

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



IL NUOVO CORSO FENAGIFAR

A colloquio con Francesco Ferro Russo, neo presidente di Fenagifar. In copertina tutti i componenti del nuovo Consiglio direttivo della Federazione

MERCATO

Il primo quadrimestre 2026 del canale farmacia

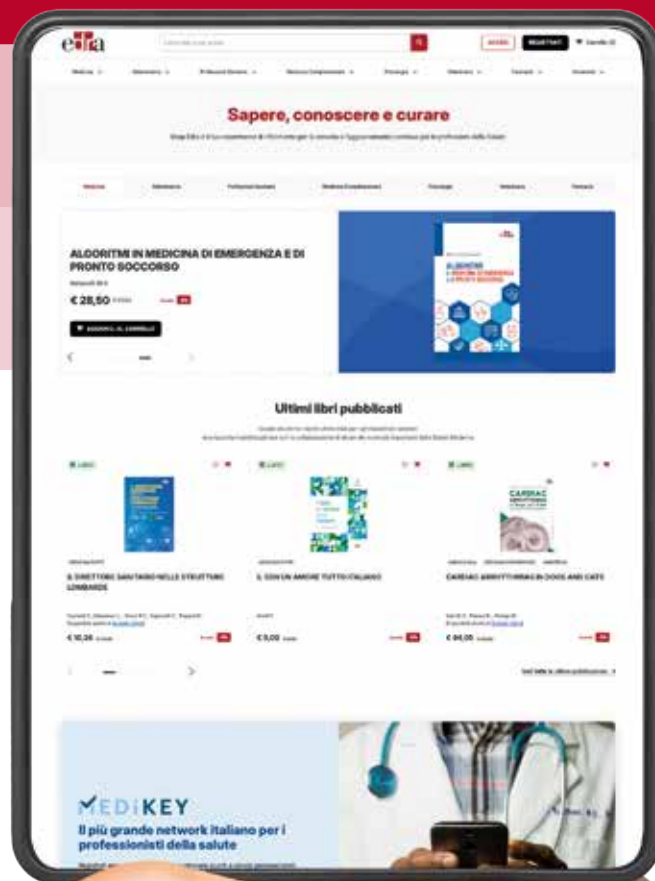
FISCALE

A proposito di Concordato preventivo biennale

EDRA

Sapere, conoscere e curare.

Shop.Edra è il tuo ecommerce 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



DIUREN 1%

10 mg/ml soluzione iniettabile

Confezioni da 5, 10 e 20 fiale da 2 ml

La **furosemide** veterinaria
iniettabile per cani e gatti

ORA IN FIALE!

Si prega di **segnalare**
eventuali difficoltà di approvvigionamento
tramite i fornitori abituali,
contattando direttamente Teknofarma
via e-mail all'indirizzo
commerciale@teknofarma.com
oppure per telefono al numero **011 2731935**



8

40

43

Editoriale | Farmacisti a tutto tondo 4

Interventi | Restituire futuro alla professione 6

PARLIAMONE

MERCATO 2026 | Canale farmacia, un primo bilancio 8

PRIMO PIANO

ECHI DAL WEB | Equivalenti, conoscenza in calo tra i giovani 16

INCONTRI | Francesco Ferro Russo 20

PAPER BLOG | On line ma nel modo giusto 24

DAL MONDO | Riflessi europei 26

INTEGRANDO | Tra probiotici e simbiotici 28

PROFESSIONE | Il nuovo Manuale operativo della Fofi 30

FORMAZIONE | Il valore della competenza 34

GALENICA | A uso dermatologico 38

FITOTERAPIA | Psilocibina, dagli antichi rituali alla clinica 40

OMEOPATIA | Un ampio utilizzo 42

VETERINARIA | Un servizio necessario 43

FARMACEUTICA | Il boom dell'export 44

FARMACOLOGIA | Nuove frontiere della ricerca 46

CONGRESSI | Tecnologia e innovazione 48

RUBRICHE

Iniziative | Una mostra permanente 50

Fiscale | In tema di concordato fiscale 54

Legale | Questioni da chiarire 56

Dalle aziende | Medicinali a tutti gli effetti 59

Spigolature 60

Consigli 62

Il libro | Casi clinici 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, Marco Cappelletto,
Manuela Cuconato, Stefano De Carli,
Italo Grassi, Luca Guizzon,
Paolo Levantino, Angelo Siviero,
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 ma-
nualmente, 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

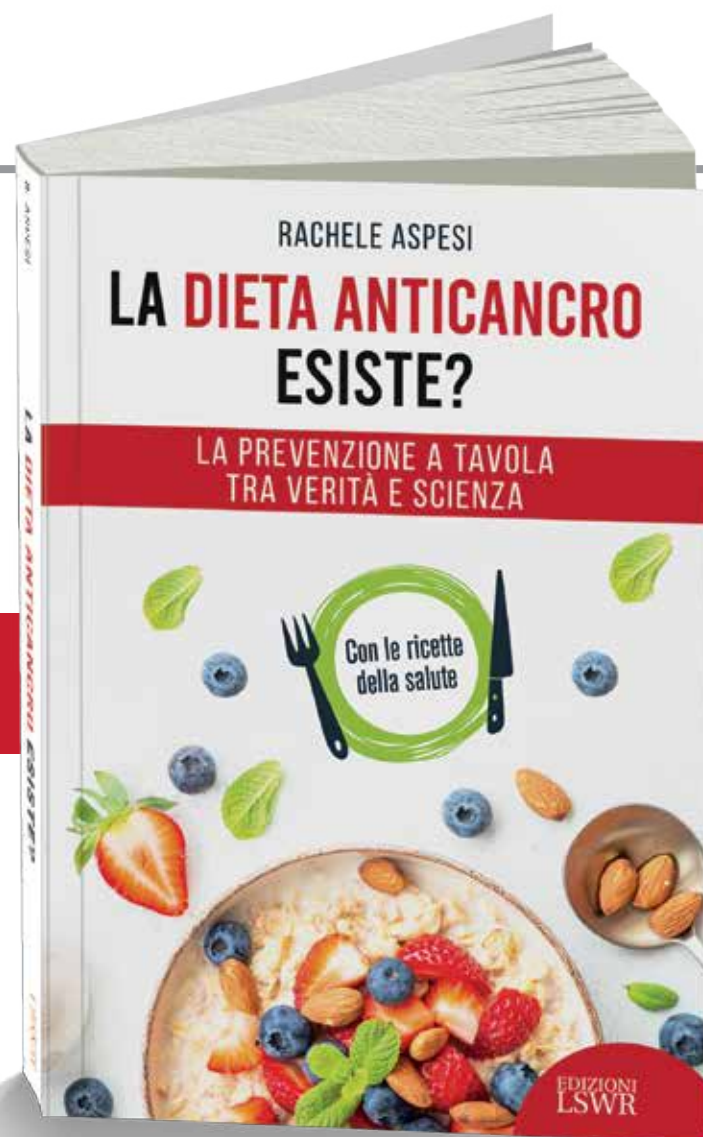
RACHELE ASPESI

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





Farmacisti A TUTTO TONDO

Con molto piacere ospitiamo su questo numero di *Punto Effe* un intervento a firma di Mario Giaccone, tesoriere della Fofi. Belle le sue riflessioni sul futuro della professione, partendo dall'indagine patrocinata dalla Federazione tra gli studenti di Farmacia e Ctf, di cui abbiamo già parlato sulla rivista.

«Dobbiamo essere franchi: i giovani non si attraggono con la nostalgia», scrive Giaccone. «Sanno benissimo, o intuiscono, che la farmacia è sempre stata importante. La posta in gioco è mostrare che oggi quella professione può essere al contempo clinica, tecnologica, gestionale, territoriale, scientifica e vive nella comunità come nell'ospedale, nella ricerca, nelle istituzioni». E ancora: «Compensi, percorsi di carriera, dignità del lavoro: sono parte costitutiva dell'attrattività della professione. Una professione viene scelta quando appare viva, quando offre prospettive, quando la società ne riconosce il valore».

Merito di Giaccone quello di non sottovalutare alcuni segnali, come il calo delle iscrizioni alla facoltà o la scarsa conoscenza della Farmacia dei servizi da parte degli studenti, evidenziata dall'indagine di cui sopra. O ancora una certa propensione a cercare esperienze all'estero dopo la laurea. La vera sfida,

per ordini e associazioni, è quella di far comprendere ai farmacisti di domani il fascino di una professione – quella di farmacista di comunità – che davvero è diventata presidio di sanità pubblica.

L'intervista di copertina è dedicata al nuovo presidente di Fenagifar, Francesco Ferro Russo, che ci ha chiesto di mettere in copertina non solo la sua foto ma quella di tutti i componenti del Consiglio direttivo appena eletto. Richiesta che abbiamo accolto volentieri e che prosegue una tradizione già avviata con la precedente dirigenza, che abbiamo ritratto sulla copertina del numero 12/2023.

Passione, entusiasmo, gioco di squadra sono i punti fermi della Federazione giovani farmacisti, che negli anni sta evolvendo da rappresentanza di giovani leve della professione a partner istituzionale per campagne di salute pubblica, all'insegna della prevenzione e della prossimità al cittadino. I più sentiti auguri da parte nostra per un triennio denso di soddisfazioni.

In apertura del numero consigliamo infine la lettura del consueto, pregevole, report di New Line – storico partner della rivista – sul mercato del canale farmacia nel primo quadrimestre dell'anno.

**L'università,
la professione,
le rappresentanze
di categoria.
Un percorso
denso
di suggestioni**

Corso ECM FAD

L'evoluzione della farmacia tra servizi e telemedicina



Attivo fino al
31/12/2026



3 moduli



8 crediti



Responsabile
scientifico

**Elisa
Zoccarato**

*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**



Restituire futuro ALLA PROFESSIONE



I numeri dei laureati calano ma la prima survey dell'Osservatorio Fofi dice qualcosa di più scomodo: la sfiducia si forma già al secondo anno di corso. Una posizione aperta e tre domande alla professione. Riflessioni nate al convegno Health for Future

La recente ricerca dell'Osservatorio Fofi, promossa dal presidente della Federazione Andrea Mandelli, su quasi mille studenti di Farmacia e Ctf, ha un merito preciso: offre alla professione una fotografia attuale e puntuale, perché nasce da chi della professione del farmacista si occupa ogni giorno. Proprio per questo non possiamo nasconderci dietro la freddezza dei numeri: c'è un dato, in particolare, su cui ho riflettuto a lungo. La sfiducia verso il proprio futuro professionale si forma prestissimo, già entro il secondo anno di Università, quando lo studente ha appena cominciato a immaginare chi diventerà. E dipende da come legge il mercato, più che dalle proprie competenze. È come se la professione, agli occhi di chi la sta scegliendo, apparisse non attraente prima ancora di essere conosciuta.

UN CALO PREOCCUPANTE

Sul calo dei laureati abbiamo molti numeri e una sola certezza: da 5.095 nel 2017 siamo scesi a poco più di 4.000 nel 2024, quasi un quinto in meno in pochi anni. In sanità un segnale che si ripete va interpretato, quando diventa tendenza va affrontato. Per questo la Federazione ha scelto di partire dai dati, con un Osservatorio permanente, mettendosi all'ascolto degli studenti. E la domanda che quei dati restituiscono va oltre la conta degli iscritti: quale idea di farmacista stiamo consegnando a chi verrà dopo di noi o anche quale idea di farmacista vie-

ne percepita da chi ha avviato il nostro percorso di studi.

I numeri della survey aiutano a vederlo. Solo il 41% dice che l'Università ha migliorato la sua idea della professione; meno della metà si sente sicuro di trovare lavoro entro un anno dalla laurea; oltre uno su cinque è già a rischio abbandono. C'è interesse, c'è progettualità, ma accanto, purtroppo, una disillusione precoce. Per di più, oltre la metà si dichiara poco o per nulla informato sulla Farmacia dei servizi, cioè sull'asse intorno a cui ruota gran parte del futuro del farmacista nel Servizio sanitario nazionale. Proprio nel momento in cui la professione diventa ancora più strategica e centrale nel sistema sanitario nazionale i giovani perdono interesse.

È un problema di comunicazione, forse, ma ancora di più un problema di allineamento: la professione cambia più in fretta della propria rappresentazione pubblica e nei giovani resta l'immagine di un mercato saturo e poco riconosciuto.

FORMAZIONE A SUPPORTO DELLA SCIENZA

Dobbiamo essere franchi: i giovani non si attraggono con la nostalgia. Sanno benissimo, o intuiscono, che la farmacia è sempre stata importante. La posta in gioco è mostrare che oggi quella professione può essere al contempo clinica, tecnologica, gestionale, territoriale, scientifica e vive nella



comunità come nell'ospedale, nella ricerca, nelle istituzioni.

Mi lego volentieri a una riflessione del presidente della Società italiana di farmacologia Armando Genazzani. La farmacologia di oggi ci mette davanti a terapie sempre più sofisticate e a pazienti sempre più complessi e l'innovazione produce valore solo quando arriva bene al paziente: quando viene compresa, quando viene assunta correttamente, quando viene monitorata. È lì che il farmacista diventa essenziale: lì la scienza del farmaco incontra il comportamento reale di chi lo assume e di chi può accorgersi di una terapia sospesa, di una fragilità che all'ospedale non è ancora arrivata, di una domanda che il paziente non ha avuto il coraggio di porre altrove. In un Paese che invecchia la partita decisiva si gioca sull'uso: usare bene i farmaci che già abbiamo, evitare duplicazioni, abbandoni, sprechi, disuguaglianze tra territori. Mi convince l'immagine del farmacista come infrastruttura cognitiva del Servizio sanitario nazionale: il suo valore sta nello sguardo che precede, vede il paziente quando il problema è ancora intercettato.

Tutto questo deve necessariamente entrare nella formazione. I corsi di laurea sono stati rinnovati con un'impronta sanitaria più forte ma serve il coraggio di spingere ancora sull'identità professionale: lo studente deve capire presto che Farmacia e Ctf significano conoscere il farmaco e insieme il sistema che lo prescrive, lo dispensa, lo monitora, lo valuta.

La Farmacia dei servizi è il banco di prova. Per anni l'abbiamo raccontata come promessa ma adesso diventa ordinaria amministrazione della sanità territoriale, con standard, interoperabilità, responsabilità definite e remunerazione adeguata: ogni servizio misurabile, ogni dato capace di dialogare con il sistema. Senza l'integrazione garantita dal Fascicolo sanitario elettronico la prossimità resta frammentata. E l'Intelligenza artificiale conta quando alza la qualità professionale, molto meno quando aggiunge distanza tra sistema e paziente.

PIÙ COMPETENZE, PIÙ RICONOSCIMENTI

Qui arriva la parte che vorrei condividere, perché chiama in causa anche noi. Se chiediamo al farmacista di essere protagonista della cronicità, della prevenzione, dell'aderenza, dobbiamo costruire condizioni all'altezza di quella responsabilità. Compensi, percorsi di carriera, dignità del lavoro: sono parte costitutiva dell'attrattività della professione. Una professione viene scelta quando appare viva, quando offre prospettive, quando la società ne riconosce il valore. Lungi da me sostenere che esista una risposta facile: farmacie e farmacisti sono tanti, distribuiti in territori molto diversi, con mercati del lavoro e costi della vita che cambiano profondamente lungo la penisola. Proprio per questo il tema va discusso, misurato e affrontato senza pregiudizi.

C'è un ultimo dato che non voglio addomesticare. Oltre il 60% degli studenti ritiene probabile lavorare all'estero nei prossimi cinque anni. In parte è fisiologico, le nuove generazioni ragionano in uno spazio internazionale. Eppure, il messaggio è netto: se la persona ritiene che il proprio talento e le proprie aspirazioni non siano valorizzate, quei talenti andranno a cercare altrove il riconoscimento che qui non trovano.

La sfida, allora, riguarda tutti noi. Difendere il perimetro storico della professione serve a poco, se nello stesso tempo non ne ampliamo la forza e la capacità di incidere nel sistema. Il farmacista del futuro sarà definito dalla funzione che saprà esercitare: garantire che il farmaco, la tecnologia e il servizio producano salute reale.

APRIAMO UNA DISCUSSIONE

Offro queste righe come una posizione aperta: un inizio di discussione, prima ancora che una conclusione. Le domande che lascio sul tavolo sono concrete, e potrebbe essere stimolante leggere le riflessioni di chi insegna, di chi sta dietro un banco, di chi governa gli Ordini, di chi fa impresa e ricerca e soprattutto dei giovani farmacisti. Quale identità vogliamo che lo studente riconosca già al primo anno? Quali standard rendono la Farmacia dei servizi finalmente ordinaria? Quale riconoscimento si potrà costruire davvero, attorno alle responsabilità che il sistema chiede? Su queste domande la professione si gioca più di quanto sembri. Rispondiamo. ●



Un primo **BILANCIO**

Il mercato del canale farmacia nel primo quadrimestre 2026. Fatturati con il segno più, volumi in calo

La fotografia di inizio 2026 del canale farmacia continua a raccontare di un andamento a due velocità.

Da un lato, infatti, il primo quadrimestre del 2026 registra un fatturato complessivo di poco inferiore a 10 mld di €, con un differenziale di +6,3% che migliora ulteriormente il +4,5% con cui si era chiuso il 2025. Se questo passo si mantenesse per tutto il resto dell'anno, il canale arriverebbe a toccare a fine dicembre i 30 mld di € di giro d'affari, con una crescita anno su anno di più di 1,5 mld di €.

Il dato a volumi racconta tuttavia una storia diversa, con un totale a consuntivo di ca 800 mln di confezioni in lieve contrazione rispetto al 2025 (-0,5%). Sono differenziali sicuramente meno eclatanti e sostenuti dalla ripresa dei consumi tra marzo-aprile, che bilancia il dato negativo di gennaio e febbraio.

È quindi evidente come un dato così disallineato già ad un livello così alto sia influenzato dall'interazione di diversi fattori, sia interni sia esterni al canale.



NEL DETTAGLIO

Da un lato l'area del Farmaco su Prescrizione continua a essere positivamente impattata dal mondo del diabete. Il passaggio in distribuzione convenzionata delle glifozine, sia singole sia in associazione, ha facilitato l'accesso alla terapia e allargato la platea di potenziali prescrittori oltre lo specialista. Si tratta di farmaci di nuova generazione per i quali l'indicazione terapeutica si sta allargando dal trattamento del diabete allo scompenso cardiaco e l'insufficienza renale cronica. Parallelamente, l'acquisto *out of pocket* di molecole come tirzepatide e semaglutide, utilizzate per il trattamento dell'obesità, rappresenta una voce di bilancio importante e in continuo aumento.

