

ISSN 2612-3983

Anno XXVII | N° 6

Giugno 2026 | www.puntoeffe.it

PUNTO EFFE

IL **PUNTO** DI RIFERIMENTO
DEI TITOLARI DI **FARMACIA**

A TUTTA GALENICA

A colloquio con Luca Guizzon che, nonostante la giovane età, ha già alle spalle una lunga esperienza nel laboratorio galenico della farmacia di famiglia, a Vicenza

PARLIAMONE

Il punto
sulla professione
a Bologna

FITOTERAPIA

Rimedi per le macchie
cutanee

FISCO

A proposito
di ammortamenti

edra

Corso ECM FAD

L'evoluzione della farmacia tra servizi e telemedicina



Attivo fino al
31/12/2026



Responsabile
scientifico



3 moduli

**Elisa
Zoccarato**



8 crediti

*Farmacista, founder
Farmaconsulenze.com, docente
e consulente di gestione
aziendale per farmacie e
parafarmacie*



Gli obiettivi del corso

- Analizzare il **cambiamento del ruolo** del farmacista nella sanità moderna.
- Esaminare i **servizi** che possono essere implementati nella pratica quotidiana.
- Valutare come la **telemedicina** possa essere utilizzata per migliorare l'accesso e la qualità delle cure, facilitando la comunicazione tra farmacisti, pazienti e altri operatori sanitari.
- Approfondire gli **aspetti legali** ed **etici** fondamentali per la farmacia dei servizi.

SCOPRI IL CORSO

Vai su **shop.edraspa.it**



SARA VALENTE

NUTRIESTETICA

LA BELLEZZA ATTRAVERSO
LA CURA NUTRIZIONALE



NUTRIESTETICA®

La bellezza è lo specchio della salute. Con *Nutriestetica*, La bellezza attraverso la cura nutrizionale, la dott.ssa Valente presenta un metodo scientifico e innovativo che rivela come la nutrizione e la nutraceutica si fondono con la medicina antiaging e i trattamenti medico-estetici per affrontare gli inestetismi alla radice.

Non si tratta solo di curare la pelle dall'esterno, ma di andare in profondità, riequilibrando il corpo dall'interno con un approccio "In & Out" e di nutrire i tessuti in relazione alla tipologia di inestetismo e al trattamento estetico effettuato, garantendo risultati concreti e duraturi attraverso percorsi integrati. In questo libro scoprirai:

- Come la nutrizione e la nutraceutica possono sostenere la bellezza e contrastare l'invecchiamento cutaneo.
- L'importanza dell'asse intestino-pelle e del microbiota per la salute della pelle.
- Come trattamenti di nutrizione, medicina estetica e medicina anti-aging possono lavorare in sinergia per risultati duraturi e miglioramento della salute.
- Ricette di shot funzionali e strategie personalizzate per supportare la tua bellezza dall'interno e potenziare i trattamenti estetici.

Nutriestetica® non è solo un metodo, è una nuova base nel mondo della nutrizione, che unisce salute e bellezza in un percorso integrato e personalizzato.



LEGGI L'ESTRATTO
O ACQUISTA QUI



Scopri le nostre offerte
e arricchisci
la tua biblioteca
visitando il nostro sito
www.edizionilswr.it

6

24

30

Editoriale | Punti fermi e auspici

4

PARLIAMONE

COSMOFARMA 2026 | Il punto sulla professione

6

PRIMO PIANO

ECHI DAL WEB Violenza di genere sotto la lente	10
ECHI DAL WEB Spesa farmaceutica 2025	12
ECHI DAL WEB Il mercato degli integratori in Europa	14
INCONTRI Luca Guizzon	16
PAPER BLOG Farmacia dei servizi e obesità	21
DAL MONDO Un'Unione proattiva	23
INTEGRANDO In funzione anti acne	24
ATTUALITÀ Il Rapporto 2025 Federfarma-Cittadinanzattiva	26
GALENICA Un freno al fumo	28
FITOTERAPIA A fior di pelle	30
OMEOPATIA Rimedi antichi	34
VETERINARIA Prospettive professionali	36
PROFESSIONE Mal di pancia, una gestione corretta	38
FORMAZIONE Prevenzione e benessere cutaneo	40
GESTIONE Farmacisti a confronto	44
COSMESI Il nuovo Regolamento Ue sui cosmetici	46
MEDICINA In tema di diabete di tipo 1	48

RUBRICHE

Fiscale A proposito di iperammortamento	50
Normativa Biosimilari, un utilizzo consapevole	54
Iniziative Resilienza sanitaria globale	56
Dalle aziende Rapidità ed efficacia	59
Spigolature	60
Consigli	62
Il libro Il dolore invisibile	64

Direzione, Redazione, Marketing

Viale Forlanini, 21 - 20134 Milano
Tel.: 02.88184.1 - Fax: 02.88184.302
www.puntoeffe.it

Reg. Trib. di Milano n. 40 - 14/1/2000
ROC n. 23531 (Registro operatori
comunicazione)

Editore

Edra Media Srl

Direttore responsabile

Giorgio Albonetti

Coordinamento redazionale

Giuseppe Tandoi - g.tandoi@lswr.it

Collaboratori

Rachele Aspesi, Michela Bercigil,
Manuela Cuconato, Luca Guizzon,
Paolo Levantino,
Angelo Siviero, Paola Vettori,
Simona Zazzetta, Cristoforo Zervos

Responsabile pubblicità

Stefano Busconi - s.busconi@lswr.it
Direzione commerciale - dircom@lswr.it

Traffico

Ilaria Tandoi - i.tandoi@lswr.it

Abbonamenti

Tel. 02.82303.035
abbonamentiedra@lswr.it

Grafica e Immagine

Emanuela Contieri - e.contieri@lswr.it

Produzione

Antonio Iovene
a.iovene@lswr.it - Tel. 02.88184.222

Immagini

Adobe stock.
I diritti di riproduzione delle immagini sono stati
assolti in via preventiva. In caso di illustrazioni
i cui autori non siano reperibili, l'Editore onorerà
l'impegno a posteriori.

Stampa

TIPOGRAFIA GALLI S.r.l. - Gavirate (Va)

Prezzo di una copia euro 0,70.

A norma dell'art. 74 lett. C del DPR 26/10/72 n° 633 e
del DPR 28/12/72. Il pagamento dell'IVA è compreso
nel prezzo di vendita. Ai sensi dell'art. 13 del D.lgs.
196/03, i dati di tutti i lettori saranno trattati sia
manualmente, sia con strumenti informatici e saranno
utilizzati per l'invio di questa e di altre pubblicazioni
e di materiale informativo e promozionale. Le mo-

dalità di trattamento saranno conformi a quanto
previsto dall'art. 11 D.lgs 196/03. I dati potranno esse-
re comunicati a soggetti con i quali Edra S.p.A. in-
trattiene rapporti contrattuali necessari per l'invio
delle copie della rivista. Il titolare del trattamento
dei dati è Edra S.p.A., Via G. Spadolini 7 - 20141 Mila-
no, al quale il lettore si potrà rivolgere per chiedere
l'aggiornamento, l'integrazione, la cancellazione e
ogni altra operazione di cui all'art. 7 D.lgs 196/03.

www.puntoeffe.it
app.puntoeffe.it

Corso ECM FAD

Il ruolo dell'alimentazione per la prevenzione e la terapia oncologica



Attivo fino al
31/12/2026



Responsabile
scientifico

**Rachele
Aspesi**

*Farmacista ed Economo-Dietista,
specializzata in Educazione
Alimentare e Dietetica Applicata*



4 moduli



5 crediti

Gli obiettivi del corso

- Analizzare le forme oncologiche che attualmente sono maggiormente influenzate dallo stile di vita e comprendere il **ruolo preventivo** dell'alimentazione.
- Conoscere le **indicazioni alimentari più adatte** per il malato oncologico sottoposto a cure antitumorali, per ridurre il rischio di recidive neoplastiche e per fare prevenzione.
- Approfondire le indicazioni del **World Cancer Research Fund** in materia di alimentazione.

Corso accreditato per
**Farmacisti, Medici, Biologi, Infermieri,
Infermieri pediatrici, Chimici, Assistenti sanitari,
Dietisti**

SCOPRI IL CORSO

Vai su **shop.edraspa.it**

Edra Edizioni Srl
Viale Enrico Forlanini, 21
20134 Milano
Telefono: 02 881841





Punti fermi E AUSPICI

Davvero con piacere dedichiamo l'intervista di copertina di questo numero a Luca Guizzon, da tempo collaboratore di *Punto Effe*, che ci racconta la sua ormai lunga esperienza all'interno del laboratorio di galenica della farmacia di famiglia. Una scelta strategica che si è rivelata vincente.

La galenica è una disciplina antica eppure così moderna nell'ottica di un "sistema farmacia" che va sempre più integrandosi in quella realtà ampia e articolata che definiamo "sanità pubblica". Da leggere con attenzione, allora, consigli, indicazioni e controindicazioni per chi voglia intraprendere l'attività galenica.

Nel corso del convegno istituzionale della recente edizione di Cosmofarma - di cui sintetizziamo, in apertura della rivista, alcuni degli incontri più salienti - sono stati presentati gli esiti di una survey, commissionata dalla Fofi, sulle propensioni degli studenti di Farmacia e Ctf.

I dati che anche al presidente della Federazione degli ordini Andrea Mandelli sono sembrati più preoccupanti sono quelli che riguardano una certa propensione, da parte degli studenti, a guardare all'estero nel post laurea. Oltre a quelli che individuano nella farmacia territoriale non una prima scelta, una volta conseguito il titolo

di studio, ma una opzione che viene dopo l'impiego nella farmacia ospedaliera e nell'industria.

La situazione è complessa e tuttavia, quando si parla di "calo delle vocazioni" per il lavoro in farmacia bisogna tenere presente - come giustamente ha fatto notare il presidente di Federfarma Marco Cossolo a Cosmofarma - che si tratta di un fenomeno comune a molte professioni sanitarie, seppure con modalità diverse.

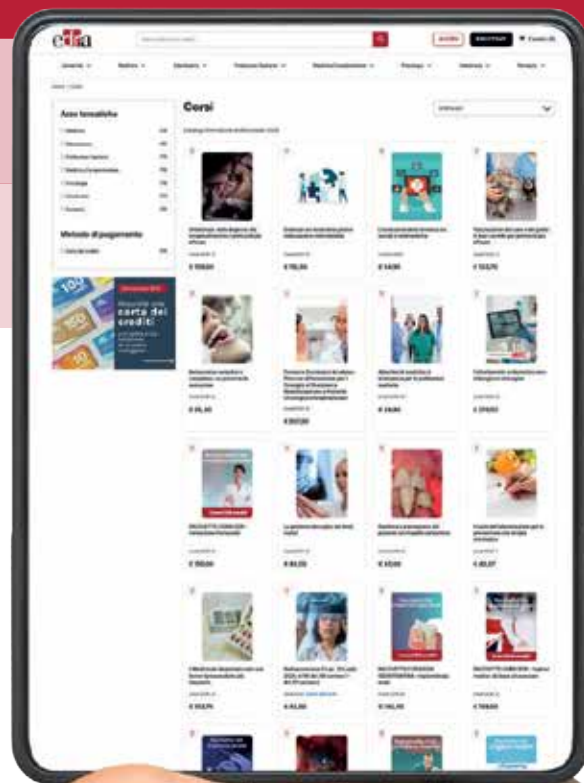
Bisogna comunque lavorare molto sui futuri farmacisti, concordano i vertici della categoria, con l'intento di far comprendere alle giovani leve le prospettive di una professione che richiede competenze sempre maggiori. In questo senso è da accogliere con interesse il nuovo corso dell'Enpaf, di cui pure si è parlato a Bologna, che si propone di andare oltre la dimensione strettamente previdenziale per offrire agli iscritti ulteriori tutele in termini welfare.

Certo è che mentre il percorso delle Case di comunità è ancora molto accidentato - con una operatività al momento parzialissima, a livello nazionale, di queste strutture previste dal Pnrr - la rete delle farmacie è già capillare ed efficiente, elemento essenziale di una rinnovata medicina del territorio.

La galenica
tra antico
e moderno
e le aspettative
degli studenti
di Farmacia
e Ctf



Formazione professionale online, accreditata e sempre accessibile



Corsi FAD per tutti i professionisti sanitari per aggiornare le proprie competenze in modo pratico, flessibile e riconosciuto.

Perché scegliere i nostri corsi:

- Corsi ECM accreditati dal Ministero della Salute
- Corsi non ECM per approfondimenti tecnici e pratici
- Attestati e crediti al completamento
- Accesso online 24/7 da ogni dispositivo
- Assistenza dedicata per ogni step

Dove e come acquistare

Accedi subito alla piattaforma Edra, scegli il corso e inizia la tua formazione in pochi click.

Assistenza dedicata:
abbonamenti@edra.it



Scansiona
il QR Code e
scopri tutti i
corsi disponibili

I punto sulla PROFESSIONE

A Cosmofarma dibattiti ad ampio raggio sul sistema farmacia nazionale, nel contesto di una sanità che sta cambiando radicalmente

Fanno bene il presidente della Fofi Andrea Mandelli e quello di Federfarma Marco Cossolo - intervenendo al convegno istituzionale di Cosmofarma - a ricordare che la questione della "carenza di vocazioni" non riguarda soltanto il mondo della farmacia ma tutte le professioni sanitarie, pur con modalità diverse. La sanità nazionale è in questi anni soggetta a forti impulsi di rinnovamento, tra riforma della medicina territoriale, fondi Pnrr, Farmacia dei servizi, progetti governativi sulla legislazione farmaceutica e sui nuovi assetti del Ssn. Tutti argomenti che ovviamente hanno attraversato l'annuale kermesse bolognese.

IL PARERE DEGLI STUDENTI

Molto interessanti gli esiti della prima indagine nazionale "Studenti Farmacia & CTF 2026", presentata a Cosmofarma da Emiliano Novelli, Ceo di UniversityBox, che l'ha realizzata per la Federazione degli ordini, su un campione di mille studenti, divisi tra Farmacia (70%) e Ctf (30%).

Per il 42% di essi l'idea della professione migliora nel corso degli anni ma solo uno su due ritiene di poter trovare lavoro entro un anno dalla laurea e il 62% pensa di andare all'estero. Poco più della metà del campione si dice poco informata sulla Farmacia dei servizi. Riguardo alle opzioni professionali la survey rivela che tra gli iscritti a Farmacia le aspirazioni si concentrano soprattutto sulla farmacia ospedaliera (20,8%), sull'industria farmaceutica (18,7%) e sulla farmacia territoriale (18,1%), mentre tra gli studenti di Ctf prevale nettamente l'interesse per l'industria farmaceutica (29,8%). Percentuali non proprio esaltanti, anche se Novelli sottolinea che è vero che «per gli studenti di Farmacia la farmacia territoriale è la terza scelta, ma le distanze rispetto alle altre opzioni sono minime. Questo è un primo elemento interessante: significa che esiste uno spazio reale per aumentare la conoscenza e l'attrattività della farmacia territoriale, che potrebbe diventare anche la prima scelta».

Un suggerimento che Mandelli coglie al volo promettendo, a nome della Fofi, il massimo impegno per comprendere le ragioni della sfiducia di molti studenti verso un avvenire all'interno dei confini nazionali e la tendenza a svalutare un po' il lavoro dietro al banco, rispetto alle alternative esistenti.

Cossolo, da parte sua, ritorna alla «furia liberista» che ha caratterizzato il primo decennio, e poco più, del secolo: parafarmacie, liberalizzazione di orari e turni... Scelte dannose per il sistema nel suo insieme. «Ora però bisogna superare la prudenza, andare oltre. In farmacia è in atto un forte cambiamento ma non tutti lo percepiscono. Eppure della medicina di prossimità che si sta costruendo la farmacia è un pilastro».

Tanto più, fa notare il presidente della Fondazione Cannavò Luigi d'Ambrosio Lettieri, «che il migliaio di case di comunità previste del Pnrr non possono garantire la copertura territoriale delle farmacie. Semmai bisogna impegnarsi a che studenti e cittadini siano più al corrente delle prestazioni offerte dalla Farmacia dei servizi».

Ottime queste prospettive professionali - condivide il presidente di Utifar Eugenio Leopardi - ma «attenzione, anche in farmacia, alle derive commerciali, a quelle scontistiche che svalutano la categoria nel suo insieme».



RURALI E PNRR

Inizialmente i cento milioni destinati dal Piano nazionale di ripresa e resilienza a sostenere le farmacie rurali erano limitati a quelle situate in Comuni fino a 1.300 abitanti. In seguito il provvedimento è stato esteso a quelle site in Comuni fino a 5.000 abitanti.

A oggi la situazione è quella delineata a Cosmofarma - nel convegno organizzato da Sunifar e Fondazione Cannavò - da Antonio Palmisano, coordinatore della Struttura di missione Pnrr presso la presidenza del Consiglio dei ministri: «Sono 1.800 le farmacie finanziate, 700 delle quali hanno già completato gli interventi. Se si riuscisse a completare entro il 30 giugno l'iter di altre 400 farmacie che hanno presentato domanda di accesso ai fondi, si sarebbero finanziate, in totale, 2.200 farmacie. In pratica il 50% delle strutture potenzialmente raggiungibili dalle sovvenzioni».

Palmisano ricorda altresì l'entità complessiva del Pnrr, articolato in diverse aree di intervento: circa 194 miliardi di euro, dei quali una settantina a fondo perduto, il resto configurati come prestiti.

In apertura dei lavori il presidente di Sunifar Gianni Petrosillo aveva ricordato che le farmacie rurali rappresentano un asset importante anche nel contesto della Piattaforma nazionale di telemedicina, dal momento che Agenas si è impegnata a fornire loro in comodato d'uso i dispositivi per partecipare al progetto.

Nel suo intervento il presidente di Assofarm Luca Pieri allarga lo sguardo ricordando che l'attenzione posta dal Pnrr alle rurali fa parte di un più ampio tentativo di rilancio delle aree interne del Paese, da tempo soggette a processi di desertificazione e di impoverimento economico. Concetto ripreso da Mario Giaccone, tesoriere della Fofi: «L'utilizzo della telemedicina è fondamentale nelle aree più sprovviste di servizi sanitari». Dove può capitare, ai cittadini, di avere nella farmacia l'unico riferimento territoriale, in termini di assistenza. Giaccone si sofferma poi sul ruolo svolto da Proservice - società di servizi della Federazione degli ordini, di cui è presidente - nel supportare dal punto di vista burocratico-amministrativo quelle



farmacie rurali che, pur interessate ai fondi Pnrr, avevano le maggiori difficoltà a partecipare ai bandi.

Fondi Pnrr a cui è possibile accedere previa adeguata formazione, quella garantita dai quattro corsi organizzati dalla Fondazione Cannavò, come ricordato in chiusura da D'Ambrosio Lettieri.

IN TEMA DI PREVIDENZA

Previdenza, welfare integrato e sostenibilità della professione al centro del convegno organizzato dall'Enpaf: "Essere previdenti. Il primo investimento sulla propria professione". Ovvero, la previdenza come leva strategica di stabilità e continuità per l'intero settore.

Davanti a una platea gremita di studenti universitari Franco Falorni - commercialista e docente presso il dipartimento di Farmacia dell'Università di Pisa - invita i giovani a

«investire sulla conoscenza, il che significa porsi già ora delle domande sul proprio futuro. Quando andrò in pensione? A quanto ammonterà l'assegno? Potrebbe arrivare l'età dell'indigenza? Ricordiamoci che si stima che attorno al 2050 in Italia il numero dei cittadini che lavorano e quello dei pensionati sarà più o meno lo stesso».

Potrebbe sembrare una provocazione parlare di pensione a chi ancora deve entrare nel mercato del lavoro ma non è così: per Falorni occorre che già tra gli studenti si diffonda «una cultura della previdenza, in modo che quelli che a breve praticheranno la professione maturino consapevolezza e strumenti di pianificazione già durante il percorso universitario».

Più focalizzato sugli scenari globali, cui non può essere estraneo nemmeno il mondo della farmacia, l'intervento di Oscar Di Montigny, presidente di Grateful Founda-



tion, che si sofferma su un'epoca, la nostra, di grande crescita scientifica e tecnologica - «l'Intelligenza artificiale è ancora allo 0,1% della sua potenzialità» - e al contempo di grande instabilità, anche finanziaria. In questa ottica il contributo previdenziale non è soltanto un adempimento ma una partecipazione attiva alla costruzione di un sistema di protezione e continuità collettiva. Partendo dal presupposto che la farmacia si sta ormai imponendo «come presidio relazionale sanitario, l'auspicio che è che nessuno pensi, se ritiene necessario in qualche modo modificare il sistema, di poterlo fare individualmente. I sistemi si cambiano da dentro, agendo in collaborazione con gli altri».

L'appello finale agli studenti è quello del presidente Maurizio Pace, che di questo nuovo corso di Enpaf, volto a dare sempre più spazio alle politiche di welfare, è il principale artefice: «Conoscere, studiare, informarsi per tenere alto il valore della professione all'interno della comunità».

