

Luglio 2017



# FARMA



iFARMA EDITORE Periodico mensile - Anno I numero 4 - Reg. Trib. Milano n. 107 del 14 marzo 2017 - Editore: iFarma Editore s.r.l., via Ezio Biondi, 1 - 20154 Milano

## **FILIERA**

*Il futuro?*

*Reti non solo di proprietà*

## **ORIZZONTI GIURIDICI**

*Nuove farmacie,*

*adeguata motivazione*

## **MARCO COSSOLO**

*Progetti chiari  
e tempi brevi*

# ener ZONA®

L'originale di Barry Sears

DALLA SCIENZA **ENERVIT**

## EnerZona OMEGA3 RX

ricco di EPA e DHA utili per la normale funzione\* del

# CUORE

e per mantenere livelli normali\* di

# TRIGLICERIDI

e livelli normali\* di

# PRESSIONE

del sangue.

NUOVA CAPSULA  
SENZA RITORNO DI GUSTO

5 stelle  
IFOS



WWW.ENERZONAOMEGA3.COM

\*L'EPA e il DHA contribuiscono:

- Al mantenimento della normale funzione cardiaca per assunzioni di 250 mg al giorno
- Al mantenimento di livelli normali di trigliceridi nel sangue per assunzioni di 2 g al giorno.
- Al mantenimento di una normale pressione sanguigna per assunzioni di 3 g al giorno. Nell'ambito di una dieta variata ed equilibrata ed uno stile di vita sano. Non superare il livello di assunzione giornaliera supplementare di 5 g di combinazione di EPA e DHA.

SOMMARIO

### 3. EDITORIALE

Una partita cruciale

### 5. IL MONDO DI OZ

Serve un regicidio

### 7. HAPPINESS

Chiedimi se sono felice

### 8. COPERTINA

Progetti chiari e tempi brevi

### 12. IN EUROPA

Anticontraffazione sì, internet no?

### 14. CRONACHE RURALI

In medio stat virtus

### 16. LA VOCE DELLA BASE

Colpo di spugna

### 18. INPUT

## Scenari



### 20. BIG DATA

Catene e capitale

### 24. FILIERA

Il futuro? Reti non solo di proprietà

### 26. INDUSTRIA

L'innovazione?

Imparare dalle startup

### 30. ORIZZONTI GIURIDICI

Nuove farmacie, adeguata motivazione

### 32. EVENTI

Acidi grassi da bilanciare

### 34. PEOPLE

## Storie

### 36. IL RACCONTO

Basta un... taccuino

### 40. MIXER



## Strumenti

### 42. IL CONSIGLIO

Brucciati dal sole

### 46. NUTRACEUTICA

Pressione sotto controllo

## Spezie



### 50. IL VIAGGIO

Israele. Terra promessa della sanità

### 52. TEMPO LIBERO

### 54. IL RITRATTO

Schiapparelli, la scienza contro l'oscurantismo

### 56. CAMICI DI FORZA

La trave di Calatrava



## Servizi

### 58. FARMASHOPPING

### 62. PRODOTTI

### 64. DUE NOTE FUORI DAL RIGO

Sollecitazioni senza seguito

IFARMA EDITORE

IFARMA EDITORE SRL

Via Ezio Biondi 1, 20154 Milano

T: 02 349951 - Fax 02 33107015

info@ifarma.net

www.ifarma.net

PRESIDENTE E DIRETTORE EDITORIALE

Ismaele Passoni

AMMINISTRATORE DELEGATO

Andrea Jarach

REALIZZAZIONE EDITORIALE

Proedi Comunicazione - Gruppo Proedi

AMMINISTRATORE DELEGATO

Daniele Misrachi

DIRETTORE RESPONSABILE

Laura Benfenati (direttore@ifarma.net)

REDAZIONE

Elena Binda (elena.binda@ifarma.net)

Elena Peverata (elena.peverata@ifarma.net)

COLLABORATORI

Giorgio Cenciarelli, Giuliano Corti, Franco Falorni, Enrico Finzi, Pierangelo Fissore, Andrea Garrone, Laura Gatti, Maurizio Guerra, Quintino Lombardo, Luciana Marinelli, Simone Matrisciano, Sergio Meda, Gabriele Nobili, Maurizio Pietrogrande, Giorgio F. Pintus, Francesco Schito

REDAZIONE WEB

Chiara Fonzi (info@ifarma.net)

WEB

Fabio Lancini

ART DIRECTOR

Floriana di Maio

IMMAGINI

© Cristiana Casotti, archivio iFarma Editore, Shutterstock

FOTO DI COPERTINA

© Casotti/Sardano

CONCESSIONARIA PER LA PUBBLICITÀ

Digital Solutions srl - Gruppo Proedi

ADVERTISING SALES MANAGER

Giancarlo Confalonieri

(giancarlo.confalonieri@digitalsolutionsitalia.it)

MARKETING

Stefano Butti, Sieva Carolo, Luana De Stefano, Isa Faleschini, Paola Grilli, Marta Mailhac, Rachele Renna, Paola Zannoni

AMMINISTRAZIONE

Katia Greto

COORDINAMENTO TECNICO E TRAFFICO

Paola Grilli (paola.grilli@ifarma.net)

CUSTOMER SERVICE

Silvia Maggi

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

PERIODICITÀ: MENSILE  
DIFFUSIONE MEDIA: 18.000 COPIE

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

Nonostante l'editore abbia fatto il possibile per includere il copyright di ogni immagine, nel caso in cui ci fossero stati errori, omissioni o sviste ci scusiamo con i detentori del copyright in questione, i cui nomi verranno pubblicati nelle prossime uscite.

Sebbene il magazine iFarma abbia fatto il possibile per assicurare l'accuratezza delle informazioni pubblicate, non può essere considerato responsabile delle conseguenze sorte da errori o omissioni. Tutti i diritti sono riservati. La riproduzione in tutto o in parte dei contenuti è proibita.

# FARMACI GENERICI: UNA scelta CHE FA BENE A TUTTI

  
GENERICI PER SCELTA

[www.docgenerici.it](http://www.docgenerici.it) | [facebook.com/docgenerici](https://facebook.com/docgenerici)

EDITORIALE

## Una partita cruciale



Laura Benfenati  
direttore

Delle tante domande nell'intervista al neopresidente di Federfarma Marco Cossolo, quella sulla gestione della cronicità è probabilmente la più importante per il futuro della farmacia. La gestione dei malati cronici è responsabile della maggior parte dei costi sanitari, soprattutto in termini di ospedalizzazioni. All'interessante convegno "Pdta Lab: esperienze e risultati" organizzato a Roma da Nello Martini, direttore generale di Core-Drugs&Health, sono state raccontate diverse esperienze di riassetto delle cure primarie e di adozione degli oltre 300 Percorsi diagnostici terapeutici assistenziali (Pdta) già deliberati dalle Regioni e dalle singole Asl.

I farmacisti però, al momento, non sono ancora coinvolti in questa rivoluzionaria riforma della sanità e il rischio di rimanere marginali è forte. Lo ha spiegato in modo molto chiaro Nello Martini: «Se la farmacia non entrerà nella gestione dei malati cronici e rimarrà isolata e non interconnessa in rete, sarà schiacciata tra l'entrata del capitale e la nuova organizzazione delle cure primarie». I modelli regionali, come è noto, sono vari: dalle Case della salute dell'Emilia Romagna alle Reti cliniche integrate e strutturate della Toscana, al sistema Acg-Adjusted clinical groups del Veneto ai Creg-Chronic related group lombardi. Con questa riforma sono destinate a cambiare le Regioni, i medici, l'industria, i farmacisti. Nella medicina generale, si passa dalle Convenzioni all'istituzione delle Aggregazioni funzionali territoriali (Aft) e delle Unità complesse di cure primarie (Uccp), dai proutuari regionali ai Percorsi diagnostici

terapeutici assistenziali (Pdta), dal controllo delle prescrizioni ai costi assistenziali integrati, dalla quota capitaria ai budget.

In Lombardia la riforma sta creando fibrillazione tra i sindacati dei medici e solo 101 Mmg sui 2.169 dell'area metropolitana sono pronti a diventare gestori dei percorsi di cura dei pazienti. È ipotizzabile che le farmacie si mettano in rete e possano diventare anch'esse gestori? In quale modo? Se non si organizzeranno i titolari, non è probabile che lo

*È evidente  
che chi avrà il ruolo  
di gestore avrà anche  
l'interesse a distribuire  
il farmaco*

facciano i grandi gruppi, a maggior ragione con l'entrata del capitale imminente?

È evidente che chi avrà il ruolo di gestore – con una retribuzione in Lombardia variabile tra i 45 e i 35 euro a paziente a seconda della complessità – avrà anche l'interesse a distribuire il farmaco.

Le farmacie, ha spiegato Martini, non dovranno solo essere dispensatrici di medicinali ma avere anche un ruolo da protagoniste nel controllo dell'aderenza alla terapia, dovranno essere fortemente integrate con le Aft e le Uccp, interagire con l'equipe di cura. Risulta quindi chiaro che termini come "distribuzione per conto" e "distribuzione diretta" saranno superati da "distribuzione attraverso le reti integrate".

Il rischio che tutto questo passi sopra la testa dei farmacisti fino a poco tempo fa era concreto. Ora però, con la nuova dirigenza della categoria – magari affiancata da tecnici autorevoli – le farmacie devono assolutamente essere coinvolte, da protagoniste, nella gestione dei malati cronici. La partita è davvero cruciale. ■

**Scheda Tecnica "Monello blu Protector"**  
 Montatura con chiusura in acciaio con sistema di avvitamento. La particolare montatura "MONELLO BLU PROTECTOR" rende l'occhiale superleggero, resistente nel tempo grazie alla sua incredibile elasticità.  
 È inusuale usare il puro CARBAMID TR90, particolarmente apprezzato nel mondo dell'ottica.

**LENTI BLU PROTECTOR**  
 La tua protezione nel mondo digitale.  
 Controlla la luce blu.  
**Blu Protector**  
 Blu Protector è un trattamento antiriflesso che protegge i tuoi occhi dai dannosi effetti della luce blu emessa da schermi digitali e lampade a basso consumo.  
 Quando la luce blu colpisce il cristallino, si rifrange e costringe l'occhio ad una continua messa a fuoco. Per correggere questo problema le persone cominciano arrossando, con conseguente stress visivo.

**Blu protector:**

- Maggior confort visivo
- Riduce l'abbagliamento e migliora il contrasto
- Per una più naturale percezione dei colori
- Diminuisce l'affaticamento visivo
- Permette agli occhi di lavorare in condizioni migliori

Monello Protective



Monello Blu Protector



Monello Hipster



Pin Occhio Practic  
con asta che aggancia al collo



Monello Devil



Monello Round



Occhiali da lettura. Occhiali per passione.

tel. 333 4918725 - www.erredi.net - info@erredi.net

IL MONDO  
DI OZ

# Serve un regicidio

**Il sindacalismo di categoria deve smettere di esprimersi sempre reagendo invece che agendo**

Questo giornale ha assunto in tempi non sospetti, prima ancora che fosse noto l'esito della consultazione elettorale del 30 maggio, il pubblico impegno di vigilare sull'operato dei nuovi vertici Federfarma, per verificare il rispetto dei programmi e delle promesse formulate prima del voto.

La constatazione che c'è ancora chi crede nella fondamentale funzione di controllo e critica del *watchdog journalism* è rassicurante. Non nutro infatti dubbi sul fatto che *iFarma* si farà carico dell'onere assunto davanti ai lettori, e ciò mi consente di sottrarmi con leggerezza dall'obbligo di incamminarmi sulla stessa china, per concedermi invece il lusso di fare una delle cose più inutili del mondo: dare un piccolo e umile consiglio (non richiesto) alla squadra guidata da Marco Cossolo e Silvia Pagliacci, freschi presidenti di Federfarma e Sunifar.

So bene che i nuovi dirigenti di Federfarma non ne hanno bisogno: i loro programmi parlano da sé, esprimendo consapevolezza e chiarezza di visione. Se solo verranno rispettati e portati a compimento, molte delle criticità che affliggono la farmacia non mancheranno di trovare soluzione.

Ma allora a cosa serve il consiglio? A ricordare ai nuovi vertici – che magari al momento hanno troppe cose in testa e non hanno tempo per pensarci – che un nuovo corso della rappresentanza sarà possibile solo se il sindacalismo di categoria riuscirà a liberarsi di un vecchio, anzi congenito "vizio": quello di esprimersi sempre reagendo, invece che agendo.

È una vecchia storia, che tutti conoscono e non ha davvero bisogno di troppe spiegazioni. Basterà ricordare che la categoria si è sempre mossa soltanto dopo che qualcosa – ad esempio un'improvvisa scelta del

legislatore – era intervenuta a minacciarne gli interessi o anche solo a turbarne gli equilibri iniziali e inerziali. I rappresentanti di turno della categoria, in altre parole, hanno quasi sempre coniugato il verbo "fare" soltanto per opporre una reazione.

Un modo di fare legittimo, ovviamente, oltre che necessario. Ma anche drammaticamente insufficiente. Perché reagire obbedisce a un impulso difensivo, conservativo, meccanico.

Permette magari di salvare la ghirba, cosa certo fondamentale, ma non va mai oltre: si ferma alla soddisfazione per lo scampato pericolo, indugia al più in qualche leccatina sulle eventuali ferite, ma non alza quasi mai gli occhi verso l'orizzonte per capire

cosa ci sia e quali rischi possa ancora portare, al fine di scansarli per tempo, e quali opportunità invece offra, verso le quali muovere e andare incontro.

Rispetto agli schemi costrittivi del reagire, agire è tutta un'altra faccenda: per concepire e realizzare un'azione serve autonomia, ma anche fantasia, improvvisazione, creatività, immaginazione. Servono il cervello e il cuore, perché se a governare la reazione è sempre la paura, la benzina dell'azione sono il coraggio, la speranza, il sogno e il desiderio. Reagire è limitarsi a rimbalzare, agire è spiccare un salto.

Ecco perché – sommessamente – avanzo il piccolo e solo all'apparenza azzardato suggerimento di commettere un regicidio, invitando i nuovi vertici del sindacato a uccidere finalmente il "re" di reazione, così che resti solo azione, per omnia saecula saeculorum. ■

*I rappresentanti di turno hanno quasi sempre coniugato il verbo "fare" soltanto per opporre una reazione*



Giorgio F. Pintus



WWW.AKODPHARMA.it

**IL SITO DEDICATO AL FARMACISTA**

**Un catalogo completo con oltre 5.000 articoli**

**Oltre 1.300 farmacie clienti**

**Assistenza telefonica dedicata**

**Promozioni imbattibili**

**Consegne rapide in tutta Italia**

**Akod Pharma** è una giovane e dinamica azienda italiana specializzata in articoli di **sanitaria, terapia, autocontrollo, e dermocosmesi.**

**Akod Pharma** è una realtà in continua crescita, un punto di riferimento per l'acquisto di **prodotti e servizi** da offrire alla clientela.

Il catalogo **Akod Pharma** conta oltre **5.000 articoli** sempre disponibili e in continuo aggiornamento: prodotti di alta qualità, dotati delle necessarie certificazioni, affidabili e di facile utilizzo, corredati di manuali chiari ed esaustivi.

**Creare un extra-fatturato non è mai stato così semplice!**

**Akod Pharma** offre alle farmacie un **magazzino virtuale** cui attingere **senza alcun minimo d'ordine** e con spedizioni rapide in tutta Italia. I farmacisti potranno così soddisfare le richieste della propria clientela senza investimenti logistici né organizzativi.

La **consegna al domicilio** dei propri clienti, senza costi aggiuntivi, rappresenta un servizio di alto valore.



Numero verde  
**800 186042**

**Akod Pharma** è un marchio di  
Akod srl  
Viale Monza 259  
20126 Milano

Tel. 800 186 042  
Fax 02 70 04 69 34  
info@akodpharma.it

HAPPINESS

# Chiedimi se sono felice

**Interrogati, rispondono: i farmacisti italiani sembrano essere in gran parte protetti dall'ombra dell'infelicità. Ma qualcuno, una minoranza non trascurabile, soffre**

Dopo essere stata dedicata ai motivi di felicità dei clienti della farmacia, ora questa rubrica tocca i titolari, la cui *happiness* racconterò per alcuni mesi. **A cominciare dall'area dell'infelicità dichiarata, la quale coinvolge il 24 per cento di questo mondo (un dato in lenta crescita dal 2008): una minoranza non irrilevante, anche se il 28 per cento si dice pienamente soddisfatto della propria esperienza professionale, relazionale, imprenditoriale, e un maggiore 48 per cento è piuttosto soddisfatto.** Quali sentimenti si connettono alla marcata, amara insoddisfazione che coinvolge quasi un quarto dei titolari? Di questa infelice porzione, il 28 per cento parla di aspra delusione, il 22 di affaticata frustrazione, il 16 di radicata scontentezza, il 13 di cupo pessimismo, l'8 di rabbiosa aggressività, il 5 di conclamata depressione, il 2 di disimpegno, e infatti ben un titolare su sedici (quasi il 7 per cento del campione) segnala il desiderio di piantare tutto.

Le motivazioni indicate dagli interessati sono molte e diverse tra loro. Certo, gioca per taluni la doppia, a volte drammatica, perdita di redditività e di valore patrimoniale della farmacia: basti dire che la valutazione media di tutti i titolari relativa alla profittabilità è - in una "scala scolastica" da 1 a 10 - pari a 4,9 per i farmaci e addirittura a 4,0 per i servizi (solo per l'extrafarmaco si sale a un mediocre 6,4).

Il disagio risulta maggiore della media presso i maschi, gli ultraquarantatreenni, i residenti al nord (specie nel nord-est) e nei comuni non piccoli (in particolare quelli al di sopra dei 100mila abitanti), nelle farmacie piccole e prive di reparti specializzati, in generale in quelle con una fortissima quota del fatturato legata al farmaco. Quali fattori infelicitanti contano spesso, però, anche i rapporti con i medici di base, le istituzioni, le Regioni

e le Asl, il Servizio sanitario nazionale, i *mass media*. Molti titolari si descrivono come impoveriti materialmente, schiacciati dalla burocratizzazione del proprio ruolo, ossessionati dalle pressioni dell'industria, svalorizzati e a volte demonizzati dai politici, dai governanti nazionali e locali, dai giornali e dalla tv. Questo è il vissuto d'una fetta minoritaria dei titolari: **il grosso si racconta come tuttora felice di aver scelto questo mestiere, a volte perché è riuscito a plasmare la propria farmacia in modo da renderla redditizia, più spesso in quanto dominanti sono le matrici di felicità. Quali? In ordine decrescente: la relazione con la clientela, la richiesta e la fornitura del consiglio, l'apprezzamento da parte dei cittadini (spesso accompagnato da gratitudine e riconoscenza), i rapporti con i collaboratori, il consenso della comunità locale. Tra i felici dominano, così, sentimenti positivi: il 58 per cento del campione verbalizza la propria volontà di crescere ed espandersi, il 56 segnala che intende reagire alle minacce e combattere, il 55 dice di essere impegnato per il rilancio della farmacia italiana, il 54 afferma di essere connotato da appassionato entusiasmo, il 47 ha il gusto imprenditivo del cambiamento, il 41 si classifica come ottimista ricco di speranze, il 22 si narra come pieno di gioia e allegria.**

Dunque, in anni difficili, **in tre casi su quattro la felicità si afferma, più o meno forte: e diviene impegno fattivo, che il Paese coglie e apprezza. E scusate se è poco...**

*La maggioranza si racconta come tuttora felice di aver scelto questo mestiere, a volte perché la farmacia è redditizia, spesso perché sono dominanti le matrici di felicità*



Enrico Finzi  
presidente di Sòno e  
di AstraRicerche



# Progetti chiari e tempi brevi

**È il momento dell'azione: a colloquio con il neopresidente  
di Federfarma, Marco Cossolo** di Laura Benfenati

**M**arco Cossolo è molto carico: sta lavorando 15 ore al giorno, le prime settimane al vertice di Federfarma sono state senza tregua.

Ha una mentalità "aziendalista", la sua storia di amministratore delegato lo racconta, ma sottolinea che non è un uomo solo al comando, che nella nuova gestione di Federfarma tutte le decisioni devono essere condivise. Durante l'intervista il suo telefono suona in continuazione e almeno tre persone stanno aspettando di parlargli, ma ci conosciamo da molti anni e la chiacchierata scorre fluida tra domande incalzanti e risposte concrete. Di parole al vento la categoria ne ha ascoltate troppe, è il momento di passare ai fatti.

**Il più bel momento della campagna elettorale è stato sicuramente a Bologna, alla presentazione della vostra squadra. Ci racconti invece il momento più difficile dei lunghi mesi di preparazione a queste elezioni?**

Non c'è stata una campagna elettorale difficile. Ricordo fatica, da ottobre del 2016 è stato tutto molto impegnativo ma stimolante, ho imparato moltissimo. Io ero un candidato di mediazione, pronto a ritirarmi fino all'ultimo se la squadra avesse deciso che non ero la persona giusta per la presidenza. Ho quindi cominciato a lavorare per conquistarmi la fiducia delle persone sia sul fronte interno, sia su quello esterno.

**E il commento post vittoria che ti ha commosso di più?**

Mi ha commosso il risultato conseguito da un gruppo di persone che ha cominciato 25 anni fa a lavorare insieme in Agifar. L'idea vincente è stata infatti coagulare intorno a un progetto – non a una persona – colleghi che hanno maturato 25 anni di vita professionale e di impegno a favore della categoria a livelli diversi. Mi emoziona constatare quanto sia fondamentale l'Associazione dei giovani farmacisti: l'intuizione di fondarla tanti anni fa è stata vincente, ha consentito di creare una classe dirigente. Il nostro valore non è soltanto essere giovani ma aver fatto un lungo percorso nelle diverse organizzazioni di rappresentanza della categoria. Uno degli errori dell'altra squadra, a mio parere, è stato presentare giovani sconosciuti all'ultimo momento, pensando che l'età fosse l'elemento più importante.

**Alcuni titolari sono rimasti colpiti dal fatto che la prima azione della nuova Federfarma sia stata occuparsi del contratto dei collaboratori.**

Noi dobbiamo cambiare la farmacia, che non può avere grandi prospettive come dispensatrice di farmaci. Dobbiamo coinvolgere per forza tutti i farmacisti, strutturare un contratto di lavoro che motivi i collaboratori.

**La parola "flessibilità" però può preoccuparli.**

Non deve creare alcun timore. Non si tratta di flessibilità in entrata o in uscita, che peraltro spesso è chiesta dai collaboratori

stessi, perché ci sono molti colleghi che vogliono spendere la loro professionalità per crescere. La flessibilità che abbiamo in mente riguarda orari, funzioni, parcellizzazione delle funzioni del titolare. E di conseguenza sistemi premianti collegati all'andamento del fatturato, che io ho introdotto già da tempo nelle mie farmacie.

**Azione e non reazione, sollecita il collega Pintus nella sua rubrica su questo numero: partiamo dal Centro studi, come lo riformerete?**

Come responsabile del Centro studi, Eugenio Leopardi dovrà presentare tre progetti già in una prossima riunione del Consiglio di presidenza. Ci occuperemo innanzitutto di avviare un percorso di formazione della classe dirigente, poi di uno studio sulla situazione delle farmacie in Europa e uno sulla loro evoluzione in uno scenario che prevede sempre più aggregazioni nella medicina generale.

**Queste aggregazioni stanno creando parecchi problemi alle farmacie rurali: finora il sindacato se ne è occupato poco, quale è la vostra strategia?**

Secondo noi gli ambulatori dei piccoli paesi devono continuare a essere aperti, magari con dei turni, anche se esistono le aggregazioni di medici. Un sistema non esclude l'altro: per esperienza ritengo che sia compito di un sindaco – ho ricoperto quel ruolo a lungo in un Comune medio-piccolo – mantenere aperto l'ambulatorio. Come Federfarma avvieremo rapidamente un ragionamento con l'Anci per verificare la posizione ufficiale dell'associazione e dei sindaci dei piccoli Comuni.

**La farmacia rischia di essere esclusa dalla gestione della cronicità? Come si può invertire questa pericolosa tendenza?**

Innanzitutto sarà necessario avviare una stretta collaborazione con la Fofi, affinché venga riconosciuta l'importanza del ruolo della farmacia nel controllo dell'aderenza alla terapia. Stiamo inoltre lavorando con la parte pubblica, con cui abbiamo fissato già incontri: è basilare che la farmacia sia maggiormente coinvolta nella rete delle cure primarie, nei Percorsi diagnostici terapeutici assistenziali (Pdta) e quindi nella gestione dei malati cronici, che incidono sulla grande maggioranza della spesa. Sul fronte degli altri attori coinvolti in questi processi, c'è un tavolo aperto in Bocconi sulle modalità di gestione dei farmaci innovativi pagati dalle assicurazioni e vi parteciperemo.

**Cosa intendete per "riformare la 405"?**

Quella legge non si può abolire in alcun modo ma deve essere riformata e questo passa attraverso il tavolo Aifa al Ministero dello Sviluppo economico. Alle linee guida sul Pht di sicuro le Regioni dovranno attenersi e se non lo faranno dovranno spiegarne i motivi. Stiamo poi lavorando con Sifo per condividere valutazioni scientifiche su Distribuzione diretta e Dpc.