Nonostante si parli di pochi prodotti, il loro elevato prezzo medio elevato risulta avere un impatto rilevante sul fatturato complessivo del comparto.

In ambito commerciale, invece, la lettura delle dinamiche è meno lineare.

Da un lato, sui risultati del primo quadrimestre dell'anno ha influito l'asincronia delle stagioni influenzali: come riporta RespiVirnet, infatti, il picco della stagione 24/25 è stato raggiunto proprio tra gennaio e febbraio dell'anno scorso mentre nella stagione 25/26, dopo aver raggiunto il massimo livello di diffusione a fine dicembre, il numero di contagi ha registrato un rapido declino. Nella prima parte dell'anno la diffusione dell'influenza è tradizionalmente uno dei driver di ingresso più rilevanti e un confronto così sbilanciato tra i periodi ha avuto un impatto importante nella lettura delle dinamiche. Parallelamente, tra marzo e aprile abbiamo invece assistito a una partenza anticipata di molti mercati stagionali sia in ambito Automedicazione, per esempio con il mondo degli antistaminici, sia in area Dermocosmesi, con i solari.

L'interazione tra queste due dinamiche di segno opposto ha quindi bilanciato l'andamento delle confezioni, restituendo un quadro a consuntivo in linea con lo scorso anno.

In sintesi, se osserviamo il solo fatturato i differenziali sono davvero rilevanti e tra i migliori osservati negli ultimi anni nel ca-

nale, ma si tratta anche di numeri figli di aggiornamenti normativi, come il cambio di dispensazione delle glifozine, o di cambiamenti nello stile di vita, che hanno portato alla ribalta molecole riservate fino a poco tempo fa al trattamento di patologie croniche e non facilmente ottenibili senza un piano terapeutico.

I dati delle confezioni - un indicatore che rispecchia meglio le abitudini di consumo - pur essendo sostanzialmente stabili a livello macro registrano una perdita proprio nell'area commerciale, dove la propensione all'acquisto rappresenta un fattore rilevante.

Oltre al diverso andamento della stagione non bisogna infatti sottovalutare come le recenti tensioni geopolitiche e i loro risvolti sulla situazione economica generale stiano avendo un grande impatto sulla capacità di spesa delle famiglie. Si tratta di un fattore che, in un quadro in continua e incerta evoluzione, è ancora difficile da quantificare ma che avrà sicuramente risvolti anche per il canale.

ANDAMENTO GENERALE DEL CANALE

Passando ai numeri, il *grafico 1* mostra l'andamento a fatturato e confezioni dei macroassi del canale.

I due comparti principali del canale, Farmaco su Prescrizione e Libera Vendita, mostrano entrambi una dinamica positiva, anche se con magnitudini decisamente differenti. È infatti l'area RX, che se a fine 2025 rappresentava il 56% del fatturato complessivo adesso è arrivata a valerne da sola quasi il 58%, a spiccare, registrando a consuntivo una netta crescita a fatturato (+10,5%) a cui corrisponde un differenziale positivo, ma più contenuto, a confezioni (+0,5%). L'area Commerciale si attesta su risultati meno positivi, con un dato a fatturato di +1,0% a cui corrisponde però un delta negativo a confezioni (-1,9%).

Nell'analisi delle dinamiche macro del canale è importante dare uno sguardo anche all'andamento a consuntivo degli ingressi. A fronte di un calo complessivo degli accessi (-2,2%), dato su cui influisce anche l'asincronia della stagione influenzale, dal *grafico 2* emerge chiaramente

L'AREA DEL FARMACO SU PRESCRIZIONE CONTINUA A ESSERE IMPATTATA POSITIVAMENTE DAL MONDO DEL DIABETE

quanto il farmaco etico continui a essere il driver principale per la farmacia, rappresentando quasi il 60% degli ingressi con una crescita costante dal 2023. Sono numeri che certificano l'importanza della farmacia come presidio territoriale per il cittadino; soprattutto in un momento in cui il canale è un membro attivo del sistema sanitario nazionale sia per la prima diagnostica sia per l'aderenza terapeutica.

I dati del paniere medio del consumatore confermano ulteriormente la dinamica complessiva del canale: se infatti il valore medio dello scontrino registra a consuntivo una crescita a ritmo sostenuto (+6,1%), le confezioni medie rimangono invece costanti (-0,2%).

Prima di muoverci verso l'analisi delle dinamiche dei comparti, è utile considerare l'andamento complessivo dell'Area Commerciale della Farmacia (incluso quindi anche il farmaco senza obbligo di prescrizione). Nel complesso dei quattro canali principali (Farmacia, Parafarmacia, Gdo, E-Commerce), che cubano a consuntivo circa 6,5 mld di €, osserviamo una crescita del +1,6% a fatturato a fronte di un dato a confezioni in linea con il 2025. La farmacia mantiene la quota di fatturato nettamente più grande (64%), a fronte tuttavia di un differenziale solo leggermente positivo (+1,0%) mentre il canale online, pur pesando per il 5,1% riporta una crescita di fatturato a doppia cifra (+14,2%), nettamente il delta migliore tra i canali. I risultati della Parafarmacia sono leggermente migliori rispetto alla farmacia (+3,5%) mentre il giro d'affari del Mass Market rimane sostanzialmente in pari con lo scorso anno (+0,3%).

GRAFICO 1 VALORI E VOLUMI PRIMO QUADRIMESTRE 2026
Fatturato (Mio€) gennaio - aprile 2026
GLOBALE
9821 Mio€
+6,3% ▲

Rx
5680 Mio€
+10,5% ▲

COMMERCIALE
4141 Mio€
+1,0% ▲

Confezioni (Mio) gennaio - aprile 2026
GLOBALE
806 Mio
-0,5% ▼

Rx
493 Mio
+0,5% ▲

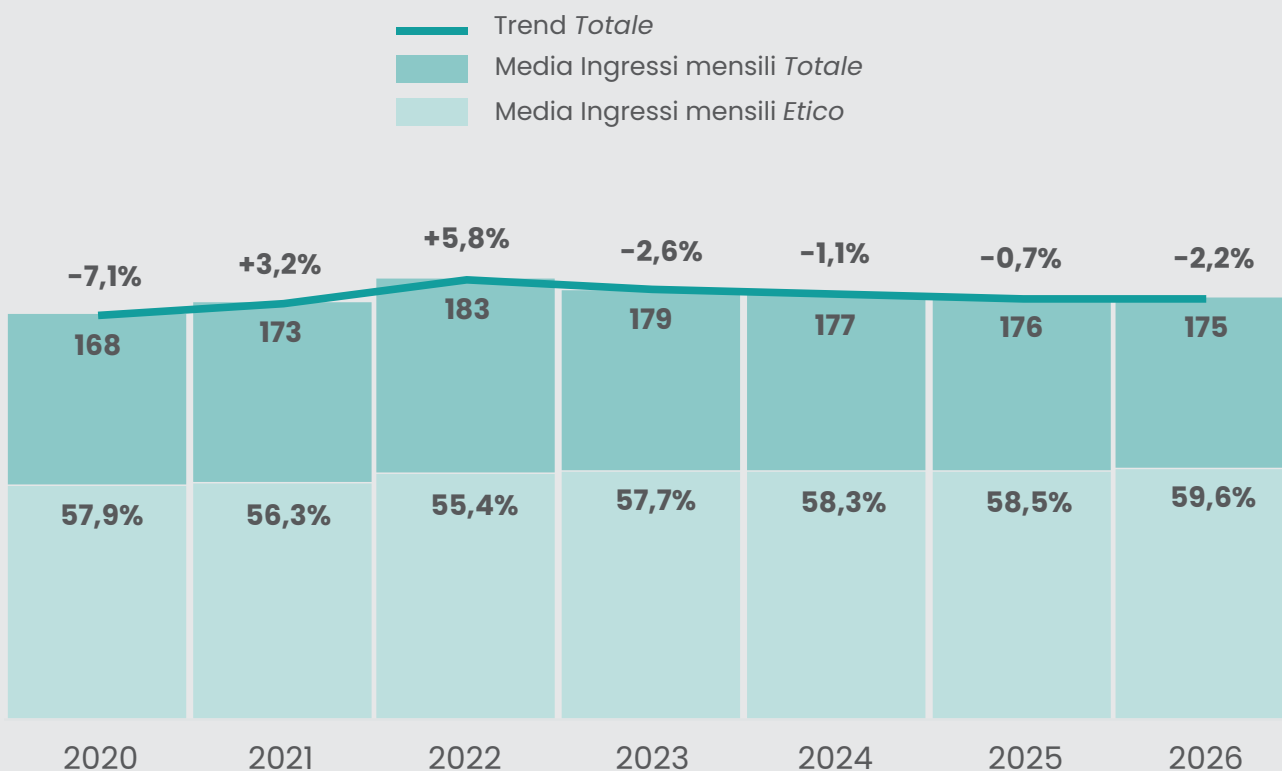
COMMERCIALE
313 Mio
-1,9% ▼

Canale: Farmacia | Aggiornamento aprile 2026 | Fonte New Line RDM

FARMACO ETICO

Nel *grafico 3* vediamo i risultati a fatturato e confezioni delle principali Aree Terapeutiche nell'ambito del Farmaco Etico per Uso Umano.

I prodotti Gastrointestinali, primo mercato del comparto, registrano a consuntivo la crescita maggiore (+47,5%), un risultato nettamente influenzato dall'area diabete e che rappresenta la dinamica più rilevante in un'area tradizionalmente poco avveza a sconvolgimenti così repentini. Un altro fattore che potrebbe influenzare la dinamica dell'area Gastrointestinale è rappresentato dalla nota N01, pubblicata da Aifa a fine gennaio 2026, che ridefinisce le regole di prescrivibilità e rimborsabilità degli Inibitori della Pompa Protonica (IPP), una delle classi di farmaco più diffuse in Italia. L'obiettivo del provvedimento è ridefinire in senso più stringente l'uso appropriato di questi farmaci e regolamentarne la prescrizione cronica.

GRAFICO 2 ANDAMENTO INGRESSI MENSILI


Canale: Farmacia | Aggiornamento aprile 2026 | Fonte New Line RDM

Rimanendo tra le categorie principali, osserviamo una dinamica positiva anche per l'area Cardiovascolare (+3,4%) e per quella del Sistema Nervoso (+1,3%). In crescita anche i prodotti per il sistema Genito-urinario (+4,6%) mentre Antibiotici e prodotti per il Sistema Respiratorio sono negativamente impattati dall'asincronia delle stagioni influenzali

AREA DELLA LIBERA VENDITA

Passando al mondo *out of prescription*, il grafico 4 ci mostra l'andamento dei suoi comparti principali.

La dinamica complessiva del comparto è decisamente eterogenea. Se infatti l'Auto-

medicazione, la categoria principale con un peso del 64% sul fatturato complessivo, chiude il consuntivo di aprile sostanzialmente in linea con l'anno scorso (+0,3%), è la Dermocosmesi, che ne rappresenta invece il 17% a performare meglio, con una crescita del +4,4%. Tra gli altri comparti principali, osserviamo un dato ancora negativo per i Sanitari (-1,4%), mentre riporta risultati decisamente positivi la Veterinaria, che nonostante rappresenti una parte contenuta del giro d'affari chiude il primo quadrimestre con +6,4%.

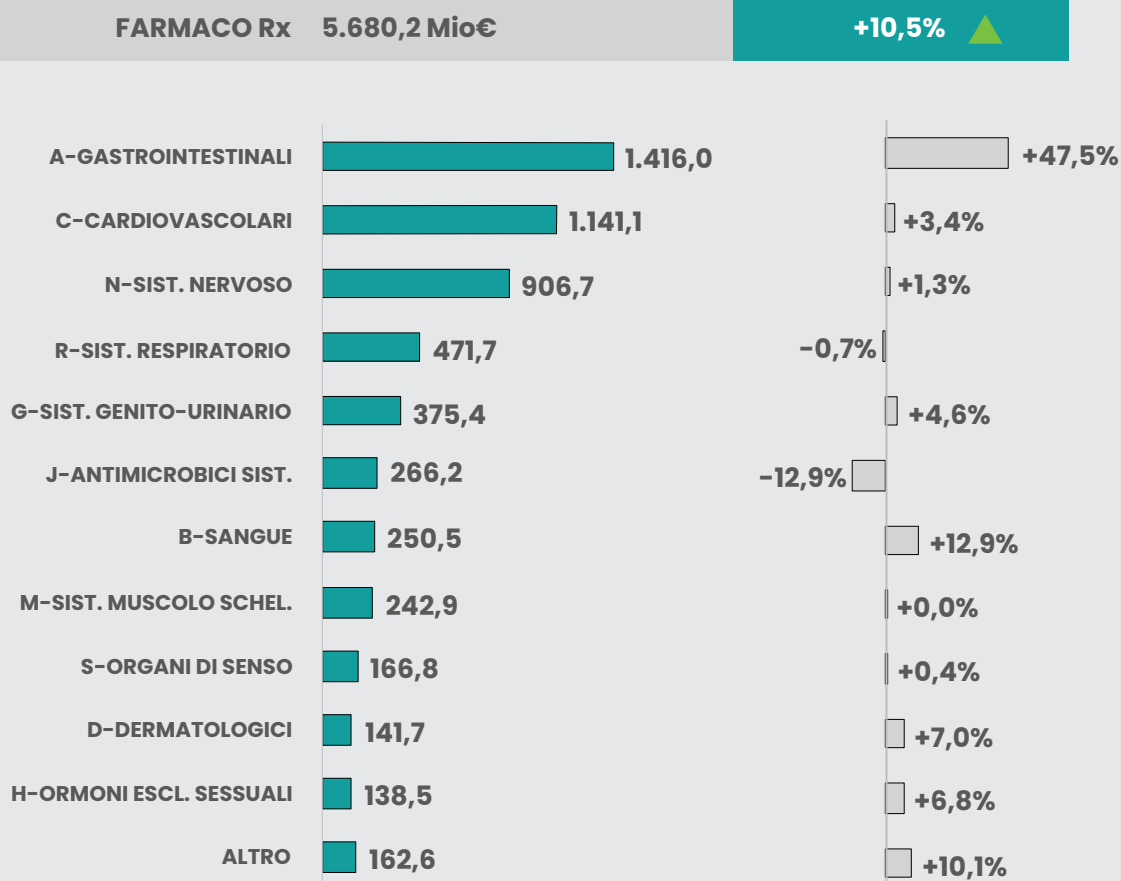
Il resto dei comparti ha andamenti più eterogenei ma non influisce in modo rilevante sulla dinamica complessiva.

Approfondendo la dinamica del mondo Automedicazione, il risultato generale è dato dai diversi andamenti del farmaco rispetto all'extra farmaco. Se infatti Sop (-0,8%) e Otc (-1,4%) registrano un calo rispetto allo stesso periodo del 2025, questo viene compensato dalla crescita di Integratori (+1,0%), dispositivi a uso topico (+1,9%) e sistemico (+1,3%).

Tra i mercati più importanti dell'extra farmaco si distinguono l'area Gastrointestinale, con un dato positivo a fatturato a fronte di uno a confezioni in linea con il 2025, e il mondo di Vitamine, Sali e Tonici, con dati positivi sia a fatturato sia a confezioni. Nel segmento spiccano i risultati del Magnesio

GRAFICO 3 FARMACO ETICO, IL MERCATO PER AREE TERAPEUTICHE

Fatturato (Mio€) gennaio - aprile 2026



Canale: Farmacia | Aggiornamento aprile 2026 | Fonte New Line RDM

La categoria Altro include gli ATC I: L-Antineoplastici ed Immunomodulatori, P-Antiparassitari, Insetticidi e Repellenti e V-Vari

e delle Vitamine B e D, confermando la propensione del consumatore ad un acquisto mirato e consapevole.

Buoni risultati anche per i prodotti per il Sistema Nervoso mentre ad essere maggiormente penalizzata è l'area del Respiratorio.

I risultati della Dermocosmesi a consuntivo sono decisamente più lusinghieri, e come ci mostra il *grafico 5* la performance positiva complessiva è figlia dei buoni risultati delle aree principali del comparto.

Andando in ordine di rilevanza, osserviamo subito la crescita del mondo dei Trattamenti Viso (+3,4%), che rappresentano da soli il 27,5% del fatturato complessivo. Tutti i

segmenti del mercato riportano un delta positivo con il 2025 e si distinguono in particolare i prodotti Antietà e gli Idratanti Labiali, segmento quest'ultimo più legato alla stagione invernale.

Non sono da meno i Dermatologici, che pesano per quasi il 14% sul giro d'affari del comparto e chiudono il quadrimestre con +7,2%; un risultato dato in particolare dai prodotti per la Dermatite Atopica.

Risultati positivi anche per l'area dei Trattamenti Corpo (+3,4%), spinti sia dal segmento degli Idratanti sia da quello dei Trattamenti Speciali, quest'ultimo comprendente prodotti più legati alla cura medica della pelle.