IL PROGETTO MIMOSA LOMBARDIA

Il Progetto Mimosa nasce nel 2013, nell'alveo di Farmaciste Insieme che, come ricorda la presidente Angela Margiotta, «negli anni si è trasformata da associazione di volontariato a presidio socio-sanitario». Solo un anno fa il Progetto, grazie alla firma di un Protocollo d'intesa con il ministero per le Pari Opportunità, assumeva un carattere istituzionale. Cosmofarma è invece l'occasione per presentare il progetto pilota Mimosa Lombardia, che nasce con l'intento di dare piena attuazione, sul territorio lombardo, ai principi ispirativi dell'iniziativa partita oltre un decennio fa.

«Farmaciste Insieme rappresenta una delle esperienze più significative sviluppate dalla farmacia italiana sul piano sociale», sottolinea la presidente di Federfarma Lombardia Annarosa Racca. «Con Mimosa Lombardia vogliamo trasformare la capillarità delle oltre 3.000 farmacie lombarde in una rete concreta di sostegno, ascolto e orientamento per le donne vittime di violenza. Io stessa nella mia attività quotidiana dietro al banco ho avuto modo di venire in contatto con donne che hanno attraversato esperienze di questo genere e che magari, da un certo punto di vista, erano insospettabili».

Il progetto prevede webinar formativi,

percorsi dedicati alle farmaciste, strumenti informativi e il coinvolgimento di istituzioni, associazioni e professionisti sanitari. Tra gli obiettivi anche il rafforzamento delle collaborazioni con i territori e con Anci per sviluppare modelli integrati di presa in carico e prevenzione. A occuparsi in prima persona del progetto - che può avvalersi per le iniziative di carattere digitale della infrastruttura telematica di Federfarma Lombardia - sarà Clara Motinelli, presidente dell'associazione provinciale di Brescia.

Alla base di tutto la *mission* originaria del Progetto Mimosa, sintetizzata da Margiotta: informare le donne su cosa sia la violenza e su quali strumenti abbiano a disposizione per liberarsene, portando nelle farmacie materiali, vademecum, informazioni, contatti. Attraverso l'utilizzo di strumenti digitali come la App Attraverso FreeBees, la collaborazione con centri antiviolenza, forze dell'ordine e servizi territoriali, le farmacie possono intercettare situazioni di fragilità spesso invisibili e accompagnare le donne verso percorsi di tutela e supporto. ●

I NUOVI VERTICI DI FENAGIFAR

Cosmofarma è stata anche l'occasione per rendere noti i nuovi vertici di Fenagifar. La Federazione nazionale dei giovani farmacisti ha rinnovato i propri organi dirigenti con l'elezione alla presidenza di Francesco Ferro Russo, che raccoglie il testimone da Vladimiro Grieco.

Accanto al nuovo presidente è stato nominato un esecutivo composto da Ginevra Giannantonio e Francesca Saccà (vice presidenti); Federica Faccitondo (segretario) e Tommaso Emanuelli (tesoriere).

Rinnovato anche il Consiglio nazionale, formato da Gian Maria Rossi, Leopoldo Coppolino, Eugenio Megale, Gianluca Cammarata, Maria Vittoria El Dalati, Pietro Gazzola e Francesca Zanello. Eletti inoltre i componenti del Collegio dei revisori: Davide Colli Lanzi, Pasquale D'Amico, Giorgio La Porta e Francesca Pompeo. Il Collegio dei probiviri sarà invece composto da Mattia Sundas, Giulia Matranga, Cosimo Amente e Federico Bruccoleri.



Violenza DI GENERE SOTTO LALENTE



**LA PUBBLICAZIONE
DEI RISULTATI
DELL'INDAGINE
È PREVISTA
PER IL PROSSIMO
AUTUNNO**

Abusi nei luoghi
di lavoro,
l'Ordine dei farmacisti
francese avvia
una survey nazionale



In Francia, l'*Ordre national des pharmaciens* - organismo che regola la professione e gestisce l'iscrizione all'albo dei farmacisti francesi - ha avviato una prima indagine nazionale sulle violenze sessiste e sessuali nei luoghi di lavoro dove operano i farmacisti. Lo riporta *Le Quotidien du Pharmacien*. L'obiettivo è valutare la diffusione del fenomeno e il suo impatto sul lavoro e sulla salute dei professionisti, al fine di programmare un possibile piano di intervento.

UN PIANO GOVERNATIVO SULLA PREVENZIONE

A partire dal 28 aprile tutti i farmacisti francesi iscritti all'Ordine hanno ricevuto

via e-mail un questionario anonimo, predisposto dall'istituto indipendente "Viavoice" e compilabile entro quattro settimane. Le risposte saranno tutte anonime, con la libertà per i professionisti di poter o meno aderire. L'iniziativa è stata annunciata dalla presidente del Consiglio nazionale degli ordini francese Carine Wolf-Thal e riguarda anche i farmacisti tirocinanti.

L'indagine si inserisce nel piano governativo francese di prevenzione e contrasto alle violenze sessiste e sessuali presentato nel 2025 da Yannick Neuder, allora Ministro della Salute.

Esperienze analoghe condotte dagli ordini dei medici e degli infermieri francesi hanno già evidenziato episodi di molestie e aggressioni.

Per i farmacisti si tratta della prima rilevazione strutturata a livello nazionale. I risultati saranno resi pubblici nell'autunno 2026 e serviranno a definire azioni di prevenzione e misure di supporto per i professionisti coinvolti. ●

GIULIA PENAZZI

Pelle a pelle

**GUIDA ALLA CURA DELLA PELLE
IN GRAVIDANZA E NEL NEONATO**

Durante la gravidanza i capelli e la pelle possono manifestare cambiamenti: per alcune donne in meglio, per altre si può verificare un'esacerbazione di qualche situazione latente o preesistente ma poco evidente. È quindi importante capire quali sono le problematiche e come risolverle, in modo da arrivare al parto nella migliore forma possibile.

Con "Pelle a Pelle" **Giulia Penazzi** - Farmacista, Dottore di Ricerca in Biotecnologia degli alimenti e Specialista in Scienze e tecnologie cosmetiche - descrive, innanzi tutto, **i principali cambiamenti della pelle e dei capelli in gravidanza**. Successivamente fornisce **consigli pratici di skincare e suggerimenti** su quali prodotti possono essere utilizzati e quali sono da evitare. Sono inoltre presenti **contributi di professionisti** dedicati al corretto **esercizio fisico**, alla respirazione e alla **preparazione al parto e gestione del puerperio**.

La seconda parte del volume è dedicata al **neonato**: **la sua pelle ha bisogno di attenzioni particolari e specificamente dedicate**. Vengono quindi trattate le **esigenze cutanee principali del bambino**, dall'igiene al nutrimento fino alla protezione solare.

L'autrice **descrive anche le principali problematiche cutanee dei bambini**, come dermatite irritativa da contatto e allergica, dermatite atopica, dermatite periorale, sudamina e crosta latte, e **offre consigli su come affrontarle**.



LEGGI L'ESTRATTO
O ACQUISTA QUI



“ Scopri le nostre offerte
e arricchisci
la tua biblioteca
visitando il nostro sito

www.edizionilswr.it”

Un primo BILANCIO

Spesa farmaceutica, nei primi dieci mesi del 2025, sfioramento di 3,77 miliardi. Convenzionata in crescita per effetto della riclassificazione delle gliflozine

La spesa farmaceutica supera i tetti programmati di 3,77 miliardi di euro nei primi dieci mesi del 2025, con gli acquisti diretti che si confermano ampiamente oltre il limite previsto e una dinamica della convenzionata influenzata anche dal recepimento, non ancora completo, della riclassificazione delle gliflozine dalla fascia A-PHT alla fascia A.

È quanto emerge dal "Monitoraggio della spesa farmaceutica nazionale e regionale gennaio-ottobre 2025", presentato al Consiglio di amministrazione dell'Aifa.

NEL DETTAGLIO

Nel complesso la spesa farmaceutica pubblica totale (acquisti diretti + convenzionata) «nei primi 10 mesi dell'anno si attesta a 21 miliardi e 27 milioni di euro, con uno scostamento dal tetto programmato pari a 3,77 miliardi di euro». Nel dettaglio, «la spesa dei medicinali dispensati attraverso le farmacie aperte al pubblico risulta pari a 7.208,8 milioni di euro (6,39% del Fondo sanitario nazionale, Fsn)», mentre «quella relativa ai medicinali acquistati direttamente dalle strutture sanitarie pubbliche risulta pari a 13.605,9 milioni di euro (12,06% del Fsn)».

I dati sono al netto della spesa per farmaci innovativi e antibiotici per infezioni da germi multiresistenti (654,9 milioni di euro) e per gas medicinali (212,6 milioni di euro). Rispetto al monitoraggio precedente, «l'incidenza della spesa complessiva (conven-

zionata, acquisti diretti e ossigeno) è aumentata da 18,15 a 18,64%».

Il monitoraggio evidenzia una marcata variabilità territoriale, con «un'incidenza della spesa rispetto al Fondo sanitario nazionale che varia dal 15,04% della Sardegna al 10,10% e al 10,03%, rispettivamente, di Lombardia e Provincia autonoma di Trento». Per la spesa convenzionata, otto Regioni hanno superato il tetto del 6,80%, mentre cinque si collocano «ampiamente all'interno del tetto (<5,5%)».

ACQUISTI DIRETTI SOPRA IL TETTO MA LA CRESCITA RALLENTA

Il confronto con il tetto dell'8,3% evidenzia un'incidenza del 12,06%, «superiore rispetto a quella registrata nel medesimo periodo dell'anno precedente (11,33%), in sfioramento del tetto di 4.243,9 milioni di euro».

L'Aifa rileva tuttavia un rallentamento della crescita: «L'incremento di spesa osservato in questo canale tra gennaio-ottobre 2025 e lo stesso periodo del 2024 (+8,8%) risulta più contenuto rispetto a quello rilevato tra gennaio-ottobre 2024 e lo stesso periodo del 2023 (10,2%)».

Su un orizzonte più ampio, «la spesa per gli acquisti diretti di farmaci, relativi a tutte le classi di rimborsabilità, sostenuti dalle strutture sanitarie pubbliche ha registrato un incremento pari al +8,1% per il periodo gennaio-ottobre 2025 vs 2024, a





fronte del +9,4% del medesimo periodo del 2024 vs 2023».

**SPESA CONVENZIONATA
E RICLASSIFICAZIONE
DELLE GLIFLOZINE**

La spesa convenzionata si attesta a 7.208,8 milioni di euro, pari al 6,39% del Fsn, «valore superiore rispetto a quello registrato nel medesimo periodo dell'anno precedente (6,31%), in avanzo rispetto al tetto di 461,3 milioni di euro». La crescita è sostenuta anche dall'aumento dei volumi: «Il Monitoraggio evidenzia una crescita dello 0,4% del numero di dosi giornaliere dispensate (pari

**AIFA: IL TREND
DI CRESCITA
DELLA SPESA
FARMACEUTICA
È COMUNE
A TUTTI I PAESI
A ECONOMIA
AVANZATA**

a +75,5 milioni di euro), a cui corrisponde un incremento della spesa convenzionata netta a carico del Ssn di 252,6 milioni di euro (+3,7%), con sensibili differenze tra le Re-

gioni. La riclassificazione delle gliflozine, come evidenzia l'Aifa, «da un lato incrementerà la spesa convenzionata e dall'altro ridurrà quella per acquisti diretti».

TREND DI LUNGO PERIODO

L'andamento della spesa farmaceutica in Italia si conferma in crescita negli ultimi vent'anni, in linea con gli altri Paesi a economia avanzata dotati di sistemi sanitari pubblici. Tra i fattori indicati dall'Aifa figurano l'introduzione di farmaci biotecnologici e di terapie avanzate e l'evoluzione demografica caratterizzata dall'invecchiamento della popolazione. ●

*** FONTE**

<https://www.aifa.gov.it/-/monitoraggio-aifa-spesa-farmaceutica-gennaio-ottobre-2025>
https://www.aifa.gov.it/documents/20142/3073807/Monitoraggio_Spesa_gennaio-ottobre-2025.pdf

S

cenari

EUROPEI

Vitamine e sali minerali restano gli integratori più venduti nel continente, mentre crescono i prodotti per bellezza, salute urinaria e dolore

Le vitamine e i sali minerali si confermano gli integratori più venduti in Europa, appresentando nel 2025 il 34,5% del valore complessivo del mercato, seguiti dai prodotti per il benessere gastrointestinale. A trainare la crescita del mercato sono invece gli integratori per la bellezza, quelli dedicati alla salute urinaria e riproduttiva e i prodotti per il contrasto al dolore, segno di una domanda sempre più orientata a prevenzione, benessere funzionale e qualità della vita. Sono i dati e le riflessioni emersi nel corso dell'Assemblea annuale 2026 di Integratori & Salute, che conta circa 200 aziende nazionali e multinazionali su tutto il territorio italiano ed è parte di Unione Italiana Food.

CONFERME AL VERTICE

I dati presentati emergono da un'indagine di Iqvia: le tipologie più vendute a livello europeo gli integratori vitaminici e minerali (34,5% del valore), seguite dagli integratori per l'apparato gastro-intestinale (19,2%) a seguire quelli per la tosse e raffreddore (8,1%), per l'apparato urinario e riproduttivo (6,9%), tonici e stimolanti (6,8%) e gli integratori che sostengono calma, sonno e umore (6,2%).

I maggiori trend di crescita riguardano principalmente gli integratori per la bellezza (+13%), quelli relativi all'apparato urinario e riproduttivo (11%) e quelli che aiutano a contrastare il dolore (11%).

L'indagine ha messo in evidenza una spin-

ta del settore verso la ricerca, che porta avanti nuove evidenze scientifiche, l'evoluzione di formati e nuove tecnologie di prodotto e l'integrazione di servizi e soluzioni *digital health*.

I DRIVER DELLA CRESCITA

I driver del mercato - spiega Gilda Sala, Principal & Consulting Lead Consumer Health Iqvia - è guidato da due *driver*: «Da una parte, un consumatore più informato e orientato alla prevenzione che sa valutare ingredienti ed efficacia. Dall'altra, il peso crescente di categorie come apparato urinario, salute femminile, probiotici, stress/sonno, che sono quelle in cui medico e farmacista influenzano in modo determinante la scelta». A questo si aggiunge il fatto che la credibilità scientifica diventerà sempre più un fattore fondamentale di distinzione e prodotti e brand sostenuti da studi clinici solidi, *claim* approvati e dal consiglio di medico e farmacista emergeranno come partner preferenziali in farmacia e nella raccomandazione medica.

IN ITALIA SEMPRE CENTRALE LA FARMACIA

Conferme anche sui canali di vendita: l'omnicanalità si afferma come condizione di base del mercato, con consumatori che utilizzano trasversalmente farmacia, retail, digitale e social.

In Europa oltre il 60% delle aziende di inte-





gratori ha già investito in digitalizzazione: l'online vale in media il 25% delle vendite e sta crescendo più rapidamente rispetto all'offline, ma con livelli di penetrazione molto eterogenei nei diversi mercati europei. In Italia, per esempio, il peso delle *e-pharmacy* è ancora basso, pari all'8% del valore delle vendite, a conferma dell'importanza dei consigli forniti dai farmacisti, attraverso il canale fisico. Al contrario, l'online incide maggiormente in altri Paesi Europei, a partire dalla Germania, dove un quarto delle vendite di integratori alimentari (26%) avviene attraverso le *e-pharmacy*; seguono in questa classifica Repubblica Ceca, Russia e Slovacchia.

INNOVAZIONE, RICERCA E ARMONIZZAZIONE EUROPEA

Nel corso della tavola rotonda dell'Assemblea è emerso anche il tema dell'evoluzione futura del comparto, tra innovazione scientifica, regolazione e sostenibilità dei sistemi sanitari. Livia Menichetti, direttore generale di Ehpm, sottolinea la necessità di un maggiore coordinamento normati-

vo europeo per sostenere ricerca e sviluppo senza compromettere sicurezza e tutela del consumatore: «Ogni Paese dell'UE ha un proprio approccio nazionale all'integrazione alimentare». È evidente la necessità di «un approccio proporzionato, scientificamente fondato e basato sull'evidenza» che permetta di «garantire la sicurezza dei prodotti e standard di qualità elevati, permettendo al contempo di massimizzare l'innovazione e assicurare la tutela dei consumatori». Occorre «un dialogo strutturato ed efficace, basato sulla trasparenza» con i regolatori europei e nazionali.

Sul fronte sanitario Carlo Ranaudo, docente alla Federico II di Napoli, richiama il ruolo della nutraceutica scientificamente validata nella prevenzione primaria e nella promozione della longevità attiva, in un contesto caratterizzato da aumento delle cronicità e pressione sui sistemi sanitari: «La vera sfida della sanità è trasformare la longevità in anni di vita in buona salute. Non possiamo più considerare la spesa sanitaria come un costo ma come un in-

vestimento strategico fondato su prevenzione, innovazione e valutazione dei risultati reali». Secondo Ranaudo, «la sostenibilità si costruisce attraverso un nuovo paradigma di cura, capace di integrare tecnologie digitali, medicina personalizzata e approcci multidisciplinari».

A chiudere il confronto Arrigo Cicero, presidente della Società italiana di nutraceutica (Sinut), che evidenzia come l'innovazione nel settore passi non solo dai prodotti ma anche dalla crescita delle competenze scientifiche e cliniche degli operatori sanitari: «Nel mondo della nutraceutica l'innovazione non passa solo dal prodotto ma soprattutto dalla crescita della conoscenza scientifica e clinica degli operatori sanitari. Le tecnologie che migliorano bioaccessibilità, tollerabilità e formulazione dei principi attivi stanno contribuendo a rendere i nutraceutici più efficaci e gestibili». Bisogna «colmare il divario tra ricerca e regolazione, superando rigidità che spesso limitano il valore applicativo dell'evidenza scientifica». ●

A tutta GALENICA

A colloquio con Luca Guizzon che, nonostante la giovane età, ha già alle spalle una lunga esperienza nel laboratorio galenico della farmacia di famiglia, a Vicenza

Storico collaboratore di *Punto Effe* e di *Farmacista33*, Luca Guizzon, benché molto giovane, si occupa di galenica da molti anni, nella farmacia di famiglia Campedello, a Vicenza. Con lui abbiamo fatto una chiacchierata su questa attività peculiare di chi esercita la professione dietro al banco... e dentro a un laboratorio.

Luca, puoi fare un bilancio di questi anni di attività galenica?

Siamo collocati in una regione dove la galenica esiste ed è sempre esistita ma non è così diffusa e radicata come in altre regioni italiane. Ancora oggi alcuni medici, quando scrivono una ricetta galenica, "si sentono di scrivere una stregoneria". L'inizio è stato quindi sfidante: siamo partiti dalla produzione di piccoli lotti per poi riuscire, piano piano, a farci conoscere da pazienti e medici e di anno in anno crescere sempre di più, per quantità e varietà di preparazioni realizzate. Con l'arrivo della cannabis terapeutica abbiamo poi fatto l'impegnativa scelta di realizzare un laboratorio adatto alle formulazioni di preparati sterili e citotossici per completare il ventaglio di possibilità. Tutto questo non sarebbe possibile senza l'incontro fortunato e i consigli preziosi di figure di spicco del panorama galenico come il dottor Cosimo Violante.

E oggi?

Direi che ci possiamo ritenere soddisfatti della gamma dei preparati che proponiamo ai pazienti per soddisfare le loro esigenze terapeutiche.

Anche con i medici prescrittori, nel corso degli anni, si è sviluppato un rapporto di fiducia e collaborazione che ci spinge a trovare sempre nuove strategie per migliorare *compliance* e terapie nei pazienti.

Manteniamo tuttavia dei confini oltre i quali non ci spingiamo per scelta: lasciamo fare a chi ha più esperienza in quelle forme farmaceutiche anche se strutturalmente saremmo in grado di produrle. Per esempio le fiale iniettabili.

Qual è il valore aggiunto del laboratorio galenico, in termini di appeal della farmacia e di rapporto con cittadini?

Il laboratorio galenico, nella nostra esperienza, ha due facce: sicuramente consente molte soddisfazioni dal punto di vista professionale (lo riteniamo un po' all'origine della nostra professione) e personale.

Realizzare una formulazione ad hoc in grado di alleviare i sintomi o curare un paziente è quanto di più soddisfacente ci possa capitare: sia per noi che per il paziente, il quale si sente accudito per l'unicità dei sintomi che presenta.

E l'altra faccia?

Riguarda il dover soddisfare le aspettative di medici e pazienti. Non solo per quanto riguarda qualità ed efficacia, laddove concorriamo insieme al medico che decide la terapia. Quanto piuttosto per far capire al paziente che il preparato galenico non è un farmaco industriale. Vale a dire: spesso è impossibile la realizzazione "qui ed ora" di un preparato galenico. In una società dove il consumatore è abituato all'"ordine e ritiro", al "chiamo e mi arriva sotto casa tra due ore" talvolta si può creare qualche difficoltà di comprensione. Alcuni aspetti legislativi, poi, concorrono a complicare questo rapporto: la mancata dematerializzazione della prescrizione galenica, per esempio. Il fatto di ricevere in forma cartacea la ricetta (per quanto riguarda i farmaci a uso umano), in un mondo dove sempre più è tutto digitalizzato, risulta difficile da far comprendere ai pazienti, e anche ai medici.

Parliamo di prodotti, quali i più richiesti?