# Irritazione, infiammazione congiuntivale<sup>1-3</sup>

**In campagna elettorale avete promesso di uniformare la Dpc a livello nazionale ma sappiamo che questo sarà molto difficile: ci spieghi esattamente cosa intendete proporre?**

L'uniformità della Dpc a livello nazionale dovrebbe andare in parallelo con l'uniformità dell'elenco di principi attivi. Dobbiamo condividere i prodotti del Pht che vanno in Dpc. A fronte di un numero preciso di principi attivi ci dovrebbe essere, a mio parere, un determinato compenso valido a livello nazionale che poi può variare insieme al numero di principi attivi. Se una Regione vuole inserire ulteriori farmaci è logico che negozi un prezzo al ribasso. A brevissimo si aprirà la discussione sulla lista dei principi attivi. Nel frattempo abbiamo attivato una task force di supporto alle negoziazioni regionali.

**Avete intenzione di promuovere una ricerca seria sui costi della distribuzione diretta?**

Non l'abbiamo ancora programmata ma potrebbe essere una buona idea per il Centro studi.

**Condividete l'idea di Assofarm di una remunerazione a prestazione del farmacista di famiglia, simile a quella dei medici di medicina generale e scorporata dal prezzo del farmaco?**

Potrebbe essere percorribile sulla presa in carico del paziente, sui cronici, ma può essere riservata soltanto a un numero limitato di pazienti. La mia idea di remunerazione è una quota fissa, che remunera l'attività professionale, più una quota percentuale che remunera il magazzino. Bisogna però decidere come viene declinata la quota fissa, perché la si deve legare alla complessità del farmaco, non al prezzo.

**A livello di Consiglio di presidenza c'è uniformità di vedute su questo punto?**

La remunerazione deve essere legata all'attività professionale del farmacista: su questo c'è accordo totale. I dettagli dovranno essere oggetto del lavoro del Centro studi e ogni progetto che avvieremo avrà obiettivi scritti, misurabili, realizzabili e certificati. Il metodo di lavoro della nuova Federfarma sarà questo, non possiamo permetterci tempi lunghi.

**Per quel che riguarda la comunicazione, quali sono le vostre priorità?**

Innanzitutto vogliamo coinvolgere di più la base nella comunicazione di categoria con l'utilizzo dei social, abbiamo già cominciato ad ampliare il numero degli iscritti al gruppo *Pillole di informazione per titolari di farmacia*. Poi vogliamo aumentare la tiratura di *FarmaMagazine* – la rivista per il pubblico realizzata con Edra, ora diffusa nel Lazio e a Torino – a due milioni di copie e distribuirla in tutte le farmacie italiane.

**A Credifarma e a Promofarma ritorneranno i vecchi presidenti che vi hanno sostenuto in questa campagna elettorale?**

Lo escludo totalmente. Sia Carlo Ghiani che Gianni Petrosillo saranno sicuramente coinvolti nella gestione della nuova Federfarma ma non nei ruoli che avevano in precedenza.

**Cosa significa in concreto "trasparenza e riduzione delle spese del sindacato"?**

Siamo già intervenuti su questo punto: la diaria per la permanenza a Roma è già passata da 280 a 220 euro e il tesoriere ha la delega per definire costi *standard* per i trasferimenti. Inoltre, abbiamo esaminato il bilancio preventivo della vecchia gestione e lo vogliamo rendere più dettagliato perché sia più comprensibile all'assemblea. Poi affronteremo il tema delle collaborazioni continue e continuative in corso, per ridurre l'entità e destinare le risorse che saranno risparmiate al Sunifar.

**Quali saranno le priorità per le farmacie rurali?**

Sicuramente che il Sunifar abbia autonomia organizzativa e finanziaria: abbiamo già dato mandato agli uffici di Federfarma di disporre un regolamento. Poi deve essere rivisto l'importo dell'indennità di residenza che in molte Regioni è vergognoso.

**Aggregazione: quale modello promuovete?**

Vogliamo esaminare tutte le esperienze di aggregazione che sono state fatte sul territorio e proporre un modello condiviso. Noi sosteniamo le aziende dei titolari di farmacia, abbiamo appena realizzato un Protocollo di Intesa con Federfarma Servizi: vogliamo collaborare con tutti ma soprattutto con le aziende dei farmacisti, per affrontare le eventuali conseguenze del Ddl concorrenza. Inoltre, abbiamo un marchio di Federfarma che non possiamo sprecare: dobbiamo ragionare su un modello di aggregazione che consenta di mantenere le farmacie indipendenti.

**Chiudiamo con due spine nel fianco: la prima, come si può risolvere la questione delle parafarmacie?**

Siamo contrarissimi a qualsiasi forma di sanatoria e vogliamo aprire un dialogo con i colleghi che lavorano in parafarmacia, illusi dal decreto Bersani, per trovare una soluzione. Abbiamo chiesto alla Fofi di aprire un tavolo di confronto per lavorare e ragionare sulla questione.

**E infine, contro gli esponenti del sindacato che fanno esportazione parallela o hanno parafarmacie che provvedimenti prenderete?**

Non li vogliamo in Federfarma, lo abbiamo detto in modo chiaro. Verificheremo chi ha incompatibilità e procederemo all'espulsione dall'assemblea. ■

*Abbiamo già attivato una task force di supporto alle negoziazioni regionali sulla Distribuzione per conto*

**Calendula officinalis 3 DH**

*"Calendula è il vero antisettico omeopatico"<sup>4</sup>*

**Euphrasia officinalis 3 DH**  
*"Irritazione o infiammazione congiuntivale di qualunque origine"<sup>1</sup>*

**Magnesia carbonica 5 CH**  
*"Infiammazioni oculari, blefarite"<sup>2</sup>*

**Sodio cloruro 0,9%**  
**Acqua depurata**



**Dolori brucianti, lacrimazione, secrezioni oculari, palpebre agglutinate<sup>5</sup>**

Homéoptico® collirio contiene diluizioni omeopatiche che, per le loro basse concentrazioni molari, non presentano generalmente tossicità chimica, controindicazioni, interazioni farmacologiche direttamente legate alla quantità di prodotto assorbito<sup>6-8</sup>.

Gli eccipienti di Homéoptico® sono costituiti esclusivamente da una soluzione allo 0,9% di sodio cloruro in acqua depurata, che garantisce l'isotonicità del collirio<sup>9</sup>, l'assenza di contaminazione minerale e l'ottimale solubilità in acqua delle sostanze attive.

L'assenza di conservanti, viscosizzanti, EDTA e vasocostrittori permette, generalmente, l'utilizzo di Homéoptico® in tutti i soggetti.

Può essere utilizzato anche nei portatori di lenti a contatto<sup>10</sup>.



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

Medicinale non a carico del SSN.

1. Demarque D, Jouanny J, Poitevin B, Saint-Jean V. Farmacologia e materia medica omeopatica. Milano: Tecniche Nuove; 2000. p.174,175. 2. Duprat H. Traité de Matière Médicale Homéopathique. Tome II Paris: J-B Baillière & Fils. p.359. 3. Vithoulkas G. Matière Médica Viva. Calendula Officinalis. Calendula Officinalis - The Essential Features. Int. Academy of Classical Homeopathy; Vol 7. Disponibile su: <http://www.vithoulkas.com/materia-medica-viva-2>. 4. Vannier L, Poirier J. Précis de matière médicale homéopathique. Belgique: Doin éditeurs; 1993. p.116. 5. Kent JT. Repertorio della materia medica omeopatica. Tomo II. Ipsa editore; 1992. p.963, 996, 997, 1009, 1014. 6. Boulet J. Homéopathie – L'enfant. Marabout; 2003. p. 14-17. 7. Homeopathic and Anthroposophic Medicinal Products. Legislative term 2009-2014 of the European Parliament and the European Commission. ECHAMP E.E.I.G. European Coalition on Homeopathic and Anthroposophic Medicinal Product. 8. Kirby BJ. Safety of homeopathic products. Journal of the Royal Society of Medicine. 2002; 95 (5):221, 222. Disponibile su: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1279671/>. 9. Stella R. Manuale di farmacologia, tecnica, legislazione farmaceutica ed organizzazione dei servizi farmaceutici. Ed. Cortina; 1988. p.289-290, 399-400. 10. Agenzia italiana del farmaco. Guida all'uso dei farmaci:12. Oculistica. Anno 2008/5. p.251. 11. Clinical study report. Ocular tolerance of eyedrops versus placebo after single and repeated administration in healthy volunteer. Ref: HC2001 Aster Ref: DC378. Date of version 12/09/01. 12. Berrebi H. Le système Bottelpack répond aux besoins de la pharmacie. Emballage Magazine; 1985. p.4-9. 13. Bourmy E, Dumolard L, Peromet A. Remplissage intégré aseptique: la technologie blow-fill-seal (BFS) dans l'industrie pharmaceutique. S.T.P. Pharma Pratiques 1995; 5(3):203-214. 14. Giacomini AL. Infective and Inflammatory Eyelid Disorders: Conventional and Unconventional Therapies to Maintain Eye Health and Avoid Lid Surgery. EC Ophthalmology 3.6; 2016; 435-445. 15. Jouanny J, Crapanne JB, Dancer H, Masson JL. Terapia omeopatica: possibilità in patologia acuta. Ariete Salute; 1993. 1; p.81.

# Anticontraffazione sì, internet no?

**La vendita di farmaci sul web (non sempre legale) è un fenomeno non più ignorabile. Più che stigmatizzare l'acquisto on line è opportuno rendersi protagonisti del cambiamento**

Sembra che anche l'Italia accoglierà entro il 2019 i contenuti di una direttiva europea volta a coordinare la lotta alla contraffazione in tutto il contesto comunitario. Tra non molto, quindi, è probabile che l'attuale sistema di bollini a codice a barre applicati sulle confezioni di farmaci verrà sostituito da un codice *datamatrix* stampato sulle confezioni, che permetterà il dialogo immediato tra farmacia e banca dati europea dei farmaci. Se dunque filiera e istituzioni procedono di buon passo verso nuovi sistemi di tracciatura, il nostro mondo appare più insicuro nel suo rapporto con internet.

Non vi è alcun dubbio che oggi la rete sia l'ambito in cui si concentra il maggior numero di fenomeni illegali riguardo la distribuzione dei farmaci. Ciò però non autorizza a demonizzare il web. Al contrario, dovrebbe spingere tutti verso approcci più attivi e positivi. In tutto il mondo il commercio elettronico cresce a cifre notevolissime, non solo in termini di fatturato ma anche di varietà merceologica. Ciò è essenzialmente dovuto a tre grandi fattori: da un lato la crescente confidenza dei consumatori con questo canale, dall'altro sistemi distributivi e legislativi sempre più sicuri e in grado di tutelare tanto la qualità del prodotto quanto i diritti dei consumatori. È in questo contesto (di mercato, ma anche culturale), che oltre il 41 per cento degli utenti vede positivamente l'acquisto di farmaci *on line* e il 43,4 per cento ritiene il web una fonte molto sicura cui rivolgersi per comprarli.

La percezione dei cittadini si scontra però con la realtà: durante l'operazione Pangea IX, cui hanno aderito 103 Paesi nel 2016, sono state sequestrate oltre 12 milioni di unità di farmaco illegali o contraffatte, 80.000 delle quali nel nostro Paese. Il 90 per cento di questi farmaci riguardano la disfunzione erettile. I rischi sulla salute possono essere notevoli, perché se talvolta vengono

venduti prodotti semplicemente falsi, senza principio attivo, in non rari casi sono stati intercettati farmaci contenenti sostanze gravemente nocive per la salute.

La situazione è dunque abbastanza chiara: da un lato abbiamo cittadini sempre più propensi all'acquisto in rete. Dall'altro abbiamo un sistema di offerta che, se non regolato dalle istituzioni e gestito da soggetti realmente competenti, rischia di rimanere nelle mani della criminalità organizzata.

Per questi motivi non ha senso condurre, come fanno alcuni in Italia, una lotta puramente proibizionistica sul binomio farmaci-internet.

Ha invece più senso avviare processi simili a quanto già accade in Nord Europa, dove l'e-commerce dei farmaci viene realizzato basandolo su due pilastri. Il primo è quello di un sistema dispensativo che garantisce la certezza della ricetta medica e una consegna rispettosa della catena del freddo. Il secondo è una costante opera di informazione verso i cittadini su come avvicinarsi in modo consapevole e sicuro al mercato *on line* dei farmaci.

Questi nuovi sistemi distributivi diventeranno prima o poi realtà anche da noi. Ce lo imporrà l'Europa, ce lo imporrà il mercato. Le farmacie italiane devono essere protagoniste di questo cambiamento, non vittime senza speranza. Le sfide legate all'invecchiamento della popolazione rendono necessario esplorare nuovi orizzonti per la professione del farmacista. Gli sviluppi e le applicazioni della società dell'informazione e della comunicazione (Ict) impongono inoltre che la professione del farmacista, così come viene tradizionalmente inquadrata, venga rivista. ■

*Ha più senso avviare processi simili a quanto già accade in Nord Europa, dove l'e-commerce dei farmaci viene realizzato basandolo su solidi pilastri*



Francesco Schito  
segretario generale  
Assofarm

**Aderisci all'innovazione.**



**DIGITAL SOLUTIONS SRL**

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

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

# In medio stat virtus

**Tra la base di farmacisti associati e i vertici del sindacato non ci sono distanze, quanto livelli diversi di percezione dei problemi**

Sulle recenti elezioni per il rinnovo triennale dei vertici di Federfarma e Sunifar si è abbattuto l'effetto "CosmofarMacron", così come avevo anticipato (e auspicato) nel numero scorso di questa rivista. Tanto deflagrante e dirompente da lasciare entusiasticamente esterrefatti, da un lato, i candidati di Farmacia Futura (tutti eletti) e terribilmente basiti, dall'altro, i candidati del gruppo dirigente uscente (tutti bocciati). Lasciando ad altri l'analisi dell'esito elettorale, mi pare che tale atmosfera evidenzi, a mio modesto avviso, un'occasione mancata: il doveroso passaggio di consegne che in qualsivoglia associazione si sarebbe dovuto verificare e che l'assemblea elettiva si sarebbe aspettata. Un vero peccato. Un segnale che dall'esterno potrà verosimilmente essere considerato come una spaccatura all'interno del sindacato dei titolari di farmacia, e proprio in un momento particolarmente delicato per il futuro delle farmacie italiane. Io vorrei però, più ragionevolmente, inquadrare questa situazione attraverso il termine "dialettica", ovvero invocando un metodo argomentativo e non divisivo, conflittuale. Bisogna non smettere mai di spiegare quanto sia sempre più complicato svolgere ruoli di azione sindacale: di fronte ad attacchi alla farmacia sempre più insistenti e aggressivi; a cittadini che continuano ad apprezzare assai il proprio professionista di fiducia, ma immaginano la farmacia come il luogo di una casta che continua ad arricchirsi; a troppi titolari di farmacia che percepiscono il sindacato come un coacervo di interessi personali e

capace solo di autoreferenzialità; a non infrequenti derive populistiche su social network legati al mondo della farmacia, che evocano azioni di pulizia, cambi di statuto ed elezioni plebiscitarie attraverso il web. E per riuscire a fare questo occorrono: senso di responsabilità, dedizione, razionalità, passione, capacità di riconoscere gli errori e attitudine a progettare nuovi scenari, efficienti ed efficaci.

Da semplice farmacista rurale "vero" impegnato nel sindacato da un decennio, di una cosa mi sono persuaso: *in medio stat virtus!* Quindi, semplificando

con un'immagine, intravedo tra la base e i vertici non distanze ma livelli diversi: i colleghi e le colleghe quotidianamente impegnati in farmacia sono il fondamentale termometro dei problemi, delle necessità e delle attese reali. Le Associazioni provinciali (non dimentichiamolo, aperte e liberamente elette) sono il primo intervento di cura dei sintomi e analisi di eventuali

miglioramenti. Le Unioni regionali rappresentano il secondo livello di assistenza, con maggiore disponibilità di dati e visione più ampia. I vari organismi nazionali (Federfarma, Sunifar e Consiglio delle Regioni) costituiscono, infine, la branca specialistica, con il compito fondamentale di elaborare le linee guida più efficienti ed efficaci per combattere il malessere più diffuso, evitare le recidive e procurare nuovo benessere. La nostra professione, nonostante tutto, è bellissima. Le nostre farmacie rivendicano giustamente futuro e stabilità. Il sindacato deve dunque mettersi sempre al servizio di entrambe. Oltretutto della cittadinanza tutta, naturalmente. ■

*Il sindacato  
deve ora mettersi  
al servizio del futuro  
e della stabilità  
delle farmacia*



Andrea Garrone  
vice presidente rurale  
Federfarma Piemonte

## Irritazioni della superficie oculare<sup>1</sup> e discomfort da occhio secco<sup>2</sup>



Euphrasia officinalis 3 DH e Chamomilla vulgaris 3 DH, componenti di Euphralia® collirio, soluzione sono tradizionalmente utilizzate dalla farmacologia omeopatica<sup>3</sup> e le diluizioni sono preparate in conformità alla Farmacopea Europea in vigore.

Uno studio clinico<sup>2</sup> e una valutazione ambulatoriale<sup>1</sup> su Euphralia® hanno rispettivamente dimostrato che:

"Per quanto riguarda la terapia con Collirio E-C, si è rivelato utile nel migliorare non solo i valori dei tests di funzionalità lacrimale, ma anche le condizioni dell'epitelio corneale".

"La tollerabilità al preparato è stata giudicata eccellente e non si sono verificate reazioni indesiderabili".

(E.M. Vingolo, P. Del Beato, M. Barcaroli, L. Rapagnetta. Il trattamento del discomfort da occhio secco con collirio monodose bottelpack® a base di Euphrasia-Chamomilla Boiron (ndr: Euphralia®) in dosi omeopatiche vs placebo. Università degli studi di Roma "La Sapienza" Cattedra di Clinica Oculistica. Bollettino di Oculistica Anno 76 - N. 4 - 1997)

"Le conclusioni del nostro studio indicano che i colliri omeopatici, basati sugli estratti di Euphrasia officinalis e Matricaria chamomilla, possono essere utilizzati con effetti benefici nel trattamento dei disturbi relativi alla superficie oculare, in cui l'infiammazione gioca un ruolo patogenetico importante. Possono essere quindi potenzialmente utili in una serie di condizioni cliniche che comprendono, oltre all'occhio secco, le congiuntiviti allergiche stagionali, e quelle forme di irritazione oculare legate a condizioni ambientali non favorevoli,

all'uso di videoterminali o conseguenti a terapie irritanti sia topiche che sistemiche".

"Anche per quanto riguarda la sicurezza del prodotto i risultati sono positivi in quanto non si sono riscontrati fenomeni di intolleranza nei pazienti trattati".

(Aragona P., Spinella R., Rania L., Postorino E., Sommaro S., Angelo G. Use of homeopathic eye drops for the treatment of ocular surface irritation. Department of Surgical Specialties, Section of Ophthalmology, Unit for the Diagnosis and Treatment of Ocular Surface Diseases, University of Messina. Euvision. Rivista scientifica di oftalmologia. IX Anno 2/2011)

Il collirio Euphralia® è composto da due diluizioni omeopatiche e dagli eccipienti sodio cloruro 0,9% e acqua depurata. È una soluzione isotonica che non ha azione irritante sull'occhio<sup>4</sup>. L'assenza di vasocostrittori, conservanti ed EDTA permette, laddove necessario e consigliato dal medico, un utilizzo quotidiano e continuativo in tutti i soggetti, anche nei portatori di lenti a contatto.

È prodotto con tecnologia Bottelpack®, riempimento antisettico integrato, che garantisce la sterilità senza l'uso di conservanti<sup>5,6</sup>.

Euphralia®, in quanto medicinale omeopatico, è adatto ad adulti, bambini<sup>7</sup>, anziani e pazienti politrattati<sup>8</sup>.

Può essere utilizzato anche dai portatori di lenti a contatto<sup>9</sup>.

1-2 gocce in ciascun occhio, 2-6 volte al giorno.



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

1. Aragona P., Spinella R., Rania L., Postorino E., Sommaro S., Angelo G. Use of homeopathic eye drops for the treatment of ocular surface irritation. Department of Surgical Specialties, Section of Ophthalmology, Unit for the Diagnosis and Treatment of Ocular Surface Diseases, University of Messina. Euvision. Rivista scientifica di oftalmologia. IX Anno 2/2011. 2. E.M. Vingolo, P. Del Beato, M. Barcaroli, L. Rapagnetta. Il trattamento del discomfort da occhio secco con collirio monodose bottelpack® a base di Euphrasia-Chamomilla Boiron in dosi omeopatiche vs placebo. Università degli studi di Roma "La Sapienza" Cattedra di Clinica Oculistica. Bollettino di Oculistica Anno 76 - N. 4 - 1997. 3. Kent J.T.: Repertorio della Materia Medica Omeopatica. Tomo II. IPSA editore; 1992. p. 945-1034. 4. Chelab: Epocular eye irritation test for the prediction of acute eye irritation 2009. 5. Berrebi H.: Le système Bottelpack répond aux besoins de la pharmacie. Emballage Magazine; 1985. p. 4-9. 6. Bourny E., Dumolard L., Peronnet A.: Remplissage intégré aseptique: la technologie blow-fill-seal (BFS) dans l'industrie pharmaceutique. S.T.P. Pharma Pratiques 1995;5:203-214. 7. Boulet J.: Homéopathie - L'enfant. Marabout; 2003. p. 14-17. 8. Jouanny J., Crapanne J.B., Dancer H., Masson J.L. Terapia omeopatica: possibilità in patologia acuta. 1 volume. Ariete Salute; 1993. p. 81. 9. Agenzia Italiana del Farmaco. Guida all'uso dei farmaci: 12. Oculistica. Anno 2008/5. p. 251.

# Colpo di spugna

**La battaglia è stata dura ma la rivoluzione in Federfarma, tanto auspicata da molti, è arrivata**

Il giorno 30 maggio 2017, finalmente, dopo 23 anni di immobilismo e di autoreferenzialità, un gruppo di "giovani" ha ribaltato un regime tenuto in piedi da un sistema feudale basato su una finta democrazia mediata. I titolari di farmacia, infatti, veri e unici padroni del proprio sindacato, potevano esprimere la propria volontà una sola volta ogni tre anni eleggendo i loro rappresentanti provinciali. Dopo questo unico atto sociale, essi sparivano nell'oblio e più nessuno si curava di loro. Di quanto accadeva, era discusso e deciso, a livello regionale e nazionale, generalmente, i titolari non sapevano niente, non decidevano nulla e venivano informati solo a cose fatte. Ovviamente, anche gli attuali nuovi dirigenti sono stati eletti con lo stesso metodo, dato che è l'unico vigente, ma loro si sono impegnati a cambiare il sistema sindacale coinvolgendo totalmente tutti i titolari nelle elezioni e nelle discussioni, nelle delibere e nelle direttive.

## IL PROGRAMMA

Silvia Pagliacci (timida, ma fortissima), Marco Cossolo (dirigenziale e manageriale) e Vittorio Contarina (tribuno passionale e trascinatore), insieme ad altri, hanno avuto il coraggio, la determinazione e la forza di fare un passo avanti, farsi conoscere, presentare un programma scritto (costringendo la vecchia guardia a fare altrettanto all'ultimo istante), girando tutta l'Italia, Provincia per Provincia, per spiegare i motivi della loro "ribellione" al sistema. Un sistema che in 23 anni ha distrutto i ricavi delle farmacie, la remunerazione dei farmacisti titolari (e di conseguenza anche dei loro collaboratori) ma, soprattutto, l'immagine e il ruolo della "farmacia italiana", elogiata a parole dagli organi

pubblici ma, di fatto, nemmeno presa in considerazione né consultata in materia specifica sanitaria e farmaceutica.

## IL CONTENUTO

La battaglia è stata dura, fino all'ultimo voto poiché molti temevano che con la caduta della Regina potessero cadere anche loro in sequenza "domino". La voglia di cambiamento, però, di gente nuova e di nuove idee e proposte ha superato ogni timore e ogni accusa, anche vile, messa in atto allo scopo di delegittimare o, quantomeno, di denigrare i neo candidati. Alla fine Marco Cossolo ha superato di soli 10 voti il presidente uscente di Federfarma e Silvia Pagliacci di soli 6 voti il presidente uscente del Sunifar e sono stati lasciati a casa tutti i consiglieri precedenti, facendo piazza pulita, un vero "colpo di spugna" sulla lavagna dell'organigramma precedente. Questi "grillini de noantri" del precedente articolo, giovani ma già impegnati nel sindacato da anni, nelle proprie Province e Regioni, hanno vinto, contro ogni pronostico e ogni maledizione di coloro che, incollati alla "carega", non volevano mollare da molti mandati.