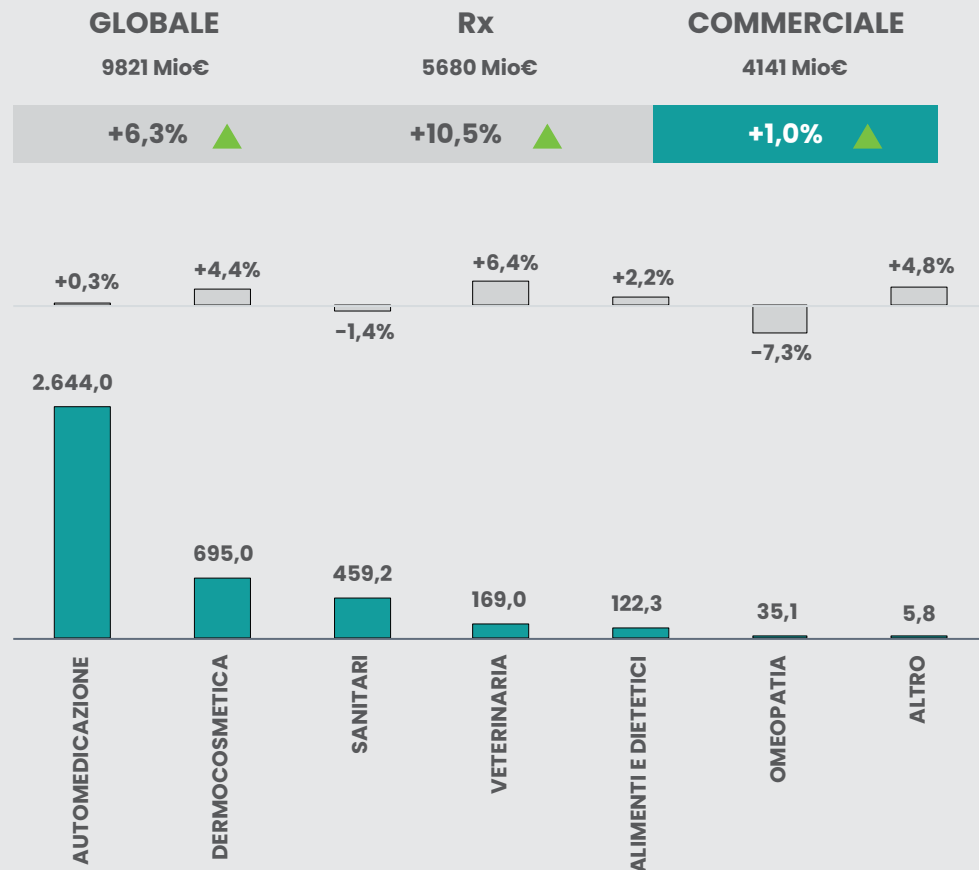
Rimanendo tra i mercati principali spiccano i risultati dei Solari (+19,8%) che beneficiano della partenza anticipata della stagione, e quelli del mondo Maquillage (+5,6%), segmento in crescita e che pesa per il 5,5% del comparto.

Il resto dei mercati, dal peso meno rilevante, riporta differenziali generalmente positivi ma di minore entità. L'unica eccezione è data dalla Paidocosmesi (-1,2%), mercato il cui peso in farmacia è tuttavia ormai trascurabile.

La buona performance dell'area Dermocosmesi certifica nuovamente come la farmacia sia un canale di elezione anche per ambiti non direttamente legati al bisogno

GRAFICO 4 ANDAMENTO OUT OF PRESCRIPTION

Fatturato (Mio€) gennaio - aprile 2026



Canale: Farmacia | Aggiornamento aprile 2026 | Fonte New Line RDM
La categoria Altro include: materie prime, espositori, arredamento, editoria, materiali per Farmacia, servizi codificati

di cura e dove la concorrenza extra-canale, soprattutto relativamente al prezzo, è un fattore rilevante. Il consumatore continua ad affidarsi e premiare aziende consolidate e dalla lunga tradizione, che effettuano parallelamente anche continui investimenti in ricerca e innovazione.

CONCLUSIONI

Tirando le fila di questa panoramica del mondo farmacia, l'aspetto più rilevante che emerge è il momento di cambiamento ed evoluzione in cui trova il canale.

Il 2026 è infatti iniziato con un evidente disallineamento tra la dinamica del fatturato e quella delle confezioni e se, da un lato, i diversi cicli stagionali nel corso

dell'anno tendono tradizionalmente a compensarsi, la crescita del farmaco su prescrizione evidenzia un cambiamento sia delle abitudini prescrittive sia dello stile di vita ancora difficile da quantificare in impatto e durata.

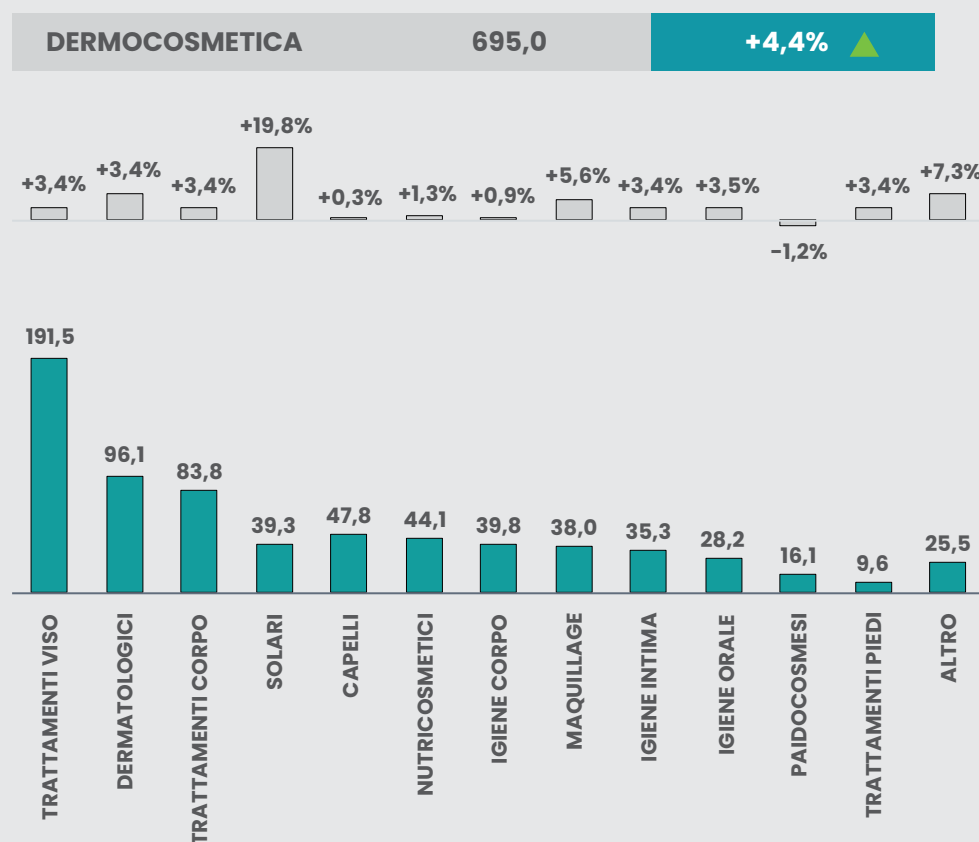
Così come è ancora difficile prevedere con chiarezza quanto la pressione sul potere di spesa delle famiglie, data dalla situazione internazionale, ne influenzerà e modificherà le abitudini di consumo. Finora, i buoni risultati del mondo Integratori e della Dermocosmesi dimostrano come il consumatore continui a premiare l'offerta della farmacia anche nelle aree meno legate al bisogno di cura, soprattutto a fronte di un'offerta extra-canale in

DA VALUTARE NEI PROSSIMI MESI LE ATTITUDINI DI CONSUMO DELLE FAMIGLIE, GRAVATE DALLE CONSEGUENZE DELLA CONGIUNTURA INTERNAZIONALE

cui la leva del prezzo è un fattore rilevante. Sarà tuttavia interessante osservare come questa dinamica si evolverà nel corso dell'anno e quale impatto avrà sulle decisioni degli attori della filiera. ●

GRAFICO 5 DERMOCOSMESI, IL MERCATO PER CATEGORIE

Fatturato (Mio€) gennaio - aprile 2026



Canale: Farmacia | Aggiornamento aprile 2026 | Fonte New Line RDM
La categoria Altro include: cosmetici uomo, profumi, trattamenti mani e trattamenti unghie

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**

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

edra





EQUIVALENTI CONOSCENZA IN CALO TRA I GIOVANI

L'indagine presentata nell'ambito della campagna IoEquivalgo evidenzia una crescita della preferenza per i farmaci di marca e del ruolo del farmacista come fonte di informazione sanitaria e nella promozione degli equivalenti

La conoscenza dei farmaci equivalenti arretra, soprattutto tra i giovani mentre cresce il ruolo del farmacista come punto di riferimento per l'informazione sanitaria. Solo il 50% della Gen Z dichiara di conoscere bene gli equivalenti, contro una media del 70% della popolazione, e aumenta la preferenza per i farmaci di marca. Per questo Cittadinanzattiva chiede, tra le proposte avanzate, di rafforzare la formazione dei professionisti sanitari e di valorizzare il ruolo del farmacista nella proposta attiva dell'e-

quivalente e nel contrasto ai pregiudizi che ne limitano l'utilizzo.

I dati aggiornati emergono da una ricerca SWG presentata al ministero della Salute nell'ambito dell'evento "Si chiama equivalente, tu chiamalo una scelta", appuntamento promosso da Cittadinanzattiva in chiusura della VI Edizione della Campagna IoEquivalgo, realizzata con il contributo non condizionato di Egualia, e in collaborazione con Federfarma e Fofi e con il patrocinio del ministero della Salute.

SALUTE, INFORMAZIONE E FARMACI

L'indagine, condotta da aprile e maggio 2026 su un campione di 2500 cittadini maggiorenni, evidenzia un peggioramento della percezione dello stato di salute degli italiani e una crescente ricerca di soluzioni rapide ai piccoli disturbi. Per il 56% degli intervistati i malesseri continuativi fanno ormai parte della quotidianità: negli ultimi otto anni sono aumentati di 20 punti i dolori osteoarticolari, di 15 la stanchezza e di 14 l'insonnia. Parallelamente, l'indice medio di salute percepita registra un ulteriore calo di tre punti rispetto al 2024.

In questo contesto cresce il ricorso a fonti alternative di informazione e orientamento sanitario. L'8% degli italiani dichiara di aver consultato strumenti di intelligenza artificiale per affrontare piccoli problemi di salute, quota che sale al 15% tra i giovani della Ge-

nerazione Z. Aumenta anche il ricorso a Internet (10%, +4 punti rispetto al 2024) e al farmacista (13%, +3 punti), mentre resta sostanzialmente stabile il riferimento al medico di medicina generale (32%, +1). L'esigenza di trovare risposte rapide si riflette inoltre in un maggiore utilizzo dei farmaci da banco, in crescita di otto punti rispetto alla precedente rilevazione.

Sul fronte dell'informazione sanitaria l'81% degli italiani si considera ben informato sui temi della salute e del benessere. I professionisti sanitari restano il principale punto di riferimento per il 77% degli intervistati, con una presenza crescente del farmacista, indicato più frequentemente rispetto al 2024 (+8 punti). Allo stesso tempo il 56% degli italiani utilizza Internet come fonte informativa e il 12% consulta chatbot basati sull'intelligenza artificiale, percentuale che raggiunge il 17% tra i più giovani.

Lo studio rileva anche un rapporto contraddittorio con i medicinali. Diminuisce la quota di chi ritiene che i farmaci debbano essere utilizzati con particolare cautela e attenzione (45%), mentre un italiano su quattro li considera semplicemente uno strumento per stare meglio. Il 38% tende a fare scorta dei farmaci più utilizzati, soprattutto tra Gen Z e Millennials; tra questi ultimi il 41% ammette inoltre di assumere medicinali scaduti, mentre il 29% degli intervistati smaltisce ancora i farmaci nell'indifferenziata.

Per quanto riguarda i farmaci equivalenti, la

ricerca segnala un arretramento della conoscenza e della fiducia. La quota di cittadini che dichiara di conoscerli bene è diminuita di cinque punti negli ultimi cinque anni. Il dato è particolarmente evidente tra i giovani della Gen Z, dove solo il 50% afferma di conoscere bene gli equivalenti, contro una media nazionale del 70% e il 79% registrato tra i boomers. Cala, inoltre, la consapevolezza delle caratteristiche di questi medicinali e cresce leggermente la preferenza per i farmaci di marca (+3%), favorita sia dall'abitudine sia da una maggiore diffidenza verso gli equivalenti. La riduzione della fiducia interessa diverse categorie terapeutiche, dagli antidolorifici ai farmaci gastrointestinali fino agli antibiotici.

Restano infine sostanzialmente stabili le modalità prescrittive dei medici: nel 30% dei casi viene indicato soltanto il principio attivo, lasciando al paziente la scelta tra equivalente e brand; nel 36% dei casi vengono riportati sia il principio attivo sia il nome commerciale del farmaco; nel 22% delle prescrizioni viene invece indicato esclusivamente il farmaco di marca.

OLTRE UN MILIARDO DI EURO PER IL BRAND

La campagna IoEquivalgo punta a promuovere la conoscenza e l'accesso ai farmaci equivalenti, contribuendo a ridurre il divario culturale ed economico che continua a incidere sulla spesa farmaceutica dei cittadini. Secondo il report annuale del Centro studi Egualea, nel 2025 gli italiani hanno versato oltre un miliardo di euro di differenza di prezzo per scegliere il farmaco di marca invece dell'equivalente rimborsato. La spesa aggiuntiva è risultata più elevata nel Lazio e in Molise, mentre i cittadini lombardi hanno sostenuto i costi più contenuti. Persistono inoltre marcate differenze territoriali nei consumi degli equivalenti. Il ricorso a questi medicinali resta più diffuso nel Nord, dove rappresentano il 41,4% delle confezioni dispensate e il 34,6% dei valori, rispetto al Centro (30,1% e 27%) e al Sud (24,8% e 22,5%). A livello regionale, la maggiore incidenza si registra nella Provincia autonoma di Trento



(45,9%), in Lombardia (43,5%) e in Piemonte (42,1%), mentre i livelli più bassi si osservano in Basilicata (23,9%), Calabria (22,5%) e Campania (21,7%).

Nel corso delle sei edizioni - spiega Valeria Fava, responsabile politiche della salute di Cittadinanzattiva - sono state raggiunte tutte le regioni con l'allestimento di villaggi itineranti in piazze e atenei in 22 città: «Sono stati coinvolti cittadini e studenti grazie alla sottoscrizione di protocolli d'intesa con diverse Regioni, tra cui Campania, Sicilia, Marche e Sardegna. Per i cittadini sono disponibili anche strumenti pratici come il portale www.ioequivalgo.it e una app con informazioni chiare, certificate e aggiornate. In questa edizione abbiamo inoltre lavorato con Federfarma e Fofi per realizzare un percorso di formazione a distanza sulla comunicazione efficace - al quale hanno partecipato più di 2.700 farmacisti - con la finalità di fornire ulteriori strumenti per ridurre i bias e accrescere la fiducia dei cittadini nei confronti degli equivalenti. Un percorso che è stato accolto molto positivamente dai professionisti che, nel 96%, ritiene molto importante una formazione in tal senso». Inoltre, nelle circa 19 mila farmacie aderenti alla rete di Federfarma sono presenti video e locandine provviste di QR code per consultare online, scaricare gli opuscoli informativi e approfondire la conoscenza riguardo l'utilizzo dei farmaci equivalenti.

PIÙ FORMAZIONE E UN RUOLO ATTIVO DEL FARMACISTA

Alla luce dei risultati dell'indagine Cittadinanzattiva propone un insieme di interventi rivolti sia ai cittadini sia ai professionisti sanitari per rafforzare la conoscenza e l'utilizzo dei farmaci equivalenti.

Sul fronte dell'informazione, l'associazione chiede campagne istituzionali maggiormente orientate ai canali digitali e ai social media, con l'obiettivo di raggiungere le fasce più giovani della popolazione, e l'introduzione di percorsi di educazione sanitaria nelle scuole e nelle università per promuovere un uso più consapevole dei medicinali.

Un capitolo specifico riguarda la formazione dei professionisti sanitari. Tra le proposte figurano l'inserimento di contenuti dedicati al valore clinico ed economico dei farmaci equivalenti nei corsi di laurea di Farmacia, Medicina e Infermieristica; e il rafforzamento delle competenze comunicative degli operatori sanitari, fornendo strumenti utili a migliorare il dialogo con i pazienti e a contrastare i pregiudizi che ancora condizionano la percezione degli equivalenti.

Per quanto riguarda il percorso prescrittivo, Cittadinanzattiva sollecita un monitoraggio sistematico dell'iter del farmaco, dalla prescrizione alla dispensazione, e invita a valutare l'utilizzo della clausola di non sostituibilità. L'obiettivo indicato è promuovere una responsabilità condivisa tra il medico nella scelta terapeutica e il farmacista nella proposta dell'equivalente, favorendo al tempo stesso iniziative specifiche nelle regioni del Centro-Sud, dove il ricorso agli equivalenti rimane inferiore alla media nazionale e i cittadini sostengono spesso costi più elevati per l'acquisto dei farmaci di marca.

Tra le priorità indicate vi è infine la necessità di garantire la disponibilità dei farmaci equivalenti sul mercato e di sostenere un comparto considerato strategico per la sostenibilità del Servizio sanitario nazionale e per il contenimento della spesa farmaceutica a carico delle famiglie, in particolare di quelle economicamente più fragili. ●

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

**ABBONATI
SUBITO!**



EDRA

Una squadra FORTE E COESA

A colloquio
con Francesco
Ferro Russo,
neo presidente
di Fenagifar,
la Federazione
nazionale
giovani farmacisti

L'edizione 2026 di Cosmofarma è stata anche l'occasione per il passaggio di consegne all'interno della Federazione nazionale giovani farmacisti. Un nuovo presidente, Francesco Ferro Russo, titolare di farmacia abruzzese, e un nuovo Consiglio direttivo.

Abbiamo incontrato Ferro Russo all'inizio di questa sua nuova avventura per comprendere le linee guida del suo mandato.

A Bologna grande entusiasmo e partecipazione al suo "discorso di insediamento". È questo il vostro valore aggiunto?

Cosmofarma ci ha regalato un'emozione indimenticabile: vedere l'aula magna gremita, con istituzioni, *stakeholder* e tantissimi colleghi presenti, non è stato un caso ma il frutto del lavoro svolto da Fenagifar, nel triennio precedente e non solo. È quel percorso che ha costruito, giorno dopo giorno, la stima e la fiducia dell'ambiente professionale nei nostri confronti. Un pensiero speciale va al past president Vladimiro Grieco: con lui c'è stato un passaggio nel segno della continuità e dell'amicizia, sintetizzato in quell'abbraccio prima di salire sul palco, che per me ha un valore simbolico fortissimo. Tutti questi elementi hanno permesso al nuovo consiglio di nascere

sotto una buona stella, presentando una squadra ben assortita, forte e coesa, di cui sono profondamente orgoglioso. Ci siamo messi fin da subito al lavoro per realizzare quanto abbiamo annunciato in fase elettorale.

Il nuovo gruppo dirigente si presenta con un programma per il triennio 2026-2029 incentrato su rappresentanza, formazione e innovazione professionale. Vogliamo entrare più nel dettaglio?