Credo che ogni farmacia, come laboratorio, alla fine crei un suo "ecosistema" dove alcune preparazioni la fanno da padrone su altre dal punto di vista di frequenza di realizzazione. Avendo la possibilità di allestire preparati sterili, molte richieste ci pervengono di colliri, poi ci sono le richieste per preparati dermatologici, specie per i tricologici. Avendo poi la possibilità di allestire in sicurezza i principi attivi citotossici, reprotossici e mutageni, anche molte richieste riguardano terapie con i cosiddetti "ormoni bioidentici" nelle varie formulazioni. I preparati veterinari sono molto richiesti, ormai hanno quasi raggiunto le richieste dei farmaci a uso umano, nella nostra realtà.

Quali le modalità in questo ambito?

Esistono in veterinaria esigenze terapeutiche particolari, soprattutto in fatto di dosaggio personalizzato: importante migliorare la compliance e la facilità di somministrazione ai proprietari. Infine, anche in campo veterinario, l'amore e la cura





per i cuccioli sta aumentando, così come le richieste di terapie per patologie che fino a qualche anno fa non venivano trattate.

E la cannabis?

La cannabis rimane sempre molto frequente nelle richieste, soprattutto da quando è stata resa possibile la rimborsabilità regionale. È un esempio unico a oggi nella nostra regione: richiede sicuramente uno sforzo in più da parte dei medici e, da parte nostra, specie per alcuni aspetti burocratici, ma ci ha permesso un salto di qualità nella percezione e gestione del galenico. L'arrivo della rimborsabilità per una preparazione galenica ci lascia

ben sperare che possa allargarsi anche ad altre situazioni, al fine di venire incontro alle esigenze dei pazienti.

Cinque consigli da dare a un titolare che voglia avviare un laboratorio e, anche, qualche controindicazione per evitare il flop

In base alla mia esperienza, posso consigliare questi cinque aspetti, che comprendono anche delle "avvertenze" per non fare il passo più lungo della gamba.

Cominciamo con il primo...

Non improvvisarsi: al giorno d'oggi vengo-

no proposti molti principi attivi e formulazioni quasi "pronte all'uso". In molti casi, però, nascondono delle valutazioni attente. *In primis* la possibilità di manipolare in sicurezza il principio attivo. Parliamo, per esempio, del testosterone, classificato come sostanza citotossica, reprotossica e mutagena, e richiede quindi strumentazione, Dpi e valutazioni sulla sicurezza adeguate. Inoltre, realizzare "come si deve" una preparazione galenica, soprattutto agli inizi, richiede tempo e studio: ritagliarsi del tempo per approfondire i vari aspetti (formulativi, legislativi, di sicurezza per l'operatore, per il paziente e per le altre preparazioni - *cross contamina-*



tion) è tanto più importante quanto più siamo all'inizio e di fronte a qualcosa di nuovo. La "preparazione al volo, tanto si fa così", rischia solo di portare spese e problemi, così come il "voglio fare tutto". Meglio specializzarsi in poche e ben fatte formulazioni. E si presti attenzione anche all'acquisto di macchinari: talvolta utili ed essenziali, alle volte finiscono poi per prendere la polvere o fare da poggia carte.

Il secondo.

Conoscere il territorio: se si vuole iniziare a sviluppare il laboratorio, è bene capire preliminarmente la clientela e i medici che fanno riferimento alla farmacia. Una farmacia con un ampio reparto veterinario potrà più facilmente essere conosciuta e ricevere richieste in tal senso. Ecco che allora ci si potrà concentrare su aromi, forme farmaceutiche adatte ai cani o ai gatti (notoriamente "palati" difficili). Viceversa, se la farmacia ha sempre avuto un buon nome per la cosmesi e la dermatologia, potrà invece più facilmente concentrarsi sullo sviluppo di creme o altri preparati topici. Sono solo alcuni esempi: l'importante, a mio giudizio, è non buttarsi in un ambito sconosciuto, dove si rischia di finire impantanati o demoralizzati per la difficoltà iniziale.

Il terzo.

Utilizzare le Norme di buona preparazione di Farmacopea: sappiamo tutti che, a prima vista, possono risultare più complesse da gestire. Proprio per questo può essere interessante iniziare da subito e

quindi proseguire con questa modalità. All'inizio si può partire con più agilità e implementare passo passo, piuttosto che fare un gran lavoro tutto in una volta. Non di meno, una volta realizzate, ci permetteranno di accedere con più facilità a certificazioni esterne e alla possibilità di realizzare a norma più tipi di preparazioni. Anche quelle che inizialmente non si era pensato di sviluppare.

Il quarto.

Corsi e società scientifiche, consulenze: soprattutto all'inizio consigliamo di non sottovalutare l'opportunità di chiedere consulenza a chi ha già sviluppato un laboratorio galenico o è esperto del settore. Come di seguire corsi e approfondimenti in merito per "riscoprire" quanto imparato all'università alla luce dello sviluppo che c'è stato negli anni sia dal punto di vista formulativo che degli attivi disponibili. Chiedere una consulenza personalizzata può essere poi interessante per confrontarsi circa l'organizzazione del laboratorio e i suoi obiettivi a medio e lungo termine.

E infine?

Lasciarsi entusiasmare: permettetemi di chiudere con una nota romantica. Credo che questo aspetto della professione, proprio perché profondamente caratterizzante, debba essere visto con spirito imprenditoriale ma anche con profonda passione e dedizione. Sicuramente sono molti gli aspetti da dover seguire, ma, personalmente, la soddisfazione di avere realizzato a regola d'arte un medicinale che

può aiutare a risolvere i sintomi o guarire un paziente, non ha prezzo.

Per chiudere, come state vivendo l'evoluzione recente della Farmacia dei servizi: è compatibile con l'attività galenica la sperimentazione avviata da Regione Veneto e Federfarma regionale in questi ultimi anni?

Noi consideriamo il laboratorio galenico come un servizio, che richiede dedizione, tempo e attenzione in ogni suo passaggio. Quindi lo vediamo come parte integrante della Farmacia dei servizi. Ma, proprio perché richiede molto tempo, per la struttura della nostra farmacia (sia come personale, sia di struttura) non lascia molto altro spazio se non per alcuni servizi che richiedono poco spazio e tempo per venire erogati: controllo pressorio, glicemia, prenotazioni Cup. A concorrere in questa nostra scelta, la presenza, nel raggio di poche centinaia di metri dalla farmacia, di svariate strutture accreditate per le prestazioni diagnostiche: ci sentiremmo quindi di creare dei "doppioni" con poca efficienza aggiunta rispetto a quanto già disponibile per il paziente sul territorio. Crediamo, tuttavia, che farmacie più attrezzate di spazi e con più personale riescano a soddisfare e attuare tutte le possibilità offerte dalla sperimentazione della Farmacia dei servizi di questi anni. Soprattutto nelle aree dove i servizi diagnostici svolti da terzi sono assenti. ●

NOVITÀ SULLO SCAFFALE

Bruno Riccardo Nicoloso
Laura Giordani
Michele Jommi

L'ORGANIZZAZIONE STRUTTURALE DEL SISTEMA FARMACIA



Il **“sistema farmacia”**, inteso, secondo una classica definizione, come un unicum di professione-struttura-servizio, **ha trovato una nuova dimensione sia nell’area terapeutica**, ove è stato integrato nel Servizio Sanitario Nazionale, sia nell’area salutare, ove è deputato a soddisfare le esigenze della società del benessere. In tale contesto l’organizzazione strutturale degli elementi costitutivi del “sistema farmacia” presuppone un loro equilibrio nella dinamica dell’attività svolta all’interno dei presidi ospedalieri e sul territorio. **In questa logica l’organizzazione delle farmacie ospedaliere si è evoluta in funzione della farmacia clinica**, proiettata verso la pharmaceutical care, e **quella delle farmacie territoriali si è evoluta in funzione della farmacia dei servizi**, proiettata verso il presidio sanitario polivalente: ciò sia in termini logistici che operativi, con la conseguente evoluzione dei relativi istituti che vengono ordinati dalla correlazione tra il diritto pubblico che disciplina il servizio e il diritto privato che disciplina l’impresa che lo assicura.

ACQUISTALO SU
www.edizioniedra.it



edra

Un ruolo STRATEGICO

Obesità, un'ulteriore area di interesse
per la farmacia dei servizi



Oggi l'obesità è riconosciuta come una malattia cronica complessa, multifattoriale e recidivante, associata a un aumentato rischio di patologie gravi che sono epidemia del nostro secolo: diabete di tipo 2, ipertensione, dislipidemie, malattie cardiovascolari, sindrome delle apnee ostruttive del sonno e numerose altre comorbidità.

In questo contesto, la nostra farmacia dei servizi può diventare un punto di riferimento fondamentale per la presa in carico territoriale del paziente obeso, grazie alla prossimità, all'accessibilità e al rapporto di fiducia che il farmacista instaura quotidianamente con il cittadino.

La farmacia può contribuire in modo concreto sia alla prevenzione sia al monitoraggio del paziente attraverso il controllo periodico dei principali parametri clinici e metabolici. Oltre alla misurazione di peso

corporeo, Bmi (*Body mass index*) e circonferenza addominale, l'utilizzo della bilancia impedenziometrica permette di valutare la composizione corporea nella sua interezza - dalla massa grassa alla massa magra, fino all'acqua corporea e al grasso viscerale - offrendo uno strumento utile per monitorare nel tempo i reali miglioramenti del paziente, anche al di là della semplice perdita di peso.

Importante è anche il ruolo delle autoanalisi in farmacia, che consentono uno screening rapido e continuativo dei principali fattori di rischio metabolico correlati all'obesità. Controlli come glicemia, emoglobina glicata e pannello lipidico permettono infatti di identificare precocemente situazioni a rischio e di monitorare l'efficacia delle modifiche dello stile di vita o delle terapie farmacologiche.

La farmacia dei servizi può, inoltre, supportare il medico e lo specialista nella valutazione delle complicanze cardiovascolari e respiratorie associate all'obesità. Prestazioni come Ecg, Holter cardiaco e Holter pressorio rappresentano strumenti utili nel follow-up del paziente con sindrome metabolica o ipertensione. Ma anche il monitoraggio del sonno mediante *sleep monitor* può aiutare nell'individuazione di sospette apnee ostruttive notturne, condizione frequentemente sottodiagnosticata nei pazienti obesi e strettamente correlata al rischio cardiovascolare.

Un ulteriore ambito di crescente importanza riguarda l'aderenza terapeutica ai nuovi farmaci utilizzati per il trattamento dell'obesità. Molecole come semaglutide e tirzepatide stanno modificando l'approccio terapeutico alla patologia ma richiedono un adeguato supporto al paziente per garantire corretto utilizzo, continuità terapeutica e gestione degli effetti collaterali più comuni, soprattutto gastrointestinali.

In questo contesto la nostra figura del farmacista territoriale ha un ruolo chiave nell'educazione sanitaria, attraverso semplici gesti di empatia e attenzione al paziente: spiegare le modalità corrette di somministrazione dei farmaci iniettabili; verificare la corretta conservazione dei dispositivi; promuovere l'aderenza alla terapia; supportare il paziente nel mantenimento delle modifiche dello stile di vita necessarie affinché il trattamento sia realmente efficace nel lungo periodo.

La gestione dell'obesità richiede dunque un approccio multidisciplinare e continuativo. La farmacia territoriale, grazie all'evoluzione verso il modello di farmacia dei servizi, può diventare sempre più un presidio sanitario di prossimità capace di intercettare precocemente il bisogno di salute, accompagnare il paziente nel percorso terapeutico e collaborare attivamente con medici e specialisti nella gestione di una patologia cronica sempre più diffusa. ●

SERENA MISSORI
ALESSANDRO GELLI

La dieta per **GLICEMIA e INSULINA** con il **METODO MISSORI-GELLI®**

Cura e preveni diabete, iperinsulinemia, sovrappeso, obesità, steatosi epatica senza privazioni, gestendo le emozioni e utilizzando le strategie più idonee in base al tuo biotipo

Il Metodo Missori-Gelli® ti fornisce gli strumenti per capire chi sei e di cosa hai bisogno, attraverso l'identificazione del biotipo morfologico prevalente, e a capire come gestire glicemia e insulina, spesso considerate nemiche da combattere.

“La dieta per glicemia e insulina con il Metodo Missori-Gelli®” è un volume **scientificamente aggiornato** che spiega come prevenire, curare e rendere reversibile - laddove possibile - le malattie metaboliche, la steatosi epatica, l'iperinsulinemia, il diabete, il sovrappeso e l'obesità.

In base al biotipo prevalente a cui appartieni troverai nel libro:

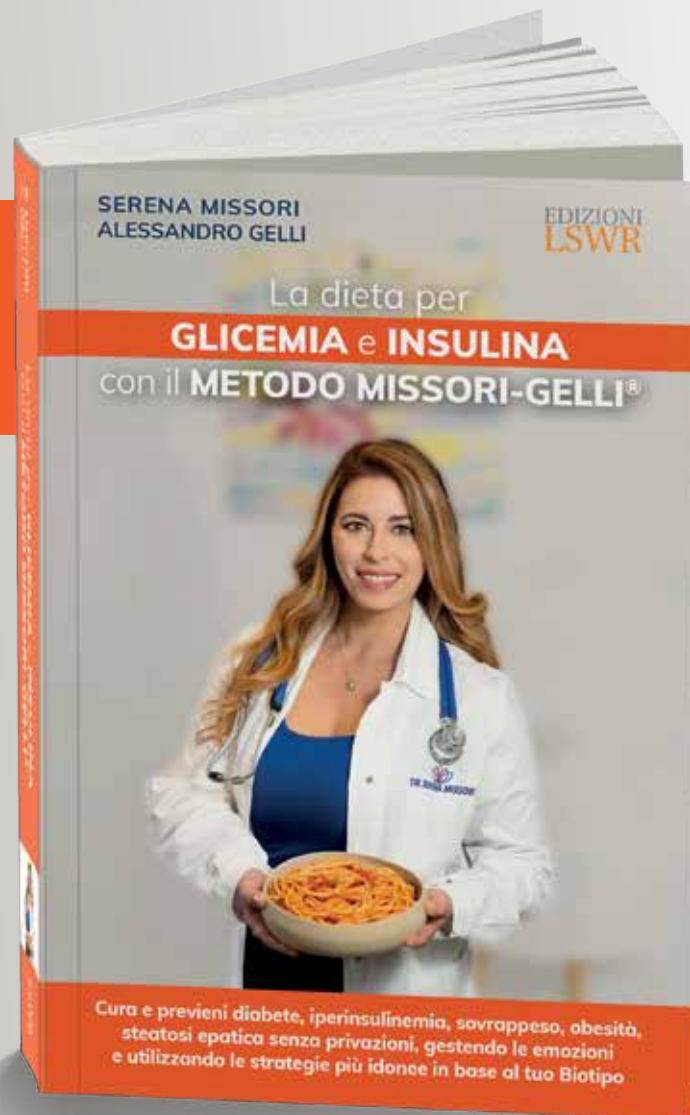
- dieta mediterranea equilibrata
- dieta vegetariana e vegana
- dieta chetogenica
- dieta low-carb

Troverai anche:

- protocolli di digiuno biotipizzati seguendo i ritmi circadiani
- come utilizzare gli integratori di supporto
- strategie di allenamento biotipizzato per ottimizzare glicemia e insulina
- gestione del sonno e dei ritmi circadiani

per ottimizzare la salute e godere appieno la vita, con consapevolezza attiva

CON BEN
16 MENÙ
SETTIMANALI



“ Scarica i contenuti gratuiti
del volume o acquista il libro qui
www.ladietaperglicemiaeinsulina.it ”

Un'Unione PROATTIVA

Dazi Usa sui farmaci, l'Irlanda chiede all'Ue una task force per il settore farmaceutico



L'Irlanda ha chiesto alla Commissione Europea di creare una *task force* per il settore farmaceutico, alla luce delle tensioni commerciali con gli Stati Uniti e delle possibili nuove tariffe doganali annunciate dall'amministrazione di Donald Trump. La richiesta emerge da una lettera visionata dall'emittente irlandese RTÉ News e inviata ai commissari europei Maroš Šefčovič e Olivér Várhelyi, rispettivamente responsabili del Commercio e della Salute.

Nel documento il governo irlandese afferma che l'attuale instabilità del commercio internazionale richiede un'azione "proattiva" per sostenere un settore considerato strategico per l'economia europea. La richiesta arriva dopo che l'amministrazione statunitense ha annunciato, il 2 aprile,

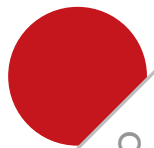
possibili dazi del 100% su diversi prodotti farmaceutici nell'ambito di un'indagine legata alla sicurezza nazionale. I dazi doganali potrebbero entrare in vigore entro 120 giorni dall'annuncio, mentre i produttori più piccoli avrebbero una proroga di 180 giorni. Attualmente gran parte dei prodotti farmaceutici europei esportati negli Stati Uniti resta soggetta a dazi del 15%, anche se alcune aziende possono ottenere aliquote pari a zero attraverso accordi sui prezzi e impegni di investimento produttivo negli Usa.

La lettera è stata firmata dalla ministra degli Esteri Helen McEntee, dalla ministra della Salute Jennifer Carroll MacNeill, dal ministro per l'Impresa Peter Burke e dal vice premier Simon Harris, che aveva già sostenuto lo scorso anno la creazione di una *task force* europea sul farmaceutico. Nel documento il governo irlandese sottolinea che il settore farmaceutico e quello dei dispositivi medici continuano ad avere un ruolo rilevante per ricerca, occupazione e investimenti in Europa. Dublino richiama inoltre le iniziative europee per rafforzare la competitività del comparto, tra cui il futuro *European Biotech Act* e le proposte di revisione della normativa sui dispositivi medici. L'Irlanda intende portare questi temi anche durante la sua prossima presidenza del Consiglio dell'Unione europea.



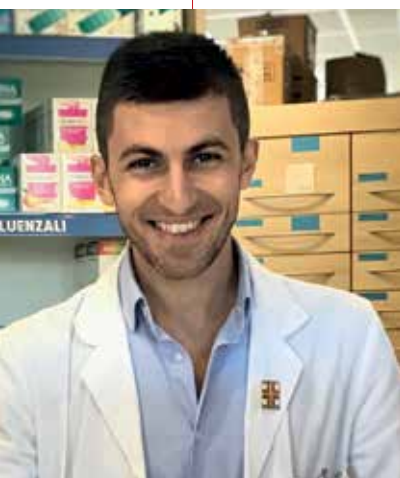
**NECESSARIO
RAFFORZARE
LA COMPETITIVITÀ
EUROPEA
ANCHE
NEL COMPARTO
BIOTECH**

Nel frattempo, la presidente dell'Unione Europea Ursula von der Leyen ha dichiarato che l'Unione «è preparata a ogni scenario» dopo la minaccia dell'amministrazione Trump di aumentare i dazi sulle auto europee dal 15% al 25%. Von der Leyen ha ribadito che Bruxelles continua a considerare valido l'accordo commerciale raggiunto lo scorso anno con Washington, sottolineando il completamento e l'attuazione degli impegni previsti dall'intesa, mantenendo aperte diverse opzioni nel caso in cui le nuove tariffe dovessero entrare in vigore. ●



In funzione ANTI ACNE

Efficacia e sicurezza del tea tree oil, dalle proprietà antimicrobiche e antinfiammatorie



L'acne è una patologia infiammatoria multifattoriale, caratterizzata da iperproduzione di sebo, alterazioni della cheratinizzazione follicolare, proliferazione di *Cutibacterium acnes* e risposta infiammatoria locale. In questo contesto il

tea tree oil ha attirato crescente interesse grazie alle sue proprietà antimicrobiche e antinfiammatorie, attribuite soprattutto al terpinen-4-olo, il suo principale composto attivo.

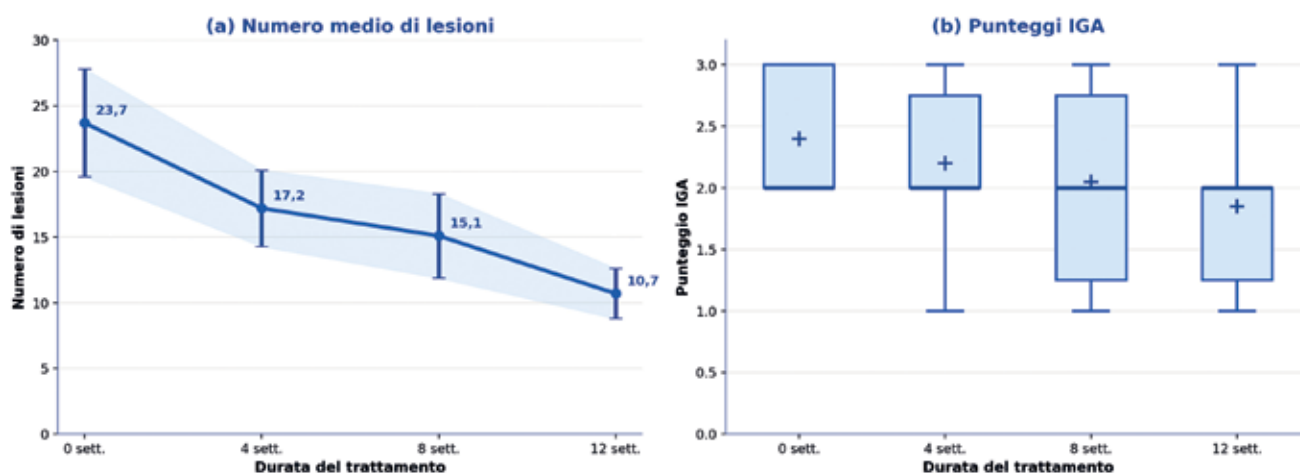
RIDUZIONE DELLE LESIONI ACNEICHE E MIGLIORAMENTO CLINICO

Una revisione sistematica con metanalisi, pubblicata sulla rivista *Phytotherapy Research*, ha valutato efficacia e sicurezza

del *tea tree oil* nel trattamento dell'acne volgare, analizzando sette studi clinici condotti su 445 partecipanti con acne lieve-moderata.