## IL CAMBIAMENTO

Ovviamente, questa vittoria strepitosa è solo l'inizio, ma i nuovi dirigenti sanno bene che sarebbe una battaglia effimera se alla vittoria non seguisse il "cambiamento" tanto promesso. E per questo, immediatamente, la mattina successiva allo scontro, alle sette il neo presidente ha convocato gli eletti e proceduto alla distribuzione delle cariche che hanno visto scegliere,



tra gli altri, i carissimi amici delle antiche riunioni di San Benedetto del Tronto, di Bologna, di Roma, allora disprezzate come "carbonare": Vittorio Contarina, quale vicepresidente; Roberto Tobia, per molti anni mio compagno di Consiglio in Utifar, come tesoriere; Osvaldo Moltedo come segretario. Con grande soddisfazione e piacere, è consigliere anche Marco Bacchini, all'inizio dei tempi a capo della mia scuola di "giovani del Presidente" per i quadri sindacali dell'Unione farmacisti del Veneto. E quindi, subito dopo, Contarina ha puntato sulla "Rete" incentivando e promuovendo l'iscrizione di tutti i titolari al gruppo Facebook "Pillole d'informazione riservato ai soli titolari di farmacia", per comunicare velocemente e direttamente in entrambi i sensi, con l'auspicio che tutti i 18.000 titolari aderiscano. Inoltre il presidente ha dichiarato in modo chiaro che, prossimamente, saranno studiate e messe a punto molte altre iniziative che coinvolgano, un po' alla volta, tutti i titolari nella vita sindacale completa.

## LE RIFORME

Ovviamente, ci attendiamo presto un totale cambiamento di statuto e quindi di "sistema" con l'iscrizione diretta dei titolari al livello unico nazionale, e l'inserimento in statuto di "congressi ufficiali" annuali dove ascoltare, discutere e votare, qualsiasi importante e primario atto sindacale: dalle elezioni nazionali fino alla decisione di direttive basilari; quindi ci aspettiamo un immediato invito alle istituzioni per la riscrittura

dell'Accordo nazionale triennale (Convenzione) che, non solo è scaduto da 19 anni, ma che è del tutto obsoleta, sia per i tanti adempimenti "obbligati" ma non riconosciuti entrati in atto al di fuori di essa, sia per la contrattazione di una nuova remunerazione riguardante ogni atto professionale: dalla dispensazione dei medicinali in regime Ssn, alla dispensazione in nome e per conto che sia identica su tutto il territorio nazionale

e non diversa Regione per Regione, se non addirittura Usl per Uls; sia la remunerazione per i prodotti non farmaceutici che hanno modalità e remunerazioni differenti per Regione, sia per la remunerazione di ogni singolo atto al di fuori della dispensazione (rilevamento pressione, autoanalisi, consegna domiciliare, Fse, turni diurni e notturni specialmente per le

farmacie rurali sussidiate, e ogni altra attivazione in regime Ssn obbligatorio per legge o volontario in collaborazione con iniziative regionali o Ulss). Per ultimo il riordinamento della ruralità in modo omogeneo su tutto il territorio nazionale, che non sia più legata solo al numero di abitanti ma anche ai ricavi dichiarati; e quindi la revisione dell'indennità statale (abolendo quella regionale) ferma al 1968 che va moltiplicata almeno per 16 volte se non 20 in base al valore Istat del denaro e collegata anche alla posizione logistica sul territorio, ai turni svolti e ad altri servizi presenti nella nuova Convenzione. Noi siamo e saremo sempre qui, vigili e pronti a esaminare ogni loro progetto e attività in modo libero e positivamente critico. ■

*Cossolo, Pagliacci e Contarina, insieme agli altri, hanno avuto coraggio, determinazione e forza*



Maurizio Guerra  
farmacista

**Ispirazioni di marketing per la vostra impresa.**  
**Notizie dal mondo digital, retail, nuovi trend, comunicazione, social network**  
**e molto altro scelti per voi**  
 di Pierangelo Fissore, *Uninetfarma*

### **MIGLIORARSI ATTRAVERSO LE CRITICHE:** **SIETE PRONTI PER IL CLIENTE SOCIAL?**



Non c'è dubbio che i clienti di oggi siano sempre più connessi, esigenti e informati. La comune aspettativa, ormai, è che il servizio clienti sia disponibile 24 ore al giorno per 7 giorni su 7 (e preferibilmente senza il fastidio di ascoltare la cattiva musica propinata durante una telefonata infinita!). I consumatori spesso utilizzano i *social media* per raccogliere informazioni sui prodotti

prima e dopo l'acquisto, incluse le dritte sulle applicazioni e le *best practice*. Secondo gli esperti, per fornire informazioni di qualità attraverso i canali *social*, le aziende dovrebbero utilizzare i seguenti approcci: creare un servizio di assistenza all'interno dell'ambiente *social* del cliente; offrire tempi di risposta rapidi; approfittare dell'intelligenza comunitaria, migliorandosi sulla base dei suggerimenti degli utenti; saper prevenire le richieste dei clienti, e non limitarsi a reagire.

### **PIC DEL MESE**



Donne irresistibili: con i piedi nella tradizione e la testa nell'innovazione (Basilicata 1997). [www.key4biz.it](http://www.key4biz.it)

### **I ROBOT STANNO ARRIVANDO**

Sì, è ufficiale: la rivoluzione della robotica sta arrivando nel *retail* e si stima che entro un decennio sarà una parte normale dell'esperienza in un negozio. La forza dei progressi robotici, prevedono gli osservatori, non sarà tanto nella capacità di muoversi liberamente (fatto comunque non trascurabile in un ambiente occupato come, per esempio, una farmacia) ma piuttosto la capacità di elaborare e analizzare un'enormità di informazioni in tempo reale, agendo di conseguenza. Le conseguenze sono evidenti: se i *robot* possono analizzare ciò che accade sugli scaffali di migliaia di negozi, questo offre alle aziende un'impareggiabile occasione di conoscenza del mercato. Allo stesso tempo, la conoscenza completa e automatizzata delle scaffalature dei negozi consentirà anche ai rivenditori di lanciare nuovi servizi e di creare più flussi di entrate.

### **NEI NEGOZI CON LO SMARTPHONE**

Secondo Pew Research Center, quasi il 60 per cento degli acquirenti americani cerca informazioni su prodotti e prezzi, attraverso il telefonino, mentre si trova già dentro un negozio fisico. Ricercare prodotti, confrontare i prezzi e scaricare i buoni sono alcune delle attività compiute sempre più abitualmente via *smartphone*. Questo fa sì che, secondo un calcolo di Deloitte Consulting, le interazioni digitali influenzino ormai 56 centesimi di ogni dollaro speso nei negozi fisici. Questi risultati sottolineano l'importanza per i rivenditori e le marche di integrare i dispositivi digitali e mobili nei loro piani di *marketing* e nelle strategie di *business*.

### **TUTTI PAZZI PER L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE**

Un settore sempre più al centro dei progetti dei *retailer*, sia *on line* sia nel punto vendita, è quello dell'intelligenza artificiale. Già nel 2012, Gartner prevedeva che l'intelligenza artificiale avrebbe gestito, entro il 2020, l'85 per cento dei rapporti con le aziende, senza bisogno di interagire con una persona fisica: oggi che il 2020 è più vicino, infatti, i *chatbot* si diffondono a macchia d'olio. McKinsey profetizza che già ora il 59 per cento della produzione mondiale potrebbe essere robotizzata. E in Italia? L'Osservatorio Big Data Analytics & Business Intelligence del Politecnico di Milano stima che il 39 per cento dei dirigenti italiani vede la *Business intelligence*, i *Big Data* e gli *Analytics* come priorità d'investimento nel 2017 per l'innovazione digitale. Secondo l'Osservatorio del Politecnico di Milano, il mercato degli *Analytics* è cresciuto del 15 per cento, raggiungendo il valore di 905 milioni di euro, con le soluzioni di *Business intelligence* che valgono l'80 per cento del mercato.



# Scenari

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

**20. BIG DATA**  
Catene e capitale

**24. FILIERA**  
Il futuro? Reti non solo di proprietà

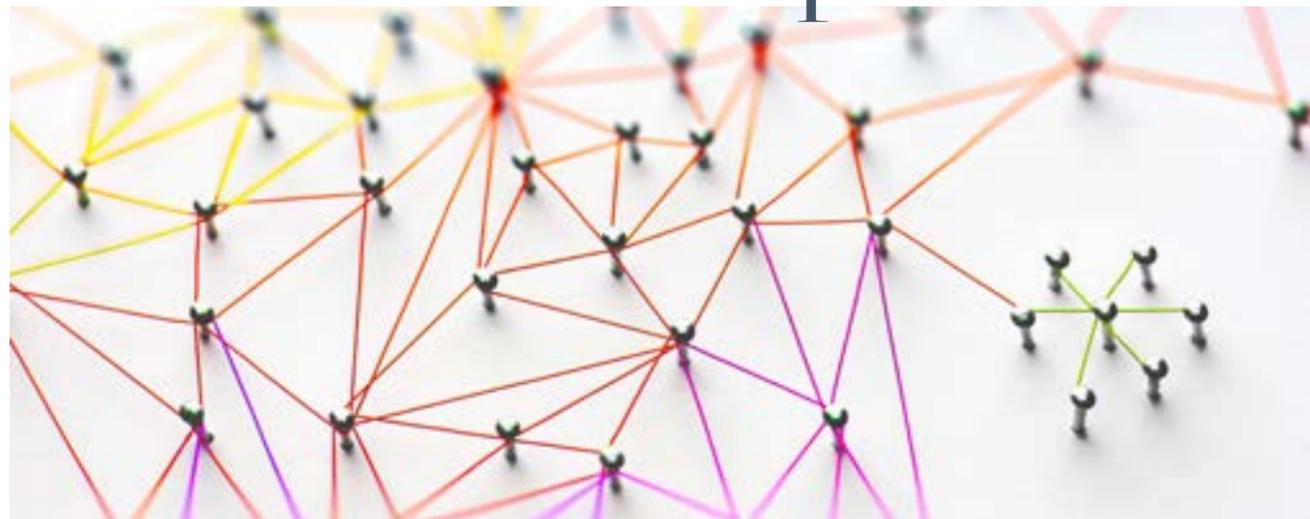
**26. INDUSTRIA**  
L'innovazione?  
Imparare dalle *startup*

**30. ORIZZONTI GIURIDICI**  
Nuove farmacie, adeguata motivazione

**32. EVENTI**  
Acidi grassi da bilanciare

**34. PEOPLE**

# Catene e capitale



**Il contesto mutato e ancora in definizione, la difficoltà crescente cui vanno incontro le farmacie indipendenti, il variegato quadro europeo: il destino del Ddl Concorrenza non deve bloccare il futuro**

di Giorgio Cenciarelli, Director Supplier Services QuintileIMS

Approvato grazie alla fiducia al Senato a fine maggio, il Ddl concorrenza è ora in discussione alla Camera. Solo un'approvazione in blocco e senza richieste di emendamenti consentirà al provvedimento di diventare finalmente operativo. L'eventuale ritorno in Senato, infatti, non avrebbe i tempi tecnici per chiudersi nell'arco di questa legislatura. Oltre cinquecento giorni di polemiche, riflessioni e scenari dipinti a tinte più o meno fosche, tuttavia, hanno in qualche modo contribuito a chiarire alcuni punti che restano validi qualsiasi sia il destino del documento.

## UN CONTESTO IN MUTAZIONE

Le farmacie sono cambiate o lo devono fare al più presto: in un contesto in cui i ricavi sono stabili e i margini in calo, la frammentazione e la dimensione relativamente ridotta che caratterizzano le farmacie diventano un limite al raggiungimento dell'efficienza operativa. Negli ultimi cinque anni il rapporto fra fatturato sostenuto dal Sistema sanitario nazionale e spesa privata sul conto economico della farmacia italiana si è modificato significativamente a favore della spesa *out of pocket* (figura 1). Più del 58 per cento del fatturato totale è ormai determinato dall'esborso diretto di chi entra in farmacia. Come spesso succede

per gli indicatori economici e sociali questo rapporto è molto disomogeneo a livello regionale e spazia dal 51 per cento di spesa Ssn in Abruzzo e Basilicata al 35 per cento della Liguria. Il contributo del mercato puramente commerciale ha un peso del 40 per cento a livello nazionale ma supera il 48 per cento in Trentino Alto Adige. Il contributo dei prodotti di libera vendita non riesce a bilanciare la pressione sul conto economico considerando la diminuzione del valore medio delle ricette rimborsate, ormai prevalentemente riguardanti prodotti in lista di trasparenza, e la mancanza di vera innovazione che è stata sistematicamente dirottata sulla distribuzione diretta.

## UNA POSSIBILE RISPOSTA

L'aggregazione è certamente una risposta adatta a questo andamento. Indipendentemente dalle proposte di regolamentazione dell'entrata del capitale in farmacia, le varie forme di aggregazione possono rappresentare una risorsa per fronteggiare in modo efficace il contesto difficile. Le motivazioni più importanti all'aggregazione sono principalmente due:

- Esigenza di maggiore efficienza operativa, maggiore possibilità di negoziare migliori condizioni di approvvigionamento dall'industria con conseguente razionalizzazione dei costi.
- Incremento dei ricavi generabile da una offerta più ampia sia di prodotti di libera vendita che di servizi per i clienti/pazienti.

Per realizzare esperienze di catena non è necessario il Ddl Concorrenza, che regolamerà tecnicamente le modalità di ingresso dei capitali in farmacia. Si fa riferimento a una catena normalmente intendendo un insieme di punti di vendita riconoscibile all'esterno come un'unica entità. Verso i fruitori ogni

punto di vendita applica degli *standard* comuni e identificabili dal cliente, per esempio: modelli simili nell'offerta dei servizi, riferimenti a uno *standard* di posizionamento non solo con elementi esterni - come vetrifanie, cartellonistica o *shoppers* - ma anche attraverso i processi interni, resi omogenei e, più o meno marcatamente, delegati.

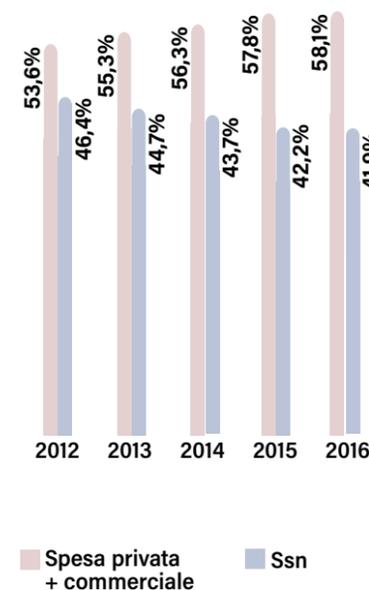
*A oggi i processi aggregativi per "catene virtuali" sono stati guidati soprattutto dalla distribuzione intermedia*

La proprietà di un medesimo soggetto o l'affiliazione a un consorzio/catena virtuale sono solo delle modalità diverse di aggregazione. A oggi i processi aggregativi per "catene virtuali" sono stati guidati soprattutto dalla distribuzione intermedia che ha - e ancor di più avrà dopo l'approvazione

del Ddl - impatti più o meno importanti fino ad arrivare a omologare le politiche commerciali, il layout del punto vendita e il modello di *business*. I dati a disposizione di QuintileIMS mostrano risultati in genere positivi dell'affiliazione. Mediamente, infatti, le farmacie così organizzate spuntano risultati di *turnover* più positivi rispetto alle indipendenti. Il risultato è conseguenza anche delle caratteristiche dei punti vendita interessati al fenomeno. Le farmacie aggregate solitamente risultano più grandi e meglio strutturate di chi opera autonomamente.

## LA FUTURA FILERA DEL FARMACO

L'introduzione delle catene basate sul capitale modificherà l'intera filiera. Considerando le attuali caratteristiche del decreto e ipotizzando che non saranno introdotte modifiche radicali, riteniamo che nei 2 anni successivi all'entrata in vigore circa il 20 per cento delle farmacie saranno parte di catene di proprietà.

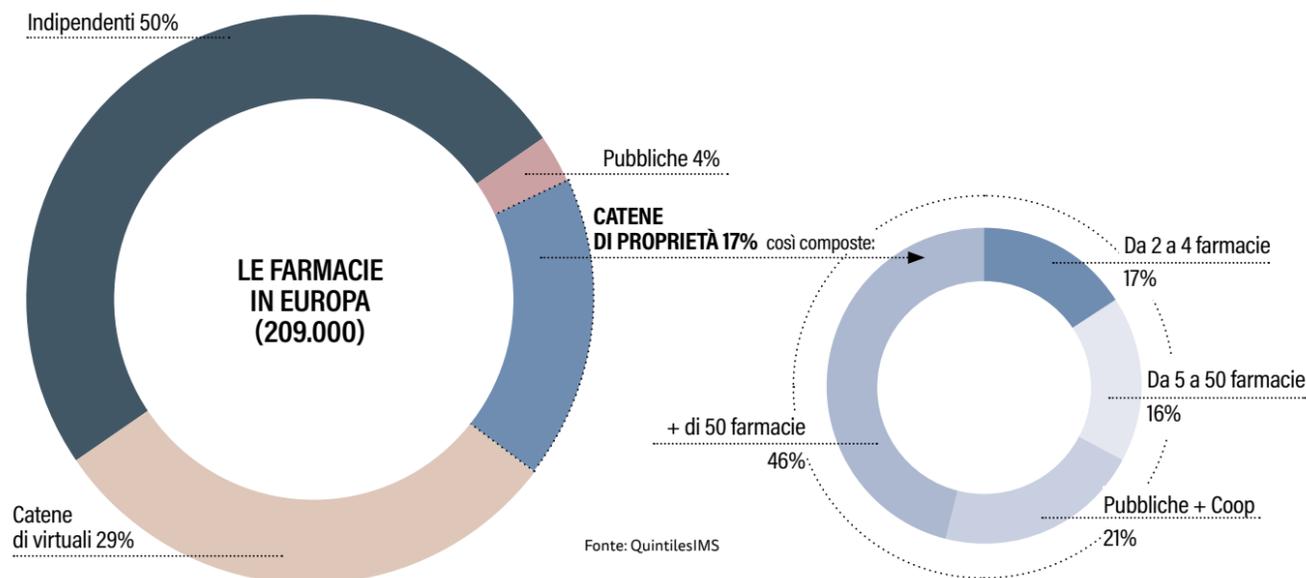


## IL MERCATO TOTALE IN FARMACIA IN ITALIA

In questi grafici l'andamento negli ultimi 5 anni della quota Ssn rispetto al totale mercato. La spesa rimborsata Ssn perde in 5 anni il 7% (2016 verso 2011). Nonostante la riduzione, il fatturato complessivo è aumentato del 2,4% fino a 25,2 Mld€ nel 2016.

Mld €	2012	2013	2014	2015	2016	CAGR*
Mercato totale	24,6	24,9	25,0	25,5	25,2	+0,6%
Ssn	11,4	11,2	10,9	10,8	10,6	-1,9%
Spesa privata + commerciale	13,2	13,8	14,0	14,7	14,6	+2,6%

Il \*CAGR (Compound Annual Growth Rate), o tasso annuo di crescita composto, è un indice che rappresenta il tasso di crescita di un certo valore in un dato arco di tempo. È un numero immaginario che descrive la velocità con cui sarebbe cresciuto un mercato/investimento se fosse cresciuto a un tasso costante.



**Volta pagina.**

**SEGNALI DALL'EUROPA**

Questa la situazione nei principali 22 Paesi, - 209.000 farmacie, con un fatturato di 250 miliardi.

- Il 50 per cento delle farmacie sono indipendenti
- Quasi il 50 per cento delle farmacie in catene proprietarie fanno parte di network di oltre 50 punti vendita.
- Sono presenti restrizioni sulle catene proprietarie in molti dei principali mercati europei
- Sono in corso di riduzione le catene pubbliche in Europa Orientale e Svezia
- Nuovi player hanno fatto il loro ingresso: Walgreens, Carrefour, Auchan, Penta, J. Martins, Wal-Mart e altri
- I principali distributori internazionali hanno costituito catene sia di proprietà, sia virtuali

Gli investitori avranno principalmente l'obiettivo di acquisire punti vendita particolarmente redditizi ed è quindi probabile che le farmacie interessate rappresenteranno almeno il 30 per cento del mercato.

Poiché i principali gruppi internazionali della distribuzione intermedia hanno dichiarato interesse a investire nel nostro Paese, prendendo spunto da difficoltà nel rientro dei crediti o nella maggior tutela delle farmacie, sarà inevitabile che questa fetta di mercato verrà da loro rifornita direttamente anche con una forte spinta per i prodotti *private label*.

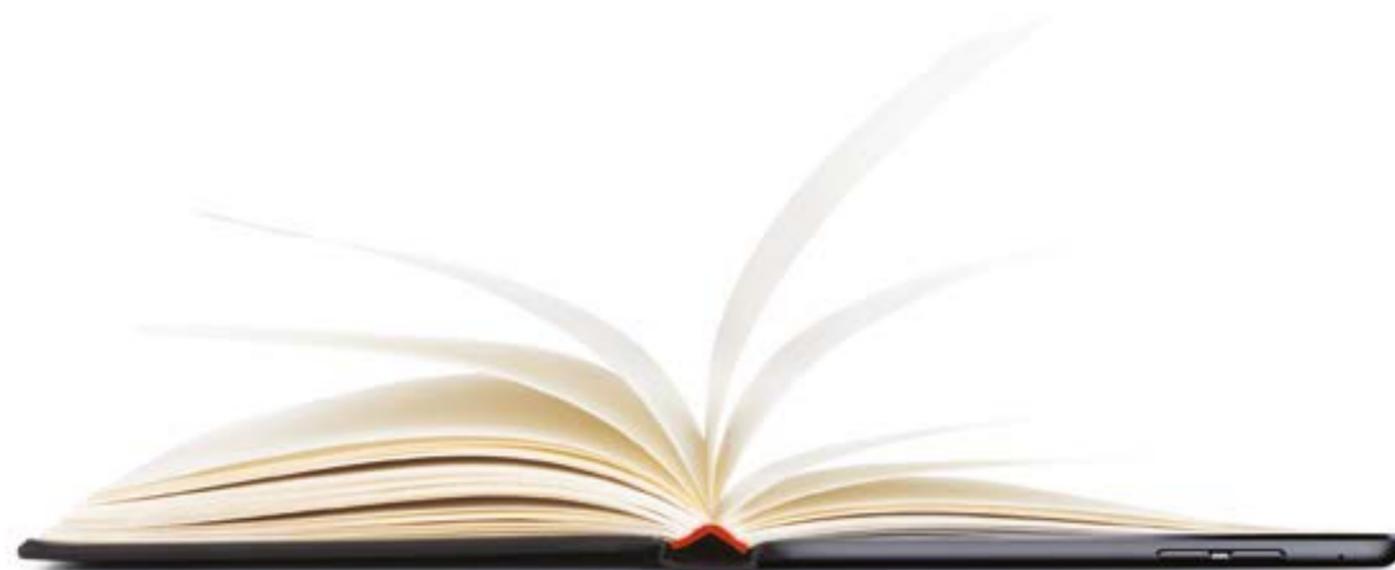
Questa importante diminuzione del numero di clienti accelererà ancor di più la concentrazione della distribuzione intermedia, ormai in essere già da diversi anni. Le aziende produttrici dovranno a loro volta modificare la loro organizzazione commerciale

attrezzandosi per negoziare con i potenti capofila delle nuove catene in grado di influenzare più favorevolmente le trattative rispetto a quanto è attualmente possibile anche per le aggregazioni più strutturate. Per rispondere a queste dinamiche, le catene virtuali dovranno accelerare i processi di allineamento e centralizzazione dei loro associati in modo da supportarne la competitività.

**E IN EUROPA?**

Benché esistano restrizioni quasi ovunque, in Europa il capitale è già entrato in farmacia in molti Paesi, tuttavia la farmacia indipendente non è in via di estinzione. La metà delle farmacie nei principali 22 Paesi si può definire indipendente e gestita al di fuori delle aggregazioni virtuali e delle catene di proprietà che invece sono campo di gioco

di operatori del settore (figura 2). L'integrazione verticale risulta essere la modalità più diffusa e applicata sul lungo periodo. In Svezia, per esempio, dopo l'iniziale corsa agli acquisti da parte di gruppi finanziari al momento delle liberalizzazioni spinte avvenute dal 2009, gli operatori delle intermediazioni o della Gdo sono tornati protagonisti. Quanto è già accaduto intorno a noi mostra come qualsiasi processo sia in costante cambiamento. Il Ddl Concorrenza getterà le basi per una nuova regolamentazione dando avvio a un'evoluzione della filiera distributiva da molti considerata indispensabile. E non è detto che quanto diventerà legge resterà scolpito nella pietra: in Polonia una regolamentazione per molti versi simile a quanto è in discussione in questi giorni nelle nostre Camere è stata recentemente oggetto di revisione drastica. ■



**FENIX SRL**  
 Pavia 27100, Italia - Via Ugo Foscolo 25  
 T +39 0382 1752851 - F +39 02 33107015  
 segreteria@fenix-srl.it

[www.fenix-srl.it](http://www.fenix-srl.it)

# Il futuro? Reti non solo di proprietà



**Strategie di aggregazione e lotta alla contraffazione: sono questi i fronti caldi sui quali è impegnata Federfarma Servizi, che ne discute in convegno**

di Simone Matriciano

**L**otta alla contraffazione dei farmaci, apertura del mercato ai capitali e alle catene di proprietà, aumento della concorrenza e iniziative culturali per sostenere la capacità imprenditoriale dei farmacisti. Sono molti i fronti sui quali è impegnata Federfarma Servizi. In particolare, della lotta contro il "virus" della contraffazione si è parlato a Roma il 24 giugno durante un evento organizzato in collaborazione con Siu (Società Italiana di Urologia) e Aifa, con il patrocinio del Ministero della Salute. L'obiettivo è contribuire a sensibilizzare l'opinione pubblica rispetto ai rischi per la salute legati all'acquisto di farmaci *on line*. Il progetto si muove nel quadro di *Fakeshare*,

un'idea coordinata da Aifa e co-finanziata dal programma "Prevenzione e lotta contro la criminalità" della Ue; anche qui l'obiettivo è sviluppare iniziative coordinate per il contrasto alla distribuzione illegale di farmaci attraverso internet. I siti *web* che vendono farmaci illegali e/o falsificati rappresentano, come è ormai noto, una grave minaccia per la salute di tutti i cittadini dell'Unione europea.