Il programma nasce da un confronto intenso, costruito in un weekend di lavoro che ha coinvolto le associazioni territoriali, le Agifar, di tutta Italia. Non è un caso: i territori sono il nostro punto di partenza e di arrivo, perché è lì che vogliamo moltiplicare coinvolgimento e partecipazione, per accrescere il livello medio di competenze dell'intero movimento. Il documento si sviluppa attorno a cinque sfere progettuali.

Quali?

L'area politico-strategica, che affronta la disaffezione professionale e la valorizzazione dei territori; l'area di economia sanitaria, con focus su aderenza terapeutica e antimicrobico-resistenza; l'area sociale, dedicata a sensibilizzazione e prevenzione; l'area gestionale-innovativa, che

DM 77 E FARMACIA DEI SERVIZI STANNO RIDISEGNANDO LA SANITÀ DI PROSSIMITÀ E I GIOVANI FARMACISTI NE SARANNO SEMPRE PIÙ PROTAGONISTI

guarda a intelligenza artificiale e panorama legislativo; infine, l'area scientifica, incentrata su patologie metaboliche, longevità e servizi. Tutto questo prestando massima attenzione alla collaborazione con associazioni di cittadini e pazienti, oltre che di categoria. Un impianto ampio ma coerente, presentato alle istituzioni e pensato per accompagnare la professione a livello giovanile nei prossimi tre anni.

Mettendo per un attimo da parte la Federazione, quali sono per lei le maggiori sfide per un giovane farmacista che si affaccia oggi alla professione?

Le sfide sono tante e in parte si intrecciano tra loro. Il primo nodo è normativo e organizzativo: il Dm 77 sta ridisegnando la sanità di prossimità, mentre la Farmacia dei servizi esce dalla fase sperimentale per diventare un modello strutturale. Questo significa che il giovane farmacista deve formarsi per un ruolo clinico che va ben oltre la dispensazione del farmaco. A questo si somma un tema demografico che ci riguarda da vicino, con l'invecchiamento della popolazione che aumenta la domanda di gestione della cronicità. Detto questo, continuo a vedere in tutto ciò più opportunità che minacce, a patto di esserne consapevoli fin da subito, per diventarne interpreti proattivi e non semplici spettatori.

In che modo?

Penso al valore crescente della telemedicina nella presa in carico del paziente,



che sposta il nostro ruolo da dispensatori a professionisti sanitari di prossimità. Su questo terreno vogliamo posizionare il giovane farmacista con chiarezza, lungo quattro direttrici: consapevolezza dei propri punti di forza nella relazione col paziente, specializzazione e interdisciplinarietà, gestione integrata del paziente cronico attraverso la digitalizzazione in sanità, e networking, per rilanciare la cultura associativa come leva di tutela e crescita per l'intero sistema. Il farmacista di domani, anche in termini aziendali, si troverà a lavorare in un mercato della salute strutturalmente diverso da quello in cui ci si è formati finora.

“Crisi di vocazioni” per il lavoro in farmacia: questione ingigantita o problema reale?

Il tema esiste ed è reale: va affrontato a livello di sistema, non minimizzato. Per Fenagifar sarà fondamentale ascoltare la propria base, per capire cosa essa si aspetti davvero dalla Federazione su questo fronte. È una questione multifattoriale: bisogna far conoscere la nostra



L'abbraccio tra Francesco Ferro Russo e il presidente uscente Vladimiro Grieco

splendida professione già dai banchi di scuola, mantenere poi un contatto costante con le università, così da aprire agli studenti una finestra reale sul mondo del lavoro, e infine lavorare su chi è già in farmacia.

Come?

Trasmettendo con efficacia il valore delle nuove competenze acquisite, in particolare quello generato per il cittadino, valorizzando i percorsi di crescita contrattuale e professionale all'interno della struttura





FENAGIFAR VUOLE CONTRIBUIRE A FARE CONOSCERE LA BELLEZZA DI QUESTA PROFESSIONE

e del sistema, studiando soluzioni sartoriali di welfare e conciliazione vita-lavoro, calibrate sulle esigenze individuali. È una sfida che riguarda l'intero settore e va condivisa con le istituzioni, le università e tutti gli *stakeholder* del settore.

Sempre più negli ultimi anni Fenagifar è diventata protagonista a livello istituzionale: presenti ai grandi eventi che riguardano la sanità nazionale, partner di iniziative di salute pubblica, andando anche oltre i confini italiani. Da dove nasce questa esigenza?

Il nostro obiettivo resta portare all'atten-

zione dei tavoli decisionali nazionali, come Ministero, Ordine, Federfarma e le altre istituzioni di riferimento, progetti di alto profilo scientifico, supportati da dati di valore, capaci di generare un impatto reale e positivo sulla salute pubblica, valorizzando le competenze specifiche del farmacista. Inoltre, alcune sfide – penso in particolare all'antimicrobico-resistenza (Amr) e all'obesità – hanno una dimensione europea e addirittura mondiale. Proprio per questo, quest'anno siamo stati protagonisti di due importanti momenti di confronto al Parlamento Europeo di Bruxelles: quello di marzo, dedicato

LA NUOVA FENAGIFAR

Accanto al nuovo presidente è stato nominato un esecutivo rinnovato, composto da Ginevra Giannantonio e Francesca Saccà nel ruolo di vice presidenti, Federica Faccitondo come segretario e Tommaso Emanuelli come 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.

all'Amr durante lo scorso mandato, poi, a fine giugno, con il nuovo consiglio, sul tema dell'obesità, grazie alla collaborazione con eurodeputati coinvolti nelle commissioni dedicate.

Un bel cammino...

Proprio così. Le *best practise* promosse dalla Federazione su questi due temi sono già oggetto di pubblicazioni scientifiche internazionali. Abbiamo inoltre firmato un'intesa con altri sei Paesi UE per porre le basi di una collaborazione europea tra giovani farmacisti, che possa garantire un confronto costante tra diversi sistemi sanitari. ●

Online ma **NEL MODO GIUSTO**

Social media e farmacia: autorevolezza,
ascolto e responsabilità nell'era digitale



I social media fanno ormai parte della quotidianità di milioni di persone. E, oggi più che mai, il farmacista non può ignorare questi strumenti: deve imparare a conoscerli, comprenderne le potenzialità e utilizzarli con consapevolezza.

Facevo questa riflessione dopo aver ap-

pena concluso la registrazione dei reel per il prossimo piano editoriale, strumento indispensabile per organizzare questa attività senza interferire con il lavoro frenetico della farmacia. La presenza online del farmacista non deve mai nascere dall'esigenza di inseguire visibilità o aumentare le vendite ma dalla volontà di estendere la propria missione professionale oltre il banco. I social rappresentano un'opportunità concreta per rafforzare il ruolo del farmacista come punto di riferimento affidabile e accessibile per la salute dei cittadini.

In un contesto in cui la disinformazione sanitaria si diffonde rapidamente e con estrema facilità, la voce del professionista assume un valore ancora maggiore: ogni contenuto condiviso da una farmacia può contribuire a orientare le scelte delle persone, promuovere comportamenti corretti e

favorire una maggiore consapevolezza rispetto alla prevenzione e alla gestione della salute.

Essere presenti sui social significa, innanzitutto, fare educazione sanitaria. Spiegare in modo semplice e comprensibile l'uso corretto dei farmaci, chiarire dubbi frequenti, promuovere campagne di prevenzione, sensibilizzare su temi di attualità e raccontare i servizi che la farmacia mette a disposizione della comunità.

Non si tratta di sostituire il consiglio professionale erogato in farmacia, né tantomeno di offrire consulenze personalizzate attraverso commenti o messaggi privati. Al contrario, i social possono diventare uno strumento complementare, capace di accompagnare il cittadino verso un utilizzo più consapevole dei servizi sanitari e di favorire un accesso più semplice alle informazioni corrette.

Un aspetto particolarmente rilevante riguarda la possibilità di raggiungere persone che - per ragioni geografiche, di età, di mobilità o di tempo - non riescono a recarsi facilmente in farmacia. Un contenuto chiaro e ben costruito può diventare un ponte tra il professionista e chi, altrimenti, faticherebbe a trovare risposte affidabili ai propri quesiti di salute. Perché questo avvenga, è necessario che la comunicazione digitale della farmacia mantenga gli stessi principi che guidano la pratica professionale quotidiana: competenza, etica, tra-

sparenza e responsabilità. L'autorevolezza online non si costruisce attraverso slogan accattivanti o strategie commerciali aggressive ma attraverso la qualità dei contenuti, la costanza della presenza e la capacità di instaurare una relazione di fiducia con la propria comunità.

Raccontare la professione significa anche mostrare ciò che accade dietro le quinte della farmacia: il lavoro di aggiornamento continuo, l'impegno nell'ascolto, la collaborazione con gli altri professionisti sanitari, l'attenzione alle esigenze delle persone. Significa dare valore a una competenza che troppo spesso viene data per scontata.

Naturalmente, la comunicazione sui social richiede attenzione: è fondamentale verificare sempre le fonti, utilizzare un linguaggio appropriato, rispettare la normativa vigente e tutelare la privacy dei pazienti. Ogni messaggio pubblicato contribuisce a definire l'identità professionale della farmacia e la percezione che i cittadini hanno del suo ruolo. I social media non devono trasformare il farmacista in un influencer, ma possono aiutarlo a essere un professionista ancora più vicino alle persone. La vera sfida non è essere presenti online ma esserci nel modo giusto: con autorevolezza, equilibrio e spirito di servizio. Perché, anche nel digitale, la farmacia resta prima di tutto un presidio di salute. E il farmacista continua a essere, ogni giorno, un educatore, un ascoltatore e un alleato della comunità. ●

2025 *veterinaria
e zootecnia*

Da compilare e spedire via Fax allo 02 56561173 o tramite email a informatore.farmaceutico@lswr.it

Codice campagna	Prodotto (descrizione)	Prezzo	N° Copia/e	Totale
25012	L'INFORMATORE FARMACEUTICO DI VETERINARIA E ZOOTECNIA 2025	€ 59,00	_____	€ _____

Carta di credito ☐ CartaSi ☐ Visa ☐ Mastercard n. carta | _ _ | _ _ | _ _ | _ _ | _ _ | _ _ | _ _ | Scad. | _ _ | _ _ | CVC* | _ _ | _ _ |

Intestata a _____ Firma _____ Data _____

☐ Bonifico bancario 60 gg d.f.m.

Spese per contrassegno 7.90 €

PEC (per fatturazione elettronica)

Ai sensi degli artt. 6 e 13 del Regolamento Europeo 679/2016 (cd. GDPR), il sottoscritto _____ esprime il proprio espresso e specifico consenso al trattamento dei dati ai fini di:

- Invio e-mail promozionali e/o comunicazioni di marketing, nonché effettuazione di ricerche di mercato da parte di Edra Media Srl o di società da essa controllate, collegate o partecipate;

☐ Esprimo il mio consenso ☐ Nego il mio consenso

- Invio e-mail promozionali e/o comunicazioni di marketing, per finalità di profilazione (come ad es. memorizzazione di abitudini di consumo) volte a migliorare le offerte, da parte di Edra Media Srl o di società da essa controllate, collegate o partecipate

☐ Esprimo il mio consenso ☐ Nego il mio consenso

- Invio e-mail promozionali e/o comunicazioni di marketing, nonché effettuazione di ricerche di mercato e di profilazione, per conto di società terze (appartenenti alle categorie editoria, professionisti della salute, case farmaceutiche ecc.), non facenti parte di LSWR Group.

☐ Esprimo il mio consenso ☐ Nego il mio consenso

Data	Luogo	Firma
------	-------	-------

Riflessi EUROPEI

Eli Lilly porterà la sua nuova pillola contro l'obesità in Europa entro il 2027 ma la politica dei prezzi di Trump complica il rimborso pubblico



Eli Lilly prevede di lanciare la sua pillola per la perdita di peso, in Europa e nel Regno Unito, nella seconda metà del 2026 o al massimo entro l'inizio del 2027. Europa e Regno Unito saranno tra i prossimi mercati a ricevere il farmaco, dopo le approvazioni già ottenute negli

Stati Uniti e negli Emirati Arabi Uniti.

La strategia commerciale dell'azienda americana punterà sulla vendita diretta ai pazienti attraverso piattaforme di telemedicina, e-commerce e canali diretti, come già avvenuto negli Usa, perché nella maggior parte dei mercati fuori dagli Stati Uniti i trattamenti per l'obesità sono pagati direttamente dai pazienti e non rimborsati dai sistemi sanitari pubblici.

LA QUESTIONE MFN

L'obiettivo del rimborso pubblico resta comunque sul tavolo, sottolinea Patrik Jonsson, vice presidente esecutivo per i mercati internazionali di Lilly. La politica *Most-favoured-nation* (Mfn) voluta dal presidente Trump - che lega alcuni prezzi dei farmaci negli Stati Uniti a quelli praticati in altri Paesi



- sta complicando le negoziazioni con le autorità sanitarie europee. «L'obiettivo sarà sempre la copertura pubblica, ove possibile», dichiara Jonsson, avvertendo però che ogni nuovo lancio sul mercato dovrà fare i conti con queste nuove politiche dei prezzi. Lilly ha già firmato un accordo con l'amministrazione Trump, impegnandosi ad applicare il metodo Mfn ai nuovi farmaci. In sintesi, il meccanismo collega i prezzi praticati negli Stati Uniti a quelli vigenti negli altri

Paesi, adeguati al reddito locale. Jonsson ha precisato che l'azienda punterà a rimborsi coerenti con la propria interpretazione delle nuove politiche tariffarie.

Queste dichiarazioni arrivano in un momento di tensione crescente tra diverse case farmaceutiche mondiali e i governi europei sui prezzi dei medicinali: le aziende avvertono che prezzi europei più bassi rischiano di ripercuotersi sempre di più sui ricavi nel mercato americano. ●

* FONTE

<https://www.reuters.com/business/healthcare-pharmaceuticals/eli-lilly-says-trump-pricing-policy-will-affect-obesity-drug-launches-europe-2026-06-23>

SARA VALENTE

NUTRIESTETICA

LA BELLEZZA ATTRAVERSO
LA CURA NUTRIZIONALE



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 fondino 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.



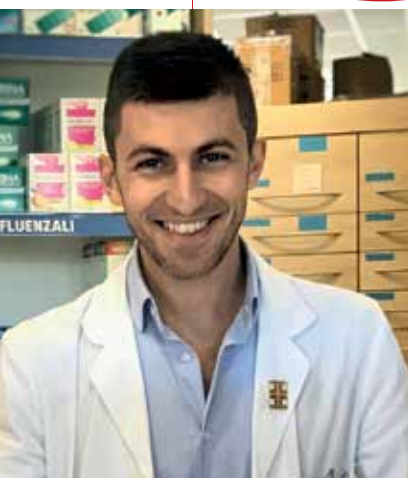
LEGGI L'ESTRATTO
O ACQUISTA QUI



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

Un equilibrio DA PRESERVARE

Probiotici e simbiotici:
un possibile alleato
per il sonno degli sportivi



Il sonno rappresenta un elemento fondamentale per il recupero fisico e mentale degli sportivi. Una buona qualità del riposo favorisce, infatti, gli adattamenti all'allenamento, sostiene la performance e contribuisce al

mantenimento del benessere psicologico. Nonostante ciò, atleti professionisti e persone fisicamente attive sono spesso esposti a condizioni che possono comprometterne il sonno, come allenamenti intensi, competizioni ravvicinate, trasferte frequenti, alterazioni dei ritmi circadiani e livelli elevati di stress.

Proprio in questo contesto si inserisce il crescente interesse verso probiotici e simbiotici, studiati per il loro potenziale ruolo nella modulazione dell'asse microbiota-intestino-cervello, il sistema di comunicazione bidirezionale che collega il tratto gastrointestinale ai meccanismi neuroendocrini coinvolti nella regolazione del sonno e della risposta allo stress.

COSA EMERGE DAGLI STUDI

Per chiarire il potenziale ruolo di questi interventi, una recente revisione sistemat-

ca, pubblicata sul *Journal of the International Society of Sports Nutrition*, ha analizzato gli studi clinici randomizzati condotti in popolazioni fisicamente attive e sportive. I ricercatori hanno incluso sei trial controllati randomizzati, per un totale di 180 partecipanti appartenenti a differenti contesti, tra cui rugbisti professionisti, calciatori, corridori universitari, ballerine e personale militare. Complessivamente, nove dei dodici *outcome* relativi al sonno valutati nei diversi studi hanno evidenziato un miglioramento associato alla supplementazione con probiotici o simbiotici. I benefici più consistenti hanno riguardato la qualità soggettiva del sonno e, in alcuni casi, la latenza di addormentamento, osservati già dopo quattro settimane di integrazione.

GLI EFFETTI SUL BENESSERE PSICOLOGICO

I risultati mostrano, inoltre, che la supplementazione con probiotici o simbiotici può portare a una riduzione dello stress percepito, dei livelli di ansia e della sensazione di affaticamento, oltre che a un miglioramento del tono dell'umore. Sebbene tali risultati richiedano ulteriori conferme, essi appaiono coerenti con le attuali conoscenze sull'asse microbiota-intestino-cervello. Il microbiota intestinale, infatti, è in grado di produrre metaboliti bioattivi e di interagire con sistemi neuroendocrini

coinvolti nella regolazione dei ritmi circadiani, della risposta allo stress e dell'equilibrio emotivo.

IL RUOLO DEL FARMACISTA

Per il farmacista questi dati rappresentano uno spunto interessante nell'ambito del *counselling* rivolto alle persone fisicamente attive. Non è raro, infatti, che atleti agonisti e sportivi amatoriali riferiscano difficoltà nel recupero, sonno non ristoratore o stanchezza persistente, soprattutto





durante periodi caratterizzati da elevati carichi di allenamento o impegni competitivi intensi.

Le evidenze disponibili suggeriscono che probiotici e simbiotici possano essere

considerati un supporto complementare all'interno di un approccio più ampio alla salute del sonno, che comprenda una corretta igiene del riposo, un'alimentazione equilibrata e una gestione appropriata

dei carichi di lavoro fisico. Sono comunque necessari ulteriori studi per identificare i ceppi e le formulazioni più efficaci e definire indicazioni applicative più precise. ●

.....