I trattamenti prevedevano formulazioni topiche di *tea tree oil* in concentrazioni comprese tra il 2% e il 5%, utilizzate per periodi variabili da 4 a 12 settimane. L'analisi complessiva dei dati ha mostrato che il TTO è associato a una riduzione significativa della gravità dell'acne rispetto ai controlli, con miglioramenti sia nel nu-

FIGURA 1 TEA TREE OIL NELL'ACNE: ANDAMENTO DEGLI INDICATORI CLINICI



Riduzione delle lesioni acneiche e miglioramento dei punteggi IGA durante il trattamento con tea tree oil. Grafici riadattati dallo studio pubblicato sull'*Australasian Journal of Dermatology*, relativi a soggetti con acne lieve-moderata trattati per 12 settimane con un gel a base di tea tree oil. Secondo gli autori, il tea tree oil potrebbe rappresentare un'opzione complementare e in alcuni casi alternativa ai trattamenti convenzionali, soprattutto nei pazienti che tollerano poco retinoidi topici o perossido di benzoile



mero di lesioni infiammatorie sia nei punteggi dell'*Investigator global assessment* (Iga), parametro utilizzato per valutare la severità clinica dell'acne. In particolare, il trattamento ha portato a una riduzione progressiva delle lesioni acneiche fino al 54% dopo 12 settimane, con quasi l'80% dei partecipanti che ha raggiunto un miglioramento clinico significativo.

TOLLERABILITÀ E SICUREZZA

Gli effetti indesiderati riportati negli studi sono risultati per lo più lievi e temporanei, come secchezza, lieve prurito, arrossamento o sensazione di bruciore. Non sono stati osservati eventi avversi gravi e, in alcune analisi, i trattamenti a base di *tea tree oil* hanno mostrato persino una minore incidenza di irritazione rispetto ai controlli.

PROSPETTIVE FUTURE

Gli autori concludono che il *tea tree oil* mostra benefici clinici moderati ma promettenti nel trattamento dell'acne, associati a una buona tollerabilità nel breve termine. Tuttavia, evidenziano anche la necessità di studi più ampi e standardizzati per definire meglio concentrazioni ottimali, durata del trattamento ed efficacia a lungo termine. ●

* FONTE

Ye, Y., J. J. Lim, Z. Huang, and F. T. Chew. 2026. "Efficacy and Safety of *Melaleuca alternifolia* (Tea Tree) Oil for Acne - A Systematic Review and Meta-Analysis." *Phytotherapy Research* 1-10. <https://doi.org/10.1002/ptr.70344>.

Un quadro GENERALE

Publicato il rapporto "Federfarma, la farmacia italiana 2025", elaborato dall'associazione dei titolari in collaborazione con Cittadinanzattiva

Nel 2024 le farmacie italiane si confermano non solo presidio sanitario di prossimità della sanità territoriale ma anche comparto economico: con oltre 100 mila addetti, di cui 76 mila dipendenti e 58 mila farmacisti collaboratori, il settore garantisce occupazione stabile.

Il fatturato complessivo è in crescita del 2,6% rispetto al 2023, si attesta a 25,8 miliardi di euro in una progressiva ripresa post-pandemia, e crescono le persone che entrano nelle farmacie, passate dai quasi 720 milioni del 2023 ai quasi 736 milioni del 2024.

A scattare la fotografia della farmacia italiana è il rapporto "Federfarma, La farmacia italiana 2025" elaborato insieme a Cittadinanzattiva, pubblicato alcune settimane fa.

RAGIONE SOCIALE E PERSONALE

In Italia le farmacie sono diventate 20.160, oltre il 60% è gestita in forma societaria e poco meno del 40% sotto forma di ditta individuale. I farmacisti titolari di farmacia e soci di società titolari di farmacia sono complessivamente 21.300: il 53% è costituito da donne. Ci sono poi 400 farmacisti associati in partecipazione e 2.100 farmacisti collaboratori di impresa familiare.

Le farmacie hanno una media di 200 utenti giornalieri e occupano circa 100.000 persone, di cui 76.000 dipendenti e 58.000 farmacisti collaboratori. L'età media di chi

lavora in farmacia è di 41 anni, segno di un profilo professionale maturo ma anche di un ricambio generazionale che avviene a un ritmo relativamente contenuto.

Gli ultimi anni hanno visto una diminuzione del numero di laureati in Farmacia: i dati di AlmaLaurea evidenziano una riduzione progressiva dalla cima del 2017 (5.095 laureati) fino ad arrivare a 4.030 nel 2023. Questo fenomeno potrebbe riflettere non solo il cambiamento nelle preferenze degli studenti ma anche la percezione delle opportunità occupazionali legate alla professione di farmacista, soprattutto considerando che il 72,8% dei laureati afferma di utilizzare pienamente le competenze acquisite e in un punteggio da 1 a 10 la soddisfazione media complessiva risulta 7,9. In termini di occupazione, il tasso di occupazione a cinque anni si stabilizza sul 91%, con il 70,8% che lavora con un contratto a tempo indeterminato, indice della stabilità del settore.

Comparando la situazione italiana con quella europea, si osserva che l'Italia è al vertice per numero di farmacisti impiegati nelle farmacie, con 86.000 professionisti, seguita da Regno Unito e Spagna, e il numero di farmacisti per farmacia in Italia (4,1) è superiore rispetto ad altre nazioni europee, come la Francia (2,5) o la Germania (3,0), suggerendo una maggiore densità di professionisti nelle farmacie italiane. Questo dato potrebbe influire su un

**IL FATTURATO
COMPLESSIVO
DEL 2024 SI ATTESTA
SUI 25,8 MILIARDI
DI EURO,
FACENDO SEGNARE
UN +2,6%
RISPETTO AL 2023**

mercato del lavoro più competitivo ma anche sull'elevato livello di servizio offerto ai pazienti.

LA SITUAZIONE ECONOMICA

Il rapporto mette in evidenza anche gli aspetti economici del settore, che ha visto una flessione nei ricavi provenienti dalla vendita di farmaci con ricetta, ma il quadro complessivo risulta in ripresa. Il fatturato delle farmacie è cresciuto del 2,6% nel 2024 rispetto all'anno precedente, arrivando a superare i 25 miliardi di euro. Il 56% di questo fatturato proviene dai farmaci prescritti, una parte che negli ultimi anni ha subito un calo a causa dei tagli alla spesa farmaceutica e della diffusione dei farmaci equivalenti. La crisi sanitaria del 2020 aveva determinato un calo del fatturato ma l'attuale trend di crescita sembra indicare un ritorno alla stabilità.

Dal punto di vista della segmentazione del mercato, il 2024 segna una crescita nei



settori non farmaceutici, con gli integratori alimentari che rappresentano la quota più significativa del mercato commerciale, generando 5 miliardi di euro, in aumento del 5,1% rispetto all'anno precedente. Questo riflette un cambiamento nelle abitudini di consumo dei cittadini, che si rivolgono sempre più alla farmacia per la salute preventiva e il benessere quotidiano. Al contrario, il comparto del parafarmaco ha subito una contrazione, segno delle difficoltà in un mercato sempre più competitivo.

Le farmacie italiane continuano a crescere in termini di superficie, con una media di 73,63 metri quadrati, con differenze si-

gnificativa tra le urbane che tendono a essere più grandi (81,32 mq) rispetto alle rurali (72,04 mq), e alle rurali sussidiate (54,03 mq). A testimonianza delle difficoltà economiche che le strutture più isolate devono affrontare.

INNOVAZIONE E DIGITALIZZAZIONE

Nel 2024 si è perfezionata l'adozione delle ricette elettroniche, che ora rappresenta-

no il 96% delle prescrizioni in Italia. La diffusione è particolarmente in Sicilia che si pone al primo posto (97,78%), ma anche al Centro-Nord la penetrazione è molto forte. In generale, l'Italia ha saputo fare fronte all'evoluzione digitale in ambito sanitario in modo piuttosto efficace, posizionandosi come uno dei leader europei nell'adozione delle ricette elettroniche, con vantaggi tangibili sia per i pazienti che per i farmacisti. ●

* FONTE

https://www.federfarma.it/Documenti/farmacia_italiana2025.aspx



Un freno AL FUMO

Citisina,
preparazione
galenica
indicata per dosaggi
personalizzati
nella lotta
alla dipendenza
da tabacco

La citisina è una sostanza di origine vegetale che negli ultimi anni ha attirato crescente attenzione come supporto per smettere di fumare. Pur essendo meno conosciuta rispetto ad altri farmaci antifumo, ha una lunga storia di utilizzo nell'Europa orientale ed è oggi oggetto di numerosi studi scientifici. La citisina è un alcaloide naturale estratto principalmente dalla pianta *Cytisus laburnum* (nota anche come maggiociondolo). La sua struttura chimica è simile a quella della nicotina ed è proprio questa somiglianza a renderla utile nella lotta contro la dipendenza dal fumo.

DIPENDENZA DA NICOTINA E STRATEGIE TERAPEUTICHE

L'uso del tabacco è una delle principali preoccupazioni per la salute pubblica ed è la causa più prevenibile di morbilità e mortalità in tutto il mondo. Smettere di fumare riduce i successivi eventi cardiovascolari e la mortalità. Il fumo è un vero e proprio disturbo cronico caratterizzato dallo sviluppo di uno stato di dipendenza dovuto principalmente alla nicotina. Questa condizione rende i fumatori generalmente incapaci di smettere di fumare senza aiuto. Sono disponibili diverse strategie per trattare la dipendenza dal fumo che includono sia terapie non farmacologiche (consulenza comportamentale) che farmacologiche. Attualmente è ben accettato che i farmaci per smettere di fumare siano efficaci e si-

curi in contesti reali. La terapia sostitutiva della nicotina (NRT), vareniclina, bupropione e citisina sono le principali strategie farmacologiche disponibili per smettere di fumare. Negli ultimi anni sono aumentati notevolmente gli studi per identificare l'efficacia di questi composti.

La citisina, un composto bioattivo naturale che viene principalmente isolato dalle piante della famiglia delle Leguminose (soprattutto i semi di *Laburnum anagyroides*), è commercializzata nell'Europa centrale e orientale da oltre cinquant'anni come ausilio nella gestione clinica della cessazione dal fumo. I suoi bersagli principali sono i recettori neuronali nicotinici dell'acetilcolina (nAChR): studi preclinici hanno dimostrato che le sue interazioni con vari sottotipi di nAChR situati in diverse aree del sistema nervoso centrale e periferico sono neuroprotettive. Inoltre, portano con sé un'ampia gamma di effetti biologici non solo sulla nicotina ma anche sulla dipendenza da alcol, sulla regolazione dell'umore, l'assunzione di cibo e l'attività motoria, oltre ad influenzare i sistemi autonomo e cardiovascolare.

SINTOMI DA ASTINENZA E MECCANISMO D'AZIONE

L'interruzione dell'uso del tabacco, e quindi dell'assunzione di nicotina, comporta una serie di sintomi da astinenza quali spossatezza, stanchezza, scarsa concentrazione e

STOP



irritabilità associati a riduzione della pressione sanguigna e dei livelli di zuccheri circolanti.

La citisina combina il mantenimento di livelli moderati di dopamina per contrastare i sintomi di astinenza (agendo come agonista) e riduce la soddisfazione del fumo (agendo come antagonista). La citisina è molto ben tollerata, anche se dosi elevate possono provocare nausea, vomito, vertigini, tachicardia e debolezza muscolare. Questi effetti passano rapidamente riducendo la dose.

FARMACO INDUSTRIALE E INDICAZIONI PER LA PREPARAZIONE GALENICA

Recentemente è entrato in commercio un farmaco industriale a base di citisina 1,5mg. La preparazione galenica ha quindi senso solo nel caso in cui il medico desideri evitare qualche eccipiente o modificare il dosaggio rispetto quanto presente in commercio.

SCHEMA TERAPEUTICO

Lo schema terapeutico di assunzione della citisina prevede, generalmente, un pe-

riodo iniziale con sei capsule al giorno, che poi verranno ridotte con l'avanzare della terapia.

ESEMPIO FORMULATIVO

- Materiali: cilindro graduato, incapsulatrice, mortaio, pestello, aspiratore di polveri
- Citisina 1,5 mg
- Eccipienti qb.
- Nel cilindro trasferire la quantità totale di eccipiente fino ad arrivare a un volume confacente il tipo di capsule da impiegare. Per esempio, per 100 capsule tipo 2 il cilindro dovrà arrivare a 30 ml.

Si pesa a parte il principio attivo e quindi si leviga su mortaio in progressione geometrica con l'eccipiente precedentemente calcolato fino ad omogeneità.

Dopo aver preparato l'incapsulatrice si procede quindi al riempimento delle capsule.

Lo schema terapeutico può variare a se-

conda delle indicazioni del medico. Può iniziare con una piramide, o direttamente da 6 a scalare. Dal 1° al 3° giorno: 1 compressa/capsula da 1,5 mg ogni 2 ore (6 compresse/capsule al giorno) esp: 8-10-12-14-16-18 con parallela riduzione del numero di sigarette fumate.

L'interruzione completa del fumo deve avvenire entro il quinto giorno di trattamento. Dal 4° al 12° giorno – 5 cpr/cps al giorno (1 cpr/cps ogni 2,5 ore) esp. 8-10.30-13-15.30-18, dal 13° al 16° giorno – 4 cpr/cps al giorno (1 cpr/cps ogni 3 ore) e così via.

Il cammino di un fumatore nella sua lotta contro l'assuefazione dal tabacco non si compone solo di un medicinale. Campagne di sensibilizzazione e leggi a livello nazionale sono un primo passo, a cui si affianca il consiglio del medico e un counseling psicomotivazionale e comportamentale. ●

FONTI

Medicamenta | Federico Giulietti, Andrea Filippini, Giulia Rosettani, Piero Giordano, Corrado Iacoacci, Francesco Spannella, Riccardo Sarzani. "Pharmacological Approach to Smoking Cessation: An Updated Review for Daily Clinical Practice". *High Blood Press Cardiovasc Prev.* 2020 Oct;27(5):349-362.



A fior DI PELLE

Macchie cutanee, dalla vitamina C alla curcuma:
i rimedi naturali per prevenzione e trattamento

Nella gestione delle macchie cutanee, i rimedi naturali non sono da considerarsi un'alternativa "soft" alla farmacologia. Una caratteristica peculiare di molti fitoterapici è l'attività pleiotropica ovvero la capacità di agire su diversi target biologici contemporaneamente. Questo aspetto, nel caso delle macchie cutanee rappresenta un notevole vantaggio. Infatti, nella loro genesi sono coinvolti diversi segnali biologici che si influenzano a vicenda come l'attivazione della tirosinasi (enzima deputato alla produzione di melanina), lo stress ossidativo, l'infiammazione cronica e le alterazioni della barriera cutanea.

Uno dei limiti più diffusi nell'opinione comune è considerare i fitocomposti o i *supplement* utili solo in prevenzione. In realtà, la letteratura suggerisce qualco-

sa di diverso. Ma andiamo per gradi, cominciamo con il definire cos'è una macchia cutanea e perché si forma.

COS'È E PERCHÉ SI FORMA

Si tratta di un'alterazione dovuta a iperpigmentazione (eccesso di melanina) o ipopigmentazione (deficit di melanina). Le cause principali sono l'esposizione non protetta ai raggi UV (stimolo principale), infiammazione, ormoni, farmaci e patologie sistemiche. Non tutte le macchie cutanee sono uguali: il termine è generico e comprende condizioni diverse come le lentigo solari, ben delimitate e legate all'esposizione UV, il melasma, più diffuso e ormono-dipendente, e l'iperpigmentazione post-infiammatoria (PIH), che compare dopo acne o irritazioni cutanee.

VITAMINA C, CURCUMA E LIQUIRIZIA

Tra i rimedi naturali utilizzati per il trattamento delle macchie cutanee un caso interessante è rappresentato dalla vitamina C. In uno studio clinico condotto su pazienti con melasma, l'applicazione topica di acido L-ascorbico al 25% ha determinato una riduzione significativa dell'indice Masi dopo 16 settimane, confermata anche da valutazioni strumentali. Si tratta quindi di un effetto concreto sulla pigmentazione, non di una semplice azione protettiva.

Molti studi si concentrano anche sui fitoterapici come la liquirizia, ben documentata per la sua capacità di ridurre sia la pigmentazione sia l'infiammazione, con effetti osservati in condizioni come melasma, acne e rosacea.



Accanto alla liquirizia anche la curcuma, grazie al principio attivo curcumina, riduce lo stress ossidativo, modula l'infiammazione e interferisce con l'attività della tirosinasi. Studi clinici mostrano miglioramenti visibili già dopo poche settimane di utilizzo topico.

Infine, c'è l'aloe vera con l'aloina contenuta al suo interno: possiede un'attività depigmentante delicata ma reale, che la rende particolarmente adatta nei trattamenti prolungati o nelle pelli più sensibili.

RIMEDI IN SINERGIA

Un altro concetto fondamentale della fitoterapia è la sinergia: la combinazione di più principi attivi determinano un risultato maggiore della sommatoria singole attività.

È il caso, per esempio, della combinazione tra *Artocarpus lakoocha* e *Glycyrrhiza glabra*, che ha dimostrato in modelli cellulari una riduzione del contenuto di melanina fino al 53%, intervenendo non solo sulla tirosinasi, ma anche su fattori regolatori chiave come MITF e sulle proteine correlate alla melanogenesi.

Un altro esempio di sinergia è la formulazione contenente acido cogico (un sottoprodotto della fermentazione del riso) al 2%, acido glicolico al 10% e idrochinone al 2%, che ha portato a una riduzione significativa del melasma dopo 12 settimane di applicazione.

Anche gli oli vegetali, spesso percepiti come semplici emollienti, mostrano un ruolo interessante contro le macchie. L'olio di argan, per esempio, in uno studio clinico della durata di 28 giorni ha evidenziato una

riduzione del contenuto di melanina nelle aree trattate, senza effetti irritativi. Un risultato interessante, soprattutto considerando la tollerabilità.

Accanto agli attivi più conosciuti, la ricerca sta esplorando nuove fonti di principi attivi e tra questi i composti marini stanno emergendo come una delle aree più promettenti. I florotannini estratti da alghe brune, per esempio, hanno mostrato in studi clinici miglioramenti nella pigmentazione, nell'elasticità e nell'idratazione cutanea. Anche la fucoxantina è stata associata a una riduzione della gravità del melasma, sebbene siano necessari ulteriori studi per confermare questi risultati. ●

* FONTI

Molecules. 2023; 18; 28(12):4839.
helpnaturhealth.com

Creiamo insieme la farmacia di domani



 **PUNTOEFFE**
il riferimento per i
titolari di farmacia

Punto Effe è da 27 anni la rivista dei titolari di farmacia.
Uno sguardo a 360° **su tutto il "sistema sanità"**: farmacia
dei servizi, istituzioni, industria, approfondimenti scientifici,
strategia e digital healthcare

www.puntoeffe.it



Rimedi ANTICHI

Sali di Schüssler, tra opzioni omeopatiche e sistema autonomo: il punto sulla terapia biochimica

I sali minerali sono impiegati a scopo terapeutico fin dall'antichità: gli effetti delle acque termali, per esempio, sono riconducibili al contenuto quali-quantitativo di minerali disciolti. Su questo principio si fonda il sistema elaborato dal medico tedesco Wilhelm Heinrich Schüssler, che nel XIX secolo identificò dodici sali minerali presenti nei tessuti umani e li ritenne essenziali per la funzione cellulare.

L'ipotesi di Schüssler era che una carenza o un'alterazione di questi sali potesse deter-

minare disfunzioni organiche. A differenza dell'integrazione minerale classica, il suo approccio non mira a fornire quantità significative di sostanza ma a stimolare la capacità dell'organismo di utilizzare i minerali già presenti, attraverso preparazioni diluite secondo metodiche simili a quelle omeopatiche, tipicamente D6 o D12.