Un pericolo che getta ombre sul settore farmaceutico proprio in un momento di riassetto, in un'epoca di forti cambiamenti che vede in campo molti protagonisti, dai consumatori (portatori di aspettative sempre più elevate) ai farmacisti stessi (destinati a ripensare, e con una certa urgenza, i modelli di *business*), passando per i grandi capitali pronti a piombare sui diversi mercati in ottica di acquisizioni e creazione di catene di proprietà.

Di tutti questi temi si è discusso a Bologna durante Cosmofarma 2017, in un convegno ("Autonomia imprenditoriale e sistema evoluto di rete") organizzato proprio da Federfarma Servizi.

## LA FARMACIA IN ITALIA: UN QUADRO IN MOVIMENTO

«Il quadro normativo sta mutando – afferma Antonello Mirone, presidente Federfarma Servizi – e l'approvazione del Ddl Concorrenza condurrà a un riassetto

*Un cambiamento radicale anche per le aziende farmaceutiche, le quali si ritroveranno con il 20 per cento di clienti potenziali in meno*

del mondo farmaceutico, soprattutto nel rapporto con i distributori. Ci sarà bisogno di maggior fiducia reciproca». Mirone ci tiene a sottolineare il ruolo che in questo contesto assumono (e dovranno assumere sempre più) le cooperative: «La tutela della farmacia, aggregata o libera e indipendente, è un nodo centrale, che rappresenta la ragion d'essere delle cooperative stesse», che dunque appaiono ancora come garanti del rapporto tra farmacisti e grossisti. Una relazione, questa, che presto vivrà una rivoluzione che investirà tutto il settore, così come tracciato da Giorgio Cenciarelli, Director Supplier Services di QuintilesIMS: «Siamo di fronte a un cambiamento epocale. In caso di approvazione del Ddl Concorrenza prevediamo che circa il 20 per cento delle farmacie entrerà a far parte di catene di proprietà nei prossimi due anni. Ciò vuol dire che i distributori intermedi avranno il 20 per cento di farmacie in meno come

clienti. Prevediamo quindi anche formule aggregative per i grossisti». Un discorso di cambiamento radicale che impatterà anche sulle aziende farmaceutiche, le quali si ritroveranno (nel caso di vendita diretta in farmacia) con il 20 per cento di clienti potenziali in meno; insomma, un'autentica rivoluzione della filiera del farmaco. Ribadisce Mirone: «Volenti o nolenti ci sarà una razionalizzazione del settore e, per certi versi, anche di sanificazione. Le aggregazioni – di farmacie da una parte e di grossisti dall'altra – creerà soggetti più solidi e in grado di affrontare le sfide del mercato». Una trasformazione epocale che metterà in gioco anche componenti culturali, per le quali Federfarma Servizi si sente protagonista: «Nel nostro Dna c'è la volontà di supportare il farmacista nella conoscenza del mercato in cui si muove: anche per questi importanti passi che dovrà compiere siamo quindi impegnati per diffondere più consapevolezza possibile, permettendo a ognuno di compiere una libera scelta e decidere come orientare il proprio *business*».

## AGGREGARSI PER DIFENDERSI O PER ATTACCARE?

L'approvando decreto legge, si sa, spaventa i farmacisti. Ma se le multinazionali minacciano, Davide può registrare un'altra

vittoria contro Golia, confrontandosi con realtà diverse ma di successo. In questi termini si esprime Erika Mallarini, Sda Bocconi Professor: «Nel mondo del commercio le aggregazioni nascono per gestire lo squilibrio nei confronti delle grandi marche e diventano strumenti di fidelizzazione e fucine di nuovo *business*: il 40 per cento dei fatturati nel mondo *retail* deriva proprio da servizi offerti alle aziende produttrici. *Step* evolutivi delle aggregazioni, passati attraverso gruppi di acquisto e accordi sulla gestione della logistica, dei sistemi informatici, finanziari e di *marketing*, fino alla "rete", a volte proprietaria, a volte in *franchising*». E come non guardare al mondo della sanità, dove si diffondono le Aggregazioni funzionali territoriali (Aft) dei medici di famiglia e Uccp tipici del pubblico, ma anche modelli privati di aggregazione tra *player* pubblici e privati della sanità (*franchising*, contratti di rete e reti di proprietà). In questo settore non troviamo, alla base, alcun discorso commerciale o logistico, ma di gestione comune della patologia: «Oggi le aggregazioni stipulano accordi con le assicurazioni e l'ultimo *step* riguarda l'aspetto del *branding*: fino a pochi anni fa i pazienti sceglievano i medici, oggi il *brand* di una struttura». E allora: che la farmacia possa prendere spunto da queste esperienze vincenti?

## BUONI COOPERATORI PER UN MODELLO VINCENTE

Il ruolo di grillo parlante lo gioca Marcello Tarabusi, dottore commercialista e avvocato dello studio Guandalini di Bologna. Considerate le difficoltà che si trova a fronteggiare oggi il farmacista, bisogna porsi necessariamente domande sul funzionamento delle cooperazioni in atto tra i professionisti perché, a detta di Tarabusi, «se è vero che qualche volta le cooperative falliscono, la responsabilità è sempre dei cooperatori che si dimenticano, per usare un eufemismo, di fare il loro mestiere. Il modello di *business*, infatti, è ancora vincente».

*La concorrenza si gioca non solo a livello di sconto ma anche di innovazione nell'offerta di prodotti e servizi*

Ed ecco che entra in scena un elemento preso ancora sotto gamba ma che, come un fenomeno carsico, sta scavando un solco tra coloro che tengono la testa fuori dall'acqua e coloro che rischiano di affogare: la meritocrazia. Già, perché se in passato "galleggiavano tutti" con un unico (o quasi) modello di *business*, oggi la capacità imprenditoriale del singolo professionista fa la differenza: «Si è capito – conclude Tarabusi – che la concorrenza si gioca non solo a livello di sconto sul mercato ma anche di dinamismo e innovazione nell'offerta complessiva di prodotti e servizi». Certamente quindi la liberalizzazione del mercato e le catene di proprietà conseguenti al Ddl Concorrenza potranno aprire ancor di più il mercato, ma i cambiamenti sono già in atto. Basta saperli vedere. ■

INDUSTRIA

# L'innovazione? Imparare dalle Startup

All'annuale incontro Asis una Big Pharma in crisi di crescita che deve fare i conti

con la disruptive innovation di Sara Rodato

**L**nnovazione, internazionalizzazione e nuove sfide in arrivo per un comparto iperglobalizzato che già oggi è una delle migliori frecce all'arco del sistema-Paese e che alla logica del 4.0 sta già dedicando – forse suo malgrado – le proprie energie a caccia di nuovi assetti. È nuovamente un comparto Pharma in crisi di crescita quello che è rimbalzato dal palco degli "Incontri Asis 2017": il meeting annuale dell'Associazione studi sull'industria della salute svoltosi a fine maggio a Tirrenia (Pisa). Due giorni di seminari e tavole rotonde nei quali esperti e rappresentanti dell'industria si sono confrontati con il mondo dell'università e della ricerca (11 gli Atenei coinvolti) sulle prospettive del comparto, «con l'obiettivo – spiega il presidente Asis, Marco Macchia – di tenere alta l'attenzione sul tema della competitività, sempre nell'ottica di favorire l'incontro dei giovani con il mondo del lavoro».

## IL MARKET SHARE

A delineare l'oroscopo al 2021, nella sessione inaugurale dei lavori, è stato Sergio Liberatore

(QuintilesIMS): «Le aziende farmaceutiche a livello globale soffrono di una progressiva pressione sui risultati finanziari. I margini di profitto pre-tax sono scesi dal 23 per cento del 2013 al 19 per cento del 2017, complici soprattutto i costi della R&S, la diminuzione dei fondi per l'innovazione, l'approccio commerciale sempre più complesso. Di conseguenza la maggior parte delle grandi aziende ha ridotto gli investimenti in spese generali, amministrative e di vendita». Difficoltà che non sembrano tuttavia destinate a frenare un mercato che promette di crescere del 3-6 per cento, fino a toccare la vetta dei 1.400 miliardi di dollari. Protagonisti saranno gli States, con un +5-8 per cento, stabile l'Europa a 5 (+2-3 per cento), crescita zero in Giappone, mentre si evidenzierà una ulteriore avanzata dei *Pharmerging* con un tasso di crescita composto del 6-9 per cento guidato in particolare dall'India e dalla Turchia (+10-13 per cento). Il bilancio al 2021 troverà dunque gli Usa titolari di *market share* e crescita: in quell'epoca concentreranno il 43 per cento del mercato contro il 12 per cento dell'Ue a 5, l'11 per cento della Cina e il 6 per

cento del Giappone. E proprio i due Paesi asiatici si avvicenderanno nell'evoluzione di un *ranking* mondiale che vedrà la Cina tallonare gli Usa superando il Giappone, la Germania e l'Italia stabili rispettivamente al quarto e settimo posto, la Francia superata dal Brasile, la Spagna e il Canada surclassati dall'India. Per quanto ci riguarda, la crescita sarà limitata e a guidarla saranno le *performance* dei canali non *retail*: al timone l'ospedaliera (+3 per cento), per l'aumento del prezzo medio dei prodotti e l'ulteriore ricorso alla distribuzione diretta. In crescita anche la distribuzione per conto, mentre a soffrire ancora sarà il canale farmacia, costretto a vedersela con l'ulteriore diminuzione dei prezzi medi e una crescita a volumi di appena l'1 per cento. A mutare sarà anche il quadro dell'offerta terapeutica: specialità e farmaci biologici sono cresciuti costantemente a doppia cifra nel corso degli ultimi 10 anni e fino al 2021 sono attesi 40-50 lanci l'anno di farmaci innovativi ma a fronte di sfide sempre più complesse. «Il 90 per cento dei fatturati per i prodotti innovativi ha origine da sette Paesi

(Usa e Europa); la quasi totalità dei lanci di successo è in aree specialistiche e si assiste sempre più spesso a competizioni di successo da parte di aziende medio piccole», ha infatti spiegato Liberatore. «Non a caso dal 2014 le *Big Pharma* hanno moltiplicato gli accordi per acquisizioni nel ramo della terapia cellulare e genica e nove tra le prime 20 aziende al mondo hanno stretto alleanze con i protagonisti dell'avanzamento tecnologico nella *drug discovery*, nei *device*, nella robotica. Così come è proseguito lo *shopping* d'eccellenza tra le *startup* più innovative del settore».

## GRANDI SFORZI DI GOVERNANCE

Il futuro, insomma, metterà ancora a dura prova le capacità di adattamento di *BigPharma*: il diffondersi di percorsi regolatori condizionati e abbreviati per *unmeet need* richiederà alle aziende grandi sforzi di *governance*, mentre il mix di innovazione di prodotto e tecnologia diventerà ancora più inestricabile.

Va da sé che i riflettori restano puntati sul pianeta dei biologici, vera cassaforte del comparto con un mercato che nel 2019 toccherà i 400 miliardi di dollari anche grazie a una *pipeline* che vede oltre 7mila farmaci in sviluppo. A fornirne le coordinate è stato Giuseppe Banfi, della Commissione direttiva Assobiotech: «Abbiamo di fronte l'opportunità della medicina di precisione in un contesto in cui l'eccellenza della produzione italiana è riconosciuta a livello internazionale, in particolare nel settore dei farmaci orfani e delle terapie avanzate: attualmente ci sono 29 progetti di *Atm* in pista, di cui otto in fase di sviluppo clinico – ha spiegato, sottolineando che – oltre il 25 per cento dei farmaci innovativi approvati dalla Fda nel 2015 ricadono proprio nell'area della medicina di precisione». Innovazione e internazionalizzazione sempre più banco di prova di un Pharma nuovamente in crisi di crescita in un mondo che le *Global Value Chains* paiono intenzionate a trasformare in un borgo. «Una *chance* in più per la filiera

nazionale – ha sostenuto Giampaolo Vitali, ricercatore dell'Ircres Cnr – l'innovazione è un approccio di filiera e si basa sull'interazione tecnologica spinta e la globalizzazione favorisce un nuovo modello organizzativo basato sulla scelta del fornitore ideale (in termini di tecnologia, qualità e prezzo) che è indipendente dall'area geografica in cui esso è localizzato». Per questo le imprese dell'indotto farmaceutico hanno buone opportunità di inserirsi nelle *Global*

*I riflettori restano  
puntati sul pianeta  
dei biologici,  
vera cassaforte  
del comparto*

*Value Chains*: perché sono fornitrici delle multinazionali farmaceutiche in Italia e queste ultime, quando decidono nuovi investimenti *worldwide*, possono scegliere il fornitore italiano con cui operano già da tempo. E la scelta ricade sui fornitori più competitivi, sia dal punto di vista tecnologico che organizzativo, con forti specializzazioni di nicchia. «La presenza nelle *Global Value Chains* consente alle imprese dell'indotto italiano di compensare il calo della domanda nazionale con forti quote di *export* sul fatturato», ha concluso Vitali citando alcuni esempi d'eccellenza nel panorama nazionale: da IMA e Marchesini (macchinari), a Stevanato (tubofiale per autoiniettori di insulina) a Palladio Zannini (astucci, etichette, anticounterfeiting).

## UN ADEGUAMENTO NORMATIVO

Un insegnamento e una "provocazione", quella di Vitali, che non poteva lasciare indifferente Enrique Häusermann, presidente Assogenerici, le cui aziende da tempo sollecitano un adeguamento normativo che consenta loro proprio di produrre per l'*export* nei Paesi dove ogni

tutela brevettuale è già scaduta. «Una proroga del brevetto paragonabile all'*Spc* europeo non esiste in altri Paesi nostri concorrenti come India, Cina, Argentina, Brasile; in altri Paesi, come il Canada, esiste una deroga all'esportazione, mentre i nostri diretti *competitor*, gli Usa, hanno protezioni brevettuali in media più brevi per la rapidità di arrivo sul mercato di nuovi prodotti», ha spiegato. «La necessità di non violare la regolamentazione europea in materia di divieto di produzione su scala industriale di farmaci generici e biosimilari in vigenza di *Spc* ha spesso imposto agli imprenditori di andare a sviluppare e produrre questi farmaci fuori dal mercato europeo e la maggior parte degli sviluppatori/produttori di farmaci nei Paesi extra-Ue ha imposto accordi di esclusiva per la produzione che superano la scadenza brevettuale garantita dall'*Spc*, costringendo le multinazionali a mantenere la produzione al di fuori dell'Ue», ha proseguito Häusermann, auspicando il sostegno dell'Italia alla "Spc Export Exception" che l'Europa sarebbe orientata a introdurre per eliminare il *gap* competitivo in materia. Una innovazione normativa che – detto per inciso – secondo Häusermann avrebbe ricadute occupazionali importanti: «Potrebbero esserci oltre 4.000 posti di lavoro in più». A introdurre l'ultimo spunto di riflessione è stato Paolo Gazzaniga, direttore del Centro Studi di Assobiomedica che alle aspiranti industrie 4.0 dell'intero comparto salute lancia un avviso "devastante": innovazione è un termine quasi superato, è tempo di fare i conti con la *disruptive innovation*. Quella capace di rivoluzionare un intero ecosistema; quella che al primo apparire scolora il concetto di "nuovo" o "meglio" per far spazio a quello di "necessario", imponendo alle aziende consolidate, orientate a concentrarsi prioritariamente su innovazioni incrementali, quel guizzo di elasticità che non saranno in grado di esprimere se non torneranno a ragionare come *startup*. Con tutto quel che segue. ■

# JOWAÉ

RECHERCHE PHYTOACTIVE  
PARIS • SÉOUL



**RITROVA L'ARMONIA  
NATURALE DELLA  
TUA PELLE**

**NASCE JOWAÉ: LA NUOVA FRONTIERA  
DELLA DERMOCOSMETICA NATURALE.**

Alès Groupe presenta Jowaé, nuova marca dermocosmetica naturale frutto dell'incontro tra l'**expertise fitocosmetica francese** del gruppo e l'**efficacia delle piante medicinali e tradizionali coreane**.

**Jowaé**, ispirata alla parola *armonia* in coreano, **favorisce l'equilibrio naturale della pelle esposta alle aggressioni quotidiane**: inquinamento, stress e fattori ambientali. La pelle, riequilibrata, ritrova la propria armonia naturale rivelandone l'innata luminosità.

**UNA MARCA DERMOCOSMETICA,  
NATURALE ED EFFICACE**

**93%** **0%**

DI INGREDIENTI  
DI ORIGINE NATURALE<sup>(2)</sup>

SENZA parabeni,  
fenossietanolo, oli minerali,  
siliconi<sup>(3)</sup>, ingredienti  
di origine animale<sup>(4)</sup>  
e coloranti di sintesi.

- > LUMIFENOLI ANTIOSSIDANTI<sup>(1)</sup>
- > TESTATA SOTTO CONTROLLO DERMATOLOGICO
- > ADATTA ALLA PELLE SENSIBILE
- > EFFICACIA TESTATA CLINICAMENTE
- > TEXTURE SENSORIALI E PROFUMI DELICATI

(1) Domanda di brevetto depositata per il *Sempervivum Tectorum*.  
(2) In media. La % varia dall'80% al 99%. (3) Volatili. (4) Ad eccezione dei prodotti dell'alveare.

## L'INNOVAZIONE JOWAÉ: I LUMIFENOLI ANTIOSSIDANTI

Il Laboratorio di Ricerca Fitoattiva Jowaé ha selezionato i Lumifenoli antiossidanti **estratti dal *Sempervivum Tectorum***, pianta in grado di resistere alle condizioni ambientali più estreme. Un attivo ricco in antiossidanti, polifenoli, proantocianidine, tannini e flavonoidi, presente in tutte le 21 referenze della marca.

**I lumifenoli regolano i meccanismi biologici della pelle per proteggerla dalle aggressioni quotidiane**: inquinamento, stress e fattori ambientali.



## QUANDO I LUMIFENOLI INCONTRANO IL POTERE DELLE PIANTE MEDICINALI E TRADIZIONALI COREANE NASCE JOWAÉ

Presenti in tutti i trattamenti Jowaé, **i lumifenoli sono associati al potere delle piante medicinali e tradizionali coreane conosciute per le loro virtù sulla pelle**. Selezionate con l'aiuto di un medico coreano, ogni pianta risponde ad una esigenza della pelle: il **tè bianco** per attivare la luminosità, il **loto sacro** per purificare, la **peonia imperiale** per lenire, il **ginseng rosso** per tonificare, l'**acqua dei fiori di sakura** per dissetare, la **camelia** per nutrire, l'**acqua di bambù** per idratare e la **centella asiatica** per riparare.



**PEONIA IMPERIALE**  
lenitiva



**ACQUA DI FIORI DI SAKURA**  
dissetante



**FIORE DI LOTO SACRO**  
purificante



**TÈ BIANCO**  
illuminante



**GINSENG ROSSO**  
tonificante



**OLIO DI CAMELIA**  
nutriente



**ACQUA DI BAMBÙ**  
idratante



**CENTELLA ASIATICA**  
riparatrice

**DA SETTEMBRE IN FARMACIA**

# Nuove farmacie, adeguata motivazione

**Quali sono i presupposti  
e i limiti di un corretto esercizio  
del potere discrezionale  
d'istituzione delle nuove sedi?**

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

**S**i tratta di un principio unanimemente riconosciuto dalla giurisprudenza amministrativa: il potere di pianificazione territoriale del servizio farmaceutico è connotato da un'ampia discrezionalità amministrativa, come stabilito dall'art. 2, comma 1, della legge n. 475/1968, nella versione novellata dal decreto legge n. 1/2012: «Al fine di assicurare una maggiore accessibilità al servizio farmaceutico, il Comune, sentiti l'azienda sanitaria e l'Ordine provinciale dei farmacisti

competente per territorio, identifica le zone nelle quali collocare le nuove farmacie, al fine di assicurare un'equa distribuzione sul territorio, tenendo altresì conto dell'esigenza di garantire l'accessibilità del servizio farmaceutico anche a quei cittadini residenti in aree scarsamente abitate». Ciò significa, in altre parole, che la legge prevede un numero massimo di farmacie da istituirsi in ciascun Comune, sulla base del parametro demografico fissato, ma che poi la concreta configurazione delle «zone

nelle quali collocare le nuove farmacie» è affidata alla valutazione del Comune, quale mezzo al fine per assicurare «la migliore accessibilità al servizio» e «l'equa distribuzione sul territorio», tenendo conto che andranno garantiti anche «quei cittadini residenti in aree scarsamente abitate». Fin qui tutti d'accordo e, di più, c'è solo da segnalare che l'orientamento prevalente dei giudici amministrativi è stato quello di censurare le decisioni dei Comuni in materia di pianta organica delle farmacie

soltanto in casi di palese contraddittorietà con gli obiettivi di cui sopra, ovvero di un indiscutibile travisamento di circostanze presupposte nel provvedimento, lasciando da parte ogni altra eventuale critica all'esercizio della discrezionalità perché ritenuta un'inammissibile ingerenza nel merito delle scelte amministrative. Nonostante tale orientamento, la verifica della correttezza nell'esercizio della discrezionalità – perché essa non si trasformi in arbitrio – rimane comunque uno degli strumenti fondamentali di controllo dell'esercizio delle funzioni pubbliche e, in proposito, meritano segnalazione i principi affermati da due recenti pronunce del Consiglio di Stato sull'istituzione di nuove sedi farmaceutiche.

## **L'acquisizione dei pareri dell'Asl e dell'Ordine dei farmacisti è imprescindibile**

Con la sentenza n. 2557 del 30 maggio 2017, la Terza sezione del Consiglio di Stato ha ribadito che «i pareri dell'Azienda Sanitaria Locale e dell'Ordine provinciale dei farmacisti sulla istituzione e localizzazione di nuove farmacie devono essere obbligatoriamente acquisiti dal Comune, anche se dallo stesso non necessariamente recepiti (cfr. Cons. Stato, III, n. 22/2016) e che pertanto il provvedimento comunale istitutivo di nuova sede farmaceutica che sia stato adottato in assenza della previa acquisizione dei pareri non vincolanti dell'Asl e dell'Ordine territorialmente competenti, deve ritenersi illegittimo (cfr. Cons. Stato, III, n. 5542/2014)». È stata dunque sottolineata la necessità dei contributi istruttori dell'Asl e dell'Ordine dei farmacisti, anche se non necessariamente essi devono essere recepiti dal Comune. In tal caso, però, sarà necessaria un'adeguata motivazione, che illustri le ragioni per le quali il Comune ritenga discrezionalmente di non aderire alla posizione degli altri Enti.

## **La motivazione del provvedimento deve riferirsi puntualmente agli obiettivi di equa distribuzione e accessibilità del servizio.**

La pronuncia giurisdizionale di cui sopra sottolinea inoltre la necessità, «pur in presenza di un onere di motivazione attenuato rispetto al passato», di una puntuale «esternazione delle ragioni che, in relazione ai parametri indicati dalla norma (equa distribuzione sul territorio e accessibilità del servizio farmaceutico), hanno originato la scelta contestata». Non basta, infatti, che il provvedimento contestato riferisca che si è «tenuto conto della conformazione morfologica del territorio comunale nonché di un prossimo sviluppo demografico delle varie aree»,

## *È stata dunque sottolineata la necessità dei contributi istruttori dell'Asl e dell'Ordine dei farmacisti*

ovvero che la nuova sede farmaceutica è istituita in «parti del territorio comunale dove è stata riscontrata una carenza del servizio di distribuzione dei farmaci», senza che tale generica asserzione sia supportata da dati concreti ed elementi istruttori, cioè senza che siano riferite adeguatamente le ragioni per le quali si è decisa una determinata collocazione della nuova sede.