*** FONTE**

Mina Salehi Asl et al (2026) "The effect of probiotic and synbiotic supplementation on sleep parameters in exercised population: a systematic review and synthesis without meta-analysis (SWiM) of randomized controlled trials", *Journal of the International Society of Sports Nutrition*, 23:1, 2670564, DOI: 10.1080/15502783.2026.2670564

R

esponsabilità E COMPETENZE

Presentato a Roma il nuovo "Manuale operativo per l'erogazione dei servizi sanitari in farmacia" della Fofi. Il farmacista nel nuovo modello di assistenza territoriale



Il farmacista moderno non è più soltanto un esperto del farmaco ma può essere definito un "knowledge worker della salute", professionista chiamato a integrare competenze cliniche, digitali e comunicative e ad assumere responsabilità sempre più ampie nell'erogazione dei servizi sanitari. È una delle definizioni contenute nel nuovo *Manuale operativo per l'erogazione dei servizi sanitari in farmacia* della Fofi, presentato a Roma e reso disponibile ai farmacisti, che dedica ampio spazio alle responsabilità professionali e alle competenze richieste dal nuovo modello di farmacia dei servizi. Una definizione che fotografa l'evoluzione della professione ben oltre la tradizionale

attività di dispensazione del farmaco. Vaccinazioni, telemedicina, screening, supporto alla cronicità e test richiedono non solo nuove competenze tecniche ma anche capacità organizzative, gestionali e relazionali, insieme a un sistema di responsabilità professionali che coinvolge aspetti civili, penali, amministrativi e deontologici.

DALLA DISPENSAZIONE AI SERVIZI

L'ampliamento delle attività svolte in farmacia ha comportato un'estensione del perimetro delle responsabilità professionali. La farmacia, sottolinea il Manuale «non è più solo luogo di dispensazione del farmaco ma opera oggi come presidio sociosca-



nitario di prossimità» e il farmacista è chiamato a garantire elevati standard organizzativi, professionali e di sicurezza nell'erogazione dei servizi.

Nello svolgimento di tali attività il farmacista è «tenuto al rigoroso rispetto delle leggi, dei regolamenti, dei protocolli operativi e delle disposizioni convenzionali vigenti», assumendo «specifiche responsabilità di natura civile, penale, amministrativo convenzionale e deontologica». Non si tratta, quindi, soltanto della corretta esecuzione della prestazione ma dell'intero sistema organizzativo, che la rende possibile e sicura.

Sul piano civilistico il farmacista risponde degli eventuali danni causati al paziente per negligenza, imprudenza o imperizia nell'erogazione di un servizio sanitario. Il manuale richiama espressamente la Legge Gelli-Bianco sulla responsabilità professionale sanitaria e il sistema di obblighi

assicurativi previsto per le professioni sanitarie, evidenziando come coperture assicurative adeguate e corretta gestione del rischio professionale siano ormai elementi strutturali dell'attività.

Accanto alla responsabilità civile rimane quella penale, che può emergere nei casi in cui errori, omissioni o comportamenti non conformi producano conseguenze rilevanti per la salute del paziente. Il documento richiama inoltre la responsabilità deontologica, che continua a fondarsi sui principi di tutela della salute, correttezza professionale, appropriatezza e centralità del paziente.

REQUISITI, PROCEDURE E CONTROLLI

Uno degli aspetti più operativi riguarda le responsabilità amministrativo-convenzionali connesse all'erogazione dei servizi

nell'ambito del rapporto con il Servizio sanitario nazionale. La Fofi ricorda che il farmacista è «tenuto a erogare i servizi solo se in possesso dei requisiti previsti, nel rispetto delle procedure operative, delle modalità di registrazione e rendicontazione, nonché delle tariffe e dei rimborsi stabiliti». Il rispetto dei requisiti strutturali, organizzativi, strumentali e formativi diventa, quindi, una condizione essenziale per l'erogazione delle prestazioni. Il documento evidenzia inoltre il ruolo delle Aziende sanitarie locali nelle attività di vigilanza e controllo. Le violazioni delle disposizioni convenzionali possono comportare sanzioni amministrative e, nei casi più gravi, arrivare fino alla sospensione o alla risoluzione della convenzione. Il messaggio che emerge è che la farmacia dei servizi richiede «un approccio altamente professionale e responsabile»,

nel quale aggiornamento continuo, rispetto dei protocolli, corretta organizzazione e adeguata copertura assicurativa rappresentano condizioni essenziali per garantire sicurezza, qualità ed efficacia delle prestazioni.

NON SOLO CLINICA

Nel documento vi è anche il riconoscimento delle competenze organizzative e gestionali come parte integrante del profilo professionale del farmacista. La premessa è che la qualità dell'assistenza offerta in farmacia non dipende soltanto dalle competenze cliniche ma anche dalla capacità di «pianificare le attività, gestire il tempo, coordinare le risorse disponibili e migliorare in modo sistematico i processi interni».

L'obiettivo è trasformare le singole prestazioni in servizi strutturati, continuativi e sostenibili nel tempo.

In questa prospettiva il farmacista assume anche una funzione di coordinamento organizzativo. Le competenze manageriali vengono considerate necessarie per governare attività sempre più articolate, assicurare continuità operativa, organizzare il lavoro del team e integrare i servizi nella normale attività della farmacia.

Non a caso il documento richiama il modello promosso da Organizzazione mondiale della sanità e Fip-Federazione internazionale farmaceutica, nel quale la dimensione manageriale è riconosciuta come parte integrante del profilo professionale e il farmacista è chiamato a svolgere anche una «funzione di governo operativo dei servizi».

MONITORARE E MISURARE I SERVIZI

L'erogazione dei servizi non si esaurisce nella prestazione. Un altro elemento che emerge dal documento è la necessità di sviluppare capacità di monitoraggio e valutazione. Tra gli obiettivi individuati figura, infatti, quello di «stimolare l'adozione di strumenti di monitoraggio e valutazione, per garantire efficacia, trasparenza e miglioramento continuo dei servizi offerti».

La valutazione dei risultati diventa quindi parte integrante dell'attività professionale. Non basta offrire un servizio: occorre verificare qualità, appropriatezza, efficacia e capacità di rispondere ai bisogni dei cittadini, anche attraverso la raccolta e l'analisi dei dati generati dalle attività assistenziali.

IN RETE CON MEDICI, SPECIALISTI E INFERMIERI

La farmacia viene descritta come un nodo della rete territoriale e non più come un presidio isolato.

Il documento evidenzia che la farmacia opera all'interno di un sistema coordinato con medici di medicina generale, pediatri di libera scelta, specialisti, infermieri di comunità e strutture sanitarie del territorio. La capacità di collaborare con altri professionisti sanitari diventa quindi una competenza essenziale.

La diffusione di servizi come telemedicina, screening e presa in carico della cronicità richiede infatti la condivisione di informazioni, la conoscenza dei percorsi assistenziali e la capacità di inserirsi efficacemente all'interno di modelli multiprofessionali di cura.

DALL'INTERPRETAZIONE DEI DATI CLINICI AL COUNSELLING DEL PAZIENTE

Il profilo delineato dal manuale supera anche la tradizionale immagine del farmacista come semplice esperto del farmaco. L'evoluzione dei servizi e l'integrazione con la sanità territoriale richiedono, infatti, una crescente capacità di utilizzare e interpretare informazioni cliniche, soprattutto nei percorsi che coinvolgono telemedicina, monitoraggio dei pazienti e collaborazione con altri professionisti sanitari.

Parallelamente assume maggiore rilievo il ruolo educativo del farmacista. Il documento lo descrive come un professionista della salute che accompagna il cittadino nel percorso di cura attraverso la verifica dell'appropriatezza terapeutica, il counseling personalizzato, l'educazione sanitaria e

il supporto alla gestione delle patologie croniche. Si tratta di competenze che incidono direttamente sull'aderenza terapeutica, sulla prevenzione e sulla capacità del paziente di partecipare consapevolmente ai percorsi di cura.

COMPETENZE DIGITALI

Uno dei messaggi più netti contenuti nel documento riguarda la trasformazione delle competenze digitali da elemento aggiuntivo a componente strutturale della professione. La Fofi afferma infatti che le competenze digitali rappresentano «requisiti operativi essenziali e non più accessori». La digitalizzazione investe, oggi, la gestione dei dati sanitari, l'interazione con le piattaforme del Servizio sanitario nazionale, il Fascicolo sanitario elettronico, i sistemi di rendicontazione delle prestazioni e l'erogazione dei servizi di telemedicina.

Accanto alle competenze tecniche viene richiamata anche l'esigenza di garantire la sicurezza informatica e la protezione dei dati sanitari, aspetti che assumono un ruolo sempre più rilevante nella gestione quotidiana della farmacia.

COMUNICAZIONE E RELAZIONE

Il manuale attribuisce infine un ruolo centrale alle competenze relazionali e comunicative. La farmacia viene definita «un luogo di relazione» nel quale accessibilità e fiducia rappresentano elementi distintivi dell'attività professionale. Per questo le competenze comunicative assumono un ruolo centrale «nel rapporto diretto con il cittadino», «nella collaborazione all'interno della farmacia» e «nei rapporti con gli altri professionisti sanitari, in un'ottica di integrazione interprofessionale e continuità assistenziale».

La capacità di comunicare in modo efficace non viene, quindi, considerata una semplice attitudine personale ma una competenza professionale che contribuisce direttamente alla qualità dei servizi, alla comprensione delle terapie e all'aderenza ai trattamenti. ●



https://www.fofi.it/doc_fofi/manuale_servizi.pdf

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.

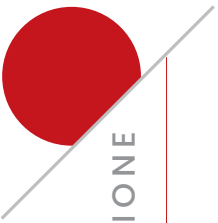
L'autrice **descrive anche le principali problematiche cutanee dei bambini**, come dermatite irritativa da contatto e allergica, dermatite atopica, dermatite periorale, sudamina e crosta latte, e **offre consigli su come affrontarle**.



**LEGGI L'ESTRATTO
O ACQUISTA QUI**



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



I valore della **COMPETENZA**

Fitoterapia
e nutraceutica:
evidenze
scientifiche,
formazione
e consulenza
professionale
per la farmacia
del futuro

Negli ultimi anni il mercato della salute ha vissuto una trasformazione profonda. I cittadini sono più attenti alla prevenzione, ricercano soluzioni naturali supportate dalla scienza e desiderano un approccio sempre più personalizzato al proprio benessere. In questo contesto fitoterapia e nutraceutica rappresentano due dei settori a maggiore crescita, contribuendo in modo significativo all'evoluzione della farmacia territoriale.

L'Italia è oggi il primo mercato europeo degli integratori alimentari e la farmacia continua a rappresentare il principale canale di riferimento per questo comparto, confermando come il cittadino attribuisca ancora un elevato valore alla consulenza del farmacista. Ma proprio questa crescita ci pone di fronte a una domanda fondamentale. Qual è oggi il vero valore che la farmacia può offrire in un mercato nel quale gli stessi prodotti sono disponibili online, nella Grande distribuzione e sulle principali piattaforme digitali?

La risposta non risiede nello scaffale, risiede nella competenza.

LA CONOSCENZA È UN CAPITALE PROFESSIONALE

Per molti anni il valore della farmacia è stato identificato con l'ampiezza dell'assortimento e con la disponibilità immediata del prodotto.

Oggi questo paradigma sta cambiando:

l'accessibilità dei prodotti è diventata universale, le informazioni sono reperibili in pochi secondi, il confronto dei prezzi è immediato. Ciò che rimane realmente distintivo è la capacità del farmacista di trasformare un bisogno espresso dal paziente in una consulenza personalizzata, scientificamente fondata e orientata al risultato. La conoscenza diventa così il principale capitale della farmacia, un capitale immateriale che cresce attraverso la formazione, si consolida con l'esperienza e si traduce in valore per il paziente e per l'impresa.

FITOTERAPIA: DALLA TRADIZIONE ALLA MEDICINA BASATA SULLE EVIDENZE

La fitoterapia rappresenta probabilmente l'esempio più evidente di questa evoluzione. Le piante medicinali accompagnano la storia della medicina da millenni ma la fitoterapia moderna non può più essere interpretata esclusivamente attraverso la tradizione. Oggi è una disciplina scientifica che integra botanica farmaceutica, fitochimica, farmacologia, fisiopatologia e ricerca clinica. Le monografie dell'*European medicines agency* (Ema), quelle dell'*European Scientific Cooperative on Phytotherapy* (Escop) e la crescente disponibilità di revisioni sistematiche e metanalisi consentono di orientare il consiglio fitoterapico secondo criteri di appropriatezza,



sicurezza ed efficacia. Questo significa superare il concetto di “prodotto naturale” per parlare di qualità dell’estratto, standardizzazione, biodisponibilità, sicurezza, interazioni farmacologiche e razionale fisiopatologico. È un cambiamento culturale prima ancora che scientifico.

NUTRACEUTICA: LA NUOVA FRONTIERA DELLA CONSULENZA

Lo stesso percorso riguarda la nutraceutica. Sempre più frequentemente il farmacista è chiamato a orientare il cittadino nella scelta di ingredienti funzionali, *botanicals*, probiotici, vitamine,

minerali e altre sostanze bioattive che contribuiscono al mantenimento dello stato di salute. Anche in questo caso il valore non risiede nella semplice conoscenza del singolo ingrediente. Risiede nella capacità di comprendere la persona in quanto due pazienti con la stessa richiesta possono avere bisogni completamente differenti.

La personalizzazione del consiglio rappresenta il vero elemento distintivo della consulenza nutraceutica. È proprio questa capacità di adattare la scelta alle caratteristiche individuali che trasforma un prodotto in un servizio professionale.

QUANDO LA COMPETENZA GENERA VALORE

La differenza tra un consiglio generico e una consulenza qualificata emerge nella pratica quotidiana. Il paziente che lamenta difficoltà nel sonno non necessita semplicemente di “un prodotto naturale”. Occorre comprendere se il problema riguarda l’addormentamento, i risvegli notturni, uno stato ansioso o un’alterazione del ritmo circadiano. Solo allora sarà possibile individuare il fitocomplesso o l’intervento nutraceutico più appropriato, valutando anche eventuali terapie concomitanti e possibili interazioni.

Lo stesso vale per una donna in menopausa, per un paziente con disturbi digestivi, per chi richiede un supporto nella gestione dello stress o per chi desidera migliorare il benessere articolare o cognitivo. Ogni situazione richiede ascolto, ragionamento clinico, conoscenza delle evidenze disponibili e capacità di personalizzazione. Il valore non nasce dal prodotto bensì nasce dalla qualità della consulenza.

Negli ultimi anni è cambiato anche il modo con cui il cittadino si avvicina alla salute. Prima di entrare in farmacia ha spesso già consultato internet, letto articoli divulgativi, seguito influencer, ascoltato podcast o confrontato decine di recensioni. Il farmacista non compete più esclusivamente con altri professionisti. Compete con un flusso continuo di informazioni, corrette o scorrette.

In questo scenario il suo ruolo assume una funzione ancora più importante: diventare un interprete critico delle evidenze scientifiche, aiutando il cittadino a distinguere dati affidabili da messaggi commerciali. La consulenza si evolve in educazione sanitaria e, per rispondere a questa evoluzione, non è sufficiente aggiornare il catalogo dei prodotti. Occorre aggiornare le competenze.

La formazione continua rappresenta oggi uno degli investimenti più importanti che una farmacia possa realizzare. Non perché permette di conoscere un numero maggiore di referenze ma perché sviluppa un metodo di lavoro, ovvero significa:

- imparare a leggere uno studio clinico;
- comprendere la qualità di un estratto vegetale;
- interpretare una metanalisi;
- valutare una possibile interazione farmacologica;
- comunicare correttamente benefici, limiti e aspettative realistiche.

In altre parole, significa trasformare la conoscenza in cultura professionale.

IL ROI DELLA FORMAZIONE: QUANDO LA COMPETENZA GENERA VALORE

Ogni investimento dovrebbe essere valutato in funzione del valore che produce. La for-

mazione non fa eccezione. Un farmacista che investe nelle proprie competenze sviluppa una consulenza più efficace, rafforza il rapporto fiduciario con il paziente, riduce la competizione basata esclusivamente sul prezzo e contribuisce a costruire un'identità professionale distintiva.

Questo si traduce in una maggiore fidelizzazione, in percorsi di salute più completi, in una migliore integrazione tra fitoterapia, nutraceutica, cosmetica funzionale e servizi della farmacia. Dunque, il risultato è un duplice valore:

- per il paziente, che riceve un consiglio appropriato, sicuro e personalizzato;
- per la farmacia, che rafforza il proprio ruolo sanitario, si differenzia dalla concorrenza basata sul prezzo e costruisce relazioni professionali durature.

La formazione diventa il passaggio che trasforma il prodotto in un servizio e la consulenza in un elemento distintivo della professione. Ciò genera un ritorno economico che non deriva semplicemente dalla vendita di un prodotto in più, bensì dalla capacità di creare relazioni durature e di diventare un punto di riferimento per il cittadino. La consulenza qualificata, completa di una valorizzazione concreta e completa della persona che si ha dinanzi, è oggi uno dei pochi elementi realmente non replicabili né dall'e-commerce né dalle piattaforme digitali.

UNA FARMACIA CHE INVESTE NELLA CULTURA

L'evoluzione della farmacia dei servizi richiede professionisti sempre più preparati, capaci di integrare conoscenze scientifiche, competenze relazionali e visione strategica. Fitoterapia e nutraceutica rappresentano due aree nelle quali questo cambiamento è già evidente. Non si tratta soltanto di mercati in crescita, sono discipline che valorizzano il ruolo sanitario del farmacista e restituiscono centralità alla consulenza professionale.

In un contesto in cui l'intelligenza artificiale potrà suggerire prodotti e l'e-commerce potrà recapitarli in poche ore, la differenza continuerà a farla la qualità del ragionamento clinico, dell'ascolto e della relazione con il paziente. La farmacia del futuro non sarà quella con il maggior numero di referenze, sarà quella con il maggior patrimonio di competenze. La vera innovazione non consiste nell'offrire un prodotto in più, consiste nel trasformare la conoscenza scientifica in valore per il paziente, per il professionista e per la farmacia.

È questa, oggi, la sfida più importante per chi sceglie di investire nella formazione. Ed è anche la più grande opportunità per una professione che vuole continuare a essere protagonista dell'evoluzione della sanità territoriale. ●

DALLA RICHIESTA AL CONSIGLIO

Il paziente chiede...