UN SISTEMA A SÉ

Nel contesto della medicina omeopatica di fine Ottocento, l'introduzione della "terapia

biochimica" di Schüssler suscitò un vivace dibattito interno. Se da un lato alcuni medici accolsero con interesse l'idea di semplificare la pratica terapeutica attraverso l'uso di dodici sali minerali fondamentali, dall'altro molti esponenti dell'omeopatia classica, fedeli all'insegnamento di Samuel Hahnemann, espressero forti riserve. Le principali critiche riguardavano la riduzione dell'approccio individualizzato - cardine dell'omeopatia - a un sistema standardizzato e la scelta di diluizioni relativamente

TABELLA | DODICI SALI FONDAMENTALI

Schüssler individuò 12 sali fondamentali, ciascuno associato a indicazioni tradizionali specifiche:

Nome (latino)	Composizione	Indicazioni tradizionali
1 Calcium fluoratum	Fluoruro di calcio	Elasticità tessuti, pelle
2 Calcium phosphoricum	Fosfato di calcio	Crescita, ossa
3 Ferrum phosphoricum	Fosfato ferro	Stati infiammatori acuti
4 Kalium chloratum	Cloruro di potassio	Infiammazioni mucose
5 Kalium phosphoricum	Fosfato di potassio	Affaticamento nervoso
6 Kalium sulfuricum	Solfato di potassio	Stati infiammatori cronici
7 Magnesium phosphoricum	Fosfato di magnesio	Crampi, spasmi
8 Natrium chloratum	Cloruro di sodio	Equilibrio idrico
9 Natrium phosphoricum	Fosfato di sodio	Acidosi tissutale
10 Natrium sulfuricum	Solfato di sodio	Disintossicazione
11 Silicea	Biossido di silicio	Tessuti connettivi
12 Calcium sulfuricum	Solfato di calcio	Processi suppurativi

UNA CORRENTE DELLA MEDICINA OMEOPATICA SORTA A FINE OTTOCENTO

basse, ritenute troppo vicine a una logica chimico-materiale.

Nonostante ciò, nella pratica clinica molti omeopati adottarono i sali come complemento terapeutico, soprattutto nei disturbi cronici o lievi, contribuendo alla loro diffusione anche fuori dalla Germania. Questo duplice atteggiamento, critico sul piano teorico ma più pragmatico sul piano applicativo, favorì nel tempo la progressiva separazione tra omeopatia e biochimica di Schüssler, che finì per configurarsi come un sistema autonomo, a metà strada tra tradizione omeopatica e nuove istanze di razionalizzazione scientifica

MAGNESIUM PHOSPHORICUM

Tra i dodici sali (*vedi tabella*), il n. 7 - *Magnesium phosphoricum* - è quello più conosciuto e più adatto al consiglio in farmacia. Le sue indicazioni tradizionali comprendono crampi e spasmi dolorosi dell'apparato gastroenterico e stati di eccitabilità nervosa, in analogia con gli altri integratori di magnesio.

Come tonico mattutino, la posologia indicata per gli adulti è di due compresse da lasciar sciogliere sotto la lingua. Può essere assunto anche la sera, nei soggetti iperattivi che, pur stanchi, faticano ad addormentarsi. Rispetto agli integratori classici di magnesio, nei casi più acuti il *Magnesium phosphoricum* può essere somministrato ogni trenta minuti fino alla remissione dei sintomi: due compresse per gli adulti, una per i bambini sopra i tre anni. I tempi di risposta risultano, in questi casi, più rapidi rispetto all'integrazione tradizionale.

Per le contratture dolorose della muscolatura posteriore del collo e per la dismenorrea, è indicato il cosiddetto "7 Bollente": 10 compresse sciolte in mezzo bicchiere di acqua calda, una volta al giorno per un massimo di 10 giorni consecutivi. ●



Una professione ARTICOLATA

Una indagine di Nomisma tra studenti di Veterinaria e veterinari in attività mette in luce prospettive e possibili criticità di una laurea che offre varie possibilità di impiego

Come raccontato sul numero 5/2026 di *Punto Effe* la *pet economy* italiana continua a crescere: nel 2024 (dati Confartigianato) la spesa per prodotti e servizi per animali da compagnia ha raggiunto i 6,7 miliardi di euro, con un incremento del 76% nell'ultimo decennio. Oltre una famiglia su tre possiede almeno un animale domestico, confermando il ruolo sempre più centrale dei pet nei consumi e nel tessuto economico nazionale. Con evidenti riflessi anche sul mercato del canale farmacia. Un recente convegno a Milano chiude il quadro mettendo in luce le prospettive molteplici offerte dal corso di laurea in Veterinaria

PRIMA E DOPO LA LAUREA

Secondo la ricerca *Young Vet Insight*, commissionata da Purina a Nomisma, il 53% dei giovani veterinari considera migliorabile la formazione universitaria, chiedendo più pratica clinica e competenze gestionali; l'81% dei professionisti ritiene che il proprio compenso non sia allineato alle responsabilità; il 65% lamenta la difficoltà di conciliare vita privata e lavoro, un driver decisivo per le nuove generazioni. Fa riflettere il dato secondo cui quasi 1 veterinario su 3 dichiara che, potendo tornare indietro, non sceglierebbe nuovamente questo percorso, principalmente a causa dei carichi di lavoro elevati, dello stress e della percezione di una retribuzione non adeguata alle responsabilità.

L'indagine ha coinvolto oltre 170 studenti e 100 giovani medici veterinari. Tra gli studenti è positiva la valutazione della formazione ricevuta (67%) e ampia la disponibilità a fare sacrifici (80%), a fronte però di una equa remunerazione.

Riguardo alle sfide della professione il 73% del campione complessivo individua la crescente complessità della professione mentre per il 54% non sono da sottovalutare i rischi legati alla gestione finanziaria dell'attività. Ma le prospettive professionali

restano molto buone, se si pensa che il 40% delle famiglie italiane possiede un pet.

«In questo momento sono disponibili molti posti nella sanità pubblica veterinaria», fa notare Stefano Scioscia, consigliere del Comitato centrale Fnovi e presidente dell'Ordine dei medici veterinari di Bergamo. «Oggi ai professionisti vengono richieste maggiori competenze nell'ambito della comunicazione, senza contare che anche loro si devono difendere dall'*hate speech* di matrice social».





L'importanza della comunicazione è ribadita da Paolo Ciaramella, ordinario di Clinica medica veterinaria alla Federico II di Napoli, che da parte sua avanza molte obiezioni sulla recente novità legislativa del "semestre filtro" comune a Medicina, Odontoiatria e Veterinaria: «Alla fine tra semestre filtro e tirocinio finale il corso di laurea da cinque anni si riduce a quattro effettivi. Sarebbe meglio prolungarlo a sei anni ma al momento non c'è disponibilità in questo senso da parte del legislatore».

Sempre sul versante occupazionale il presidente di Anmvi Marco Melosi fa notare «che c'è sempre più bisogno di veterinari che prestino servizio nei Pronto soccorso, molto più che in passato. Parlando in generale, oggi c'è molta più pressione sui veterinari, e il dialogo con i *pet owner*, sempre più esigenti, è diventato più difficile».

Bella, infine, la testimonianza di Chiara Epis, vice presidente di Ivsa Italy, associazione di cui fanno parte 1.500 studenti italiani di Veterinaria: la passione come motore principale per intraprendere questo tipo di studi e la prospettiva di un lavoro che offre un ampio ventaglio di impieghi. A oggi l'80% dei veterinari lavora nell'ambito privato.

UNA NUOVA PIATTAFORMA DI FORMAZIONE

L'incontro milanese è stato l'occasione per presentare Purina Young Veterinarians, la nuova piattaforma digitale pensata per accompagnare studenti e giovani veterinari nei primi passi della carriera attraverso strumenti formativi, contenuti specialistici e opportunità di networking per facilitare l'ingresso in un mercato del lavoro sempre più esigente. La piattaforma si configura come un hub formativo *mobile-friendly*, accessibile in qualsiasi momento e costruito secondo una logica di navigazione libera, per consentire a ciascun utente di approfondire i contenuti più rilevanti in base ai propri interessi e bisogni. Al suo interno sono disponibili video, guide, corsi e contenuti interattivi, in italiano e in inglese, dedicati a temi come nutrizione animale, competenze cliniche, imprenditorialità, employability, gestione del lavoro e sviluppo professionale.

«Il medico veterinario rappresenta una figura fondamentale all'interno dell'intero ecosistema della cura e del benessere animale, con un ruolo sempre più centrale nell'evoluzione del rapporto tra persone e

A OGGI L'80% DEI VETERINARI LAVORA NEL SETTORE PRIVATO E TUTTAVIA LA SANITÀ PUBBLICA NON È PRIVA DI PROSPETTIVE

pet in ambito familiare e all'interno di vari contesti comunitari», dichiara Fabio Degli Esposti, Ad di Purina Italia e Direttore regionale di Purina Sud Europa (*foto pagina a fianco*). «Nonostante questo, il valore e la complessità di questa professione non sempre ricevono il giusto riconoscimento. Come Purina sentiamo la responsabilità di contribuire attivamente alla valorizzazione di chi ogni giorno mette competenza, impegno e cura al servizio dei pet e delle loro famiglie. Con questa iniziativa vogliamo promuovere una riflessione concreta sul presente e sul futuro della professione veterinaria, supportando al tempo stesso le nuove generazioni attraverso strumenti, formazione e opportunità che possano accompagnarle in un contesto in continua evoluzione». ●

Mal di pancia UNA GESTIONE CORRETTA

Farmacia clinica, un progetto Sifac sui disturbi gastrointestinali: riguardano nove cittadini su dieci

Il 93% dei cittadini dichiara di avere sperimentato un episodio di mal di pancia negli ultimi dodici mesi; circa il 40% riferisce di episodi ripetuti nel corso dell'anno; per il 38% il mal di pancia può diventare intenso o limitante nelle attività quotidiane; il 90% utilizza prodotti di self-care per gestire il disturbo; il 55% afferma di non sentirsi completamente sicura nell'autogestione del mal di pancia.

Questi alcuni dei dati emersi dalla survey condotta dalla Società italiana di farmacia clinica nell'ambito del progetto "Capire la Pancia", sviluppato da Sifac con il contributo non condizionante di Opella. Obiettivo, migliorare la gestione dei disturbi gastrointestinali e rafforzare il ruolo della farmacia come punto di riferimento nel self-care. La survey - realizzata in farmacia tra ottobre e dicembre 2025 - ha coinvolto 406 adulti di età compresa tra 18 e 87 anni, con prevalenza femminile (66%). Da essa si ricava anche che il 57% del campione fa uso di probiotici e fermenti lattici, il 43% di antispastici, il 32% di antiacidi e inibitori della secrezione gastrica.

Il progetto interviene in un'area ancora priva di linee guida condivise per la farmacia, con l'ambizione di colmare un vuoto concreto nella gestione di un disturbo estremamente diffuso e di generare un impatto positivo sulla salute collettiva. "Mal di pancia" è, infatti, espressione generica per definire un'ampia gamma di

**L'INIZIATIVA MIRA
AD ACCOMPAGNARE
L'EVOLUZIONE
PROFESSIONALE
DEL FARMACISTA
NELLA GESTIONE
DI UN MALESSERE
COSÌ DIFFUSO**

sintomi; dolore crampiforme, gonfiore, diarrea, bruciore gastrico: sintomi differenti che le persone faticano a distinguere e interpretare correttamente in autonomia. Anche le cause percepite riflettono questa complessità, tra alimentazione e stress, spesso intrecciati tra loro.

A partire da giugno il progetto entrerà nel vivo con un programma di formazione continuativa che si svilupperà per l'intero anno. L'iniziativa mira ad accompagnare l'evoluzione professionale del farmacista nella gestione del mal di pancia, mettendo a disposizione strumenti concreti per ottimizzare il dialogo con il cittadino. Attraverso protocolli scientificamente validati, algoritmi decisionali e tecniche di comunicazione mirate, il farmacista sarà guidato in ogni fase dell'interazione, garantendo una consulenza sempre più precisa e autorevole.



FARMACIA CLINICA FONDAMENTALE PER I DISTURBI LIEVI

«Dalla survey emerge che quasi tutta la popolazione si rivolge alla farmacia per il mal di pancia», sottolinea Corrado Giua, presidente di Sifac, «e oggi che la medicina del territorio è in affanno la farmacia è destinata ad avere un ruolo sempre più importante nell'ambito di quelli che chiamiamo minor disease. La nostra ambizione è che sempre più farmacisti di comunità si muovano, nel consiglio, secondo protocolli specifici». Possibili sovrapposizioni con i medici di medicina generale? «Non vedo perché, Sifac più volte ha collaborato con la Fimmg, occorre lavorare in sinergia. Del resto la cli-

nical pharmacy, declinata in parte in Italia come Farmacia dei servizi, è da tempo una realtà a livello internazionale». Sulla stessa linea Carolina Carosio, già presidente Fenagifar e ricercatrice Sifac, che parla dei farmacisti come «sentinelle del territorio, che devono sapersi confrontare con cittadini che spesso arrivano in farmacia con una loro idea, giusta o sbagliata che sia, e con la richiesta di soluzioni rapide ed efficaci. Ed è lì che la funzione del farmacista si esprime al meglio: capire perché un disturbo si manifesta, come prevenirlo e quando è necessario rivolgersi al medico». Senza dimenticare la necessità, per chi lavora dietro al banco, di ricordare ai pazienti l'importanza degli stili di vita, soprattutto quelli alimentari, nella

prevenzione, tra le altre, dei disturbi gastrointestinali.

«Il self-care oggi non può più prescindere dalla consapevolezza», afferma Maria Chiara Uboldi, Scientific Affairs Head di Opella Healthcare Italy. «Da questa convinzione nasce il nostro impegno, come leader di categoria nella gestione dei principali disturbi gastrointestinali in automedicazione, nel promuovere l'alfabetizzazione sanitaria e una cultura della gestione consapevole della propria salute. "Capire la Pancia" si pone l'obiettivo di offrire strumenti concreti e validati a supporto dei farmacisti, rafforzando il loro ruolo di orientamento e supportando i cittadini nella gestione consapevole dei propri sintomi». ●

Prevenzione E BENESSERE CUTANEO

Formazione
continua e
dermocosmesi:
la nuova
frontiera
della consulenza

Con il cambio stagionale cambiano profondamente le condizioni ambientali e le esigenze fisiologiche della pelle. L'aumento dell'esposizione ai raggi UV, il contatto prolungato con salsedine, cloro, sudorazione e alte temperature modificano la funzionalità della barriera cutanea e influenzano idratazione, microbiota, sensibilità e risposta infiammatoria.

In questo scenario la dermocosmesi contemporanea assume un ruolo sempre più centrale, non solo nella scelta dei prodotti più adatti ma soprattutto nella diffusione di una corretta cultura della prevenzione e del benessere cutaneo, richiedendo competenze tecnico-scientifiche aggiornate, capacità consulenziali avanzate e un approccio fondato sull'*evidence based education*, di cui abbiamo parlato in articoli precedenti.

Il settore dermocosmetico evolve oggi con estrema rapidità. Nuovi studi scientifici, ingredienti innovativi, nuove evidenze

cliniche, progressi nella biologia cutanea, sviluppo di attivi biotech, crescente attenzione al microbiota e all'*inflammaging* stanno ridefinendo il ruolo del professionista della consulenza dermocosmetica. Parallelamente, il consumatore è sempre più informato, consapevole degli ingredienti, attento alla sicurezza formulativa e orientato verso percorsi *skincare* personalizzati e supportati da dati scientifici.

In questo contesto, la formazione continua non rappresenta soltanto un aggiornamento professionale ma diventa un percorso permanente e progressivo di acquisizione, validazione e applicazione delle competenze lungo tutto l'arco della vita professionale. La conoscenza in ambito dermocosmetico è infatti dinamica e richiede professionisti capaci di integrare continuamente ricerca scientifica, pratica consulenziale e osservazione clinico-estetica.

L'approccio *evidence-based* applicato alla dermocosmesi significa sviluppare competenze fondate su evidenze scientifiche validate, linee guida dermatologiche, studi clinici e analisi della tollerabilità e dell'efficacia formulativa. Questo modello consente di superare una consulenza basata esclusivamente sul marketing o sulla percezione soggettiva del prodotto, promuovendo invece raccomandazioni personalizzate, sicure e coerenti con la fisiologia cutanea.



**SEMPRE
PIÙ NECESSARIO
UN APPROCCIO
EVIDENCE BASED
ALLA DERMOCOSMESI:
COMPETENZE FONDATE
SU EVIDENZE
SCIENTIFICHE
VALIDATE**



Essere professionisti sanitari formati significa, quindi, possedere strumenti di lettura della pelle sempre più sofisticati: comprendere i meccanismi biologici della barriera cutanea, interpretare i segnali di alterazione funzionale, riconoscere condizioni di sensibilizzazione o stress ossidativo e orientare il cliente verso scelte realmente appropriate. Significa, anche, sviluppare capacità critiche nella valutazione delle formulazioni,

degli Inci, delle evidenze cliniche e dei *claim* cosmetici.

PROTEZIONE SOLARE

Quando si parla di *skincare* estiva, la fotoprotezione rappresenta il principale strumento di prevenzione primaria. L'esposizione cumulativa ai raggi UV è infatti uno dei principali fattori coinvolti nel fotoinvecchiamento, nello stress ossidativo e nell'alterazione delle strutture cutanee.

La consulenza dermocosmetica deve essere supportata da solide competenze tecniche: differenza tra raggi UVA e UVB, significato reale dell'SPF, protezione ad ampio spettro, fotostabilità dei filtri, modalità di applicazione e necessità di riapplicazione rappresentano aspetti fondamentali per costruire un'educazione corretta del consumatore.

L'approccio *evidence-based* permette di personalizzare la scelta del fotoprotettore in

funzione di fototipo, età, stile di vita, presenza di melasma, acne, sensibilità cutanea o trattamenti dermatologici concomitanti.

Il valore della consulenza si misura nella capacità di trasformare la protezione solare da gesto stagionale a comportamento preventivo continuativo, integrato nella routine quotidiana anche in contesto urbano.

MICROBIOTA CUTANEO

Uno dei temi più innovativi della ricerca dermocosmetica riguarda il microbiota cutaneo, oggi riconosciuto come elemento chiave nel mantenimento dell'omeostasi della pelle. L'equilibrio tra microrganismi residenti contribuisce infatti alla funzione barriera, alla regolazione immunitaria e alla protezione da agenti esterni.

Durante il periodo estivo, fattori ambientali e comportamentali possono alterare questo ecosistema: esposizione UV, sudorazione intensa, detergenti aggressivi, variazioni di pH e stress ossidativo possono favorire fenomeni di disbiosi, sensibilizzazione e alterazione della barriera cutanea.

Comprendere il microbiota richiede competenze interdisciplinari che integrano dermatologia, cosmetologia, biochimica formulativa e fisiologia cutanea. Per questo motivo, il *learning continuum* assume un ruolo centrale: solo un aggiornamento costante permette al professionista di interpretare correttamente l'evoluzione delle conoscenze scientifiche e trasferirle nella pratica consulenziale.

L'approccio *evidence-based* guida, inoltre, verso formulazioni sempre più *skin-friendly*: detergenti delicati, attivi lenitivi, ingredienti biomimetici e strategie di protezione della barriera cutanea diventano strumenti fondamentali per preservare l'equilibrio fisiologico della pelle.

SKINCARE ESTIVA E PERSONALIZZAZIONE

La *skincare* estiva non può essere considerata una semplice versione 'alleggerita' della routine invernale. Le variazioni climatiche modificano, infatti, la produzione sebacea, la perdita d'acqua transepidermica, la risposta infiammatoria e la sensibilità cutanea.

Le formulazioni moderne puntano su *textu-*



re leggere, sistemi veicolanti avanzati, attivi antiossidanti, ingredienti idratanti e molecole lenitive capaci di contrastare stress ossidativo, disidratazione e infiammazione subclinica. Anche la detersione assume un ruolo strategico nella prevenzione delle alterazioni della barriera cutanea.

La vera evoluzione della dermocosmesi contemporanea è rappresentata dalla personalizzazione. La cosiddetta *precision skincare* richiede la capacità di adattare protocolli e consigli alle caratteristiche individuali della pelle, considerando età, esposizione ambientale, stile di vita, sensibilità, patologie concomitanti e obiettivi del cliente.

Anche il make-up evolve verso formulazioni sempre più ibride, in cui performance estetica e funzione trattante convivono in un unico prodotto. Fondotinta con SPF, formulazioni non comedogeniche, attivi antiossidanti, ingredienti idratanti e *texture* ad alta tollerabilità rispondono alle esigenze di una pelle esposta a caldo, raggi UV e agenti esterni.

La consulenza professionale richiede quindi competenze trasversali: conoscenza delle formulazioni, valutazione della tollerabilità, compatibilità con la *skincare* quotidiana e capacità di prevenire fenomeni occlusivi o irritativi. Questo livello di consulenza è possibile solo attraverso un modello formativo continuo e strutturato, capace di integrare conoscenze teoriche, aggiornamento scientifico e applicazione pratica.

IL VERO VALORE COMPETITIVO

Nel panorama dermocosmetico contemporaneo, la formazione continua rappresenta il principale elemento distintivo della professionalità. L'*evidence based education* consente, infatti, di sviluppare competenze solide, aggiornate e verificabili, riducendo il rischio di informazioni superficiali, trend privi di validazione scientifica o consigli non appropriati. Il *learning continuum* diventa un modello culturale oltre che professionale: apprendere, aggiornarsi, verificare le evidenze e tradurre la ricerca in pratica consulenziale significa costruire un approccio realmente orientato alla salute e al benessere della pelle. In un mercato sempre più competitivo e complesso, la competenza scientifica non è soltanto un valore aggiunto ma il fondamento stesso della credibilità professionale. Il professionista aggiornato diventa una figura sempre più strategica, capace di integrare estetica, prevenzione e benessere cutaneo attraverso un approccio scientificamente orientato. La differenza oggi non la fa il numero di prodotti conosciuti ma la capacità di interpretare la scienza della pelle e trasformarla in consulenza personalizzata, responsabile ed efficace. ●

.....
 ✖ Tutti i corsi Edra su:
<https://shop.edraspa.it/>

ALFREDO PETROSINO

FITNESS *Anti-Aging®*

**UNA STRADA PER LA LONGEVITÀ
ATTRAVERSO L'ESERCIZIO FISICO**

Il Fitness Anti-Aging® è una metodologia completa per aiutarti a vivere a lungo in piena efficienza psico-fisica.