## **“Popolazione fluttuante” e “futura espansione urbanistica” della zona non sono sufficienti a giustificare una nuova sede farmaceutica.**

Sulla questione è anche utile segnalare il contenuto di un'altra recente pronuncia della Terza sezione (n. 1678 del 10-4-2017), a proposito delle considerazioni sulla

“futura espansione urbanistica” e sulla “popolazione fluttuante” riferite alla zona dove era destinata una nuova farmacia. Si tratta, com'è noto, di considerazioni cardine di scelte amministrative talvolta suscitantanti perplessità, quando chi esamina il provvedimento si trova innanzi a una sede farmaceutica istituita senza un coerente bacino d'utenza e in ambiti territoriali di scarso insediamento urbanistico, dove magari la farmacia già esistente basta e avanza a garantire alla popolazione un più che adeguato livello di servizio. In tal caso, la scelta amministrativa finisce giustificata da scenari futuribili: dove è quasi campagna e case sparse, presto saranno grattacieli, il che però è lungi dal verificarsi; ovvero da generici richiami a “flussi” di popolazione: sono pochi i residenti, ma saranno tanti gli utenti di passaggio, il che però normalmente riguarda stazioni, aeroporti, centri commerciali e altri specifici luoghi di particolare funzione urbanistica e di servizio. È interessante allora notare come il Consiglio di Stato, in conferma di quanto affermato dal giudice di primo grado, abbia ritenuto «insufficiente il richiamo a una prevedibile futura “espansione edilizia” dell'area in questione, basato su una pianificazione urbanistica non ancora pervenuta neanche alla fase dell'adozione (e che, a conferma della giustezza delle dette conclusioni, a tutt'oggi non risulta aver significativamente progredito)»; e come sia stato del pari ritenuto «ex se inidoneo a modificare le conclusioni raggiunte in termini di evidente scarsa redditività economica del nuovo esercizio... (omissis) il richiamo al dato della “popolazione fluttuante”, ossia dei prevedibili utenti occasionali e di passaggio che potrebbero accedere al nuovo esercizio (senza contare che le disposizioni di legge in materia assumono come parametro la popolazione residente, e non quella occasionale, inevitabilmente incerta e mutevole)». ■

EVENTI

# Acidi grassi da bilanciare



**Tornare a un secolo fa, quando omega-3 e omega-6 erano in equilibrio: questo il precetto emerso dal convegno di scienza della Nutrizione proposto dalla Fondazione Sorbini**

di Sergio Meda

Il buon esempio viene dalle Blue Zones, i luoghi del pianeta dove la gente vive più a lungo e soprattutto invecchia in salute: parliamo dei centenari di Okinawa ma anche della nostra Sardegna, degli anziani (anzianissimi) in Ogliastra. Una longevità attribuita in passato alla genetica favorevole (i genitori non si scelgono, ti capitano) oggi largamente influenzata da un corretto stile di vita (e questo sì che si sceglie, ed è una scelta importante). Il cibo va difatti considerato come un farmaco, non soltanto per quanto riguarda le quantità (da preferire, ovviamente, sempre modiche). Pesce, alghe, verdure, spezie sono alimenti/farmaco che non dovrebbero mai mancare nella dieta: ricchi di acidi grassi omega-3 e polifenoli, sono oggi definiti "superfood", perché sempre ben presenti nell'alimentazione delle popolazioni più

longeve. Il *superfood* è alla base della *Positive Nutrition*, traducibile come "Nutrizione Funzionale", ovvero l'alimentazione che genera benessere, cui la scienza attribuisce oggi un ruolo chiave. Quindi calorie ridotte ma anche dosaggi contenuti e qualità degli alimenti, ricordando che gli zuccheri in accumulo partecipano al tessuto adiposo bianco, il peggiore. Da lì infatti derivano obesità e diabete alimentare, per tacere di conseguenti tumori e patologie cardiovascolari, nonché malattie neurovegetative.

Lo stile di vita ottimale si deve accompagnare a un'adeguata attività fisica quotidiana, che con la dieta contribuisce a tenere a bada l'infiammazione, quasi sempre silente e ignorata. La risposta infiammatoria, difatti, è "buona" quando ci difende dalle invasioni microbiche e consente alle

lesioni fisiche di guarire, ma quando è fuori controllo fa danni, diventa cronica e va combattuta perché genera i dismetabolismi citati, con complicazioni spesso invalidanti se non letali.

## RISPOSTE IMPORTANTI PER LA SALUTE

Di questa realtà si è discusso a lungo nel corso del quarto appuntamento legato alla Scienza della Nutrizione proposto a Milano dalla Fondazione Paolo Sorbini, evento che aggiorna periodicamente lo stato dell'arte sul sapere alimentare, che oggi si estende anche ai metodi di cottura degli alimenti, fondamentali per limitarne l'alterazione e rispettarne l'efficacia.

Ricca la partecipazione al simposio di esperti e docenti stranieri, a partire dagli statunitensi Barry Sears, Artemis

Simopoulos, Carol Johnson, Jing Kang, Gregory Paul e il britannico Asker Jeukendrup, oltre ai nostri Camillo Ricordi – da trent'anni luminare a Miami in Florida, un'autorità assoluta sul fronte del diabete – Giovanni Scapagnini, Benvenuto Cestaro, Enrico Ferrazzi, Rodolfo Tavana, Fabrizio Angelini, Luca Mondazzi, Davide Grassi, Stefano Righetti.

La doppia giornata ha evidenziato l'impatto dei cibi sulla risposta ormonale che si riverbera su tutti i distretti corporei, a partire dal sangue per finire con l'intestino, di cui si sa ancora troppo poco, ma rappresenta pur sempre il nostro "secondo cervello" direttamente collegato a quello "pensante", cui siamo forse eccessivamente affezionati.

Artemis Simopoulos, ricercatrice statunitense dell'Istituto per la Nutrizione e grande esperta di nutraceutica, ha ben chiarito che la gran parte dei problemi di salute dipende da un'alimentazione irriflessiva, dissennata, figlia del progresso industriale che in tutto il mondo ha portato cibi confezionati, ricchi di oli di semi (grassi omega-6), a fronte di un calo evidente di quelli che contengono omega-3, quelli utili e sani.

La dieta dell'uomo degli ultimi diecimila anni, ha certificato la Simopoulos, vedeva un rapporto bilanciato di acidi grassi omega-3 e omega-6, ed è questa la condizione che ha portato alla genetica dell'evoluzione che conosciamo. Genetica alla quale attribuiamo da sempre l'ineluttabile condizione di salute o malattia, mentre gli scienziati oggi hanno diversi argomenti per sostenere che l'ambiente, gli stili di vita, la qualità dei cibi che ingeriamo sono in grado di modificare molte risposte dell'organismo.

## NUTRACEUTICA, QUESTA SCONOSCIUTA

Tra i molti dati emersi nel convegno, uno è particolarmente disarmante: gli italiani non sanno quasi nulla di quanto

ingeriscono, anche perché i medici esperti di nutraceutica non amano molto apparire e si direbbero assenti dalle trasmissioni televisive, mentre i medici di base mancano persino di informazioni basilari.

Purtroppo la nutraceutica, scienza ancora troppo giovane, soffre di falsi miti, vale a dire alimenti che godono di eccessiva fama perché "alla moda". Purtroppo i *mass media* amano diffondere notizie su cibi "pillole magiche", buoni per risolvere qualsiasi necessità alimentare e diversi a seconda della moda del momento.

La voce più recente, per fare un esempio, accredita la cioccolata come costituente valido non solo per l'umore, ma anche

*Purtroppo la nutraceutica, scienza ancora giovane, soffre di falsi miti, alimenti che godono di eccessiva fama perché "alla moda"*

come efficace riparatore di parecchi guasti: in realtà il cibo davvero "amico" è il cacao, che deve essere meno raffinato possibile per non disperdere i flavonoidi contenuti nel seme. Questo autorizza a un consumo controllato di 10 grammi giornalieri di cacao in tavolette, purché fondente al 70-80 per cento, per prevenire l'aterosclerosi, ma sempre in ampio bilanciamento con altri alimenti, per un'alimentazione il più possibile personalizzata.

Perché non esistono davvero pillole magiche valide per tutto: ognuno di noi è un *unicum* e le industrie alimentari, che tendono a massimizzare il target per garantirsi quello che chiamano un legittimo profitto, andrebbero indotte a comportamenti più riflessivi ed educativi, e ovviamente meno concentrati sui volumi di vendita: un sogno? ■

## Franco Berrino e Nicola Posa a PharmEvolution 2017

**Salute e visual merchandising, nutrizione e gestione dello scaffale: pratica e strategia nella convention che si terrà dal 6 all'8 ottobre a Catania**

Nomi autorevoli a PharmEvolution 2017, in programma al centro fieristico Le Ciminiere di Catania. Per la prima volta sarà allestita un'area nutrizionale, con percorsi tematici e incontri con i maggiori esperti del settore, in primis Franco Berrino, noto epidemiologo dell'Istituto nazionale dei tumori di Milano, che venerdì 6 ottobre terrà un *workshop* per i farmacisti. Approccio manageriale per la prima *master class* pratica ideata dalla società di consulenza Shackleton. Partendo dall'analisi dei punti di debolezza, Nicola Posa, amministratore delegato di Shackleton Group, offrirà soluzioni *ad hoc* per la gestione dello scaffale. La *master class*, della durata di 9 ore, si articolerà in tre giorni (programma su [www.pharrevolution.it](http://www.pharrevolution.it)).

Tra le adesioni inviate entro il 15 settembre a [info@pharrevolution.it](mailto:info@pharrevolution.it), verrà selezionata una



farmacia pilota che sarà visitata da Posa per avviare, d'intesa con il titolare, un percorso di crescita del punto vendita da portare come "modello" alla *master class*.

**FOTO.** Da sinistra, Franco Berrino, epidemiologo di fama internazionale, e Nicola Posa, amministratore delegato di una società specializzata in consulenza per la farmacia.

## Adf riconferma Giombini

**Rieletto il vertice uscente, che rivendica il lavoro svolto ma ricorda che "c'è ancora molto da fare". E fornisce anche una ricetta**

«I nostri associati hanno preferito dare un segnale di stabilità, confermando molti dei propri rappresentanti in un periodo di grandi mutazioni. Ora siamo pronti: le sfide del futuro si vincono con qualità ed efficienza». Queste le parole-manifesto di Mauro Giombini, riconfermato il 15 giugno alla presidenza di Adf, l'Associazione distributori farmaceutici.

Adf ha come *mission* "operare per la corretta e completa diffusione del farmaco su tutto il

territorio, assicurando alle aziende produttrici la presenza dei loro prodotti in tutte le farmacie e garantendo massimi livelli di qualità di conservazione e distribuzione, nel pieno e assoluto rispetto delle leggi che regolano il settore".

**FOTO.** Mauro Giombini è stato rieletto presidente di Adf, l'associazione aderente a Confcommercio che rappresenta il 62 per cento del fatturato intermedio dai grossisti di farmaci in Italia.

## Chi va e chi viene



**Adelmo Lusi** è il nuovo comandante dei Carabinieri per la tutela della salute (Nas). Succede al generale Claudio Vincelli, che il ministro Lorenzin ha

voluto ringraziare per il servizio reso negli ultimi due anni "con non comune professionalità".



**Giuseppe Perroni** è stato confermato alla presidenza del Nobile Collegio chimico farmaceutico, la plurisecolare Universitas

Aromatariorum Urbis, istituzione fondata nel 1429 per tutelare "i valori culturali e morali della farmacia".



**Sabine Greulich** è il nuovo presidente di Boehringer Ingelheim Italia, multinazionale tra le prime 20 aziende farmaceutiche al mondo. Nata a

Heidelberg, in Germania, Greulich è laureata in oncologia. Succede a Anna Maria Porrini, alla guida dell'azienda dal 1° gennaio 2014.



**Domenico Mannino** è il nuovo Presidente dell'Associazione medici diabetologi. L'associazione, costituita nel 1974 e che conta oltre

2.000 iscritti, è la più grande associazione scientifica della diabetologia italiana. Succede a Nicoletta Musacchio.

# Storie

*Le vostre decisioni in farmacia,  
idee, soluzioni,  
iniziative, racconti*

**36. IL RACCONTO**  
Basta un... taccuino

**40. MIXER**

# Basta un... taccuino



**Il farmacista-imprenditore può avere un'idea fresca, seppur approssimativa, dello stato di salute della sua azienda-farmacia senza ricorrere al commercialista?**

di Franco Falorni, Studio Falorni (Pisa)

**E**ssere imprenditori vuol dire essere consapevoli di come stanno le cose. Essere consapevoli di come funziona il mercato, la politica sindacale, l'etica professionale, la logica finanziaria, economica, patrimoniale, organizzativa; però, prima di tutto, il nostro imprenditore deve sapere se l'azienda farmacia è sua o di altri... già! Questa consapevolezza è un valido indizio per capire come va la propria azienda. Ho da dire, ancora, un'altra cosa: voglio banalizzare il più possibile la farmacia quale azienda e gli strumenti utilizzati (bilancio, gestionale, business plan, piano finanziario...) per ricavare gli indicatori gestionali e patrimoniali principali; infatti ritengo che per sapere come va la farmacia non c'è bisogno di un commercialista blasonato di super specializzazioni conseguite, magari all'estero, ma basta un... taccuino! Aggiungerei, però, al taccuino un po' di umiltà unita alla perseveranza, alla verifica e al confronto.

## CAMBIARE PASSO

Il 6 maggio sono andato a Cosmofarma. Per la terza volta, sono in fiera con i miei cento studenti di farmacia; studenti che dopo

aver seguito il corso di Economia aziendale il cui tema, quest'anno, era incentrato sulle problematiche inerenti all'entrata nel mondo del lavoro, hanno voluto partecipare a Cosmofarma indossando cappellini rossi e appiccicando al petto di tutti coloro che incontravano sul percorso un adesivo tondo e, sempre, rosso con su scritto "Cambiare Passo".

La fiera stanca. Mi isolo, mi eclisso e mentre mangio un panino mi sta arrivando incontro, come un sasso lanciato da una fionda, la dottoressa Augustina Rossellini Gualandi. «Proprio lei dottore, guardi... visto che ci sono due sedie libere si può sedere con me un... minutino?».

Augustina avrà la mia età. Una donna piena di energia e con gli occhi vivi. È sempre connessa con il mondo, la farmacia e la famiglia. Ha partecipato a vari miei corsi ma, l'ultimo, l'aveva bucato. È per questo che mi teneva intrappolato sulla sedia. Io seduto, lei giunonica e in piedi mi chiedeva: «Mi dice per favore come si fa a capire come va la mia farmacia utilizzando un taccuino? Il mio amico Triestino Antonelli Cardillo che era presente all'ultimo suo corso mi ha detto che... basta un taccuino... per avere informazioni sullo stato di salute della propria azienda. Il fatto è che, sempre Triestino, mi ha detto che lui ha comprato un taccuino di quelli banali e dice che la cosa funziona. Via professore mi spieghi. Guardi che venendo a Bologna e nella speranza di incontrarla mi sono portata dietro un piccolo taccuino... per favore, via professore sia buono... mi spieghi».

Do uno strattone e scappo? Trovo una scusa e rimando? La offendo? Scappare, rimandare e offendere non sono verbi che appartengono al mio essere e al mio fare, quindi... cedo. Cortesemente dico a Augustina che ho poco tempo perché devo recuperare i miei studenti, le dico di stare attenta, di darmi il taccuino e di rispondere con esattezza alle mie domande. Il tema è: "Il farmacista-imprenditore può avere un'idea fresca, seppur approssimativa, dello stato di salute

della sua azienda-farmacia senza ricorrere al commercialista?"

Ritengo di sì osservando, però, le seguenti avvertenze:

1. Per stato di salute intendo: la farmacia è del farmacista o di altri e ha un utile soddisfacente per remunerare lavoro e capitale.
2. L'analisi è semplicistica, serve solo a dare una dimensione "ruspante" dello stato patrimoniale ed economico dell'azienda, occorre successivamente un confronto-verifica con il proprio commercialista.
3. Il taccuino serve ad avere in "mano" la propria farmacia evitando di dire: «Mah, boh, forse, non so, non me l'ha mai detto nessuno, chiedo al mio commercialista».
4. La farmacia è un'azienda elementare e chi non riesce a conoscerla è uno stolto e lo stolto, come lo struzzo, può fallire.
5. Sul taccuino scriveremo le voci principali che caratterizzano la vita patrimoniale

*Per stato di salute intendo che la farmacia è del farmacista o di altri e ha un utile che remunera lavoro e capitale*

ed economica dell'azienda e che possono essere recuperate facilmente dal farmacista con un... click.

Bene, Augustina, si parte, apri il tuo taccuino e scrivi pensando di essere in una fase di chiusura della farmacia. Per far meglio i conti devi porti questa domanda: se chiudessi la farmacia e liquidassi (senza vendere l'avviamento) tutto ciò che è attivo (immobile, mobili, arredi, computer, merci, crediti, banca positiva, cassa) e con il ricavato pagassi tutti i debiti (mutui, Tfr dipendenti, fornitori, banca negativa) mi rimarrebbero un po' di soldi oppure mi mancherebbero?

«Se ti rimanessero soldi vuol dire che la farmacia è tua se, invece, ti mancassero vuol dire che parte della farmacia è di altri».

## PRIMA PAGINETTA

«Dimmi Augustina, se tu vendessi i tuoi arredi, attrezzature, computer, auto... quanto ricaveresti?».

«Ma non so, ma se penso bene, visto che ho ristrutturato la farmacia dodici anni fa, che non ho la macchina in capo all'azienda e che l'immobile è in affitto posso dire che potrei ricavare circa 10.000 euro».

«Brava! Cerca di darmi risposte di buon senso senza essere struzzo».

Ancora, quale valore di merce al costo di acquisto hai in magazzino? Mi raccomando pensa a quanto potrebbe corrisponderti il grossista qualora tu intendessi restituirti tutta la merce a eccezione di scaduti, rotti, prodotti obsoleti, ecc». Augustina non mi dà un valor a caso, si collega con il suo iPad al gestionale e subito mi dice «La merce in magazzino è 163.677 euro, ma è meglio arrotondare in difetto... scriviamo 150.000 euro». Bene! Andiamo avanti.

«Tra crediti da riscuotere dalle Asl e dai privati, perché hai emesso qualche fattura, quanto pensi di poter riscuotere?».

«Visto che l'Asl paga entro un mese penso di avere un credito di circa 50.000 euro; inoltre devo riscuotere circa 10.000 euro (più o meno) da privati. In totale possiamo scrivere 60.000 euro da riscuotere».

«In Banca hai dei conti correnti attivi?».

Augustina si era collegata il giorno prima con le banche e si era scritta i saldi: Banca 1 attiva per 20.000 euro; Banca 2 passiva per 35.000 euro. Bene! Andiamo avanti.

«Quanto denaro tieni in cassa? Intendendo per cassa tutto ciò che risulta nel registratore di cassa, in cassaforte o in casa perché non hai fatto ancora il versamento in banca?».

«Visto che faccio versamenti ogni due-tre giorni, potrei avere in cassa massimo 10.000 euro, non di più». Bene! Andiamo avanti e cerchiamo di individuare la consistenza dei principali debiti.

«Augustina sei pronta? Hai le palpitazioni? Ma... no! Non fare la stolta e tanto meno non fare lo struzzo. Dai, costruiamo il totale dei debiti».

«Hai finanziamenti di medio lungo termine come mutui, ecc?». «Al momento no, anche se ho idea di fare, quest'anno, un investimento cercando di rientrare nell'agevolazione dell'iper ammortamento, in tal caso dovrò ricorrere a un prestito... vedrò». «Bene! Qual è il tuo debito del Tfr verso i dipendenti cercando di sommarci anche il debito per ferie e permessi non goduti?». «Ho due dipendenti full time e uno part time con un'anzianità media di servizio di sette anni quindi penso, grosso modo, di avere un debito Tfr intorno a 40.000 euro; per le ferie e i permessi sono in pari e quindi non ho, per questa voce, nessun debito». «Sono rimasti i debiti verso i fornitori e verso la banca passiva; quest'ultimo dato me l'hai già dato prima e era pari a 35.000 euro». Passiamo ai fornitori. Augustina entra di nuovo, via iPad, nel suo scadenzario e mi dà il dato preciso, che io per comodità arrotondo in 150.000 euro.

Abbiamo, con molta semplicità ma senza scomodare il commercialista, individuato i valori principali dell'attivo e del passivo della farmacia di Augustina che sul taccuino sono riportati in tabella 1.

«Quindi, cara dottoressa, abbiamo la prima informazione: la farmacia-azienda è tua o di altri?». «Dimmi professore, di chi è questa benedetta farmacia?». Mi incalza Augustina. «Il calcolo fatto in modo "ruspante", direi con

TABELLA 1. I principali valori nel taccuino

ATTIVO	
Attrezzature, arredi, computer	10.000
Merci	150.000
Crediti	60.000
Banca 1 e Cassa	30.000
<b>Totale attivo (o Capitale Investito)</b>	<b>250.000</b>
DEBITI	
Debiti medio lungo termine	0
TFR	40.000
Fornitori	150.000
Banca 2	35.000
<b>Totale debiti (o Capitale Fin.to)</b>	<b>225.000</b>

buon senso, utilizzando dati freschi che sei riuscita a ottenere dall'home banking, dal gestionale, dallo scadenzario, dal bilancio,... dice che la farmacia è tua; infatti se liquidi l'attivo (250.000 euro) e paghi i debiti (225.000 euro) restano nelle tue tasche 25.000 euro a cui devi aggiungere il valore dell'avviamento dell'azienda al netto delle tasse da pagare.

Bene, la farmacia è tua e il tuo capitale proprio (25.000 euro) rappresenta il 10 per cento del capitale investito (250.000 euro)». «Ma che bello, mi sono passate le palpitazioni», dice Augustina aggiustandosi i capelli. Non abbiamo finito. Se, fin qui, abbiamo risposto alla prima importante domanda su di chi è la farmacia, ora dobbiamo rispondere alla seconda: «La farmacia ha un utile soddisfacente a remunerare il lavoro svolto da Augustina, il capitale totale (capitale proprio + avviamento al netto delle tasse) e il rischio d'impresa?».

### SECONDA PAGINETTA

Per rispondere alla domanda inerente alla resa economica dobbiamo ricorrere al bilancio. «C'è, l'ho portato, l'ho sempre con me, è dell'anno scorso, può andare bene? Sai ho seguito un consiglio appreso a un tuo corso: "Dovete tenere sul comodino insieme a Padre Pio il bilancio, la dichiarazione dei redditi e da ora, penso, il taccuino"». «Bene, dal bilancio rubo due numeri che sicuramente conoscerai a memoria: i ricavi di vendita e l'utile lordo che appare nell'ultima pagina nella sezione dei costi».

TABELLA 2. Il capitale totale investito

SCRIVIAMO SUL TACCUINO:	
Ricavi da vendite	1.500.000 euro
Moltiplicatore	1
Valore di avviamento lordo	1.500.000 euro (1.500.000*1)
Tassazione circa	40 per cento
Tassazione in euro	600.000 euro (1.500.000*40 per cento)
Valore di avviamento netto	900.000 euro (1.500.000-600.000)
Capitale proprio (vedi prima paginetta)	25.000 euro
<b>Capitale totale Investito</b>	<b>925.000 euro (900.000+25.000)</b>

Impaziente e supponente Augustina mi dice che se bastavano quei due numeri lei li conosceva perché li ha stampati nella mente come i giorni di nascita dei tre figli (non delle due nuore e del genero).

Totale ricavi vendite, da me arrotondati per comodità: 1.500.000 di euro.

Utile lordo: 190.000 euro.

Bene! Andiamo avanti.

La farmacia è una ditta individuale dove lavora come farmacista, collaboratore familiare, il figlio più piccolo Luca.

Andiamo avanti togliendo dai 190.000 euro 75.000 euro circa di tasse. Dai rimanenti utili netti pari a 115.000 euro togliamo, ancora, i compensi e l'Enpaf che mamma e figlio percepiscono: 85.000 euro (2.500 euro a testa per 15 mensilità più l'Enpaf). Restano in tasca ad Augustina, per remunerare il capitale totale investito e il rischio d'impresa circa 30.000 puliti. «Sono tanti? Sono pochi?», mi chiede la dottoressa. Vediamo, facciamo i conti insieme.

Qual è il valore finanziario che Augustina tiene immobilizzato in farmacia?

Tale valore è dato da quel capitale proprio che avevamo scritto nella prima paginetta pari a 25.000 euro (differenza tra attività e debiti) più il valore di avviamento al netto delle tasse.

«Ma quale può essere il valore di avviamento netto?», m'incalza la dottoressa. Facile, le dico, prendi i ricavi, li moltiplichi per un coefficiente ragionevole (ipotizziamo che sia uguale a uno), ci detrai una tassazione abbondante (per prudenza)

pari al 40 per cento e trovi il valore di avviamento netto che ti metterai in tasca insieme al valore del capitale proprio. Sappiamo tutti che l'avviamento effettivo è dato dall'incontro della domanda e dell'offerta; in questa occasione abbiamo simulato, per comodità, un valore medio (tabella 2). Il capitale totale investito (925.000 euro) è la risorsa finanziaria che Augustina ha deciso di tenere investita nel business-farmacia e, pertanto, la farmacista-imprenditrice alla fine di ogni anno dovrà verificare se tale investimento ha prodotto un utile finanziario (utile lordo al netto delle tasse e dei compensi per il lavoro prestato) soddisfacente a remunerarlo adeguatamente. «Ma qual è la resa finanziaria della mia farmacia?» chiede la dottoressa incuriosita. Per rispondere

è bene fare una sintesi dei dati di cui abbiamo parlato in precedenza (tabella 3).