«Vorrei qualcosa per dormire»

«Mi sento sempre stanco»

«Vorrei rinforzare le difese immunitarie»

«Ho problemi di digestione»

Il farmacista competente valuta...

Tipo di insonnia, farmaci assunti, stress, igiene del sonno, eventuale invio al medico

Cause possibili, alimentazione, carenze, stato infiammatorio, opportunità di approfondimenti diagnostici

Età, stagionalità, vaccinazioni, stile di vita, eventuali patologie, scelta del supporto più appropriato

Sintomatologia, abitudini alimentari, terapie concomitanti, indicazione di *botanicals* o nutraceutici specifici

SERENA MISSORI
ALESSANDRO GELLI

STOP REFLUSSO E GASTRITE

Con dieta specifica, menù stagionali
e strategie del **Metodo Missori-Gelli®**

Si stima che soffrano di **reflusso** tra i 6 e i 12 milioni di italiani, anche neonati e bambini (10-20% della popolazione), e di **gastrite** tra i 12 e i 18 milioni (20-30%).

Alimentazione sregolata, cibi ultra-processati, stress cronico, alcol, caffè, fumo, sovrappeso, obesità, inquinanti, alterazioni della funzione dell'esofago e dello stomaco sono le cause principali.

In questo libro la dott.ssa Missori offre soluzioni per favorire il benessere, alla portata di tutti:

1. Le combinazioni alimentari migliori
2. I cibi che causano e prevengono reflusso e gastrite
3. I nutraceutici da utilizzare per ridurre reflusso e gastrite
4. I menù stagionali di 4 settimane
5. 21 strategie da applicare quotidianamente
6. I consigli per ridurre i farmaci per reflusso e gastrite



Scarica i contenuti gratuiti
del volume o acquista il libro qui
www.stopreflussoegastrite.it



AUSO DERMATOLOGICO

Unguento solfosalicilico, indicazioni e impiego in dermatologia. La preparazione galenica

L'unguento solfosalicilico mantiene - nonostante l'ampia disponibilità di alternative moderne - un ruolo clinico in specifici quadri ipercheratosici e seborroici, grazie alla sinergia tra attività cheratolitica, anti-seborroica e antimicrobica.

Si tratta di una preparazione topica tradizionale che associa zolfo precipitato e acido salicilico in base lipofila (vaselina bianca, talvolta con lanolina) e che sfrutta la combinazione di attività cheratolitica, antiseborroica e antimicrobica, risultando utile nel trattamento di acne comedonica lieve, dermatite seborroica, psoriasi localizzata e altre forme circoscritte di ipercheratosi.

ACIDO SALICILICO E ZOLFO: MECCANISMI D'AZIONE COMPLEMENTARI

L'acido salicilico, impiegato a concentrazioni variabili tra il 2% e il 5%, funge da agente cheratolitico dose-dipendente. Il suo meccanismo d'azione riduce la coesione dei corneociti, attraverso un'azione sui desmosomi, favorendo la desquamazione e aumentando la penetrazione di altri principi attivi. Risulta quindi utile nel trattamento dell'acne comedonica, della dermatite seborroica e della psoriasi lieve o localizzata.

Lo zolfo precipitato, utilizzato a concentrazioni comprese tra il 5% e il 10%, esercita un effetto antiseborroico e antimicrobico, le-

gato alla formazione di pentationati e idrogeno solforato (H_2S) a livello cutaneo, con una blanda attività antifungina. Contribuisce inoltre alla normalizzazione del film idrolipidico.

La combinazione dei due attivi consente di ridurre l'ipercheratosi e contenere la carica microbica, migliorando l'aspetto clinico nelle forme lievi e moderate.

INDICAZIONI TERAPEUTICHE E MODALITÀ DI APPLICAZIONE

L'unguento solfosalicilico viene impiegato nel trattamento dell'acne lieve, prevalentemente comedonica, della dermatite seborroica che interessa aree glabre, o il cuoio capelluto in formulazioni adattate, della psoriasi in placche sottili e localizzate e delle ipercheratosi circoscritte.

La preparazione viene normalmente applicata una o due volte al giorno sulla cute integra, in strato sottile, per cicli di trattamento di due-quattro settimane, con successiva rivalutazione medica.

ESEMPIO FORMULATIVO

- **Materiali:** mortaio e pestello, bilancia.
- **Composizione**
 - Acido salicilico 4 g
 - Zolfo precipitato 8 g
 - Vaselina q.b. a 100 g
- Dopo aver pesato le due polveri, si procede alla levigazione nel mortaio per



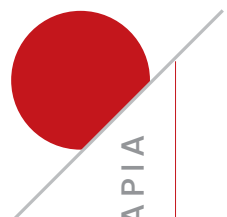
omogeneizzare la granulometria. Successivamente si aggiunge la vaselina per progressione geometrica fino a ottenere un unguento omogeneo. Può essere valutata l'aggiunta di una piccola quantità di lanolina, se non controindi-

cata, per migliorare la compliance del paziente.

EFFETTI COLLATERALI

Tra i possibili effetti collaterali si riportano eritema, bruciore transitorio e desqua-

mazione marcata, soprattutto nelle prime fasi del trattamento. Per facilitare la compliance è opportuno informare preventivamente il paziente dell'odore caratteristico dello zolfo e della natura grassa della base utilizzata. ●



Dagli antichi RITUALI ALLA CLINICA

La psilocibina, estratta dal fungo psichedelico del genere *Psilocibe*, sta emergendo come una delle molecole più promettenti nel trattamento della depressione resistente

La psilocibina è un profarmaco che, una volta assunta per via orale, viene rapidamente convertita in psilocina, la molecola farmacologicamente attiva. Quest'ultima attraversa la barriera ematoencefalica e agisce prevalentemente come agonista parziale dei recettori serotoninergici 5-HT_{2A}. L'interesse della comunità scientifica deriva da un'osservazione sorprendente: mentre gli antidepressivi tradizionali richiedono spesso settimane per manifestare i loro effetti, la psilocibina sembra in grado di produrre miglioramenti clinici rapidi, talvolta dopo una singola somministrazione associata a un percorso psicoterapeutico strutturato.

COME AGISCE SUL CERVELLO

Il meccanismo d'azione della psilocibina non è ancora completamente chiarito ma le evidenze provenienti dagli studi di *neuroimaging* suggeriscono che la sostanza modifichi profondamente la comunicazione tra diverse reti cerebrali.

Particolare attenzione è stata rivolta alla cosiddetta *Default Mode Network* (DMN), un insieme di regioni cerebrali coinvolte nell'autoriflessione, nella memoria autobiografica e nella ruminazione mentale. Nella depressione questa rete tende a presentare una connettività alterata e una persistente focalizzazione su pensieri negativi.

La stimolazione dei recettori 5-HT_{2A} da parte della psilocina sembra temporaneamente disorganizzare tali schemi rigidi di attività neuronale, favorendo una maggiore flessibilità cognitiva e una riorganizzazione delle connessioni funzionali. Alcuni autori hanno descritto questo fenomeno come un "reset" delle reti cerebrali coinvolte nei processi depressivi.

Parallelamente, studi sperimentali suggeriscono un aumento della neuroplasticità, della crescita dendritica e dell'espressione di fattori neurotrofici, tra cui il BDNF (*Brain-Derived Neurotrophic Factor*), meccanismi che potrebbero contribuire alla persistenza degli effetti terapeutici.

GLI STUDI CLINICI PIÙ IMPORTANTI

L'interesse verso la psilocibina è stato ri-

lanciato da una serie di studi clinici condotti nell'ultimo decennio. I primi trial randomizzati pubblicati nel 2016 hanno documentato benefici significativi su ansia, depressione e distress esistenziale nei pazienti oncologici (Griffiths et al. 2016; Ross et al., 2016). Successivamente, studi controllati nel disturbo depressivo maggiore e nella depressione resistente hanno confermato il potenziale antidepressivo della molecola (Davis et al., 2021), culminando nel trial multicentrico di fase IIb pubblicato sul *New England Journal of Medicine* nel 2022, il più ampio studio randomizzato condotto fino ad allora (Goodwin et al., 2022).

Il trial multicentrico di fase IIb coordinato da Goodwin e collaboratori ha coinvolto 233 pazienti affetti da depressione resistente ai trattamenti. I partecipanti hanno ricevuto una singola dose di psilocibina sintetica (1 mg, 10 mg o 25 mg) associata a supporto psicologico.

Dopo tre settimane, il gruppo trattato con 25 mg ha mostrato una riduzione significativamente maggiore dei punteggi depressivi rispetto al gruppo controllo. Circa il 29% dei pazienti trattati con la dose più elevata ha raggiunto la remissione clinica, un risultato particolarmente rilevante considerando la gravità della popolazione studiata. Tuttavia, alcuni pazienti hanno manifestato effetti avversi, tra cui cefalea, nausea, ansia e ideazione suicidaria



emergente, evidenziando la necessità di un attento monitoraggio clinico.

Nel giugno 2025 Compass Pathways ha inoltre annunciato il raggiungimento dell'*endpoint* primario nello studio registrativo di fase III COMP005, il primo trial di fase avanzata condotto con una formulazione sintetica di psilocibina (COMP360) nella depressione resistente al trattamento. I risultati, al momento comunicati come dati preliminari e in attesa di pubblicazione completa su rivista *peer-reviewed*, hanno mostrato una riduzione statisticamente significativa dei sintomi depressivi rispetto al placebo.

L'AUSTRALIA APRE LA STRADA

La svolta più significativa sul piano normativo è arrivata dall'Australia.

Nel febbraio 2023 la *Therapeutic goods administration* (Tga), l'autorità regolatoria australiana, ha deciso di riclassificare la psilocibina per specifiche indicazioni terapeutiche. Dal 1° luglio 2023 gli psichiatri autorizzati possono prescrivere psilocibina per il trattamento della depressione resistente.

È importante sottolineare che non si tratta di una libera commercializzazione né di un'approvazione analoga a quella di un comune farmaco registrato. L'accesso è limitato a psichiatri autorizzati attraverso il programma *Authorised Prescriber*, previa approvazione di un comitato etico e all'in-

terno di strutture sanitarie idonee. I pazienti assumono il farmaco sotto supervisione medica e non possono portarlo al domicilio. L'Australia è stata il primo Paese a riconoscere formalmente la possibilità di utilizzare la psilocibina come trattamento medico in un contesto regolato, attirando l'attenzione delle agenzie regolatorie internazionali.

LA SITUAZIONE IN EUROPA

In Europa la molecola non ha ancora ottenuto un'autorizzazione, tuttavia, alcuni Paesi della EU stanno sperimentando modelli di accesso controllato. La Svizzera consente da anni l'impiego tramite autorizzazioni eccezionali individuali, mentre

la Repubblica Ceca ha recentemente introdotto un quadro normativo che apre all'utilizzo terapeutico della psilocibina in contesti clinici selezionati.

OPPORTUNITÀ E CRITICITÀ

L'entusiasmo che circonda la psilocibina deve essere accompagnato da un approccio prudente. I risultati clinici ottenuti finora sono certamente promettenti, soprattutto in pazienti che non hanno risposto agli antidepressivi convenzionali. Tuttavia, rimangono aperte numerose questioni riguardanti la sicurezza a lungo termine, la selezione dei pazienti, la standardizzazione dei protocolli psicoterapeutici e la formazione degli operatori. ●

BIBLIOGRAFIA

Davis AK, Barrett FS, May DG, Cosimano MP, Sepeda ND, Johnson MW, et al. "Effects of Psilocybin-Assisted Therapy on Major Depressive Disorder: A Randomized Clinical Trial". *JAMA Psychiatry*. 2021;78(5):481-489. | Griffiths RR, Johnson MW, Carducci MA, Umbricht A, Richards WA, Richards BD, et al. "Psilocybin produces substantial and sustained decreases in depression and anxiety in patients with life-threatening cancer: a randomized double-blind trial". *J Psychopharmacol*. 2016;30(12):1181-1197. | Ross S, Bossis A, Guss J, Agin-Lieb S, Malone T, Cohen B, et al. "Rapid and sustained symptom reduction following psilocybin treatment for anxiety and depression in patients with life-threatening cancer: a randomized controlled trial". *J Psychopharmacol*. 2016;30(12):1165-1180. | Goodwin GM, Aaronson ST, Alvarez O, et al. "Single-Dose Psilocybin for a Treatment-Resistant Episode of Major Depression". *N Engl J Med*. 2022;387(18):1637-1648. | Carhart-Harris RL, Bolstridge M, Rucker J, et al. "Psilocybin with psychological support for treatment-resistant depression: an open-label feasibility study". *Lancet Psychiatry*. 2016;3(7):619-627.

Un ampio UTILIZZO

Guaco, profilo botanico e impieghi clinici
in ambito omeopatico

Il guaco (principalmente *Mikania glomerata* o *Mikania laevigata*) è una pianta rampicante originaria del Sud America a cui vengono attribuite proprietà curative. Nella medicina popolare amazzonica e sudamericana, le foglie e le radici sono impiegate per le loro proprietà antinfiammatorie, espettoranti, antireumatiche e digestive. Viene utilizzato in erboristeria e omeopatia (spesso in gocce o anche in granuli).

CURIOSITÀ

I nativi americani credono che il guaco prenda il nome da una specie di nibbio, a imitazione del suo verso, che dicono usi per attirare i serpenti di cui si nutre. La tradizione narra che le proprietà antidoto della pianta furono scoperte osservando l'uccello mangiare le foglie e persino spalmare il succo sulle ali prima di attaccare i serpenti. Per questo motivo si diceva che gli indigeni dell'America Centrale, dopo aver assunto il guaco, catturassero impunemente i serpenti più pericolosi, che si contorcevano nelle loro mani come se fossero stati toccati da un ferro rovente. Si diceva che il solo odore del guaco provocasse nei serpenti uno stato di stupore; e Humboldt, che osservò che la vicinanza di una bacchetta imbevuta di succo di guaco era sgradevole al velenoso *Coluber corallinus*, era dell'opinione che l'inoculazione con esso conferisse al sudore un



odore che rendeva i rettili restii a mordere. Il farmaco non è usato nella medicina moderna.

PRINCIPALI INDICAZIONI TERAPEUTICHE

In ambito omeopatico queste le principali indicazioni.

Gola: laringite e tracheite con difficoltà a deglutire.

Testa: male di testa con faccia rossa.

Schiena: dolore tra le scapole e lungo la spina dorsale, peggiora curvandosi.

Estremità: dolore al deltoide, alle spalle, ai gomiti, all'anca e alle caviglie.

Modalità: i sintomi tipicamente peggiorano con il movimento.

In omeopatia il rimedio è preparato a partire dalla pianta fresca ed è disponibile in diverse diluizioni, come le potenze decimali o centesimali. La scelta della diluizione e la posologia dipendono dai sintomi specifici del paziente e dalle indicazioni dell'omeopata o del farmacista di fiducia. Il dosaggio comunemente indicato prevede la somministrazione di cinque granuli alla diluizione 5 - 7 - 9 CH, tre volte al giorno, secondo i sintomi del paziente, con progressiva riduzione in base al miglioramento dei sintomi. ●

Un servizio NECESSARIO

Galenica veterinaria, il censimento nazionale delle farmacie allestitrici promosso da Fofi

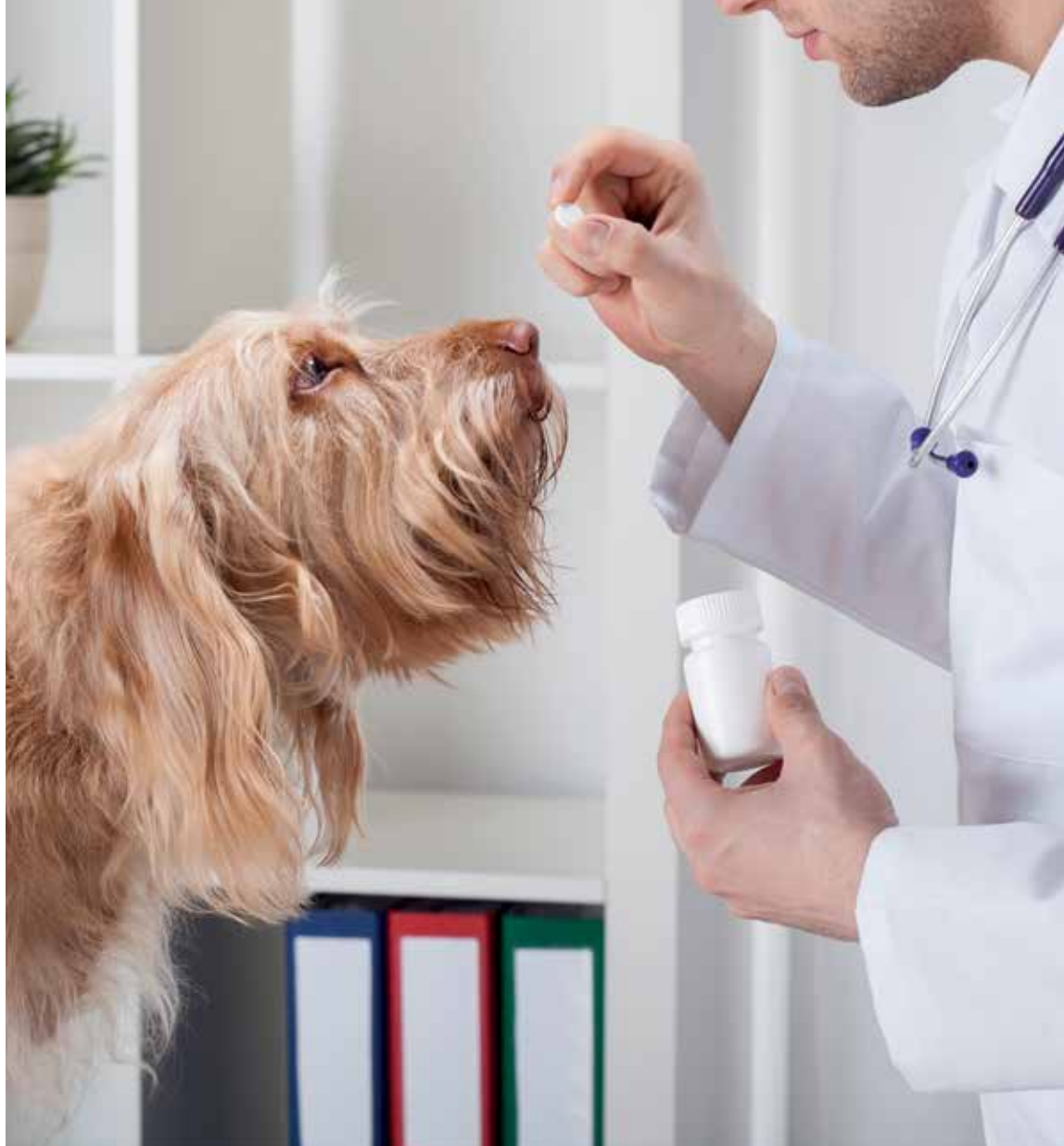
Nelle ultime settimane numerosi medici veterinari si sono rivolti alla Federazione nazionale degli ordini veterinari italiani (Fnovi) per individuare farmacie in grado di allestire preparazioni galeniche magistrali per i propri pazienti animali. La Federazione segnala il censimento nazionale delle farmacie allestitrici messo a disposizione dalla Federazione ordini farmacisti italiani (Fofi) sul proprio sito istituzionale, consultabile per regione, provincia e localizzazione geografica, con i recapiti diretti di ciascuna struttura.