La pratica costante permette di apportare dei cambiamenti al proprio stile di vita per potenziare il corpo e la mente e innescare la longevità di successo.

Questo libro, attraverso la pluriennale esperienza dell'autore e il contributo di esperti e specialisti del settore, spiega e illustra nel dettaglio il metodo e offre strategie semplici, sicure ed efficaci e spunti da utilizzare nella vita quotidiana per assicurare una migliore qualità della vita.

Scoprirai come potenziare corpo e mente per una salute ottimale e duratura; prevenire le malattie e migliorare la qualità della tua vita; innescare la longevità con cambiamenti positivi e sostenibili.

Con il Fitness Anti-Aging® puoi trasformare la tua vita quotidiana e investire nel tuo benessere futuro.



**LEGGI L'ESTRATTO
O ACQUISTA QUI**



Scopri le nostre offerte
e arricchisci
la tua biblioteca
visitando il nostro sito

www.edizionilswr.it

Farmacisti A CONFRONTO

A Bologna un incontro su "Confronto generazionale: strategie per sopravvivere e immaginare scenari"



"Confronto generazionale: strategie per sopravvivere e immaginare scenari" è il titolo del convegno tenutosi in occasione di Cosmofarma a Bologna. Ad aprire i lavori Simonetta Molinaro, farmacista e criminologa forense che ringrazio per avermi dato l'opportunità di confrontarmi in un contesto di notevole rilievo e colmo di esperti del settore farmaceutico.

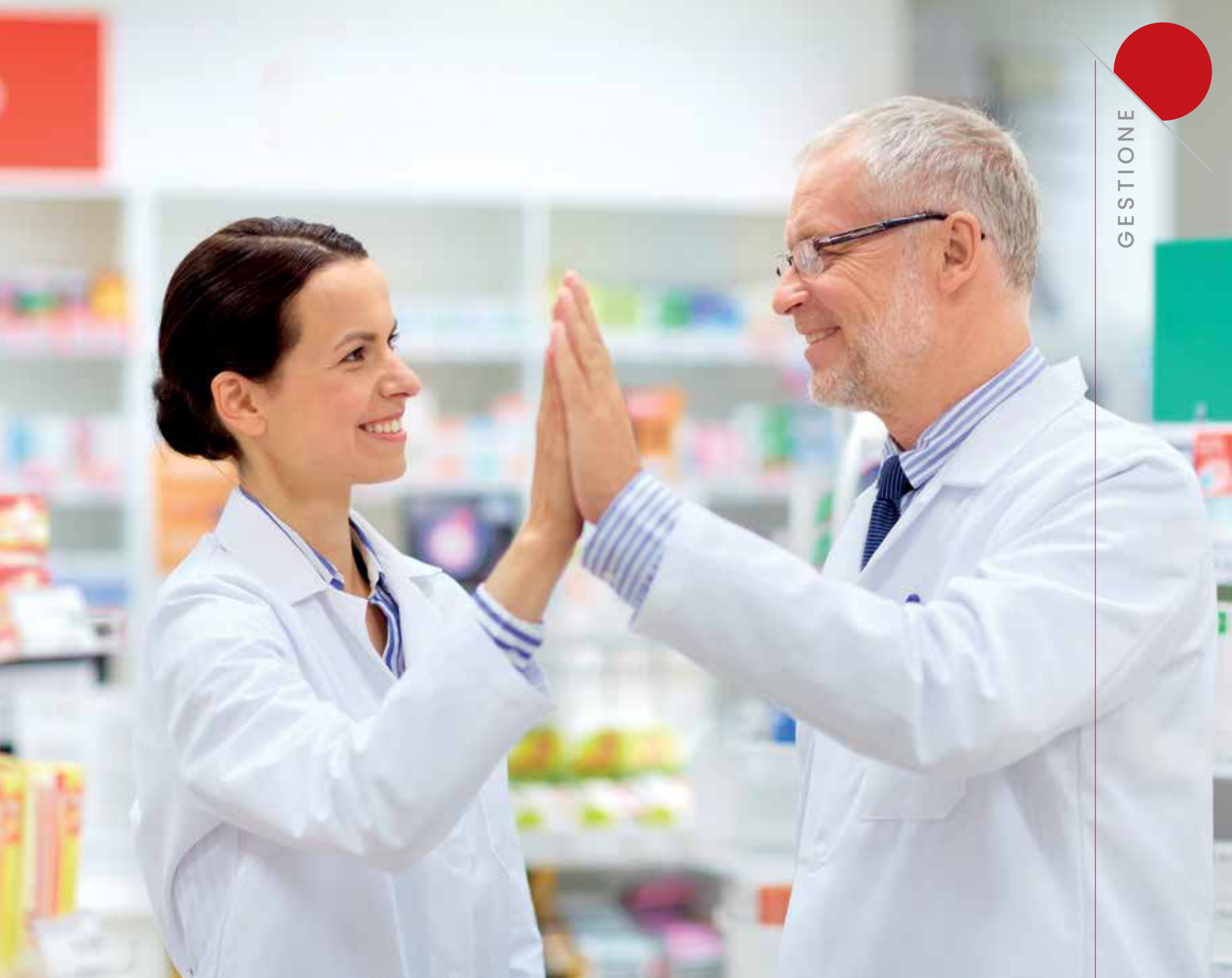
"Progettare e governare eterne farmacie" è il titolo della relazione che ho presentato, riguardante il ricambio generazionale e i processi di successione che possono essere talvolta conflittuali. Infatti, anche la gestione dell'impresa farmacia risente delle differenti tipologie di leadership. In particolare, risulta importante mettere in luce due paradigmi: per un verso il leader orientato al mantenimento di un controllo decisionale centralizzato, che dirige l'impresa in maniera puntuale, fornendo ai collaboratori istruzioni analitiche e dettagliate; per l'altro verso, un leader con elevata propensione alla delega, che incoraggia a prendere in autonomia le decisioni riguardanti attività e modalità operative fornendo così la *big picture*: una chiara visione strategica dell'impresa.

IN TEMA DI LEADERSHIP

È auspicabile, inoltre, che il leader abbia capacità di diffondere un senso di appartenenza tra le risorse umane in modo tale da realizzare uno dei bisogni della pirami-

de di Maslow in cui si sviluppano: relazioni e interazioni tra colleghi, approvazione e forme di riconoscimento. Se nel passato la maggior parte delle organizzazioni era strutturata verticalmente, in modo gerarchico, oggi sono sempre maggiori le organizzazioni che adottano strutture flessibili capaci di far nascere network collaborativi. Si tratta, in altri termini, di un modello organizzativo *bottom up* piuttosto che *top down*. In Italia l'80 % dei farmacisti è di genere femminile e le donne titolari rappresentano circa il 50%. Da qui l'esigenza di riconfigurare nuovi modelli organizzativi dell'impresa farmacia che garantiscano l'equilibrio tra vita professionale e vita privata. Nonostante nel settore sanitario le donne rappresentino circa i due terzi dei lavoratori esse raggiungono raramente le posizioni apicali. Al fine di sopravvivere al ricambio generazionale è necessario che l'impresa farmacia si trovi in una condizione di pieno equilibrio tra innovazione e tradizione. Inoltre, è auspicabile che la gestione dell'impresa preveda:

- una pianificazione dei processi di ricambio generazionale;
- una definizione di linee strategiche e di governance;
- il trasferimento di conoscenza sia esplicita, codificabile attraverso, per esempio, l'insegnamento, che tacita (*learning by doing*);
- la condivisione di valori aziendali.



.....

**I MODELLI
ORGANIZZATIVI
DI CARATTERE
GERARCHICO
STANNO ORMAI
TRAMONTANDO
IN FAVORE
DI UNA MAGGIORE
FLESSIBILITÀ**

.....

CAMBIAMENTI IN ATTO

In questo contesto anche il mondo accademico sta cambiando. Con il Decreto legislativo 1147 del 10 Ottobre 2022 c'è stata una revisione del percorso di studio delle lauree in Farmacia e Farmacia industriale. Oltre alle competenze tecnico-professionali indispensabili e caratterizzanti la professione del farmacista, sono state introdotte, per la prima volta, competenze trasversali indispensabili, che prevedono uno sviluppo in ambito comunicativo tra i differenti attori della salute, prediligendo, così, un approccio interdisciplinare piuttosto che multidisciplinare in grado di adottare una visione sistemica.

Inoltre, la recente introduzione di insegnamenti quali Economia aziendale ed Economia e gestione delle imprese rappresenta un valido supporto per governare l'impresa farmacia.

Altra proposta interessante, data la mancanza di un avanzamento di carriera per la categoria, potrebbe essere l'inserimento di un sistema di misurazione e valutazione delle performance. In particolare, la misurazione e valutazione della performance individuale e organizzativa potrebbe costituire un valido strumento di incentivo per il farmacista, che potrà raggiungere specifici obiettivi insieme a tutta l'organizzazione. ●

R

estrizioni

SEVERE

Cosmetici, in vigore nuovo regolamento Ue:
stop a prodotti non conformi in scaffale e magazzino

Il primo maggio 2026 è entrato in vigore il nuovo regolamento europeo sui cosmetici che introduce restrizioni severe per alcune sostanze classificate come Cmr (cancerogene, mutagene o tossiche per la riproduzione), con effetti immediati su vendita, utilizzo e gestione delle scorte di numerosi prodotti cosmetici, dagli smalti ai profumi fino ai prodotti per la cura personale.

Il Regolamento Ue 2026/78, adottato dalla Commissione europea il 12 gennaio scorso, aggiorna l'elenco delle sostanze vietate o limitate nei cosmetici e impone nuovi limiti di concentrazione per diversi ingredienti considerati potenzialmente pericolosi per la salute.

A spiegare l'effetto immediato sugli scaffali dei canali di vendita di cosmetici, farmacie e parafarmacie, incluse è la Confocommercio.

STOP AI PRODOTTI CON ARGENTO

Tra gli effetti più immediati delle nuove disposizioni figura il divieto di utilizzo dell'argento (Silver), anche in forma nano, in numerose categorie cosmetiche. In particolare, per i prodotti per unghie – smalti, gel, semipermanenti e prodotti per ricostruzione – non sarà più consentito l'impiego del colorante CI 77820, utilizzato soprattutto per effetti glitterati o metallici.

L'argento in polvere e il colorante CI 77820

ANCHE LE FARMACIE DOVRANNO VERIFICARE LA CONFORMITÀ ALLE NUOVE NORME DELLE REFERENZE PRESENTI IN ASSORTIMENTO

restano invece ammessi solo in specifiche categorie, come rossetti e ombretti, entro il limite massimo dello 0,2%.

NUOVI LIMITI PER L'HEXYL SALICYLATE

Le nuove restrizioni riguardano anche il comparto delle fragranze e dei prodotti profumati attraverso l'introduzione di limiti più severi per l'Hexyl Salicylate (2-idrossibenzoato di esile), sostanza largamente utilizzata in profumi, cosmetici e prodotti per l'igiene personale. Il regolamento stabilisce concentrazioni massime differenziate in base alla tipologia di prodotto: nelle fragranze idroalcoliche la presenza della sostanza sarà consentita fino al 2%, con esclusione dei prodotti destinati ai bambini sotto i tre anni. Nei prodotti da risciacquo, come shampoo, gel doccia e bagnoschiuma, il limite scende allo 0,5%, mentre nei cosmetici senza risciacquo, come creme, lozioni e

deodoranti, la concentrazione massima consentita sarà dello 0,3%.

Restrizioni ancora più severe riguardano i prodotti per il cavo orale e alcune categorie destinate ai bambini sotto i tre anni, per i quali il regolamento prevede limiti fino allo 0,1% o il divieto della sostanza in specifiche tipologie di prodotto. Le nuove soglie introdotte dal regolamento potrebbero avere effetti anche sulle formulazioni e sull'intensità olfattiva di alcuni profumi e cosmetici già presenti sul mercato.

Il regolamento introduce inoltre nuove restrizioni per il Bifenil-2-olo (Phenylphenol), prevedendo limiti più stringenti per la concentrazione combinata della sostanza e del suo sale sodico: il tetto massimo sarà dello 0,2% nei prodotti da risciacquo e dello 0,15% nei prodotti senza risciacquo.

Per il Cyclopentasiloxane, invece, è previsto un ulteriore irrigidimento dal 6 giugno 2027: nei prodotti senza risciacquo, come creme, sieri e fondotinta, la restrizione dello 0,1% si applicherà a quasi tutti i cosmetici.

PROCEDURE DI CONTROLLO E ADEGUAMENTO DELLE ATTIVITÀ

Le nuove disposizioni hanno effetto immediato: i cosmetici che non rispettano i nuovi limiti previsti dal regolamento non potranno più essere venduti né utilizzati



nei saloni professionali, anche nel caso di scorte già presenti in magazzino. Il divieto riguarda inoltre la detenzione dei prodotti non conformi sia per uso professionale sia privato.

Il regolamento interessa l'intera filiera cosmetica, inclusi centri estetici, parrucchieri, profumerie, supermercati, rivenditori specializzati, attività di vendita al dettaglio. Sono previsti controlli per verificare l'adeguamento alle nuove norme

europee e l'obbligo di ritiro dei prodotti non conformi. La presenza a scaffale o l'utilizzo di cosmetici non conformi può infatti esporre le attività a controlli e sanzioni. Le disposizioni coinvolgono anche le farmacie e le parafarmacie, che dovranno verificare attivamente la conformità delle referenze presenti in assortimento e in magazzino.

Per rispettare la normativa ed evitare sanzioni o criticità operative, le attività

interessate dovranno controllare attentamente le etichette INCI dei prodotti in vendita e delle scorte presenti nei magazzini, ritirando eventuali cosmetici non conformi prima del loro utilizzo o della commercializzazione. Le imprese sono, inoltre, invitate a richiedere ai fornitori una dichiarazione formale di conformità alle nuove disposizioni europee ed evitare l'accumulo di prodotti che potrebbero non essere più commercializzabili. ●

✦ FONTE

<https://www.certifico.com/component/attachments/download/46838>

Una forma MENO DIFFUSA

Il diabete tipo 1 è una patologia poco conosciuta e sottodiagnosticata. Gli esiti di un'indagine Swg

Solo poco più della metà degli italiani (53%) dichiara di sentirsi realmente informata sul diabete, mentre appena 1 persona su 10 riesce a distinguere correttamente il diabete di tipo 1 dal diabete di tipo 2. Un italiano su 4 non sa indicare alcun sintomo del diabete di tipo 1, mentre un ulteriore 27% tende a confondere i sintomi specifici della patologia con manifestazioni non correlate. Il quadro, poco confortante, emerge dall'indagine "La conoscenza degli italiani sul diabete di tipo 1", condotta da SWG per Sanofi e presentata a Milano.

UNA MALATTIA AUTOIMMUNE

Il diabete è una patologia che riguarda il 6% della popolazione italiana mentre i casi di diabete di tipo 1 sono circa 300.000: nel 2021 si sono registrati 26,7 casi ogni 100.000 bambini. Una complicanza grave, potenzialmente fatale se non diagnosticata in tempo, è rappresentata dalla chetoacidosi diabetica, presente nel 43,2% dei nuovi casi. Sono circa 9,2 milioni le persone nel mondo che convivono con questa forma di diabete: si stima che entro il 2040 più di 17 milioni ne saranno affette.

I sintomi del diabete di tipo 1 compaiono generalmente quando la malattia ha raggiunto uno stadio avanzato. Quando le cellule beta del pancreas cessano di produrre insulina, il livello di glucosio nel sangue aumenta. Il glucosio è essenziale per la produzione di energia nell'organismo e

tuttavia, se non può essere utilizzato e si accumula nel sangue, si manifestano sintomi quali forte stanchezza, difficoltà respiratoria, intensi dolori addominali, aumento della frequenza urinaria (poliuria, anche durante la notte), sete eccessiva e conseguente aumento dell'assunzione di liquidi (polidipsia).

«Il diabete di tipo 2 è fortemente correlato all'alimentazione e, più in generale, agli stili di vita: si manifesta spesso in persone sovrappeso o obese», sintetizza Salvatore De Cosmo, presidente dell'Associazione medici diabetologi (Amd). «Il diabete di tipo 1, invece, è una malattia autoimmune, con caratteristiche specifiche e meccanismi patogenetici ben definiti. Confonderlo con altre forme di diabete significa rischiare di non riconoscerlo tempestivamente. Uno dei luoghi comuni più diffusi lo mette in relazione con l'età pediatrica e invece nel 50% dei casi esso si sviluppa in età adulta, con esordio improvviso in persone normopeso che non abusano di zuccheri semplici. Esiste una predisposizione genetica al diabete di tipo 1 e fattori ambientali non del tutto conosciuti».

«L'esordio della patologia avviene ancora troppo spesso con crisi di chetoacidosi diabetica, una condizione pericolosa per la vita e che rappresenta anche un vero e proprio trauma per i bambini e le loro famiglie», spiega Malgorzata Wasniewska, presidente della Società italiana di endo-

crinologia e diabetologia pediatrica (Siedp). «Aumentare la consapevolezza sulla patologia e sui sintomi rappresenta un passo avanti fondamentale per contribuire a ridurre il più possibile gli esordi critici del diabete di tipo 1».

DIAGNOSI PRECOCE E CARICO SOCIALE

Tra i maggiori fattori di rischio per il diabete di tipo 1: avere un familiare di primo grado - un genitore, un fratello o una sorella o un figlio - con tale patologia; avere una malattia autoimmune (celiachia, tiroidite autoimmune...) o una storia familiare di malattie autoimmuni; avere livelli di glucosio alterati (disglicemia).

Fondamentale è la diagnosi precoce. Raffaella Buzzetti, presidente della Società italiana di diabetologia (Sid), ricorda che oggi è possibile predire la malattia, attraverso l'individuazione di autoanticorpi tipici del diabete tipo 1. La Legge 130/2023 ha disposto l'attuazione di uno screening nazionale nella popolazione pediatrica per l'individuazione delle persone a rischio di sviluppare diabete di tipo 1. Il principio è ottimo ma tuttora manca il decreto attuativo della legge, che al momento operativa.

«Oggi sappiamo che è possibile intercettare la patologia prima della comparsa dei sintomi», sottolinea Francesca Ulivi, direttore generale della Fondazione italiana



diabete (Fid). «Questo cambia profondamente la prospettiva delle persone che convivono con il diabete di tipo 1 e delle loro famiglie, perché significa poter affrontare il percorso con maggiore consapevolezza, preparazione e supporto. Parlare di diagnosi precoce e screening non significa solo fare prevenzione clinica ma anche ridurre l'impatto psicologico ed emotivo di un esordio improvviso e favorire una migliore qualità della vita nel lungo periodo».

«Dal punto di vista delle famiglie l'esordio del diabete di tipo 1 rappresenta spesso un momento di rottura che arriva senza preavviso e richiede un adattamento immediato, un elevato carico assistenziale e

UNA LEGGE DEL 2023 PREVEDE L'AVVIO DI UNO SCREENING NAZIONALE NELLA POPOLAZIONE PEDIATRICA MA MANCA ANCORA IL DECRETO ATTUATIVO

una gestione alquanto complessa, soprattutto nei bambini più piccoli», conferma Fabiano Marra, presidente di Diabete Italia. «A questo si aggiunge il peso della

disinformazione, che può generare senso di incomprensione ed emarginazione in comunità. Migliorare la consapevolezza significa anche offrire un supporto più concreto alle persone che vivono questa condizione e alle loro famiglie».

«Siamo di fronte a una nuova era per il diabete di tipo 1, che passa principalmente dal progresso della ricerca scientifica ma che ha bisogno di un nuovo modo di interpretare e raccontare la malattia», conclude Gilda Stivali, Medical Head General Medicines di Sanofi. «Per farlo, è necessario comprendere la sua natura immunologica e lavorare per aumentare la consapevolezza sui fattori di rischio e sull'importanza della diagnosi». ●

Una misura CONTROVERSA

Ritorna l'iperammortamento per l'acquisto di nuovi beni ma non mancano le controindicazioni

È ormai noto a tutti che la legge di Bilancio 2026, in vigore dal primo gennaio, ha reintrodotta il cosiddetto "iperammortamento", che consente di usufruire di una sostanziosa maggiorazione delle quote di ammortamento per l'acquisto di beni nuovi tecnologicamente avanzati (vedi elenco nel box in ultima pagina) effettuato dal primo gennaio 2026 al 30 settembre 2028.

La novità è stata ovviamente accolta con molto favore da ogni categoria imprenditoriale e professionale ma il disappunto è stato palese quando sono state resi noti i pesanti adempimenti inseriti nel Decreto attuativo pubblicato in data 4 maggio e ancora in fase di conversione al momento in cui vengono redatte le presenti note.