### CONCLUSIONE

Ho salutato Augustina, era contenta. Mi ha detto che terrà sempre a portata di mano il taccuino per aggiornare di tanto in tanto i numeri e vedere così se la farmacia è sua e se le converrà continuare a tenere quella farmacia che tanto ama perché, tramite essa, svolge uno dei lavori più belli del mondo: essere prossimi alle persone di ogni genere aiutandoli a vivere meglio. Ricordo alla dottoressa che il taccuino è un mezzo semplice per fare il "punto" in modo "ruspante" ma i numeri scritti devono essere verificati e condivisi con il proprio commercialista. ■

SCRIVIAMO SUL TACCUINO:	
Capitale Totale Investito	925.000 euro
Utile finanziario al netto di tasse e compensi	30.000 euro
<b>Resa Finanziaria Netta (30.000/925.000*100)</b>	<b>3,2%</b>

TABELLA 3. La resa finanziaria

«Una resa finanziaria del 3,2 per cento è da considerarsi soddisfacente per remunerare il capitale totale Investito e il rischio d'impresa?». Cara dottoressa, questo è un calcolo che devi fare tu in base alle tue esigenze soggettive e oggettive. E dovrai essere sempre tu a decidere, in base al raggiungimento di una resa più o meno soddisfacente, se continuare a investire nel business-farmacia oppure cambiare investendo in sugherete sarde, vivai ittici o catene di gelaterie.



Al servizio della farmacia del futuro

INFARM

N°1 in Italia per l'Inventario in Farmacia

Più di 800 inventari nell'ultimo anno raccontano meglio di tante parole la nostra professionalità e affidabilità nel servizio inventari. Tra gli inventari più richiesti:

rent  
fast check  
top

+39 055 7950749  
info@infarm.it  
www.infarm.it

f infarminventarieservizi

## L'impegno per una contraccezione responsabile

La Sic (Società italiana della contraccezione), lancia un appello sul tema della prevenzione delle malattie sessualmente trasmissibili e delle gravidanze indesiderate. Fondata nel 2004 senza scopo di lucro da un gruppo di medici e ricercatori, Sic ha attivato una campagna che si propone di coinvolgere operatori del Sistema sanitario e famiglie per una maggiore e più corretta informazione: «La capacità di consigliare - si legge nel comunicato - è uno strumento fondamentale per informare le donne sulle opportunità offerte dal sistema sanitario, per evitare di arrivare a interruzioni di gravidanza, anche ripetute, che nel lungo periodo possono avere ripercussioni sulla fertilità e la salute. Siamo convinti che la contraccezione, anche quella di emergenza, debba essere informata, responsabile e favorita dal sistema, in una società ormai sempre più multiculturale e dalle molteplici esigenze». [www.siccontraccezione.it](http://www.siccontraccezione.it)



## Assistenza ai detenuti

È stato presentato il 7 giugno scorso a Torino il nuovo progetto di assistenza farmaceutica ai detenuti del carcere Lorusso e Cutugno, situato proprio nel capoluogo piemontese. Il progetto, frutto di un accordo tra Farmaonlus e la direzione del carcere, è pensato per colmare la precedente lacuna, che rendeva difficoltoso ai detenuti procurarsi comuni farmaci non mutuabili, e prevede l'allestimento di uno sportello direttamente nel penitenziario, con la collaborazione di farmacisti volontari in pensione.

## Omeoimprese e Amiot: «Chiarezza»

Dopo la tragedia del bimbo morto di otite, il mondo dell'omeopatia prende posizione: «I nostri farmaci - ha dichiarato il presidente di Omeoimprese Giovanni Gorga - sottostanno alle regole dell'Agenzia italiana del farmaco, come qualunque altra classe farmaceutica. Dunque il problema non sono i farmaci omeopatici, bensì l'utilizzo che ne viene fatto». Marco Del Prete, presidente di Amiot (Associazione medica italiana di omotossicologia), ha inoltre inviato una lettera aperta al ministro Lorenzin, parlando di «stringente necessità di formazione di clinici e farmacisti sulle modalità di prescrizione delle medicine complementari» e offrendo disponibilità a collaborare.

## Verona: lo screening in farmacia salva vite

Il 30 maggio scorso, nella sede di Federfarma Verona, è stato presentato il nuovo protocollo provinciale sullo screening del colon-retto per la popolazione tra i 50 e i 69 anni, attivo in fase sperimentale già dal 2004. Il nuovo documento definisce le competenze e i campi d'azione dei soggetti coinvolti, continuando a usufruire dell'estrema capillarità delle farmacie veronesi, che da anni operano in forma gratuita affinché la prevenzione possa giungere a tutti i cittadini, grazie anche alla garanzia di fiducia rappresentata dalle farmacia stesse. E i risultati sono davvero incoraggianti: il tasso di mortalità per questo tipo di tumore, in provincia di Verona, è calato in questi anni del 20 per cento.



FOTO: Maurizio Foroni, Centro screening Aulss 9 Scaligera; Luciano Marchiori, direttore Dipartimento Prevenzione Aulss 9 Scaligera; Arianna Capri, vicepresidente Federfarma Verona; Germano Montolli, Assofarm Veneto.

# Strumenti

Category management,  
aggiornamento, iniziative,  
opportunità di crescita

42. IL CONSIGLIO  
Bruciati dal sole

46. NUTRACEUTICA  
Pressione sotto controllo

# Bruciati dal sole

**Quando la prevenzione non è riuscita a evitare il danno: consigli pratici per l'identificazione e la possibile risoluzione dell'eritema solare**

di Maurizio Pietrogrande, specialista in Medicina interna

Inauguriamo con questo numero una nuova rubrica, tenuta da uno specialista in medicina interna, per fornire suggerimenti e aiutare il farmacista nel rispondere alle richieste al banco.

**I**l sole è vita, il sole rallegra, il sole favorisce l'abbronzatura, ma il sole può essere dannoso. Come tutto in forti dosi è pericoloso, sia nel breve periodo (ustione solare), sia nel tempo (carcinomi e melanomi).

L'ustione solare è esperienza comune. Dopo una giornata in spiaggia, o una giornata ventosa trascorsa vicino a uno specchio d'acqua, o in montagna ad alta quota, a volte dopo una gita in barca o semplicemente in macchina con esposizione duratura di una parte del corpo al sole, può seguire un fastidioso eritema, a volte con edema e addirittura eruzioni papulo-vescicolari. Può essere più o meno localizzato, a volte solo pruriginoso ma non raramente doloroso. Spesso compromette il riposo notturno,

in casi più intensi compaiono sensazione di freddo o addirittura febbre. Gli effetti del sole sulla pelle sono dovuti a due agenti fisici: i raggi infrarossi, che scaldano, provocando vasodilatazione compensatoria per favorire la perdita di calore, e i raggi ultravioletti (Uva, i più dannosi), che agiscono anche in profondità alterando il metabolismo cellulare, con formazioni di radicali liberi, alterazione del potenziale di membrana, liberazione di istamina e produzione di prostaglandine, e successivamente liberazione di chinine (quadro flogistico). L'azione lesiva dei raggi Uv può essere amplificata sia da una condizione metabolica non ottimale (ridotto potenziale ossidoriduttivo), sia dalla presenza nella cute (cellule e interstizio) di sostanze (farmaci, cosmetici) che ne amplificano l'azione lesiva per reazioni fotochimiche (fotosensibilizzazione), o in casi più rari per l'esistenza di condizioni di malattia che potenziano l'effetto dannoso diretto (porfirie) o indiretto (connettivite lupica) dei raggi solari.

## VALUTAZIONE DEL DANNO SOLARE

Per poter formulare un consiglio adeguato occorre procedere con metodo nella valutazione della lesione. Le lesioni da luce solare (o da lampada Uv) si estendono nelle zone fotoesposte e che sono state irraggiate a lungo. Per esempio una passeggiata in montagna in estate può esitare in eritema della nuca, delle braccia e della zona delle ginocchia se si era vestiti con pantaloni corti e polo. Una volta valutata l'estensione del danno occorre procedere con la verifica delle seguenti caratteristiche (vedi schema a p. 44):

**Eritema:** può essere, a seconda dell'intensità della vasodilatazione, della sua durata e della profondità del danno, da rosa salmoneo a rosso violaceo.

**Eritema con ustione:** il semplice eritema può complicarsi con fenomeni da ustione vera e propria, formazioni di pomfi più o meno estesi, a volte con formazione di papule e vescicole, o edema tanto intenso da dare gemizio di pori. A volte si accompagna a orripilazione.

**Temperatura:** se la pelle al tatto è calda, più di quella non eritematosa, la vasodilatazione è intensa e attiva.

**Edema:** se le pieghe cutanee sono appiattite, se la pelle pizzicandola dolcemente appare più pastosa, se si deprime in maniera elastica, vuol dire che c'è edema, ed edema con arrossamento caldo vuol dire infiammazione (*tumor, rubor, calor*).

**Prurito:** l'infiammazione da agente fisico (luce solare, mix di ultravioletti e infrarossi) è mediata da istamina e prostaglandine. Entrambe stimolano le terminazioni nervose fini che danno la sensazione di prurito.

*Il mix di prostaglandine con gli ioni potassio e le chinine liberate dalle cellule lese attiva, le terminazioni dolorose*

**Dolore:** il mix di prostaglandine con gli ioni potassio e le chinine liberate dalle cellule lese attiva, a seconda dell'intensità, le terminazioni dolorose.

**Papule e vescicole:** la loro presenza è conseguenza di una infiammazione più intensa e duratura.

## LA FOTOSENSIBILIZZAZIONE

Il fenomeno di fotosensibilità amplifica i danni diretti da sole. Oltre a essere un fenomeno dovuto a patologie coesistenti, più frequentemente può essere un fenomeno collaterale di farmaci o di topici.

Tra i farmaci fotosensibilizzanti di uso frequente troviamo antibiotici (chinolonici, tetracicline e sulfametossazolo...), antiaritmici (amiodarone) e ipotensivi (Ace-I, Ca-antagonisti...), diuretici (tiazidici e furosemide), ipoglicemizzanti (solfaniluree), Fans (diclofenac, naprossene, ketoprofene...).

La prometazina, ma anche altri antistaminici, possono essere fotosensibilizzanti, anche in applicazione topica, e a volte in maniera secondaria. Tipicamente: uso di antistaminico per lenire l'eritema solare, riesposizione al sole e comparsa di lesione fototossica.

Molti tra gli antiblastici sono fototossici. Alcuni antidepressivi (p.e. amitriptilina) e neurolettici (p.e. clorpromazina) sono nell'elenco.

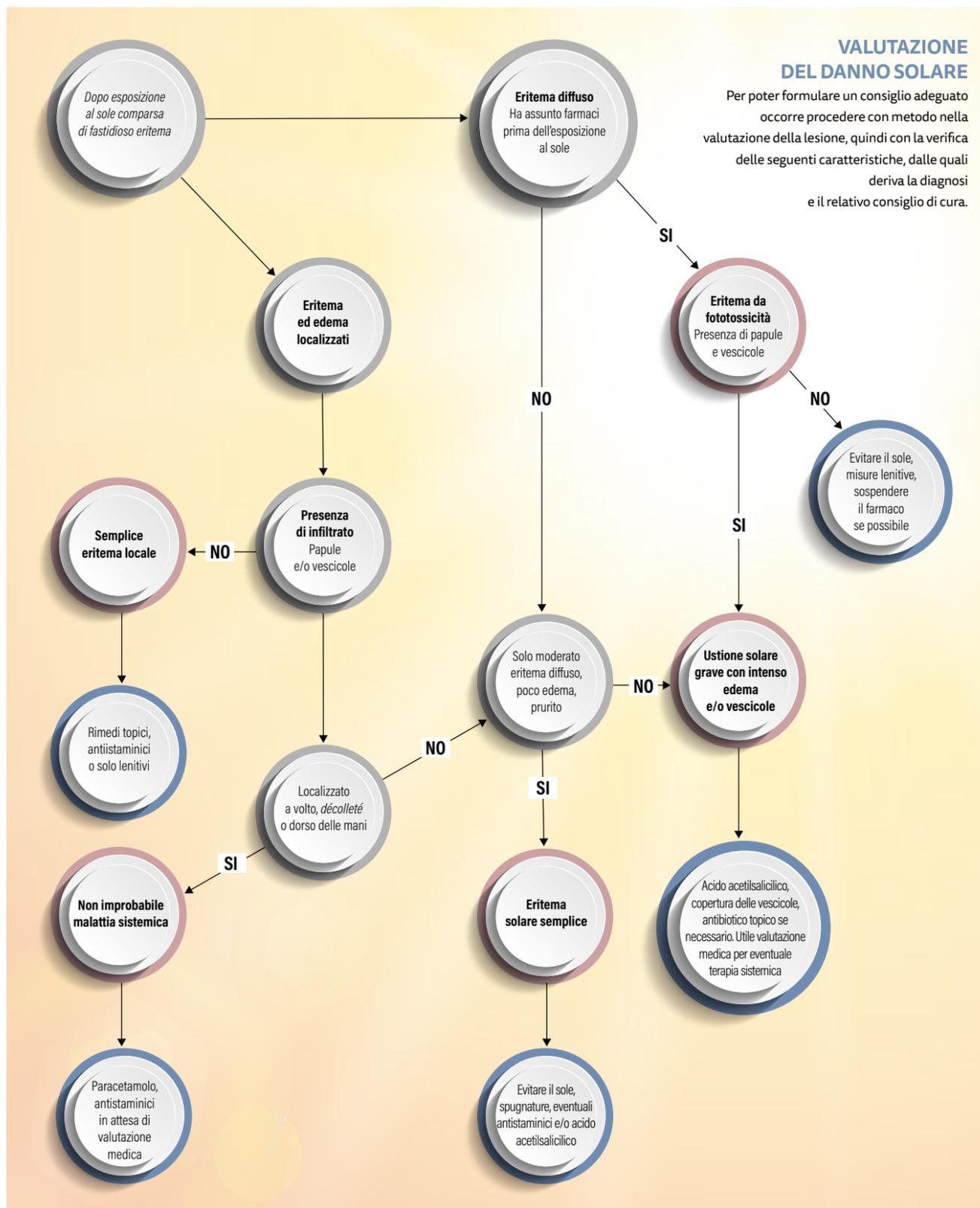
Più rare sono le reazioni fotoallergiche (a distanza di ore dall'esposizione al sole) con infiltrato e persistenti. A scatenarle a volte sono cosmetici che contengono oli

### Un caso tipico

La giovane Marisa ha braccia e décolleté molto arrossati, pruriginosi, e il contatto con i vestiti è particolarmente fastidioso. Osservando attentamente si vedono piccole superficiali escoriazioni, forse da grattamento. Ieri è andata con gli amici a fare una gita in montagna, giornata non proprio assolata ma gradevole. In serata ha cominciato ad avere fastidio, con un po' di conforto dall'applicazione di spugnature fredde. Da due giorni per una fastidiosa cistite sta assumendo un antibiotico (non ne ricorda il nome) che aveva già usato in passato per un analogo episodio.

**Diagnosi e consiglio.** L'eritema di Marisa è verosimilmente un esempio tipico di fotosensibilizzazione, molto probabilmente da chinolonico. Alcuni consigli e l'uso topico di un antistaminico possono essere già risolutivi. Sarà importante che in futuro l'esposizione al sole non avvenga se non in assenza di chinolonici.





di bergamotto, cedro, lavanda, ma anche l'ossibenzone contenuto in molte creme solari. Infine, rara ma significativa è la fotofito dermatite, mix tra esposizione al sole e contatto con molte erbe, la spiacevole conseguenza di un picnic sul prato.

#### CONSIGLI DI PREVENZIONE E RIMEDIO

Il consiglio migliore da dare è come sempre la prevenzione. Prevenire vuol dire prima di tutto cautela nell'esposizione al sole e per periodi di breve durata. L'alimentazione ricca di frutta e ortaggi freschi (ricchi di vitamina C e soprattutto di caroteni) e un'adeguata idratazione permettono di meglio contrastare gli effetti nocivi dei raggi solari. Alcuni consigliano un preventivo "carico" di vitamina C.

L'uso di creme schermanti, che riducono la quota di Uv che penetrano nella cute, è ovviamente fondamentale, con le dovute avvertenze: prestare particolare attenzione alla solubilità in acqua (prediligere i prodotti water-proof), alla possibile presenza di additivi potenzialmente fotosensibilizzanti, all'indice di protezione rispetto al tipo di pelle e al grado di abbronzatura desiderata.

Quando il danno ormai si è instaurato i rimedi sono volti a ridurre il fastidio e a prevenire ulteriori danni. L'acqua fredda (bagni, docce, spugnature a seconda dei casi) riduce la vasodilatazione; indumenti ampi e leggeri permettono sia di perdere calore, sia di evitare contatti spesso

#### IL LESSICO

**Chinine:** mediatori peptidici dell'infiammazione e intermediari dell'attivazione linfocitaria.  
**Connettivite:** termine generico che indica le malattie autoimmuni sistemiche (quella più rappresentativa è il Les o Lupus eritematoso sistemico) in cui la fotosensibilità è un segno non infrequente.  
**Eritema:** per definizione l'eritema (più o meno rosa o rosso) scompare alla vitropressione, cioè premendo sulla cute con un vetro la pelle sottostante schiarisce ritornando a un colore normale. Senza vetrino si può premere contemporaneamente con due pollici (o altro dito) stirando lateralmente.

fastidiosi. Idratazione per os e idratazione della pelle con applicazione locale di creme idratanti leniscono i sintomi. Un consiglio antico, ma poco seguito, è la somministrazione di acido acetilsalicilico (300 mg x 2) che ha azione sia antidolorifica, sia antiedemigena, utilissima in caso di febbre. L'assunzione di antistaminici, presidio contro il prurito, è utile, ma attenzione: come detto più sopra, alcune molecole anti H1 possono essere fotosensibilizzanti.

Tenuto dunque conto degli effetti di sensibilizzazione, possono essere utili i Fans, e i cortisonici (topici nelle piccole ustioni, sistemici in caso di importanti eritemi) sono senza dubbio validissimi.

Il consiglio più importante, però, è di evitare la riesposizione, e se ciò risulta impossibile adottare un'adeguata protezione sia con indumenti, sia con schermanti.

Se infine l'eritema si complica o compare anche per brevi esposizioni, soprattutto se interessa mani e braccia o il volto, non è improbabile che ci si trovi di fronte a una condizione di malattia sistemica. ■

**Papula:** rigonfiamento localizzato e palpabile (consistenza aumentata) segno di infiltrazione flogistica del tessuto.  
**Porfirie:** gruppo di malattie rare su base ereditaria con alterazione di metabolismo dei gruppi eme con formazione di cataboliti spesso fotosensibilizzanti.  
**Pomfo:** edema (più o meno eritematoso) localizzato.  
**Papula:** rigonfiamento localizzato e palpabile (consistenza aumentata) segno di infiltrazione flogistica del tessuto.  
**Vescicola:** scollamento tra strato superficiale e basale dell'epidermide con presenza nella cavità che si forma di essudato infiammatorio. È segno di grave sofferenza con necrosi superficiale.



# Pressione sotto controllo

**Non hanno bisogno di farmaci, ma l'ipertensione li minaccia.**

**Consigli sullo stile di vita e integratori giusti: ecco ciò che questi pazienti aspettano di conoscere in farmacia**

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

**È** una tra le patologie più diffuse nei Paesi industrializzati e rappresenta il fattore di rischio più importante per infarto del miocardio, ictus, aneurismi, arteriopatie periferiche, insufficienza renale cronica, retinopatia: è l'ipertensione arteriosa. Complessivamente nel nostro Paese è interessato da ipertensione quasi il 40 per cento della popolazione adulta di entrambi i sessi e, nelle donne, è più frequente dopo la menopausa. Poiché stiamo parlando di una vera e propria malattia, a volte invalidante, nei casi di aumento considerevole della

pressione arteriosa – e a maggior ragione in presenza di concomitanti fattori di rischio, quali per esempio l'ipercolesterolemia, il diabete, il sovrappeso o il tabagismo – il paziente deve intraprendere una terapia farmacologica, il cui obiettivo non sarà solo quello di abbassare la pressione ma anche di normalizzarla, evitando i cosiddetti "sbalzi di pressione" così dannosi per il nostro organismo.

I cardiologi hanno a disposizione un'ampia scelta di farmaci antipertensivi con meccanismi d'azione ben noti, dai calcio antagonisti agli Ace inibitori, ai sartani, ai diuretici e altri ancora. Ovviamente, la scelta sarà fatta dal medico in base alla natura e alla gravità dell'ipertensione, alla storia personale del paziente e alla presenza di altre patologie preesistenti.

## L'IMPORTANZA DI UN COUNSELING QUALIFICATO

Ma non tutti i pazienti si presentano con aspetti di patologia grave e con necessità di trattamento farmacologico. Nei numerosi casi in cui l'aumento dei valori pressori è lieve e si pone soprattutto la necessità di controllare un aggravarsi dei segnali, l'approccio consigliato – e in questo il farmacista riveste un ruolo di

primaria importanza, in quanto primo operatore sanitario a cui ci si rivolge per piccoli disturbi – coinvolge una dieta povera di sale accompagnata da un'attività fisica moderata (30 minuti al giorno), un ripristino del normopeso e un contenuto consumo di alcolici. Spesso questa linea di comportamento, specialmente nei giovani, risulta risolutiva.

In aggiunta a questo, che potremmo definire un "aggiustamento" dello stile di vita, il medico e soprattutto il farmacista dispongono di un discreto numero di integratori alimentari ad

*Tra i nutraceutici più efficaci per la regolazione della pressione arteriosa (sia Pas che Pad), troviamo il Co-Enzima Q10, anche noto come ubiquinone*

azione antipertensiva di supporto che possono essere consigliati ai pazienti che si presentano con la richiesta di un parere. Oltre ai ben noti effetti sulla pressione arteriosa della dieta, in particolare di quella mediterranea, numerosi studi hanno infatti evidenziato l'effetto antipertensivo di molteplici nutraceutici, quali per esempio vitamine, amminoacidi, minerali, la maggior parte dei quali presenta un alto profilo di sicurezza e tollerabilità<sup>1</sup>.

Questa tipologia di prodotti fatica a prendere piede nelle vendite in farmacia perché spesso i pazienti ne ignorano l'esistenza (vedi a questo proposito anche l'articolo a p. 32). Il farmacista, in quanto professionista della salute, ha quindi l'importante ruolo di illustrare le potenzialità di questi integratori e i loro meccanismi d'azione, e indirizzare correttamente la scelta del paziente, sostenerne la motivazione, preservare la continuità di assunzione.

## SUPPORTI PREZIOSI

Tra i nutraceutici più efficaci per la regolazione della pressione arteriosa (sia Pas che Pad), troviamo il Co-Enzima Q10, anche noto come ubiquinone, praticamente lo spazzino (*scavenger*) dei radicali liberi. Un gran numero di recenti studi ha infatti dimostrato l'utilità di questo nutraceutico, che se somministrato a 100mg/die è in grado di abbassare la Pas di ben 11mmHg e la Pad di 7mmHg. L'effetto compare generalmente dopo circa un mese di trattamento<sup>2</sup>. L'ubichinone, inoltre, diminuisce l'ossidazione delle Ldl e rigenera altre vitamine anti-ossidanti.

Effetti simili, ma a dosi più elevate (≥150mg/die) si possono ottenere con i nutraceutici a base di resveratrolo, noto antiossidante, di cui sono ricchi gli acini dell'uva rossa, in grado di stimolare la produzione endoteliale di ossido nitrico (No), di inibire l'infiammazione vascolare e di prevenire l'aggregazione piastrinica<sup>3</sup>. Parimenti efficace è la supplementazione con integratori contenenti estratti di aglio invecchiato, che riescono ad abbassare la Pas di circa 10mmHg e la Pad di circa 8mmHg. Infatti, i composti organo-solforati derivati dall'aglio stimolano la produzione del gas trasmettitore vascolare solfuro di idrogeno (H<sub>2</sub>S) e modulano la produzione endoteliale dell'ossido nitrico, che induce il rilassamento delle cellule muscolari lisce, quindi vasodilatazione e riduzione della pressione arteriosa<sup>4</sup>. L'estratto di aglio ha anche un moderato effetto positivo sulla colesterolemia, ma è da ricordare che può presentare effetti indesiderati gastrointestinali.