UNA SEMPLICE RICERCA

Il censimento Fofi consente una ricerca semplice sull'intero territorio nazionale attraverso diversi criteri: regione, provincia e localizzazione geografica. Per ciascuna farmacia sono disponibili i principali riferimenti utili al contatto diretto, inclusi indirizzo e numero di telefono.

Lo strumento è consultabile su: **www.fofi.it/censimento_farmacie_galeniche**.

Le preparazioni magistrali consentono di realizzare farmaci personalizzati con dosaggi specifici, forme farmaceutiche particolari o associazioni di principi attivi non disponibili nei medicinali industriali. Si tratta di uno strumento terapeutico essenziale per il medico veterinario che necessiti di un preparato su misura per il proprio paziente, nel rispetto della normativa vigente. ●



I boom DELL'EXPORT

Sono cresciute del 248% le esportazioni del comparto farmaceutico nazionale negli ultimi dieci anni, come evidenziato nell'assemblea annuale di Farindustria. Oggi il settore rappresenta circa il 2% del Pil nazionale

L'industria farmaceutica si conferma uno dei settori più competitivi dell'economia italiana. Nel 2025 il comparto – con 69 miliardi di euro di export (il 75% della crescita totale italiana) e 74 miliardi di produzione – rappresenta circa il 2% del Pil nazionale e occupa direttamente 72.200 persone, che diventano oltre 300.000 considerando l'intera filiera e l'indotto. Tra il 2015 e il 2025, il saldo commerciale dell'industria farmaceutica ha contribuito al 6% della crescita del Pil, con un saldo estero positivo di 11 miliardi di euro. Negli ultimi dieci anni l'export è cresciuto del 248%. Dati resi pubblici durante l'assemblea annuale di Farindustria, in corso a Roma.

«Le imprese farmaceutiche hanno già contribuito per il 33% all'obiettivo di 700 miliardi di esportazioni fissato dal Governo per il 2027», sottolinea il presidente Marcello Cattani, appena rieletto al vertice dell'associazione (vedi box). «Siamo in un contesto geopolitico internazionale con molte opportunità ma anche tanti rischi. Occorre un'alleanza tra tutti gli attori del sistema per mantenere gli investimenti, gestire l'aumento dei costi e i rischi sanitari». Partendo da questi presupposti, «un nuovo farmaco non deve essere considerato esclusivamente come un costo aggiuntivo per il Servizio sanitario nazionale. L'innovazione farmaceutica è un investimento che consente di salvare vite, prevenire complicanze, evitare ricoveri, ridurre disabilità e

perdita di autonomia. Modificare il decorso delle malattie significa migliorare la vita delle persone e rendere più sostenibile il sistema sanitario nel lungo periodo. In più, la nostra industria rappresenta un asset strategico per la crescita e la sicurezza della nazione anche di fronte a possibili nuove emergenze sanitarie».

I NUMERI DEL COMPARTO

I punti cardine del settore in termini di produzione, ricerca e investimenti:

- 74 miliardi di produzione, Italia leader in UE con Germania e Francia;
- 2% il peso sul Pil dell'industria farmaceutica, direttamente e con l'indotto;
- prima per competitività e produttività (3 volte la media), e prima per crescita della produttività negli ultimi vent'anni (Istat); anche nel confronto con i grandi Stati UE, industria farmaceutica in Italia prima per produttività (+5% vs Big UE);
- 4,4 miliardi di investimenti (1,9 in produzione e 2,5 in R&S), + 9% nel 2025 e +43% negli ultimi cinque anni;
- oltre 800 milioni in studi clinici, presso strutture del Servizio sanitario nazionale, che permettono ai pazienti di accedere a terapie innovative e al Ssn di avere benefici di circa 3 euro per ogni euro investito dalle aziende (Altems);
- oltre 2.000 studi clinici in corso nella nazione in questo momento, di cui più

del 70% promossi dall'industria farmaceutica;

- +26% crescita domande brevetto farmaceutico nel periodo 2021-2025 rispetto agli anni 2016-2020 (+10% media Big UE), + 22% medio nelle Life Sciences;
- specializzazioni in farmaci sia di sintesi chimica sia biotecnologici, nei vaccini, nelle terapie avanzate, nelle malattie rare e nei plasmaderivati;
- primato europeo per CdmO (produzione "conto terzi") con 4,3 miliardi nel 2025, il 24% del totale europeo. Entrando nel dettaglio delle esportazioni, questi i punti salienti:
- 69,2 miliardi di export nel 2025, industria farmaceutica secondo settore manifatturiero per export, dopo la meccanica;
- primo settore manifatturiero per crescita dell'export sia nel 2025 (+28,5%) sia negli ultimi dieci anni (2015-2025) +248%; export farmaceutico che, sempre nell'ultimo decennio, cresce più di quello degli altri grandi Stati UE e della media UE (+148%);
- Italia nel 2025 al sesto posto al mondo per export farmaceutico complessivo – con un peso del 7,7%, era il 4% nel 2015 – ma considerando i farmaci confezionati è al secondo posto, con un peso del 10% dopo la Germania (13%);
- farmaci e vaccini primo settore *made in Italy* per surplus con l'estero (29% sul saldo totale manifatturiero nel 2025);

- +11,4 miliardi saldo estero totale nel 2025, incluse le materie prime;
- export fondamentale in tanti territori. Primo settore esportatore per Centro e Sud;
- quota export farmaceutico sul totale manifatturiero da 4% a 11,3% in vent'anni;
- il valore medio dell'export farmaceutico dell'Italia è superiore di oltre il 30% a quello degli altri Stati UE;
- nel 2025 l'export farmaceutico dell'Italia verso gli Usa è stato pari a 15,8 miliardi di euro, il 23% del totale dell'export farmaceutico dell'Italia, e in crescita del 54% rispetto al 2024. Nel primo trimestre del 2026, l'export verso gli Usa è pari a 5,3 miliardi di euro, il 29% del totale Italia e in crescita del 28% rispetto al Q1 2025. Saldo estero normalizzato (cioè il grado di dipendenza dall'estero di un Paese in un determinato settore merceologico) 2025: 4% per l'Italia vs 45% media UE27. Un dato che dimostra come le relazioni commerciali tra Italia e Usa siano molto più equilibrate rispetto ad altri Paesi, riflettendo le forti connessioni e sinergie tra i due sistemi industriali.

LA PRESENZA INDUSTRIALE SUI TERRITORI

L'industria farmaceutica in Italia è costituita per circa il 40% da imprese a capitale italiano e il 60% a capitale internazionale. Riguardo alla distribuzione territoriale delle imprese, Lombardia e Lazio fanno sempre da traino ma da non trascurare le attività nel sud:

- Lombardia: prima regione farmaceutica in Italia, con oltre 27.000 occupati diretti, ai quali si aggiungono i 32.000 dell'indotto. Tra le più importanti regioni farmaceutiche in UE, con 11,9 miliardi di export e 670 milioni di investimenti in R&S.
- Lazio: seconda regione per numero di occupati (12.800 diretti e 15.200 nell'indotto) ed export (18 miliardi di euro, 54% del totale manifatturiero regionale). Investimenti in R&S per circa 400 milioni.
- Toscana: terza regione in Italia con oltre 7.000 addetti diretti e 8.400 nell'indotto. Prima regione per export, pari a 22,2 miliardi (primo settore manifatturiero della



regione) e investimenti in R&S pari a 350 milioni.

- Veneto: 6 mila occupati diretti, 7.200 nell'indotto e un export di oltre 1 miliardo, il 40% di quello hi-tech della regione. 50 milioni investiti in R&S.
- Emilia-Romagna: importante presenza produttiva e di R&S: 4.900 addetti diretti, 5.800 nell'indotto. Export pari a 2,1 miliardi; prima regione per investimenti in R&S: 780 milioni.

- Marche: 2.200 addetti diretti, circa 2.600 nell'indotto. È il secondo settore della manifattura regionale per export 2025, con 1,5 miliardi.
- Specializzazione nel Mezzogiorno (Abruzzo, Campania, Molise, Puglia, Sicilia). Le imprese farmaceutiche contano 6.400 addetti diretti e 7.600 nell'indotto, 11 miliardi di export (8 della Campania) e 162 milioni di investimenti in R&S.. ●

CATTANI CONFERMATO PRESIDENTE

Marcello Cattani è stato confermato all'unanimità presidente di Farmindustria per il biennio 2026-2028. L'Assemblea ha inoltre eletto il nuovo Comitato di presidenza. I cinque vice presidenti saranno Fulvio Berardo di Astellas, Massimo Di Martino di Abiogen, Massimiliano Florio di So.Se.Pharm, Raffaello Innocenti di Chiesi ed Elias Khalil di Eli Lilly. Del Comitato di Presidenza faranno parte anche Lucia Aleotti di Menarini, Valentino Confalone di Novartis, Francesco De Santis di Italfarmaco, Claudio Longo di AstraZeneca, Pierluigi Petrone di Euromed e Regina Vasiliou di Bristol Myers Squibb.

Alla nuova squadra parteciperanno inoltre Giuseppe Banfi di Biogen, Antonino Biorcio di GSK, Federico Chinni di Ucb, Alessandro Del Bono di Neopharmed Gentili, Luciano Grottola di Ecupharma, Nicoletta Luppi di Msd Italia, Paolo Marcucci di Kedrion, Sergio Marullo di Condojanni di Angelini, Jacopo Murzi di J&J Innovative Medicine, Ramon Palou de Comasema di Merck Serono, Nedim Pipic di Boehringer Ingelheim e Stefanos Tsamousis di Roche.



Nuove frontiere DELLA RICERCA

Al Milan Longevity Summit si discute del possibile impiego di molecole consolidate nell'ambito di patologie neurologiche a oggi prive di terapie risolutive. E del sostegno alla ricerca pubblica in ambito Ue



Esiste una nuova frontiera della ricerca farmacologica che si definisce *drug repurposing*, riposizionamento dei farmaci: riutilizzare farmaci già approvati per altre indicazioni terapeutiche, studiandone l'efficacia contro patologie differenti, da quelle neurologiche a quelle rare e trascurate dall'industria farmaceutica.

Se ne è parlato nel corso del Milan Longevity Summit 2026, appuntamento ormai tradizionale nel quale studiosi di tutto il mondo si confrontano sulla grande sfida della longevità.

I VANTAGGI OFFERTI DALL'IA

La premessa di Maria Pia Abbracchio, farmacologa dell'Università di Milano è molto chiara: «Al momento, tra tutte le maggiori patologie neurodegenerative, solo per l'Atrofia muscolare spinale (Sma) esistono terapie efficaci. Per il resto si fa ricorso a farmaci sintomatici». Quelli che non curano in senso stretto ma servono a migliorare la qualità di vita dei pazienti. Ecco allora la necessità di andare in cerca di soluzioni alternative, non esclusa quella di «trovare nuovi impieghi per vecchie molecole, avvalendosi, nell'indagine, delle potenzialità offerte dal *machine learning*». Opzioni, inutile dirlo, che comportano un notevole risparmio di risorse, se si pensa alle decine di milioni di euro necessarie a portare sul mercato un nuovo farmaco.

Tra le molecole candidate al "riutilizzo" - in

ambiti strategici come la lotta all'invecchiamento e alle malattie neurodegenerative - Abbracchio si sofferma su montelukast, consolidato farmaco antiaasma. Il suo impiego in studi preclinici su roditori anziani ha evidenziato una riduzione della neuroinfiammazione e un miglioramento della memoria. Gli studi - nei quali molto attivi sono i ricercatori della Statale di Milano - si concentrano in particolare sull'azione del recettore GPR17, fondamentale nei processi di mielinizzazione, bloccati in presenza di Alzheimer.

Quello illustrato da Paola Panina, microbiologa dell'Università Vita-Salute del San Raffaele, è il caso di bavisant, molecola in origine destinata ai disturbi del sonno, che - come riporta un recentissimo studio pubblicato su *Science Translational Medicine* - mostra la capacità di proteggere i neuroni e favorire la riparazione della mielina nei modelli sperimentali di sclerosi multipla. Il farmaco, quindi, potrebbe agire su due dei meccanismi più devastanti della malattia: la degenerazione delle fibre nervose e il fallimento dei processi di rimielinizzazione. Una attività di ricerca di grande prospettiva che - come tiene a sottolineare Panina - rientra nel Progetto BRAVEinMS, il network internazionale di ricerca avviato nel 2017 del quale fa parte, per l'Italia, il San Raffaele.

A rappresentare, invece, imprese private dell'ambito biotech fortemente impegna-



te negli studi sull'invecchiamento sono Marco Quarta, Cso e founder di Rubedo Lifesciences, che si sofferma sui senolitici, molecole finalizzate a eliminare le cellule senescenti. E Maddalena Adorno, Ceo e Co-founder di Dorian Therapeutics, che affronta il tema della riduzione dell'enzima USP16 come potenziale arma contro l'invecchiamento cellulare.

Startup di assoluta avanguardia, che nascono oltreoceano, grazie a ricercatori italiani, ma anche in Italia hanno, oggi, una loro sede.

UNA INFRASTRUTTURA BIOMEDICA EUROPEA

Di notevole interesse, al Milan Longevity Summit, il convegno sull'idea di costruire

una "Infrastruttura di ricerca biomedica europea". Il progetto non è nuovo ma appare oggi di più stretta attualità, in un periodo nel quale gli scenari geopolitici globali sembrano riservare al continente un ruolo sempre più marginale.

In apertura Massimo Florio, economista della Statale di Milano, parla apertamente di una industria farmaceutica in cui prevalgono gli oligopoli, i prezzi dei farmaci sono alti, c'è poca concorrenza e le stesse imprese tendono a non condividere dati e costi. «È necessario allora creare una infrastruttura pubblica europea, che sia nell'esclusivo interesse dei cittadini. Il modello dovrebbe essere quello dell'Esa, l'Agenzia spaziale europea». Lo stanziamento di fondi per renderla operativa dovrebbe aggirarsi su sette miliardi annui. Obiettivo non facile da raggiungere, anche se già nel 2023 il Parlamento Europeo ha indirizzato una sollecitazione in questo senso alla Commissione.

Per Jacques Demotes, direttore generale dell'*European Clinical Research Infrastructure Network*, ed Els Torreele, componente della *Public Pharma for Europe Coalition*, è fondamentale modificare il sistema della farmaceutica pubblica in Europa: una infrastruttura ad hoc garantirebbe meno costi, più ricerca indipendente, maggiore attenzione agli *unmet needs*, alle patologie più trascurate dall'industria. «Non solo ricerca sulle malattie rare», aggiunge Giuseppe Remuzzi, direttore dell'Istituto Mario Negri. «Penso per esempio al virus Ebola, alla tubercolosi farmaco-resistente».

Senza dimenticare che la produzione di vaccini in ambito pubblico potrebbe, almeno nelle premesse, colmare il gap di accesso a questi farmaci tra i Paesi avanzati e quelli economicamente più poveri. Un divario che si è manifestato chiaramente anche durante la recente pandemia.

Concordi i relatori nell'attribuire a questa nuova infrastruttura il compito di agire in forte autonomia, per esempio dedicando ampia attenzione alla ricerca (di cui parliamo sopra) sui medicinali già esistenti. «Non si tratta di tappare i buchi della ricerca privata», chiarisce Florio, «anche se non sarebbero da escludere a priori sinergie pubblico-privato». ●

Tecnologia E INNOVAZIONE

Il 65° Simposio Afi a Rimini. Il presidente Bruno:
l'Italia nella ricerca clinica si ispiri a Regno Unito e Stati Uniti

«Le nuove tecnologie, e in particolare l'intelligenza artificiale, stanno trasformando profondamente il lavoro dei ricercatori clinici, consentendo una gestione più efficiente dei dati, una maggiore capacità predittiva nella progettazione degli studi e una riduzione significativa dei tempi di analisi e di sviluppo. In questo percorso è fondamentale guardare alle best practice internazionali, in particolare a ecosistemi come Stati Uniti, Regno Unito e alcuni hub asiatici, dove l'integrazione tra ricerca, regolazione e innovazione digitale è più avanzata e strutturata. In questo contesto competitivo l'Italia è chiamata a rafforzare la propria attrattività agendo su semplificazione normativa e digitalizzazione dei processi, mentre il tessuto industriale nazionale sta dimostrando una crescente capacità di recepire queste innovazioni, pur con margini di accelerazione ancora importanti per allinearsi ai principali competitor globali e valorizzare appieno il proprio potenziale scientifico e industriale». Con queste parole il presidente dell'Associazione farmaceutica industria Giorgio Bruno ha aperto i lavori del 65° Simposio Afi, tenutosi a Rimini.

LEADERSHIP EUROPEA

Con una produzione da 74 miliardi di euro nel 2025 e un export che supera i 69 miliardi, l'industria farmaceutica italiana si posiziona al vertice dell'Unione europea e come quarto hub al mondo. Il comparto è tra gli asset principali dell'economia nazionale, con un incremento delle esportazioni del +28,5% nel 2025; l'occupazione qualificata è salita a oltre 72.000 addetti. E tuttavia l'Italia deve colmare rapidamente il gap competitivo sulla digitalizza-

zione e sull'attrattività della ricerca clinica, riducendo l'impatto della burocrazia.