Gli impegni richiesti per validare l'agevolazione sono infatti talmente pregnanti da richiedere da parte di chi intende usufruirne un calcolo di convenienza basato sulle considerazioni che seguono e che illustrano sinteticamente il risparmio fiscale ottenibile nonché le dette incombenze conseguenti.

IL RISPARMIO FISCALE

Il risparmio di imposte Irpef/Ires si concretizza, come detto, in una maggiorazione delle quote di ammortamento, ordinariamente consentite al 100% del costo sostenuto, di un ulteriore 180% (per un totale del 280%) sino a completamento del processo di ammortamento. In pratica, esempli-

IL DECRETO ATTUATIVO DELLA NORMA IMPLICA ADEMPIMENTI CHE RENDONO GRAVOSO L'ACCESSO ALLA MISURA

ficando su un bene acquistato nel 2026 del costo di € 100.000, con aliquota di ammortamento del 15%, avremo l'andamento comparato delle quote (nel primo anno di acquisto le aliquote sono dimezzate) come nella tabella 1.

La diminuzione delle imposte, imputabile al solo incentivo, in 8 anni - stimabile per ditte individuali e società di persone mediamente nel 35% - è pari a circa € 63.000 (ma il calcolo preciso dipende dall'incidenza delle aliquote che colpiscono il titolare o i soci e che sono variabili dal 23 al 43%) mentre in regime Ires (società di capitali) il risparmio sulla società (ma non sui soci) è pari al 24% (aliquota fissa), quindi a € 43.200. Il beneficio non si estende invece all'Irap. Nella sostanza, applicando l'intero 280% di ammortamento il costo risulta quasi interamente azzerato.

COME FUNZIONA

Per usufruire dell'iperammortamento 2026 non è obbligatorio pagare interamente il fornitore entro l'anno di effettuazione dell'investimento ma è comunque necessario rispettare specifiche regole attraverso la conferma dell'ordine e il pagamento del 20% in acconto oltre che sulla consegna del bene e della sua interconnessione al processo produttivo.

Sia le quote di ammortamento ordinario che quelle agevolate dovranno essere calcolate su un valore di investimento netto da eventuali contributi ricevuti quale quello del Pnrr. In tale ultimo caso la normativa prevede la cumulabilità degli incentivi ma entro il limite del costo dell'investimento sostenuto.

La maggior quota ammortizzabile non troverà evidenziazione nel bilancio della farmacia ma verrà contabilizzata a parte, verrà riassunta normalmente nel registro dei beni ammortizzabili ed evidenziata in sede dichiarativa come variazione in aumento dei costi sostenuti, venendo così a diminuire l'imponibile su cui calcolare le imposte.

GLI ONERI BUROCRATICI E I COSTI AMMINISTRATIVI

L'accesso al beneficio è gestito telematicamente tramite una piattaforma informatica del GSE ed è articolato in tre fasi obbligatorie e sequenziali.


TABELLA 1 ANDAMENTO COMPARATO DELLE QUOTE

	Ordinario 100%	Agevolato 180%
2026	7.500	13.500
2027	15.000	27.000
2028	15.000	27.000
2029	15.000	27.000
2030	15.000	27.000
2031	15.000	27.000
2032	15.000	27.000
2033	2.500	4.500

La prima è la comunicazione preventiva: per ciascuna struttura produttiva l'impresa trasmette preliminarmente i dati identificativi, la tipologia e l'ammontare degli investimenti previsti nei beni degli Allegati IV e V, la data prevista di interconnessione e, per i beni energetici, la data prevista di entrata in funzione. È la fase di avvio della pratica.

La seconda è la comunicazione di conferma dell'investimento: deve essere inviata entro sessanta giorni dalla notifica dell'esito positivo delle verifiche da parte del GSE. Contiene la data e l'importo del pagamento dell'ultima quota dell'acconto per il raggiungimento del 20% del costo di acquisizione di ciascun bene, con i dati identificativi delle fatture. Per i beni in lea-

sing finanziario l'adempimento si considera soddisfatto con la stipula del contratto e la sottoscrizione dell'ordine di acquisto da parte della società concedente. La comunicazione di conferma non può riguardare beni diversi o importi superiori rispetto a quelli comunicati nella fase precedente.

La terza fase è la comunicazione di completamento: deve essere trasmessa al completamento degli investimenti e dopo l'avvenuta interconnessione dei beni degli Allegati IV e V al sistema aziendale di gestione della produzione o alla rete di fornitura. La comunicazione è corredata dalle attestazioni di possesso della perizia tecnica asseverata e della certificazione contabile, di cui si dirà più avanti.

Il GSE, verificato il corretto caricamento dei dati, comunica l'esito positivo entro dieci giorni dalla ricevuta di avvenuto invio, oppure richiede integrazioni da fornire entro un ulteriore termine di dieci giorni. Il mancato rispetto di termini e modalità comporta il mancato perfezionamento della procedura e la perdita del beneficio.

Vengono poi introdotte due comunicazioni periodiche obbligatorie ai fini del monitoraggio della spesa pubblica (una novità assoluta della versione finale del decreto attuativo). Entro il 20 gennaio di ciascun anno l'impresa deve trasmettere una comunicazione con le informazioni sugli investimenti effettuati, i costi sostenuti e la previsione di utilizzo del beneficio; entro il successivo 30 giugno trasmettere una comunicazione integrativa recante il piano di ammortamento con l'indicazione delle quote dell'incentivo imputate in ciascun esercizio.

Si tratta quindi di un totale di ben cinque dichiarazioni da effettuare al GSE al quale si aggiunge la necessità di produrre:

- una perizia tecnica asseverata (diventa obbligatoria per qualsiasi importo dell'investimento, anche inferiore ad € 300.000) che deve essere rilasciata da professionisti abilitati (ingegnere o perito industriale iscritto all'albo). Oppure, in alternativa, può essere sostituita da un attestato di conformità rilasciato da un organismo di certificazione accreditato, quando previsto e applicabile. La scelta dipende dal contesto, dalla complessità dell'impianto e dall'assetto documentale dell'impresa. La perizia è una relazione tecnica che ha una finalità precisa: consentire all'impresa di dimostrare, in modo oggettivo e verificabile, che un bene strumentale rientra nel perimetro dell'agevolazione e che i requisiti richiesti risultano presenti e riscontrabili alla data del sopralluogo; è un documento che collega il bene al processo, spiega perché è agevolabile e, soprattutto, prova l'interconnessione con evidenze replicabili. Non è, quindi, più sufficiente l'autodichiarazione da parte del legale rappresentante della società o del titolare, di solito redatta sulla base di una attestazione spesso informale predisposta dal fornitore del bene: occorre un atto firmato dal professionista che dovrà essere conservato agli atti della farmacia;
- una certificazione contabile che deve essere rilasciata da un revisore legale iscritto all'albo, attestando l'effettivo sostenimento dei costi e la loro coerenza con le scritture contabili. Il pro-

fessionista deve verificare la regolarità dei pagamenti (tracciabilità), la corretta imputazione a bilancio e la coerenza tra ordini, fatture e pagamenti e certificare che le spese sostenute tra il 1° gennaio 2026 e il 30 settembre 2028 siano reali, inerenti e registrate correttamente. Le spese per la certificazione contabile non sono ammesse al beneficio dell'iperammortamento.

Non è invece più prevista (bontà loro...) la necessità di riportare gli estremi normativi dell'incentivo sulle fatture, a motivo evidentemente dello stretto monitoraggio richiesto.

CONCLUSIONI

Anche considerando che l'onere della perizia asseverata venga sostenuto dal fornitore, come è probabile, è evidente che la predisposizione e invio delle cinque comunicazioni nonché la redazione della

certificazione comportino dei costi amministrativi da parte dello studio commerciale incaricato non marginali. Si tratta, infatti, di adempimenti impegnativi sia in termini di tempo che di responsabilità, presupponendo in ogni caso uno stretto contatto con la farmacia e con il fornitore per seguire l'intero iter dell'investimento. La convenienza dell'incentivo rimane comunque molto elevata ma la soglia di acquisto per usufruirne pienamente si riduce probabilmente a investimenti superiori a 5.000 euro, considerando anche il beneficio viene "spalmato" su più annualità e che, in caso di cessione dell'azienda o delle quote sociali, ne beneficerebbe l'acquirente per le rate residue. Conseguentemente occorre valutare con maggiore attenzione le proposte di acquisto di beni potenzialmente agevolabili ma di importi modesti, che vengono continuamente offerte negli ultimi tempi alle farmacie. ●

LA NORMATIVA

I beni che rientrano nell'agevolazione dell'iperammortamento 2026 sono quelli specificati negli allegati IV e V della Legge di bilancio 2026, ovvero quelli legati al modello di Industria 4.0.

L'allegato IV si divide in quattro sezioni che indicano i beni di riferimento:

- beni strumentali il cui funzionamento è controllato da sistemi computerizzati o gestito tramite opportuni sensori e azionamenti;
- sistemi per l'assicurazione della qualità e della sostenibilità;
- dispositivi per l'interazione uomo macchina e per il miglioramento dell'ergonomia e della sicurezza del posto di lavoro in logica "4.0";
- beni strumentali per l'elaborazione, la memorizzazione e la trasmissione dei dati funzionali alla trasformazione digitale delle imprese.

I beni immateriali invece sono elencati nell'allegato V. Tra questi, in generale, rientrano:

- software e piattaforme per progettazione, simulazione, prototipazione e gestione del ciclo di vita dei prodotti;
- sistemi per gestione e ottimizzazione dei processi produttivi, della logistica e della supply chain;
- tecnologie basate su dati, IoT, cloud, analytics e intelligenza artificiale per analisi, decisioni e automazione;
- soluzioni per interazione uomo-macchina, robotica, realtà estesa e digital twin per migliorare produzione e manutenzione;
- strumenti per cybersecurity, efficienza energetica, sostenibilità, gestione dei dati e sviluppo rapido di applicazioni.

Il decreto attuativo ha escluso i software in cloud che prevedono canoni annuali.

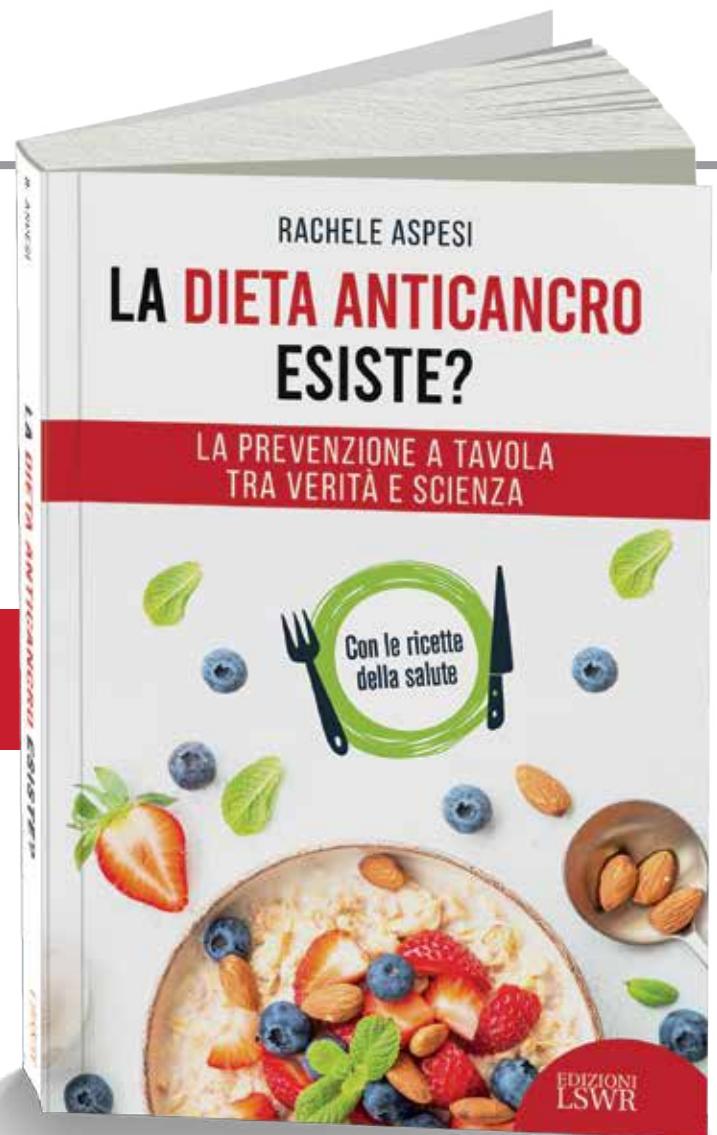
RACHELE ASPESI

LA DIETA ANTICANCRO ESISTE?

LA PREVENZIONE A TAVOLA
TRA VERITÀ E SCIENZA

Questo libro intende sfatare i **falsi miti sulle diete miracolose anticancro** con un'analisi semplice e comprensibile, fondata su solide evidenze scientifiche. L'autrice spiega quindi come **un'alimentazione sana ed equilibrata può anche entrare in sinergia con le terapie** in atto e diventare un'arma di prevenzione contro il cancro, attraverso regole nutrizionali quotidiane e piatti sani e gustosi.

Vengono presentati, per esempio, i **benefici della dieta mediterranea**, le **soluzioni alimentari** per chi segue terapie oncologiche e soffre di disturbi come stanchezza, disturbi gastrici o nausea, e ricette gustose a base di alimenti semplici, ma ricchi di gusto.



Scopri le nostre offerte
e arricchisci
la tua biblioteca
visitando il nostro sito

www.edizionilswr.it



Un utilizzo CONSAPEVOLE

Aifa aggiorna le indicazioni sui biosimilari: no alla sostituibilità automatica, sì allo switch informato con il coinvolgimento di medico e farmacista

I farmaci biosimilari rappresentano una leva strategica per la sostenibilità del Servizio sanitario nazionale e per l'accesso alle terapie. In questo contesto, un utilizzo appropriato e consapevole passa anche attraverso lo switch informato, attuato dal farmacista con l'assenso del medico prescrittore, quale strumento per coniugare continuità e appropriatezza terapeutica con la razionalizzazione della spesa.

Questo il quadro delineato dal terzo Position Paper dell'Aifa, che richiama alcune raccomandazioni operative su prescrizione, switch e modelli di acquisto.

DIFFERENZE OPERATIVE

«I medicinali biosimilari costituiscono un'opzione terapeutica a costo inferiore per il Servizio sanitario nazionale, producendo importanti risvolti sulla possibilità di trattamento di un numero maggiore di pazienti e sull'accesso a terapie ad alto impatto economico», spiega l'Agenzia.

«Inoltre, possono svolgere un ruolo nodale offrendo l'opportunità di garantire l'accesso ai farmaci biologici per tutti i pazienti che ne necessitano e contribuendo,

nel contempo, alla sostenibilità finanziaria dei sistemi sanitari».

Tra i punti centrali, Aifa distingue sostituibilità e intercambiabilità, due concetti differenti sul piano operativo.

L'intercambiabilità riguarda la pratica clinica: «L'intercambiabilità si riferisce alla pratica medica di sostituire un farmaco con un altro, che si prevede produca il medesimo effetto clinico in un determinato contesto clinico in qualsiasi paziente, su iniziativa o con l'accordo del medico prescrittore».

Diversa è la sostituibilità, che attiene alla possibilità di sostituire un farmaco con un altro, spesso più economico per il sistema sanitario o per il paziente, e si riferisce alla «pratica di sostituire un farmaco con un altro farmaco che abbia la stessa composizione quali-quantitativa di sostanze attive, la stessa forma farmaceutica e via di somministrazione e sia bioequivalente con il medicinale di riferimento sulla base di appropriati studi di biodisponibilità».

Nel contesto nazionale, viene precisato che «in Italia non è consentita la sostituibilità automatica tra farmaco biologico di riferimento e un suo biosimilare né tra biosimilari», escludendo quindi la possibilità di una sostituzione diretta senza il coinvolgimento del medico. Allo stesso tempo, l'Agenzia riconosce il principio di intercambiabilità, affermando di considerare i biosimilari come «prodotti intercambiabili con i corrispondenti originatori di riferimento», cioè utilizzabili in alternativa nell'ambito della pratica clinica.

LE INDICAZIONI PER IL FARMACISTA

In questo quadro normativo, Aifa raccomanda lo switch informato, definito come

un passaggio gestito e condiviso «attraverso il quale il farmacista, acquisito l'assenso del medico prescrittore, sostituisce il medicinale prescritto con altro medicinale biotecnologico a brevetto scaduto o biosimilare tra quelli aggiudicatari nell'ambito dell'accordo quadro, assicurando la piena tracciabilità della prescrizione e della dispensazione e l'adeguata informazione del paziente». L'indicazione è riferita anche a specifiche condizioni operative, come «esigenze della continuità terapeutica, indisponibilità locali temporanee, oppure carenze del medicinale prescritto».

Sul piano organizzativo, il Paper richiama il modello delle gare pubbliche e degli ac-



cordi quadro. Le procedure devono prevedere la selezione di più operatori e garantire l'equilibrio tra sostenibilità e continuità terapeutica in quanto «i pazienti devono essere trattati con uno dei corrispondenti primi tre farmaci nella graduatoria dell'accordo-quadro; mentre, il medico rimane libero di prescrivere il farmaco tra quelli inclusi nella procedura di accordo quadro, ritenuto idoneo a garantire la continuità terapeutica ai pazienti in base al proprio giudizio clinico».

Per quanto riguarda la prescrizione, viene sottolineato che «la scelta di trattamento rimane una decisione clinica affidata al medico prescrittore», ma con una respon-

sabilità condivisa in quanto a quest'ultimo è anche affidato «il compito di contribuire a un utilizzo appropriato delle risorse ai fini della sostenibilità del sistema sanitario e la corretta informazione del paziente».

Nel percorso operativo il farmacista è coinvolto nello switch informato e nella gestione della dispensazione, nel rispetto di tracciabilità e informazione. In questa prospettiva, viene richiamata la necessità di collaborazione tra i diversi attori e si raccomanda «in ossequio al principio di

leale collaborazione tra medici prescrittori, farmacisti e Regioni, la promozione di un uso consapevole ed efficiente delle risorse disponibili».

Infine, per i pazienti naïve «la prescrizione deve essere individuata nell'ambito dei prodotti vincitori della gara regionale», mentre per i pazienti già in trattamento «è auspicabile che sia presa in considerazione l'opportunità di un eventuale switch terapeutico verso i prodotti aggiudicatari della gara». ●

*** FONTE**

https://www.aifa.gov.it/documents/20142/3636601/Terzo_Position_Paper_AIFA_sui_Farmaci_Biosimilari.pdf

Resilienza

SANITARIA GLOBALE

Le associazioni europee dell'industria farmaceutica e dei vaccini accolgono positivamente la nuova strategia Ue, chiedendo però misure che rafforzino ricerca, produzione e competitività



Efpi e Vaccines Europe - le associazioni industriali europee dei produttori di farmaci e vaccini - accolgono positivamente la strategia *Reinforcing Global Health Resilience Amidst Geopolitical Change*, adottata il 13 maggio dalla Commissione europea, chiedendo però l'introduzione di valutazioni d'impatto competitivo per garantire che le future misure non indeboliscano l'industria farmaceutica del continente.

INNOVAZIONE E COMPETITIVITÀ

La nuova iniziativa della Commissione ha l'obiettivo di rafforzare la resilienza sanitaria globale dell'Ue e, secondo le due organizzazioni, rappresenta un passo importante per rafforzare la preparazione e la resilienza sanitaria dell'Europa in un contesto geopolitico sempre più frammentato.

In particolare, Efpi e Vaccines Europe giudicano positivamente il riconoscimento del ruolo strategico della competitività dell'industria europea delle scienze della vita, insieme al sostegno alla prevenzione, alla vaccinazione, alle catene di approvvigionamento resilienti e ai partenariati volontari. Le associazioni sottolineano inoltre l'importanza attribuita dalla Commissione ai diritti di proprietà intellettuale e al trasferimento volontario di tecnologia, considerati elementi essenziali per sostenere innovazione, investimenti e collaborazioni internazionali.

Secondo Nathalie Moll (*nella foto*), direttrice generale di Efpi, la resilienza sanitaria globale dipende da ecosistemi dell'innovazione solidi, eccellenza scientifica, cate-

RICERCA E PRODUZIONE

Efpi invita però la Commissione a verificare che le future misure non indeboliscano involontariamente la base industriale europea, la capacità di esportazione o la sostenibilità dei mercati guidati dall'innovazione. Per questo l'associazione propone *competitiveness checks* - analisi dell'impatto competitivo - per valutare la coerenza tra politiche sanitarie, industriali, commerciali e dell'innovazione.