Molti sono i nutraceutici in commercio che contengono un estratto alcolico di foglie d'olivo, ricche di acido oleico e di idrossitirosole oltre che di numerosi triterpenoidi, che sono un vero toccasana per la regolarizzazione della Pa: 500 o 1.000mg/die di tali estratti, dati per un minimo di 8 settimane, hanno dimostrato di abbassare la Pas in maniera dose-dipendente (di 6mmHg

### Iperensione arteriosa

La pressione arteriosa (Pa) viene comunemente indicata da due valori: pressione sistolica o "massima" (Pas) e pressione diastolica o "minima" (Pad), che si registrano rispettivamente durante la contrazione (sistole) e il rilassamento (diastole) del muscolo cardiaco. Secondo il Ministero della Salute i valori normali per l'adulto sono compresi entro i 140 mmHg per la massima e i 90 mmHg per la minima. Si parla di ipertensione arteriosa sistolica – una condizione tipica degli anziani – quando la sola Pas è aumentata rispetto al valore indicato; nell'ipertensione diastolica risultano invece elevati i valori della Pad, condizione questa più frequente nei soggetti giovani. Quando entrambi i valori sono superiori alla norma si parla di ipertensione sisto-diastolica.



con 500mg/die e di 13mmHg con 1,000mg/die). Risultati analoghi, sebbene meno efficaci, si ottengono per la Pad.

L-Arginina è il substrato naturale dell'ossido nitrico sintasi (Nos), responsabile della produzione del mediatore vasodilatatore (No). Si ritiene quindi che l'integrazione alimentare con questo nutraceutico possa aumentare il funzionamento di Nos e un conseguente aumento di ossido nitrico No. Un supplemento orale di L-Arginina a dosi che variano da 4 a 24g pro die è in grado di abbassare la pressione sistolica di circa 5,39mmHg e quella diastolica di 2,66mmHg in 4 settimane<sup>5</sup>.

#### VITAMINE E MINERALI SALVAVITA

Tra le vitamine, la più importante per il controllo pressorio è sicuramente la vitamina C, che assunta in dosi da 500mg/die per un periodo di almeno 2 mesi ha dimostrato, in uno studio clinico, di portare a una riduzione di Pas di circa 4,00mmHg senza nessun effetto collaterale<sup>6</sup>. Inoltre, questa fondamentale vitamina ha dimostrato di migliorare l'efficacia dell'amlodipina<sup>7</sup> attraverso l'aumento di No e di Pgl<sub>2</sub> – che porta a un miglioramento della compliance arteriosa – e grazie all'induzione della diuresi di acqua e sodio (natruresi).

Anche i minerali partecipano al controllo

pressorio, e tra questi i più utili sono il potassio (K<sup>+</sup>) e il magnesio (Mg<sup>++</sup>). Una dieta ben bilanciata dovrebbe infatti contenere 4.700mg/die di potassio con una ratio di K<sup>+</sup>/Na<sup>+</sup> di circa 4-5 a 1: un risultato difficile da ottenere in una comune dieta moderna. Ne consegue che la semplice assunzione di potassio da parte di soggetti ipertesi porta a una significativa riduzione della pressione sistolica (circa 8mmHg) e – indipendentemente dalla riduzione dei valori pressori – a una più bassa incidenza di eventi cardiovascolari e cerebrovascolari<sup>8</sup>. I meccanismi d'azione coinvolti nell'azione ipotensiva del potassio comprendono la stimolazione della natruresi, la modulazione dei barocettori e una ridotta sensibilità alle catecolammine e all'angiotensina II. Va però ricordato che l'integrazione di potassio dovrebbe essere evitata nei pazienti con deficit della funzionalità renale o che assumono farmaci che ne aumentano la ritenzione renale.

Anche l'integrazione di magnesio ha un utile effetto additivo sull'abbassamento dei valori pressori, sia nei confronti del potassio, sia dei comuni farmaci antipertensivi: un recente trial clinico ha dimostrato che i partecipanti che ne assumevano una dose media di 410 mg/die, dopo due settimane mostravano una riduzione della Pas di circa 4mmg.

#### IN CONCLUSIONE

Riassumendo quanto fin qui esposto: se è ben noto che il mantenimento di normali valori della pressione arteriosa riduce l'incidenza di complicazioni cardiovascolari – potenzialmente mortali – non solo nei soggetti ipertesi, ma anche in quelli che hanno una pressione sub-ottimale, e poiché è impensabile trattare questi ultimi farmacologicamente, è importante che il farmacista – interpellato direttamente o proattivo rispetto a evidenti valori pressori che lo richiedono – indirizzi il cliente a un corretto stile di vita, a una dieta bilanciata e a un trattamento con integratori alimentari, efficaci nel diminuire in maniera contenuta la pressione per lo più senza effetti collaterali. Naturalmente, proprio per la pressoché assenza di controindicazioni e interazioni, anche i pazienti ipertesi in terapia farmacologica possono trovare giovamento dall'effetto sinergico con l'integrazione alimentare di nutraceutici. ■

#### NOTE:

<sup>1</sup> [Annals of Medicine, 47:6, 447-456 (2015)]

<sup>2</sup> [Cochrane Database Syst Rev. 2009; 4: CD007435]

<sup>3</sup> [Clin Nutr. 2014 Mar 31; pii: S0261-5614(14)00084-3]

<sup>4</sup> [Giornale Italiano dell'Arteriosclerosi 2015; 6 (3): 52-68]

<sup>5</sup> [Am Heart J. 2011; 162: 959-965]

<sup>6</sup> [Am J Clin Nutr. 2012; 95: 1079-1088]

<sup>7</sup> [J Clin Biochem Nutr. 2007; 402: 141-147]

<sup>8</sup> [J Hypertens. 2001; 19: 1325-31]

# Spezie

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

#### 50. IL VIAGGIO

Israele. Terra promessa della sanità

#### 52. TEMPO LIBERO

#### 54. IL RITRATTO

Schiapparelli, la scienza  
contro l'oscurantismo

#### 56. CAMICI DI FORZA

La trave di Calatrava

**FOTO:**  
Gerusalemme, centro  
della spiritualità  
del mondo, è anche  
sede di industrie  
farmaceutiche e  
ospedali di eccellenza.

# Israele Terra promessa della Sanità

**Un sistema sanitario all'avanguardia, aziende farmaceutiche autorevoli, una catena di farmacie capillare e fortissima sui prodotti a marchio: Israele è una meta ricca di spunti (anche) per la nostra professione. Ecco perché vi invitiamo a visitarla insieme, nel primo de iFarmaViaggi organizzato da PromoViaggi**

di Elena Binda

**D**ici Israele e quel che pensi è Terra Santa, il profilo inconfondibile di Gerusalemme, il Muro del pianto e la spianata delle moschee, i mille luoghi sacri della Galilea, il fiume Giordano, il Monte degli ulivi, la bellezza struggente del deserto o quella impressionante di Masada: immagini che vengono dal centro stesso della nostra storia. Ma, pur essendo esatta e innegabile, la percezione di Israele come una delle culle della nostra cultura rischia di falsare la nostra conoscenza di questo Paese, che le cronache più aggiornate ci restituiscono invece sotto un aspetto completamente diverso.

## UN PAESE INNOVATIVO

Dati del Ministero dell'economia israeliano dimostrano come il Paese mantenga da anni la leadership mondiale in ricerca

e sviluppo, Israele è primo nel mondo anche per numero di *startup* rispetto alla popolazione e mantiene un tasso di disoccupazione molto basso. Manifesta un grado di imprenditorialità che, espresso in percentuale, è ancora una volta al primo posto a livello internazionale, superando addirittura quello di Usa e Germania. Queste prestazioni si affiancano a un sistema sanitario, gratuito e aperto a tutti, che fa dell'innovazione continua un punto di eccellenza sia in termini di procedure sia per quanto riguarda la ricerca farmacologica. Al quadro si aggiungono aziende farmaceutiche diventate dei colossi mondiali e una catena di farmacie, la Super-Pharm, tra le più capillari al mondo. Ce n'è abbastanza per fare di Israele la meta per un viaggio (anche) professionale: un terreno di confronto stimolante e originale; un luogo abbastanza vicino - a sole 3

ore di volo da noi - da rendere possibile un paragone con l'Italia ma abbastanza lontano da avere la freschezza dei "nuovi mondi"; un posto più vivace di noi nel guardare al futuro, da cui possono venire concreti spunti per il nostro accrescimento come imprenditori e come attori del sistema sanitario. Ecco perché iFarma, in collaborazione con PromoViaggi, ha deciso di proporre Israele come prima meta de iFarmaViaggi, con una formula pensata appositamente per voi.

## FARMACISTI E CATENE

Tra i punti salienti del nostro itinerario, ci saranno alcune imperdibili possibilità di confronto che approfondiremo nei prossimi numeri che gli interessati potranno scoprire al più presto contattandoci: incontri con i colleghi farmacisti locali, con le istituzioni e con i vertici della catena Super-Pharm, di

proprietà della famiglia Koffler. Diffusissima in Israele e molto forte, anche con prodotti a marchio proprio (quasi il 10 per cento delle vendite totali), Super-Pharm è una realtà che dal Paese di origine si è espansa sui mercati di Polonia e Cina, segnando una *case history* di tutto rispetto. Intorno, intanto, c'è Israele: uno dei Paesi più belli del mondo, tutto da scoprire. ■

### Contattateci per prenotare e avere informazioni

La nostra proposta vi interessa?  
Scriveteci o chiamateci per saperne di più



Maurizio Pieri

E-Mail: [mpieri@pvagency.it](mailto:mpieri@pvagency.it)

Tel: +39 02 58189 209 - Fax: +39 02 58189 309



## INFORMAZIONI PRATICHE

**Le date:** dal 19 al 26 novembre  
(voli A/R Milano Malpensa-Tel Aviv)

**Il costo:** circa 1500 euro a persona per voli e soggiorno in camera doppia (costi soggetti a variazioni, da verificare secondo il numero di adesioni)

**L'itinerario:** Gerusalemme, Tel Aviv, Haifa, luoghi santi della Galilea, Tiberiade, Mar Morto, Betlemme.

## LE SPECIFICITÀ PER NOI FARMACISTI

Incontro con l'Ordine nazionale dei farmacisti; ospiti del presidente (con colleghi israeliani che parlano italiano), incontro con i manager della catena Super-Pharm; visita al centro Start Up di Tel Aviv; visita alla fabbrica di Teva e a due poli ospedalieri d'eccellenza nella ricerca farmacologica (ospedale Rambam e ospedale Hadassah di Gerusalemme); visita a una coltivazione di canapa indiana e incontro con farmacisti locali dedicato al mercato di questo prodotto, recentemente liberalizzato per uso farmaceutico.

*Programma ancora soggetto a variazioni migliorative, anche in funzione delle richieste espresse dai partecipanti.*

## IL CARATTERE PROFESSIONALE DEL VIAGGIO

Sarà certificato a cura dell'Ordine dei farmacisti israeliani per consentire ai partecipanti lo scarico fiscale dei costi.

## COME OTTENERE CREDITI ECM

In preparazione della visita è prevista un'attività residenziale ECM a supporto delle tematiche scientifiche che saranno affrontate durante l'iter formativo in Israele. L'iter prevede la visita di realtà di eccellenza in ambito scientifico-sanitario nonché l'approfondimento del sistema di organizzazione della rete di farmacie locali. Fenix in qualità di *provider* accrediterà i corsi di preparazione integrandoli in modo armonico nel programma scientifico della visita. Maggiori particolari saranno inviati a chiunque prenoterà il viaggio di formazione e arricchimento professionale. Per maggiori dettagli: [giancarlo.confalonieri@ifarma.net](mailto:giancarlo.confalonieri@ifarma.net)



**FOTO:**

Dall'alto, le catene di farmacie private sono la normalità in Israele. Mar Morto: sali miracolosi. Canapa a uso terapeutico, un nuovo mercato. Il Paese delle nuove tecnologie anche in farmacia.

**iFarma ringrazia:**  
[www.unicospa.it](http://www.unicospa.it)



**Con il patrocinio di:**



Ordine dei Farmacisti di Israele

**In collaborazione con:**



iFARMA EDITORE



TEMPO LIBERO

LUOGHI

# Cowboy chic all'Andana

**Maremma** - Andare a cavallo tra le mandrie, imparando anche a lanciare il lazo, e sentirsi cowboy per un giorno, ma nel meraviglioso scenario della Maremma toscana: è la "Butteri Experience" offerta quest'estate dall'Andana, la tenuta di 500 ettari che fu il rifugio di caccia del Granduca di Toscana, tra cipressi e pini marittimi. La sera ci si ritempra con un trattamento nell'esclusiva Spa e una cena alla trattoria stellata di Enrico Bartolini, che per l'occasione propone un menu stagionale all'insegna della brace, per incontrare i più autentici sapori di questa terra.

**L'Andana, Tenuta La Badiola, Località Badiola.** [www.andana.it](http://www.andana.it)



## VERDURE STELLATE AL VERDURA RESORT

**Sciaccia (Ag)** - Il celebre chef-filosofo Pietro Leeman, inventore del concetto di "alta cucina naturale" e primo a ricevere la stella Michelin con un menu tutto vegetariano, ha avviato una collaborazione con il Verdura (un nome, un destino...), il meraviglioso resort affacciato sulla costa siciliana.

[www.rocfortehotels.com/verdura-resort](http://www.rocfortehotels.com/verdura-resort)



## PROFUMO DI SPA

**Venezia** - Presso l'esclusivo San Clemente Palace Kempinski ha inaugurato "The Merchant of Venice Spa", la prima area benessere a offrire trattamenti e massaggi con oli creati dallo storico marchio "The Merchant of Venice", seguendo antiche ricette orientali importate dai mercanti veneziani nel corso dei secoli.

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

## ARTE SE IL MIGRANTE SEI TU

**Milano** - Prendi il più caldo tra tutti i temi, un regista da Oscar e una delle realtà più vive del mecenatismo italiano: il risultato è "Carne y Arena" di Alejandro Iñárritu, installazione sul tema dell'immigrazione, ospitata da Fondazione Prada, che unisce cinema e realtà virtuale in un'esperienza imperdibile.

Fino a gennaio. [www.fondazioneprada.org](http://www.fondazioneprada.org)

## NOVECENTO AL MART

**Rovereto (Tn)** - Ricco il cartellone estivo del Mart: in prima linea "Un'eterna bellezza", sull'arte italiana del Novecento, e la mostra sul creativo Armando Testa, a cent'anni dalla nascita. [www.mart.tn.it](http://www.mart.tn.it)

## MONTAGNA D'AUTORE

**Forte di Bard (Valle d'Aosta)** - C'è lo sguardo di Steve McCurry, uno dei più acclamati fotografi internazionali, dietro i ritratti di questi "Mountain Men". Fino al 26 novembre. [www.fortedibard.it](http://www.fortedibard.it)

## L'ARTE SALVATA

**Roma** - Singolare mostra di opere recuperate dai furti, strappate al terremoto o messe in salvo dalla guerra, per celebrare "La bellezza ritrovata".

Fino al 26 novembre. [www.museicapitolini.org](http://www.museicapitolini.org)



## AMORE, PSICHE E GLI ALTRI

**Napoli** - "Amori divini" è un percorso nel mito greco. Fino al 16 ottobre. [www.museoarcheologicoNapoli.it](http://www.museoarcheologicoNapoli.it)

## OGGETTI IL TELEFONO A COLORI

Tecnologia, performance e design: Huawei e Pantone si incontrano per dar vita a due telefoni destinati a piacere molto al pubblico. Per ora il modello Huawei P10 è disponibile nella versione "Greenery", eletto "colore Pantone dell'anno 2017", e in un elegante "Dazzling Blue".



## TENDENZE GRILL ACADEMY

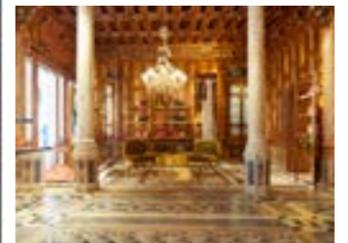
Apre in Abruzzo, nel Parco Nazionale della Majella, la nuova sede della Weber Grill Academy, una vera università del barbecue dove si impara tutto: dai tagli più giusti di carne ovina, bovina e suina, all'arte di cuocere perfettamente un hamburger. Nel rispetto della natura. [www.grillacademy.it](http://www.grillacademy.it)

## INIZIATIVE 2018 ANNO DEL CIBO

Il ministro dei Beni culturali e turismo, Dario Franceschini, in occasione del convegno Coldiretti dello scorso 1 giugno, ha annunciato che il 2018 sarà "l'anno del cibo italiano". Dalla decisione scaturirà una serie di iniziative, con il coinvolgimento degli imprenditori agricoli e dei produttori, attività di comunicazione a tema e l'ingaggio delle ambasciate. Per valorizzare appieno una delle più riconosciute attrattive del nostro Paese.

## CINEMA FESTIVAL DI CORTI

Dal 19 al 26 agosto, a Pontenure (Pc) e a Piacenza città, torna "ConCorto Festival", uno dei festival di cortometraggi più apprezzati d'Italia. In concorso più di 50 film da 20 Paesi diversi. [www.concortofilmfestival.com](http://www.concortofilmfestival.com)



## MODA

# Un foulard per Venezia

Le gondole, il leone di San Marco, le maschere del Carnevale: Dolce & Gabbana firma una speciale collezione di foulard in seta con i simboli della Serenissima, il cui ricavato sarà in parte devoluto a Save Venice Inc. e Venetian Heritage, due tra le più importanti associazioni per la salvaguardia della Laguna e del suo patrimonio artistico. La partnership ha già contribuito alla ristrutturazione della chiesa rinascimentale di San Sebastiano e al restauro dei nove dipinti delle Gallerie dell'Accademia. Il lancio dell'edizione limitata di foulard arriva in concomitanza con l'apertura della nuova boutique Dolce & Gabbana in calle XXII Marzo: realizzata dall'architetto Eric Carlson, la boutique è un unicum pensato per fondere lo stile del marchio con quello della città che lo ospita. Chi l'ha già vista giura che sia strepitosa.

## LIBRI

# I falsi miti sul latte



Bere latte dopo lo svezzamento è davvero contro natura? Cosa significa Uht? Ci sono legami fra il consumo di latticini e l'insorgenza di tumori? Come si riconosce un'intolleranza al lattosio? Negli ultimi anni si sono moltiplicati i dubbi (e i falsi miti) su uno degli alimenti basilari della nostra alimentazione. Per questo la Fondazione Veronesi ha dedicato al latte un quaderno monografico della collana "Libertà di sapere, libertà di scegliere", che da anni affronta i temi complessi e controversi della nostra quotidianità con un linguaggio comprensibile a tutti, ma rigoroso sul piano scientifico. Il progetto si chiama "Il latte sì o no? Cosa dice la scienza" ed è scaricabile direttamente online. [www.fondazioneveronesi.it](http://www.fondazioneveronesi.it)

# Schiapparelli, la scienza contro l'oscurantismo

**Studio appassionato, innovatore e imprenditore: come un farmacista della Regia Università di Torino diviene un'icona del mondo scientifico italiano**

di Giuliano Corti

Siamo a Torino, nella prima metà dell'800: nonostante la Restaurazione imposta dal Congresso di Vienna dopo il 1815, la borghesia illuminata nelle nazioni dell'ex impero napoleonico sa che nulla potrà più tornare come prima della Rivoluzione. Le riforme introdotte da Napoleone sopravvivono alla sua caduta e, a dispetto di Vittorio Emanuele I, che vorrebbe riportare le lancette della storia ai giorni precedenti il suo esilio, anche nel Regno di Sardegna le professioni e le idee liberali contano sempre di più.

In un clima di epurazioni e censure, Antonio Giobert, accademico e chimico di fama europea, nota il talento del giovane Giovanni Battista Schiapparelli e lo indirizza allo studio della chimica farmaceutica. Sono entrambi convinti che la scienza sia la premessa indispensabile per combattere l'oscurantismo della nobiltà sabauda.

## Gli anni della formazione

Nato nel 1795 a Occhieppo, nei dintorni di Biella, Schiapparelli si laurea a soli 22 anni, conseguendo con lode il titolo di farmacista della Regia Università degli Studi a Torino. Nominato magistrato protomedico, dirige per un breve periodo la Spezieria dell'Ospedale Maggiore San Giovanni, poi nel 1819 accetta l'offerta di lavoro del Barelli, titolare di una farmacia in Roma. L'anno successivo da Roma si trasferisce a Napoli con l'incarico di assistente di chimica farmaceutica all'Università. Il clima politico della città lo entusiasma. I moti insurrezionali del 1820 lo convincono della necessità di una più

decisa partecipazione alla vita sociale e politica del suo Paese, così torna a Torino per dare il suo contributo all'insurrezione guidata dal conte Santorre di Santarosa. Ma la rivolta è soffocata sul nascere e Schiapparelli torna a dedicarsi ai suoi studi.

## Il "Chinino Schiapparelli"

Sono anni in cui la chimica sta compiendo passi da gigante in tutta Europa. In Francia Pelletier e Caventou scoprono un metodo per l'estrazione industriale della chinina

*«Studio ed associazione sono i mezzi per istruirsi: dallo studio si apprende, e coll'associazione si appalesa agli altri l'imparato»*

dalla corteccia di *cinchona*. L'importazione in Piemonte di questo importante presidio contro la malaria - endemica nelle risaie del Vercellese e del Novarese - è però gravata da forti dazi doganali. Schiapparelli decide di aprire, in società con Bernardo Alessio Rossi, un laboratorio per la preparazione del solfato di chinina. Per commercializzare il suo Chinino Schiapparelli, nel 1824 acquista da Giovanni Brero la Farmacia Collegiata di piazza San Giovanni, di fronte al Duomo. La farmacia, che conserva ancora oggi gli arredi dell'epoca, diventa il punto di riferimento di molte altre case farmaceutiche. Il successo è enorme.



FOTO. Ritratto di Giovanni Battista Schiapparelli (Collezione famiglia Schiapparelli)

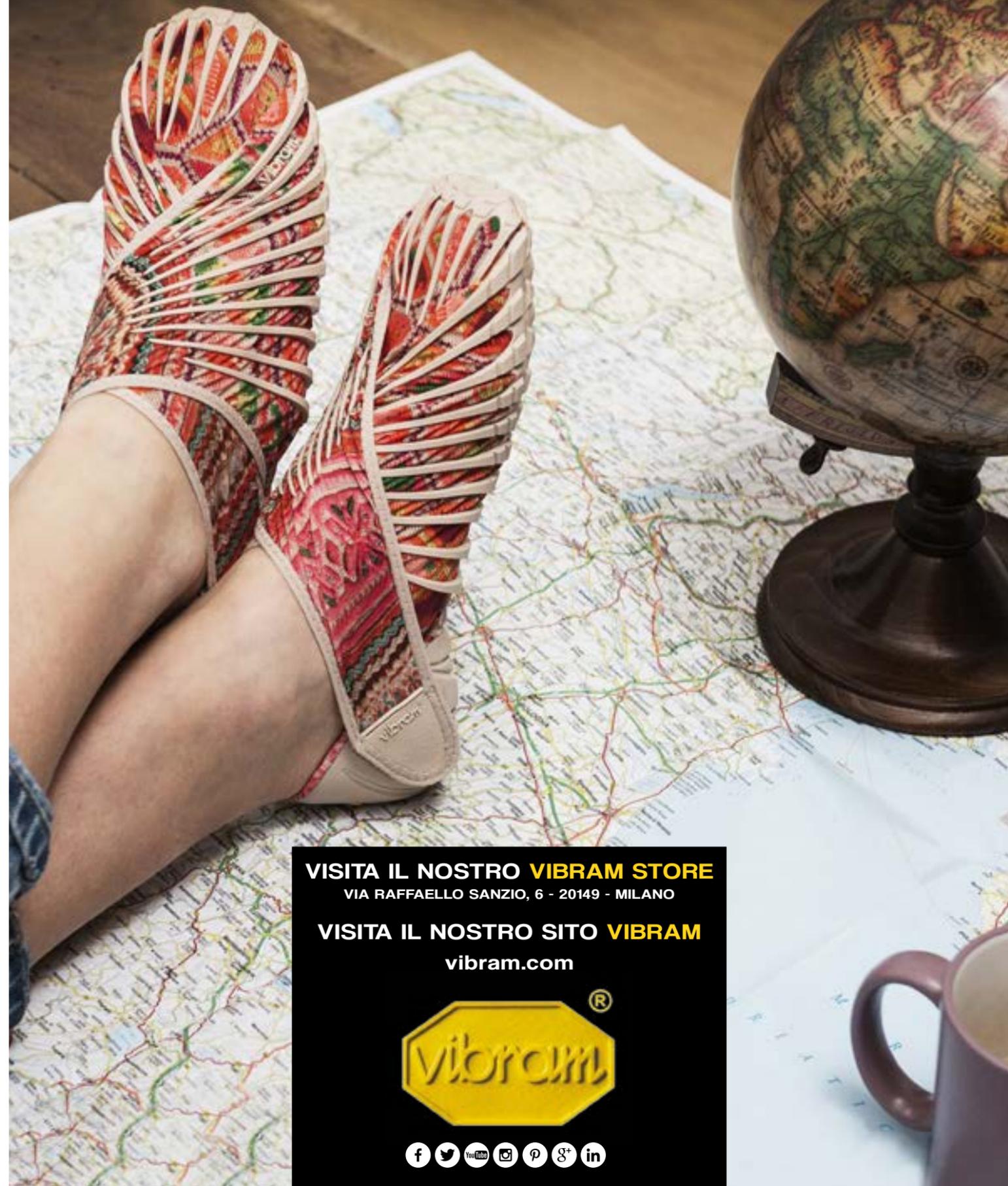
## Imprenditore e pioniere

Schiapparelli non si ferma, viaggia in Francia e in Belgio, dove scopre nuovi metodi di produzione dell'acido solforico a minor prezzo. Nel 1829, in società con Giuseppe Antonio Viviani (1795-1852), inizia la produzione su scala industriale del chinino. Alla morte di Viviani fonda con Giovanni Gallo la Società di Farmacia, Chimica e Scienze Affini. Il Catalogo Schiapparelli diventa un punto di riferimento di gran parte dei farmacisti del neonato Regno d'Italia.

Divenuto imprenditore di successo, Schiapparelli non si preclude l'adesione ad altre imprese: nel 1851 promuove la Società del Gas; nel 1853 entra nel Consiglio di Sanità del Regno; nel 1856 nel Collegio di Farmacia; nel 1859 fa parte della Commissione per la compilazione della Farmacopea Ufficiale del Regno; viene accolto tra i membri della Société de Chimie Physique de Paris. Muore il 30 settembre 1863 nella sua casa di campagna di Gassino Torinese. ■

# TAKE IT EVERYWHERE

## VIBRAM FUROSHIKI THE WRAPPING SOLE



VISITA IL NOSTRO **VIBRAM STORE**  
VIA RAFFAELLO SANZIO, 6 - 20149 - MILANO

VISITA IL NOSTRO SITO **VIBRAM**  
vibram.com



# La trave di Calatrava

di Gabriele Nobili

**U**n farmacista può coltivare diverse passioni e vizi: le auto, le donne, il gioco, il vino, gli sport "no limits".

Quando però vuole provare emozioni veramente estreme decide di ristrutturare, e infatti ora sto squadrandolo con qualche perplessità l'architetto Rizatti al videocitofono.

Secondo il collega Pasquini è un genio, un creativo indipendente che si appoggia a una serie di piccoli artigiani estrosi capaci di confezionarti una farmacia unica, su misura, differente, e poi essendo suo cognato mi farà un trattamento di favore.

Entra, quasi manco saluta, io comincio a parlargli della farmacia di famiglia fondata dal nonno e proseguita con mio padre, mentre lui evidentemente non mi ascolta e muove le braccia nello spazio disegnando strutture immaginarie.

«Ecco, io qui pensavo di mettere una gondola per l'Otc».

Mi guarda con ribrezzo: «No, qui ci mettiamo l'uomo, la persona al centro, non il commercio: un uomo forte, sano, volitivo, in bronzo».

«Eh?!?»

«Una scultura che comunichi la centralità dell'Es, salute e persona che si materializzano, in bronzo dorato a ricalco dell'uomo Leonardesco».

«Ma quanto costa?».

«Denaro, denaro: lei è un farmacista o un banchiere? Che differenza fanno 30.000 euro in più o in meno?».

«Beh, veramente...».

«E questa colonna la demoliamo per liberare la visuale e rinforziamo la soletta con un trave in microcemento: sa quelle che usa Calatrava?».

«No, ma sono contento: quel pilastro lì lo odiavo».

«Sono d'accordo: infatti lo ricostruiamo là tre volte più grande».

«Ma è impazzito? Lo sposta per rifarlo più grosso?».

«La farmacia è la colonna portante della salute, e la colonna sarà rosso fuoco...».

«No!».

«...E di fianco il robot, sei metri per due, a vista».

«Io il robot lo voglio nel locale di sopra, devo recuperare spazio».

«Lo spazio è un valore astratto: il cliente

## Quando un farmacista vuole provare emozioni estreme decide di ristrutturare

è affascinato dalla tecnologia, veicola il messaggio di farmacia 4.0, quindi qui il robot a vista e di fianco il bagno a vista».

«Come a vista?».

«Basta con il farmacista nella torre d'avorio: lei non è un alieno, vive, mangia, fa la pipì, il cliente deve capire e vedere che lei è come lui, ci mettiamo anche il bidè?».

Sono pietrificato, non riesco a proferir parola.

«Qui ci mettiamo il settore cosmetico (traggo un sospiro di sollievo) con la cabina, sei metri di esposizione con banco dedicato (finalmente!), qui il blocco nebbiogeno (eh?) perché la bellezza è un concetto oscuro, inafferrabile e misterioso, e quindi la cliente si ritroverà avvolta dalla nebbia. Procedendo a tentoni, aiutata da un percorso luminoso sul pavimento come nell'Airbus, arriverà al banco cosmetico dove la sua addetta la guiderà alla scoperta di una nuova pelle».

Per un secondo i nostri sguardi s'incrociano e il suo mi ricorda quello di *Hannibal the Cannibal*.

«Qui poi ci mettiamo le quattro postazioni

dell'etico, lo spazio è quello che è ma con banchi da venti centimetri per venti ci stiamo».

«Ma così piccoli non riesco a vendere neanche un'Aspirina», obietto con un fil di voce.

«Appunto, ho detto banco etico e non commerciale: o lei è un mercante? Comunque in venti centimetri ci sta tutto: schermo, pos, registratore di cassa, accappatoio».

«Accappatoio?!?».

«Per il settore omeo/fito: un mare insondabile di prodotti che noi ricreiamo con una piscina profonda

otto metri sulle cui pareti metteremo il meglio del naturale offerto dal suo addetto, con camice e casco da palombaro. Mi dica subito però se vuole anche

il settore celiachia, perché per il forno della pizza dobbiamo predisporre la cappa e il...».

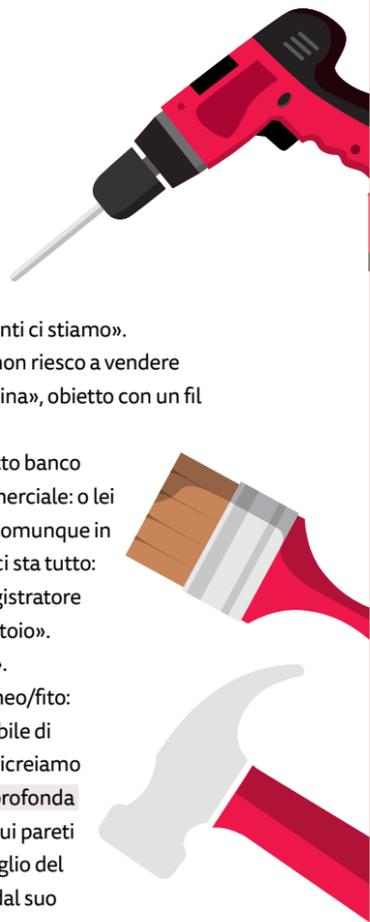
Sono già passati due anni, e la mia farmacia è bellissima.

Il robot al piano superiore funziona alla grande, i miei ampi banchi etici sono stracarichi di espositori e il settore cosmetico illuminato a giorno richiama donne come api al miele.

I Carabinieri ormai non si fanno più vedere: il caso Rizatti è stato archiviato come irrisolto, la sua sparizione misteriosa e inspiegabile, il cadavere mai recuperato.

Eppure del nostro breve incontro qualcosa è rimasto: il pilastro l'ho demolito e la trave di Calatrava l'ho fatta sul serio, solo un po' più grande.

Altrimenti lui non c'entrava. ■



# Servizi

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

58. FARMASHOPPING

62. PRODOTTI

**Innovazioni tecnologiche e suggerimenti per la vostra farmacia**



**MOBIL M**

**Integrare il digitale nel progetto farmacia**

Mobil M può spostare più in là i confini del *layout* del vostro punto vendita. L'arredo espositivo MP9 di Mobil M, diventa compatibile con il sistema di *category* digitale e comunicazione Rowa Vmotion®, che permette di visualizzare tutta la proposta della farmacia, in termini di prodotto e messaggio, in modo più forte e dinamico. L'arredo MP9 è disponibile in più di cinquanta finiture, con illuminazione integrata, versione autoportante o sospesa, curve concave o convesse. Rowa Vmotion®, offre alle farmacie la possibilità di organizzare in maniera flessibile e chiara la presentazione dei prodotti e delle comunicazioni in farmacia: dall'area espositiva, passando per la libera vendita, fino alla vetrina. [mobil-m.it](http://mobil-m.it)



**PHARMA24H BY MAGEX**

**Un distributore che pensa a tutto**

Quanto il pubblico apprezzi la possibilità di trovare i prodotti essenziali della farmacia, a qualsiasi ora, è ormai comprovato. I distributori automatici Pharma24H by Magex, però, si propongono come un vero e proprio valore aggiunto: grazie al sistema di trasporto brevettato, senza spirali, è possibile organizzare lo spazio interno del distributore secondo le preferenze e adattare larghezza e altezza ai propri prodotti, senza necessità di intervento tecnico. I cassetti possono essere ricaricati in tutta comodità sia dal fronte sia dal retro della macchina. Il *software* Magex garantisce intanto un'esperienza d'acquisto più soddisfacente e sicura, perché permette di illustrare le specifiche del prodotto attraverso descrizioni, testi e video. I distributori automatici Magex sono integrabili anche con sistema per il servizio notturno. (Nella foto: Colosseo per Pharmabox, al Miami International mall). [www.pharma24h.com](http://www.pharma24h.com)

**RADELME PHARMA LINE**

**Nuovi schermi a Led ancora più comodi**

Luminosi, visibili, ad alta definizione, a basso consumo energetico, facili da programmare e comodissimi da spostare nell'ambiente: l'azienda piacentina Neon Radelme, attiva da 20 anni nel campo dei servizi per la farmacia, ha lavorato per mettere a punto il *video wall* perfetto. Il risultato è una gamma di schermi a Led ideale per la pubblicità in vetrina o in qualsiasi spazio espositivo, sia all'interno sia all'esterno della farmacia. Il Led Wall di Radelme Pharma Line è pensato con ogni accorgimento pratico: sono disponibili soluzioni con un basamento mobile su ruote, per spostare il *visual* in modo comodo e veloce, facilitando anche le operazioni di pulizia. La gestione e il caricamento delle immagini o delle comunicazioni avviene in totale autonomia, direttamente attraverso il computer del punto vendita. [www.neonradelme.it](http://www.neonradelme.it)



**TECHNO FUSION**

**In evidenza quanto serve**

La croce a Led per farmacie è un mezzo pubblicitario molto efficace e, per questo, è fondamentale che si tratti davvero di un prodotto a elevata visibilità, forte impatto e tecnologicamente all'avanguardia. La croce a Led Smart di Techno Fusion risponde a questi requisiti, ed è l'unica dotata del più elevato grado di protezione IP 67, che impedisce l'infiltrazione di acqua, umidità e polvere. Così il prodotto mantiene a lungo le sue caratteristiche ottimali: inoltre, si tratta anche dell'unica croce a Led facilmente gestibile da uno *smartphone* tramite un'applicazione scaricabile da *Internet*, totalmente gratuita. Il dispositivo è dotato di controllo automatico e manuale della luminosità: oltre ai messaggi di testo preimpostati, visualizza anche ora, data e temperatura. [www.technofusion.it](http://www.technofusion.it)



## VENDI QUESTO LIBRO NELLA TUA FARMACIA:

l'intero ricavato servirà per insegnare ai "piccoli eroi"  
di Kids Kicking Cancer Italia a combattere il dolore



ACQUISTALO  
CON LO **SCONTO**  
**FARMACIE DEL 30%**  
SUL PREZZO  
DI COPERTINA  
**PAGHERAI € 17,50**  
**ANZICHÉ € 25**

## VINCI LO STRESS

insegna ad affrontare il dolore e la paura a testa alta  
attraverso 30 lezioni e 30 esercizi di meditazione  
proposti dai Martial Art Therapist di KKC

**Proedi**  
EDITORE  
[www.proeditore.it](http://www.proeditore.it)

La vendita del libro servirà a finanziare il **reclutamento**,  
la **formazione e la diffusione dei Martial Art Therapist volontari**  
di Kids Kicking Cancer Italia Onlus - [www.kkcitalia.it](http://www.kkcitalia.it)

DISTRIBUZIONE IN FARMACIA

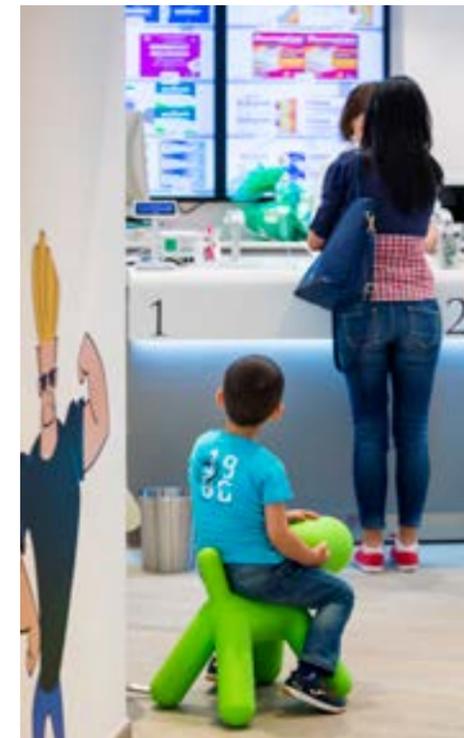


### PHARMACY ANALYTICS BY SARTORETTO VERNA

## Monitora davvero la tua clientela

Quante persone passano ogni giorno davanti alle vetrine della vostra farmacia? Quanto tempo trascorrono mediamente all'interno del punto vendita? E in quali situazioni si forma la fila alle casse? Sono solo alcune delle domande a cui si propone di rispondere Pharmacy Analytics di Sartoretto Verna™, la nuova tecnologia che permette di analizzare i bisogni dei clienti in farmacia, al fine di moltiplicare gli utili. Grazie all'utilizzo di speciali sensori e telecamere digitali (senza alcuna violazione della *privacy* perché le immagini non vengono registrate) il *software* permette di catturare le informazioni sui clienti

e analizzarle in tempo reale. Il presupposto è che qualsiasi impresa, per migliorare l'offerta e moltiplicare i guadagni, ha bisogno di testare nuove attività, misurare scientificamente i risultati e poi scegliere la strategia più remunerativa: in poche parole, ha bisogno di conoscere il proprio mercato per poterlo soddisfare al meglio, battendo la concorrenza. La data di nascita ufficiale di Pharmacy Analytics è il 16 Luglio 2017: per toccare con mano il prodotto, è possibile prenotare una visita attraverso il sito. [www.sartorettoverna.it](http://www.sartorettoverna.it)



**FOTO.** Le telecamere di Pharmacy Analytics possono catturare immagini sia all'interno, sia all'esterno del punto vendita (sopra). Il *software* elabora i dati in tempo reale, mostrando direttamente sul computer una schermata riassuntiva (a destra).



PRODOTTI

**Pelle e sorrisi perfetti prima e dopo l'esposizione al sole, tra natura e tecnologia. E occhiali per super-sportivi, per vedere l'estate da vicino...**



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

## ALÈS GROUPE

### NUOVA ARMONIA PER LA PELLE

Dall'*expertise* fitocosmetica di Alès Groupe e dalla grande tradizione fitoterapica della farmacopea coreana nasce **Jowaé**, nuovo marchio dermocosmetico naturale ed efficace. L'associazione dei lumifenoli antiossidanti con le piante tradizionali genera una linea completa di 21 prodotti, suddivisi in otto segmenti, specifici per ogni esigenza della pelle, anche la più sensibile. Gli estratti di *Sempervivum Tectorum*, grazie all'elevato contenuto di antiossidanti, regolano e riattivano i meccanismi biologici della pelle, proteggendola dalle aggressioni, in un rituale quotidiano in quattro fasi per detergere, preparare, attivare e trattare. Obiettivo: ristabilire l'armonia (in lingua coreana, appunto, "jowaé"), perché la pelle possa risplendere. Disponibile da settembre.



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



### DETOSSINANTE DA BERE

Per una pelle purificata e radiosa è fondamentale eliminare le tossine dall'interno. La ricerca di Ortis Laboratoires, da oltre vent'anni attiva in questo campo, ha creato una nuova *routine* detossinante quotidiana che si avvale di un vero e proprio *cocktail* biologico di piante. Il risultato è **Detoxine Pelle**, una bevanda ricca di vitamine, minerali e antiossidanti. La ricetta prevede un concentrato naturale di bardana, ortica, germogli di grano, betulla, rosmarino, psillio biondo e spirulina, un *mix* che svolge una triplice azione: protegge la pelle dalle aggressioni, la nutre e la idrata in profondità ed elimina le tossine. Il composto è disponibile in bustine da diluire con acqua, succo di frutta o latte vegetale. Senza coloranti né edulcoranti.



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



### OCCHIALI ANCHE PER LO SPORT

Dalla passione di **RD Design** arriva la prima collezione Sport 2017/18 in due modelli (maschera ad alta protezione e occhiale avvolgente aerodinamico) e in quattro colori (nero, bianco o fluo). Come sempre, la *mission* è la sicurezza degli occhi, che passa anche attraverso la qualità dei materiali. Le lenti in policarbonato offrono elevata qualità ottica, alta resistenza meccanica, alto indice di rifrazione, basso peso specifico, trattamento anti graffio e filtro UV fino a 380 nm. La montatura della linea sportiva **Cosmonauts Racing** è realizzata con un tecno-polimero speciale caratterizzato da una eccezionale resistenza alla piegatura e agli agenti chimici e biologicamente compatibile.



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



### LABBRA IDRATATE E MORBIDE

Per avere labbra idratate, morbide e belle anche in spiaggia, Incarose lancia Lip Mask, maschera monouso in tessuto-non tessuto, idratante ed emolliente. **Incarose Lip Mask** è un trattamento intensivo monouso a effetto super idratante per labbra morbide e vellutate: grazie alla presenza di acido ialuronico ad alto peso molecolare e di un polimero zuccherino, garantisce idratazione e protezione immediata contribuendo a ripristinare il giusto livello di idratazione cutanea. Dopo una posa di 15 minuti, dona sollievo immediato alle labbra e alla zona del contorno labbra, proteggendola e lasciandola morbida ed elastica.



[www.pollution-free.com](http://www.pollution-free.com)



### INCARNATO A PROVA DI SMOG

Anche l'inquinamento è un pericolo per la pelle, perché le impurità che ogni giorno si depositano sull'epidermide possono causare disidratazione, macchie e - in definitiva - invecchiamento cutaneo. **Pollution Free™** è la nuova linea completa anti-inquinamento pensata per la routine quotidiana di chi vive in città. La linea comprende latte detergente, acqua micellare, gel doccia, crema 24ore, maschera, siero e l'innovativo *spray*-barriera per viso e corpo. Tutti i prodotti sono a base di zeolite, un minerale di origine vulcanica che deterge e protegge la pelle dagli agenti inquinanti.



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



### IL SOLARE CHE PROTEGGE

Con il suo sistema filtrante di ultima generazione, altamente fotostabile, e il complesso iso-B<sub>3</sub> a base di isoflavoni di soia e vitamina B<sub>3</sub>, **Dermasol Dermoprotezione attiva di Mylan** è stata formulata per la protezione solare di soggetti con fototipi cutanei bassi (tipo I e tipo II) o per soggetti con fototipo cutaneo più elevato (III-IV) che necessitano di protezione elevata (fotosensibilità, macchie cutanee o elevata frequenza di esposizione solare in alta montagna o zone tropicali). La sua formulazione è specifica per proteggere la cute dai danni causati dai raggi ultravioletti e contrastare l'invecchiamento fotoindotto. Resistente all'acqua; senza profumo, parabeni, allergeni né alcol; non grasso e facile da stendere.

# Sollecitazioni senza seguito



Ismaele Passoni  
editore

Preg.mo Sig. Dr. Ismaele Passoni, [...] quale componente del Centro studi di Federfarma fin dalla sua costituzione, mi sento in dovere di fare alcune precisazioni di fronte al suo "sconcerto" per la presenza di pochi farmacisti al tavolo del 20 febbraio 2013, a cui lei era stato invitato a partecipare. Lo Statuto recita: «Il Centro studi è composto da cinque titolari di farmacia eletti dall'Assemblea per le loro capacità di studio e per l'esperienza nella vita associativa a livello provinciale, regionale e nazionale. È prevista la consulenza di esperti di volta in volta secondo l'argomento sottoposto al Centro studi. Il Centro studi esamina qualunque argomento inerente l'attività della farmacia [...]». Il Centro studi, di regola, si comporta in questo modo: identificato un problema, un tema, una necessità si riunisce e per prima cosa convoca un esperto, un tecnico, in ogni caso una persona riconosciuta eccellente nella materia per formare un tavolo di lavoro a cui in seguito dovranno partecipare le persone, gli esperti, i colleghi adatti al tavolo stesso. In questo modo sono stati affrontati negli anni: convenzione, remunerazione, costi della diretta, carta dei servizi e della qualità della farmacia, modifiche statuto Enpaf, redditività della farmacia, accesso ai farmaci, spending review, sperimentazione farmaci Osp 2, copertura assicurativa, ricerca Ipsos buone pratiche ecc... Ogni volta hanno partecipato cattedratici ed esperti [...]. Nel suo caso particolare, lei era stato identificato come persona esperta e affidabile per le competenze maturate nel settore della comunicazione e per individuare ipotesi di collaborazione in tal senso. Doveva seguire la fase successiva e l'incontro allargato con altri studiosi. È logico quindi che la prima riunione,

in ogni caso, dovesse essere ristretta e avere carattere propositivo. Ricordo benissimo [...] il suo interessante intervento accolto con estrema attenzione dai componenti: la predisposizione di un Libro Bianco destinato a politici e a colleghi, campagne in campo dell'educazione sanitaria, l'istituzione di una scuola per la dirigenza e di una scuola itinerante per la formazione, realizzazione di un portale della farmacia e di un quotidiano della farmacia on line. Mi sembra di ricordare che si sia parlato di un successivo incontro mai avvenuto. Spero venga ripreso in futuro. Cordiali saluti, Beppe Fornasa



Ritenevo e ritengo il Centro studi sovrabbondante di farmacisti, mentre al pari di enti consimili dovrebbe avvalersi di contributi di esperti provenienti dal mondo delle professioni, dell'università, della società civile. In alcune situazioni, a mia memoria, lo stesso presidente non appartiene alla categoria che è chiamato a stimolare, perché l'essenza di un Centro studi è la ricerca e lo sviluppo di qualsiasi attività, vuoi associativa vuoi professionale. E l'apporto più efficace viene da soggetti super partes. Non discuto quanto recita lo statuto di Federfarma, sostengo che le regole che ci si dà in sede di fondazione possono essere modificate, per adeguare il mondo di riferimento alle nuove realtà. Mi piacerebbe che i contributi esterni fossero più ampi e variegati, mutuando scelte di altri mondi, a evitare l'autoreferenzialità. E qui sono costretto a personalizzare, aiutato in questo dallo stesso componente del

precedente Centro studi che segnala nella sua cortesissima missiva il mio contributo alla riunione del febbraio 2013, alla quale fui invitato a partecipare in qualità di esperto di comunicazione. Fate caso alla data, parliamo di quattro anni fa abbondanti. Nell'occasione, come riferisce il mio garbato interlocutore, diedi vita a un «interessante intervento accolto con estrema attenzione dai componenti: un Libro Bianco destinato

*L'essenza di un Centro studi è la ricerca e lo sviluppo di qualsiasi attività, vuoi associativa vuoi professionale*

a politici e a colleghi, campagne in campo dell'educazione sanitaria, l'istituzione di una scuola per la dirigenza e di una scuola itinerante per la formazione, realizzazione di un portale della farmacia e di un quotidiano della farmacia on line». E aggiunge, sempre il mio interlocutore, «mi sembra di ricordare che si sia parlato di un successivo incontro mai avvenuto». Per carità, non rivendico in alcun modo quello che avrebbe potuto essere e non è stato, semplicemente vi prego di valutare se le mie sollecitazioni di allora, anche soltanto prese in considerazione in piccola parte, fossero o meno utili alla categoria. Mi avessero parlato di oneri insostenibili, in assenza di risorse, mi sarei arreso all'evidenza, così resta il dispiacere e un po' di amaro in bocca. ■



## PER RIGENERARSI OGNI GIORNO

ANTI  
OSSIDANTI

MAGNESIO  
POTASSIO

### MERITENE® REGENERVIS®

Contro la **stanchezza e spossatezza quotidiana**, o nei periodi di particolare **stress**, l'integratore di **Magnesio** e **Potassio** con Vitamine e Minerali **antiossidanti** e con **Coenzima Q10**, **Resveratrolo** e **Luteina**.

Scopri di più su [www.meritene.it](http://www.meritene.it)

Integratore alimentare. Non adatto per bambini al di sotto dei 3 anni di età. Gli integratori non vanno intesi come sostituti di una dieta varia ed equilibrata.



linea-atc

Nestlé Health Science

**Meritene®**  
NUTRIRSI BENE, VIVERE MEGLIO

QUANDO FINISCE IL SUV,  
COMINCIA STELVIO.



## ALFA ROMEO STELVIO

Val. Max. consumi ciclo combinato (l/100 km) 7. Emissioni CO<sub>2</sub> (g/km) 161.

*La meccanica delle emozioni*