Secondo Nathalie Moll (*nella foto*), direttrice generale di Efpi, la resilienza sanitaria globale dipende da ecosistemi dell'innovazione solidi, eccellenza scientifica, cate-



ne di approvvigionamento resilienti e partnership affidabili. Moll aggiunge che il forte focus della strategia europea su prevenzione, cooperazione volontaria e partnership rappresenta «un segnale positivo in un momento critico per la governance sanitaria globale». Anche Vaccines Europe evidenzia il ruolo centrale dei programmi vaccinali nella preparazione sanitaria europea. Il direttore esecutivo, Sibilia Quilici afferma che raggiungere gli obiettivi della strategia richiederà investimenti sostenibili nella prevenzione, nei sistemi sanitari e nei programmi di

SEMPRE DA VALUTARE LA COERENZA TRA LE POLITICHE SANITARIE, INDUSTRIALI, COMMERCIALI E DELL'INNOVAZIONE

immunizzazione e screening, mantenendo al tempo stesso un contesto favorevole alla ricerca, all'innovazione e alla produzione di vaccini in Europa. ●

✖ FONTE

<https://www.efpia.eu/news-events/the-efpia-view/statements-press-releases/efpia-and-vaccines-europe-welcome-the-commission-s-global-health-resilience-initiative-and-see-competitiveness-driven-implementation/>

Rapidità ED EFFICACIA

L'analizzatore a immunofluorescenza OG-G200 nel contesto della diagnostica Point of care e dell'evoluzione della Farmacia dei servizi



INFO

La diagnostica *Point of Care* (Poct) rappresenta il motore della "Farmacia dei Servizi", l'evoluzione strategica che trasforma la farmacia in un presidio di salute territoriale indispensabile. In questo contesto, l'analizzatore OG-G200 è lo strumento ideale per valorizzare il ruolo professionale del farmacista: basato su un'avanzata tecnologia a immunofluorescenza, il dispositivo si integra perfettamente nella routine quotidiana della farmacia, potenziando i programmi di prevenzione. Tramite, infatti, un semplice prelievo capillare e una procedura standardizzata, permette di offrire ai clienti risultati quantitativi in pochi minuti. Adottare

questa tecnologia significa elevare la qualità del servizio, fidelizzare i pazienti attraverso la presa in carico e il monitoraggio clinico in sinergia con il medico, e generare importanti opportunità di *cross-selling* per la vendita di integratori e prodotti correlati ai parametri rilevati.

IL DISPOSITIVO

L'analizzatore a immunofluorescenza (per uso diagnostico *in vitro*) offre una determinazione quantitativa rapida di parametri chiave come ferritina, emoglobina glicata, PSA, T4, T3, TSH, FSH, CRP/SAA, cortisolo e vitamina D. Questa versatilità permette di intercettare diverse esigenze di salute e consi-

Classificazione dispositivo :

Dispositivo Medico Diagnostico in Vitro (IVD)

Denominazione ditta distributrice:

Biochemical Systems International Spa, Arezzo, www.biosys.it, farmacia@biosys.it, tel. 340 3319380

Denominazione e indirizzo produttore:

Healgen Scientific Limited Liability Company, 3818 Fuqua Street, Houston, TX 77047, USA

gliare, se necessari, percorsi di integrazione mirati.

Lo strumento, intuitivo e veloce, è dotato di una stampante integrata per consegnare immediatamente il report al cliente - un'ottima leva di fidelizzazione - ed è collegabile al PC per gestire, archiviare e valorizzare i dati storici di ogni paziente.

I TEST DISPONIBILI

- Ferritina
- Vitamina D
- CRP/SAA
- Cortisolo
- PSA
- HbA1c
- T4
- T3
- TSH
- FSH

La giovane farmacista DELL'ANNO

A Cosmofarma Fenagifar ha assegnato a Roberta Giordano, giovane farmacista di Palermo, il premio di "Giovane farmacista dell'anno". Dal 2017 Giordano opera nella farmacia storica di famiglia, dove ha scelto di coniugare il valore della tradizione con un approccio innovativo, introducendo modelli assistenziali basati su dati oggettivi e su un rapporto più strutturato con il paziente. «Credo fortemente che la farmacia debba evolversi in un centro capace di intercettare i bisogni di salute prima che diventino patologia», racconta, spiegando le motivazioni che l'hanno spinta a sviluppare il progetto "La Farmacia come Centro di Prevenzione Metabolica Territoriale". Il modello sviluppato da Giordano si fonda su una valutazione approfondita della composizione corporea e su un follow-up regolare, che consente di osservare l'evoluzione dei parametri e intervenire in modo mirato, integrando quando necessario anche esami clinici.



Angelini Pharma acquisisce CATALYST PHARMACEUTICALS

I Consigli di amministrazione di Angelini Pharma e di Catalyst Pharmaceuticals hanno approvato all'unanimità l'acquisizione di Catalyst Pharmaceuticals per 31.50 Usd per azione, per un contro-

valore complessivo di circa 4.1 miliardi di Usd, riconoscendo un premio del 28% rispetto al prezzo medio ponderato per i volumi degli ultimi 30 giorni di Catalyst al 22 aprile 2026. L'operazione

segna l'ingresso di Angelini Pharma nel mercato americano, rafforzando il suo impegno di lungo periodo nell'ambito *brain health* e confermando la vicinanza alle persone che convivono con le malattie rare.

Il perfezionamento dell'accordo è previsto nel terzo trimestre del 2026.

E-commerce ATIDA ENTRA IN CEPD

Atida Group, attivo in Italia con il marchio eFarma.com, è entrata a far parte di Cepd, gruppo europeo che opera nel settore delle farmacie, con attività in Polonia, Lituania e Svezia. L'operazione amplia la presenza del gruppo combinato a undici Paesi europei e punta a integrare reti di farmacie fisiche, piattaforme e-commerce e servizi digitali, rafforzando gli investimenti in tecnologia, *operations* ed esperienza del cliente. Atida continuerà a operare in modo indipendente nei singoli Paesi in cui è presente, mantenendo i propri brand, la leadership e la strategia attuale.

Maria Paola Chiesi

PRESIDENTE DEL GRUPPO

Chiesi annunciato un cambiamento pianificato nella leadership del proprio Consiglio di amministrazione: Maria Paola Chiesi (*nella foto*) è stata nominata presidente del Cda, succedendo ad Alessandro Chiesi, che conclude il proprio mandato dopo quasi tre anni nel ruolo ma continuerà a ricoprire la carica di vice presidente. «È stato per me un privilegio ricoprire il ruolo di presidente durante un periodo di evoluzione per Chiesi», dichiara Alessandro Chiesi. «Ciò che è rimasto invariato sono le solide radici del gruppo nei suoi valori distintivi, nel forte senso di responsabilità e nella visione di lungo periodo. A nome del Consiglio di amministrazione e a titolo personale, mi congratulo con Maria Paola per la sua nomina e le offro il nostro pieno supporto. Sono onorato di assumere il ruolo di vice presidente e continuerò a lavorare per sostenere Chiesi nel perseguimento dei propri obiettivi strategici».



Farmacie antifumo IN CAMPANIA

Le farmacie possono diventare un punto di accesso di prossimità per i percorsi di cessazione dal fumo, integrando il supporto dei Centri antifumo e aiutando i cittadini a orientarsi tra le diverse opzioni terapeutiche disponibili. Con questo obiettivo nasce in

Campania una rete di oltre 200 Farmacie Antifumo, inserite nel network nazionale collegato ai Centri antifumo e affiancate dal portale ultima-sigaretta.it, che offre test, informazioni e strumenti di supporto personalizzati. L'iniziativa - lanciata in occasione

della Giornata mondiale senza tabacco, che ricorre il 31 maggio - è realizzata con il patrocinio della Sitab (Società Italiana di tabaccologia) e di FederAsma e Allergie Odv. Prende le mosse dai risultati dell'indagine "Gli italiani e quella ultima sigaretta", realiz-

zata da Astra Ricerche con il contributo di Kenvue Italia su un campione di fumatori tra i 25 e i 65 anni.

Terapie digitali PRIMO OK ALLA CAMERA

Le terapie digitali potrebbero entrare nel Servizio sanitario nazionale con un percorso di valutazione pubblica, criteri clinici definiti e, in prospettiva, accesso ai Livelli essenziali di assistenza. È questo l'obiettivo del Disegno di legge sulle *digital therapeutics* approvato all'unanimità dalla Camera con 234 voti favorevoli. Il testo unificato passa ora all'esame del Senato e introduce un primo quadro normativo nazionale dedicato a questi strumenti terapeutici basati su software. Secondo il Ddl le terapie digitali sono «dispositivi medici software marcati CE» destinati «ad attenuare o trattare una malattia, un disturbo di salute, una lesione o una disabilità, generando un impatto positivo sulla salute» (Art. 1). Il provvedimento precisa che si tratta di interventi terapeutici basati su evidenze scientifiche e sperimentazioni cliniche rigorose, distinguendoli dalle semplici app per la salute o dai programmi di supporto ai pazienti.

Per il benessere ORALE

UNA NUOVA LINEA DI INTEGRATORI

Per accompagnare e supportare i percorsi di prevenzione, mantenimento e terapia legati alla salute orale nelle diverse fasce d'età dei pazienti, Curasept ha sviluppato una nuova linea di integratori alimentari dedicati al benessere del cavo orale. Tre sono dedicati allo smalto: per bambini dai 3 anni, **Curasept Biosmalto Denti Sani e Forti** (fiale), grazie a

Vitamina C, Vitamina D, probiotici, Zinco e Vitamina B12, sostiene il corretto sviluppo dei primi denti permanenti riducendo il rischio carie e contribuisce alla formazione del collagene per la normale funzione di denti e gengive. Dai 13 anni, **Curasept Biosmalto Denti Sani e Forti Teen** (compresse orosolubili) protegge i denti permanenti a rischio carie, con Calcio, Ma-

gnesio e Vitamina D. Per gli adulti, **Curasept Biosmalto Difesa Smalto Adulti** (compresse orosolubili) contribuisce a rendere lo smalto più resistente e a difendere da carie ed erosione dentale. Con probiotici e postbiotici, la formulazione contiene Calcio e Vitamina D, che contribuisce al normale assorbimento di calcio e fosforo.

www.curaseptspa.it



PROTEZIONE INTIMA

La **crema intima Nervana** è un'emulsione cosmetica formulata per idratare, proteggere e lenire la zona intima, in presenza di secchezza, irritazioni e discomfort anche persistenti, legati a sfregamento, agenti esterni o fasi delicate come la menopausa. La formula combina Acmella, Boswellia e CBD con Acido ialuronico, Centella asiatica e altri attivi, favorendo un'azione sinergica sul benessere delle mucose esterne. Gli attivi selezionati contribuiscono a ridurre la sensazione di fastidio e ipersensibilità, migliorando il comfort quotidiano e supportando i naturali processi di rigenerazione cutanea. La *texture* leggera si assorbe rapidamente senza residui.

Adatta anche prima di attività in acqua. Dermatologicamente testata su pelle sensibile, senza profumi e THC free, è adatta anche all'uso quotidiano e prolungato.



www.sanitasfarmaceutici.it



PER I PIÙ PICCOLI

I **Kit Viaggio Babygella** dedicati ai più piccoli: pratici alleati pensati per custodire tutto il necessario per l'igiene e il benessere. Dai detergenti alle salviette, fino alla pasta protettiva per il cambio, ogni soluzione è studiata per accompagnare le famiglie in vacanza senza rinunciare alla delicatezza e alla protezione quotidiana. Funzionali, compatti e curati nei dettagli, questi kit sono pensati anche come una dolce idea regalo per le neomamme: un pensiero utile e ricco di attenzione, capace di trasformare ogni viaggio o uscita in un'esperienza di comfort e coccole da portare sempre con sé.

www.babygella.it



PER LA PELLE DELICATA

Pensata per rispondere alle esigenze della pelle delicata dei più piccoli, la **linea solare Chicco** garantisce una protezione molto elevata (SPF 50+), grazie a formule studiate per offrire il massimo della sicurezza, dell'efficacia e della tollerabilità, nel pieno rispetto dell'ambiente marino. Tutti i prodotti sono privi di siliconi, filtri nano, emulsionanti con PEG e sono conformi al Trattato Coralli Hawaii. Resistenti all'acqua, le formule sono altamente delicate e compatibili con la pelle sensibile dei bambini. Inoltre, grazie alla tecnologia esclusiva 3 PRO-TECH, la pelle è protetta in modo completo dai raggi UVA, UVB e infrarossi (IR).

www.chicco.it

UN SUPPORTO QUOTIDIANO

Vibracell Flaconcini, anche nella versione 60+, è un integratore alimentare a base di succhi di frutta e verdura fresca e fermentata a fermentazione spontanea, con estratti botanici, arricchito con vitamine, Selenio e sostanze funzionali come pappa reale e L-carnitina. La combinazione di questi ingredienti contribuisce al normale metabolismo energetico (vit. B1, B2, B6, B12, C), aiuta a ridurre stanchezza e affaticamento (vit. B2, B12, C) e sostiene la normale funzione del sistema immunitario (vit. A, B6, B12, C, D, selenio), offrendo un supporto pratico e quotidiano per il benessere generale.



www.named.it

SOLUZIONI DI BELLEZZA

Vichy amplia la sua *expertise skincare* ed entra nel mondo degli integratori con **Liftactiv Collagen Integratore**, la prima soluzione pensata per supportare la pelle anche dall'interno.

Sviluppato in collaborazione con nutrizionisti e dermatologi, il nuovo integratore si inserisce nel protocollo IN & OUT del brand, completando la routine quotidiana insieme al Liftactiv Collagen Specialist 16 Siero. Un approccio combinato che mira a potenziare i benefici del collagene, agendo internamente ed esternamente, per un *boost* quotidiano di bellezza.



www.vichy.it

EFFICACIA PROLUNGATA

Questo **DERMAFRESH 96H**

Odor Control Roll-on è un

trattamento cosmetico antitraspirante,

studiato per offrire una protezione efficace e prolungata contro sudorazione intensa e cattivi odori. Made in Italy, è formulato per garantire fino a 96 ore di efficacia, aiutando a mantenere la pelle asciutta e fresca anche nelle giornate più intense. Dermatologicamente testato e senza alcol, contrasta la sudorazione eccessiva nel rispetto dell'equilibrio cutaneo. La formula antimacchia non lascia aloni su pelle e vestiti, mentre il pratico formato roll-on consente un'applicazione precisa e confortevole sul cavo ascellare.



www.dermafresh.it



Il dolore INVISIBILE

Aspetti psicologici ed emotivi della fibromialgia

Nel volume da lui curato il biologo e nutrizionista Francesco Garritano propone un percorso di nutrizione e integrazione che può aiutare a combattere la fibromialgia, malattia difficile da diagnosticare e per questo affrontata, spesso, con strategie non corrette.

A conclusione del lavoro l'autore dà spazio ai risvolti psicologici ed emotivi della fibromialgia, con consigli e indicazioni utili forniti dalla psicologa Nicoletta Carpinelli. «La fibromialgia è una sindrome che mette di fronte a una condizione imprescindibile dell'esistenza umana: il dolore. Il paziente fibromialgico sperimenta ogni giorno cosa vuol dire provare dolore e convivere cercando, per quanto possibile, di avere una vita normale», spiega Carpinelli. Occorre ricordare che il dolore fibromialgico non ha particolari evidenze cliniche: sembra essere a tutti gli effetti un dolore invisibile, la cui misura è data soltanto dalle parole di chi ne è affetto e dalla sua sofferita testimonianza. Il dolore non è soltanto fisico: è anche psicologico. Si genera una sofferenza che lascia la persona senza forze e impotente e far capire agli altri cosa si prova quando si convive con un dolore quotidiano e invisibile non è affatto facile. «Si rischia, spesso, di essere accusati di esagerare, di amplificare le sensazioni, addirittura di essere pigri o svogliati a causa della stanchezza cronica», continua la psicologa. Come aiutare, quindi, chi convive con la fibromialgia? «Per accogliere la sofferenza altrui e alleviarla, non sono sempre necessarie parole o particolari studi. Uno degli strumenti più

potenti che abbiamo la possibilità di usare sono le manifestazioni fisiche della nostra vicinanza emotiva, cioè baci, carezze e abbracci». L'abbraccio ha un grandissimo potere terapeutico, dovuto non soltanto all'energia positiva che si sprigiona dall'atto affettuoso di contatto tra due persone ma anche all'attivazione del sistema nervoso vegetativo parasimpatico; alla liberazione di endorfine - i nostri analgesici naturali, che riducono la percezione del dolore - e alla produzione di altri ormoni come serotonina, dopamina e ossitocina, tutti volti al raggiungimento di un benessere psico-fisico.

Recenti ricerche hanno infatti dimostrato che le persone fibromialgiche hanno una tendenza maggiore, rispetto ai soggetti sani, a vivere in modo amplificato determinati stress psico-fisici, facendo fronte a essi con un'iperattivazione dell'asse ipotalamo-ipofisi-surrene. Ciò porterebbe a un'alterata produzione di cortisolo - comunemente chiamato "ormone dello stress" - che a sua volta ha come conseguenza un aumento nel rilascio di citochine pro-infiammatorie, legate a un potenziamento dei meccanismi depressogeni e a un'alterata percezione del dolore. Importante è, dunque, capire che occorre un approccio curativo integrato, multidisciplinare - che vada a toccare sia l'aspetto psicologico che quello fisico - e una terapia *ad personam*: siamo tutti diversi, e potremmo affermare che ognuno ha la sua fibromialgia.

Ogni patologia organica ha importanti connessioni e conseguenze emotive ma

anche la vita psichica influenza la nostra salute fisica.

Non esiste, dunque, un meccanismo unidirezionale di causa-effetto, ma una relazione complessa che va considerata *in toto*. Agire sulla mente comporterà dei miglioramenti anche a livello fisico e viceversa. ●



Francesco Garritano

**LA FIBROMIALGIA
È UNA SFIDA:
*tu puoi vincerla***

Spiegazioni utili e consigli pratici per affrontare una sindrome reale e invalidante



Edizioni LSWR

*** LA FIBROMIALGIA È UNA SFIDA: TU PUOI VINCERLA. Spiegazioni utili e consigli pratici per affrontare una sindrome reale e invalidante**

A cura di Francesco Garritano
Edizioni Lswr, 2023, pp. 272

Corso ECM FAD

Educazione alimentare in farmacia



Attivo fino al
31/12/2026



Responsabile
scientifico

Rachele Aspesi

*Farmacista ed Economo-Dietista,
specializzata in Educazione
Alimentare e Dietetica Applicata*



8 moduli



7 crediti



Gli obiettivi del corso

- Acquisire le conoscenze e le competenze per aiutare i pazienti nella **prevenzione di patologie** causate da cattive abitudini alimentari.
- Diminuire il rischio di **complicanze** nell'ambito della gestione clinica di pazienti con patologie acute e/o croniche.
- Analizzare i **gruppi nutrizionali** sotto aspetti chimici e biologici.
- Approfondire le conoscenze sulle più comuni **interazioni tra i farmaci** maggiormente utilizzati e **cibo**.

Corso accreditato per
**Farmacisti, Biologi, Infermieri, Chimici,
Assistenti sanitari, Dietisti**

SCOPRI IL CORSO

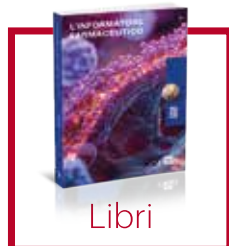
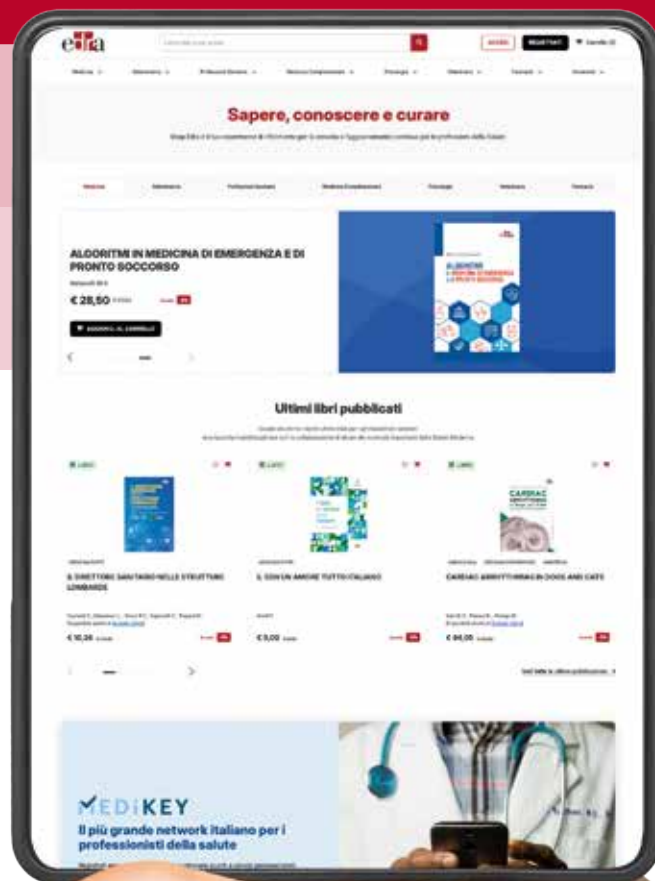
Vai su **shop.edraspa.it**





Sapere, conoscere e curare.

Shop.Edra è il tuo e-commerce di riferimento per la crescita e l'aggiornamento continuo per le professioni della Salute.



Libri

I migliori libri e testi con la collaborazione di alcuni dei nomi più importanti della salute moderna.



Corsi

La formazione ECM accreditata per una crescita continua.



Prodotti

La raccolta più completa di soluzioni pensate per il tuo aggiornamento professionale continuo.

Espandi
ora le tue
conoscenze
professionali

Edra Edizioni S.r.l.

Viale Enrico Forlanini, 21 • 20134 Milano

02-881841

ordiniedra@lswr.it



Vai al sito
Shop.Edra