«Lo scenario della ricerca clinica in Italia evidenzia un'elevata qualità scientifica e un forte potenziale ma anche criticità strutturali che ne limitano la competitività internazionale», sottolinea Paola Minghetti, vice presidente Afi. «Persistono frammentazione dei sistemi sanitari, disomogeneità digitale tra territori e tempi autorizzativi ancora troppo lunghi, che rallentano l'av-

.....

**MINGHETTI:
LA RICERCA
CLINICA IN ITALIA
EVIDENZIA UNA
ELEVATA QUALITÀ
SCIENTIFICA
MA NON MANCANO
CRITICITÀ
STRUTTURALI**

.....

vio degli studi e l'attrattività del Paese per gli investimenti in R&D. A ciò si aggiunge una gestione dei dati sanitari non ancora pienamente interoperabile e un'adozione delle nuove tecnologie, inclusa l'intelligenza artificiale, non uniforme e talvolta frenata da incertezze interpretative. Sul piano regolatorio le riforme non più rimandabili riguardano innanzitutto la piena armonizzazione e semplificazione delle procedure di sperimentazione clinica, con tempi certi e riduzione delle duplicazioni a livello nazionale e regionale. È inoltre ur-

gente rendere coerente e operativo il quadro normativo tra AI Act e Spazio Europeo dei Dati Sanitari, definendo regole chiare, proporzionate al rischio e realmente applicabili per l'uso dell'IA e dei dati in ricerca. Infine, è necessario accelerare la costruzione di una governance unica e interoperabile dei dati sanitari, che trasformi il patrimonio informativo in un reale acceleratore di innovazione e non in un ulteriore elemento di complessità amministrativa».

Sulla stessa linea il presidente di Assobiotec Fabrizio Greco, il quale ricorda che «per investire in Italia, alle imprese del biotech serve prima di tutto un'infrastruttura nazionale di certezze: certezza nei tempi della ricerca clinica, superando le lungaggini dei comitati etici locali, un quadro fiscale stabile, che tuteli la proprietà intellettuale e una governance della spesa che consideri il farmaco innovativo un investimento, non un costo. Solo azzerando il rischio burocratico interno e mobilitando capitali nazionali per lo scale-up potremo trasformare il Paese in un hub attrattivo globale».

INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER ARRIVARE PRIMA AI PAZIENTI

«Nella ricerca e sviluppo l'obiettivo è quello di ridurre i tempi e i fallimenti per arrivare prima ai pazienti. Il settore farmaceutico italiano, già leader a livello globale, ha da tempo abbracciato l'uso e il supporto che dell'intelligenza artificiale è in grado di dare dalla molecola sino alla fabbrica intelligente, al fine di mantenere una leadership conquistata attraverso risorse umane straordinarie che oggi, formate adeguatamente all'uso

intelligente e integrativo dell'Ia, possono continuare a fare la differenza nella competitività internazionale sempre più agguerrita». Il valore strategico dell'innovazione e il suo impatto sulla salute pubblica sono il fulcro della *lectio magistralis* di Massimo Scaccabarozzi – direttore del Think Tank “On Radar” della Fondazione Menarini e storico presidente di Farindustria – al Simposio. «Il percorso del ciclo di vita», spiega «è complesso e le nuove tecnologie possono renderlo ancora più complesso se non adeguatamente integrate. Nuove competenze e nuovi ruoli sono fondamentali. In passato ci siamo avvalsi dei *transformation officer* e oggi credo dovremmo creare figure quali il *chief IA officer* per gestire il passaggio e lo sviluppo adeguato di questi nuovi sistemi. Il capitale umano sarà ancor più valorizzato se saremo in grado di comprendere che l'Intelligenza artificiale è uno strumento a uso e consumo dell'intelligenza umana e l'approccio dovrà essere umanocentrico. L'Intelligenza artificiale e l'Intelligenza umana devono seguire un percorso di co-intelligence. L'Ia è uno strumento straordinario ma non sarà sostitutiva, non ci dovrà guidare, siamo e saremo noi a usarla e a doverla guidare secondo il paradigma della co-intelligence, individuando tre diverse aree rappresentate dallo spazio in cui l'Intelligenza umana eccelle, dalla zona comune e dall'ambito in cui l'Intelligenza artificiale eccelle».

«L'industria dei farmaci equivalenti, biosimilari e *value added medicines* rappresenta oggi una componente essenziale della sicurezza sanitaria europea», ribadisce invece nel suo intervento Riccardo Zagaria, presidente di Egualia. «In un contesto segnato da crescenti tensioni geopolitiche e vulnerabilità delle catene di approvvigionamento, è fondamentale riconoscere il valore strategico del comparto *off patent* per garantire continuità delle forniture, accesso alle cure e sostenibilità del Servizio sanitario nazionale. La sfida è costruire un quadro normativo e industriale che rafforzi la resilienza produttiva e l'autonomia strategica dell'Europa, valorizzando un settore che ogni giorno contribuisce alla tenuta dei sistemi sanitari e alla tutela dei pazienti». ●



Una mostra PERMANENTE

Inaugurato a Sansepolcro, a opera di Aboca, il museo Luca Pacioli, umanista e matematico rinascimentale



È stata inaugurata a Sansepolcro (Arezzo) la mostra permanente "De Divina Proportione: mito, mistero e armonia per le nuove scienze del vivente", dedicata a Fra' Luca Pacioli, matematico e umanista, figura di rilievo del Rinascimento. Ideata e curata da Valentino Mercati - fondatore di Aboca, che a Sansepolcro, città natale di Piero della Francesca, ha la sua sede storica - la mostra propone una rilettura contemporanea del pensiero rinascimentale, riportando al centro il concetto di proporzione come chiave interpretativa della natura, della conoscenza e dei sistemi complessi del vivente.

Il progetto nasce dal recupero e dalla riqualificazione di uno spazio nel centro storico, restituito alla comunità come luogo permanente di riflessione e divulgazione culturale. Il titolo richiama il trattato *De Divina Proportione*, in cui matematica, arte e

armonia si fondono in una visione unitaria del mondo. A partire da questa eredità, il percorso espositivo mette in dialogo il pensiero umanista con le grandi questioni contemporanee legate al rapporto tra essere umano, ambiente, scienza e innovazione.

La mostra si sviluppa attraverso installazioni e dispositivi simbolici che includono la ricostruzione della cella studio di Luca Pacioli, i solidi platonici come rappresentazione dell'armonia matematica della natura, una grande sfera armillare ispirata alla cosmologia rinascimentale e un meteorite che introduce una dimensione di mistero e interrogazione sul cosmo.

Il percorso mette inoltre in relazione figure e opere fondamentali della storia del pensiero e dell'arte, da Leonardo da Vinci a Piero della Francesca fino a Salvador Dalí, costruendo un ponte tra Rinascimento e contemporaneità scientifica e culturale.

Arricchisce il percorso del Museo Luca Pacioli la vetrata absidale della Chiesa di San Francesco "Il Cantico delle Creature" dell'artista Antonella Farsetti, affacciata sul percorso museale esterno e sui giardini di Piero della Francesca. Una "poesia di luce" che fonde antiche tecniche di pittura a fuoco e legatura a piombo con lavorazioni contemporanee del vetro, celebrando l'armonia della creazione e il legame profondo tra uomo, natura e divinità.

L'iniziativa si inserisce nel più ampio impegno culturale e scientifico di Aboca, società benefit. «Il pensiero di Luca Pacioli ci ricorda che uomo e natura non siano sistemi separati. Oggi, di fronte alle sfide ambientali e scientifiche contemporanee, quel modello rinascimentale fondato su misura, equilibrio e armonia torna straordinariamente attuale», afferma Mercati. ●

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 percorso POSSIBILE

Il Concordato preventivo biennale è una opzione ancora valida per le farmacie interessate

Di Concordato preventivo biennale (Cpb) abbiamo parlato già diverse volte, sia al momento della sua introduzione che successivamente, per ricordare la permanenza di questo istituto che, forse per il richiamo nella sua denominazione alla validità biennale, molti ritengono abbia esaurito la sua validità negli anni passati. In realtà si tratta di una opportunità a regime, opzionabile anno per anno, seppure con un impegno di mantenimento di due esercizi. Entro la scadenza di cui si dirà più avanti le farmacie avranno quindi la possibilità di aderire in relazione alle annualità 2026 e 2027, mentre sono esclusi coloro che hanno optato l'anno passato con riferimento al 2025 e 2026; vi rientrano invece i "concordatari" per gli anni 2024 e 2025 che vogliono rinnovare per un ulteriore periodo.

RIEPILOGANDO

Ricordiamo, in estrema sintesi, che il Cpb consente ai titolari di partita Iva soggetti agli Isa di fissare preventivamente il proprio reddito imponibile tramite un accordo con l'amministrazione finanziaria, congelando le imposte e beneficiando di esoneri dai controlli sulla base di una proposta formulata dall'Agenzia delle entrate.

Per quanto attiene il concordato 2026/2027 la metodologia di calcolo è contenuta nel decreto del ministero dell'Economia e delle Finanze datato 11 maggio 2026 e pubblicato nella Gazzetta ufficiale n. 115 del 20 maggio

**LE FARMACIE
CHE VOGLIANO
ADERIRE
AL PROSSIMO
CONCORDATO
POSSONO
FARLO SOLO ENTRO
IL 31 OTTOBRE 2026**

2026 in cui, oltre alla parte che contiene i principi applicativi, viene proposta in allegato la nota tecnica e metodologica, che dettaglia i passaggi matematici e statistici degli algoritmi utilizzati, talmente complessi che appaiono incomprensibili alla stragrande maggioranza degli utilizzatori. I quali sono invece certamente più interessati a comprendere i fondamenti che sottendono alla proposta e che si possono indicare principalmente sull'esito del modello Isa del contribuente (la sua "pagella") e sulla sua pregressa "storia" fiscale. L'amministrazione finanziaria valuta, infatti, i risultati economici conseguiti dalla farmacia incrociando i dati degli ultimi tre periodi di imposta, compreso quello oggetto di dichiarazione, ponendosi come obiettivo finale quello di proiettare il contribuente verso un reddito nel biennio cui corrisponde la massima affidabilità fiscale, ovvero

un punteggio Isa pari a 10, tenuto anche conto della rivalutazione dei risultati attesi calcolata sulla base delle proiezioni macroeconomiche di crescita stimate del Prodotto interno lordo (Pil) per il medesimo periodo. L'articolo 7 del decreto concede tuttavia uno "sconto", al fine di rendere più appetibile la proposta, limitata al primo anno di adesione (2026) quando i valori attesi siano superiori a quelli dichiarati per il 2025 (il che accade praticamente sempre). La norma stabilisce che, al fine di garantire un raggiungimento graduale del livello di piena affidabilità al termine del biennio, la proposta per il primo anno viene ridotta come segue: si tiene conto del reddito dichiarato nel 2025, che viene incrementato unicamente nella misura del 50% del maggiore reddito individuato dalla metodologia del motore di calcolo.

UN ESEMPIO

Un esempio può essere d'aiuto per comprendere questo passaggio: si consideri un reddito dichiarato per il 2025 "normalizzato" con le variabili non concordabili (di cui parleremo più avanti), pari a 100.000 euro. Il software ministeriale stabilisce che, per ottenere l'affidabilità fiscale di grado 10 nel 2026, il reddito atteso debba essere pari a 130.000 euro, salendo poi a 140.000 euro per il 2027. Per l'anno 2026, si registra una differenza di 30.000 euro tra il reddito atteso (130.000) e il reddito storico normalizzato



(100.000). Il beneficio della graduazione dimezza questa differenza portando a una effettiva proposta pari a 115.000 euro per l'annualità 2026.

La proposta 2027, invece, resterà ferma a 140.000 euro, posto che lo "sconto" viene concesso solo per la prima annualità. Ma mentre lo "sconto" era già in vigore per le annualità passate, la novità per la prossima proposta biennale è che a seguito

dell'approvazione della legge di conversione del Decreto legge fiscale n. 38/2026 (pubblicata in G.U. 22/05/2026, n. 117) viene previsto un calmiere al rialzo per l'incremento della proposta di reddito rispetto al reddito dichiarato nel periodo d'imposta antecedente il biennio concordatario. Tale calmiere, inizialmente previsto nell'impianto normativo solo per i contribuenti affidabili (voto Isa almeno pari a 8), è stato

esteso in via anche ai contribuenti meno affidabili con le seguenti variabili di incremento massimo della proposta che non può andare oltre la misura del:

- 10%, in presenza di un livello di affidabilità fiscale pari a 10;
- 15%, per un punteggio pari o superiore a 9 ma inferiore a 10;
- 25%, per un punteggio pari o superiore a 8 ma inferiore a 9;

- 30%, se il livello di affidabilità fiscale è pari o superiore a 6 ma inferiore a 8;
- 35%, se il livello di affidabilità fiscale è pari o superiore a 1 ma inferiore a 6.

Si è parlato in precedenza del reddito d'impresa "normalizzato" che è la base di partenza su cui l'Agenzia delle entrate calcola la proposta di reddito concordato. Esso si ottiene prendendo il reddito d'impresa dichiarato e depurandolo dalle componenti di natura straordinaria. Per normalizzare il reddito d'impresa, dallo stesso si sottraggono o aggiungono le plusvalenze e minusvalenze attive e passive, le sopravvenienze attive e passive, le perdite su crediti e altri componenti di natura non ripetitiva, come utili o perdite derivanti da partecipazioni in società trasparenti. È su questo valore "ripulito" che vengono poi applicati gli indici e gli indicatori Isa (o altri parametri) per elaborare la proposta. La quale potrà comunque beneficiare a partire da quest'anno della novità introdotta anch'essa dal Decreto 38/2026 che permette di porre in diminuzione del reddito proposto la maggiorazione delle quote di ammortamento e dei canoni leasing legati agli investimenti incentivati con l'"iperammortamento", diminuzione che si aggiunge alla maxi deduzione per le assunzioni già prevista per il biennio precedente. Si tratta di una possibilità di notevole rilievo soprattutto per quelle farmacie che hanno in programma investimenti consistenti quali il magazzino automatizzato.

CLAUSOLE

Le farmacie che vorranno aderire al prossimo Cpb avranno tempo solo entro il 31 ottobre 2026, previa ovviamente approfondita valutazione della sua opportunità con il proprio consulente, tenendo anche presente che l'opzione è praticamente irreversibile in quanto, in conformità all'impianto normativo sancito dall'art. 19, comma 2, del Dlgs. 13/2024, il contribuente può legittimamente invocare la cessazione degli effetti del concordato - non applicando le basi imponibili pattuite e versando le imposte sui minori risultati effettivamente realizzati - solo al verificarsi di due condizioni concomitanti:

- i redditi effettivi o il valore della produzione netta (Vpn) Irap devono risultare

inferiori a quelli concordati in misura eccedente al 30%;

- il calo di cui sopra deve essere correlato al verificarsi di una delle circostanze eccezionali tassativamente elencate all' 4 del decreto ministeriale qui in esame, così identificati:

- a) eventi calamitosi per i quali è stato dichiarato lo stato di emergenza, ai sensi degli artt. 7, comma 1, lettera c), e 24, comma 1, del Dlgs. 2 gennaio 2018, n. 1;
- b) altri eventi di natura straordinaria che hanno comportato:
 1. danni ai locali destinati all'attività d'impresa o di lavoro autonomo, tali da renderli totalmente o parzialmente inagibili e non più idonei all'uso;
 2. danni rilevanti alle scorte di magazzino tali da causare la sospensione del ciclo produttivo;
 3. l'impossibilità di accedere ai locali di esercizio dell'attività;
 4. la sospensione dell'attività, laddove l'unico o principale cliente sia un soggetto il quale, a sua volta, a causa di detti eventi, abbia interrotto l'attività;
- c) liquidazione ordinaria, liquidazione coatta amministrativa o giudiziale;
- d) cessione in affitto dell'unica azienda;
- e) sospensione dell'attività ai fini amministrativi, dandone comunicazione alla Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura;
- f) sospensione dell'esercizio della professione, dandone comunicazione all'ordine professionale di appartenenza o agli enti previdenziali e assistenziali o alle casse di competenza;
- g) impatti economici negativi correlati ai conflitti armati e alla situazione geopolitica nell'area mediorientale comprovati dall'incremento nell'anno dell'indice dei prezzi superiore al 5 per cento.

RIFLETTERE PRIMA DI SCEGLIERE

Si tratta quindi di una decisione non facile da assumere dato che, a fronte di un notevole vantaggio in termini di sicurezza (il biennio diventa di fatto "blindato" da accertamenti) e di risparmio di imposte

SI PUÒ RECEDERE DAL CONCORDATO SOLO IN PRESENZA DI CIRCOSTANZE ECCEZIONALI

qualora la proposta concordataria fosse inferiore al reddito effettivo, nel caso contrario si rischia di pagare imposte su un reddito non maturato seppure con aliquote agevolate (dal 10 al 15% a secondo del punteggio Isa) per la presenza dell'imposta sostitutiva di cui abbiamo reso conto nel precedente intervento sull'argomento. Le variabili da considerare per una valutazione ponderata sono infatti numerose; andranno considerati il livello di affidabilità Isa; gli investimenti programmati, tenendo conto che la normativa concede la deduzione dell'iperammortamento ma non delle quote di ammortamento ordinario; eventuali agevolazioni fiscali utilizzabili, ma soprattutto la sostenibilità del reddito concordato nel biennio in funzione dell'andamento economico previsto della propria farmacia, che, se sufficientemente pronosticabile per l'anno in corso in considerazione della scadenza di ottobre molto prossima a fine esercizio, diventa ben più aleatorio per il 2027 dato che molti fattori non controllabili lo possono influenzare. In tale ultimo contesto, lo spostamento di studi medici, modifiche alla viabilità, la crisi commerciali dell'area in cui è ubicata la farmacia, il costo del personale (da valutare il probabile aumento da contratto collettivo), l'aumento della concorrenza sia da parte di altre esercizi che per vendite on line, lo spopolamento dei centri urbani e non ultimo il recente fenomeno di vendite di farmaci ad alto costo ma con marginalità molto ridotta sono i principali fattori che hanno limitato la convenienza, o reso anti conveniente l'opzione da parte delle (poche, in verità) farmacie che hanno aderito per i bienni passati e che devono indurre il farmacista ad una estrema prudenza nella propria scelta. ●

SERENA MISSORI
ALESSANDRO GELLI

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

Cura e previeni 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:

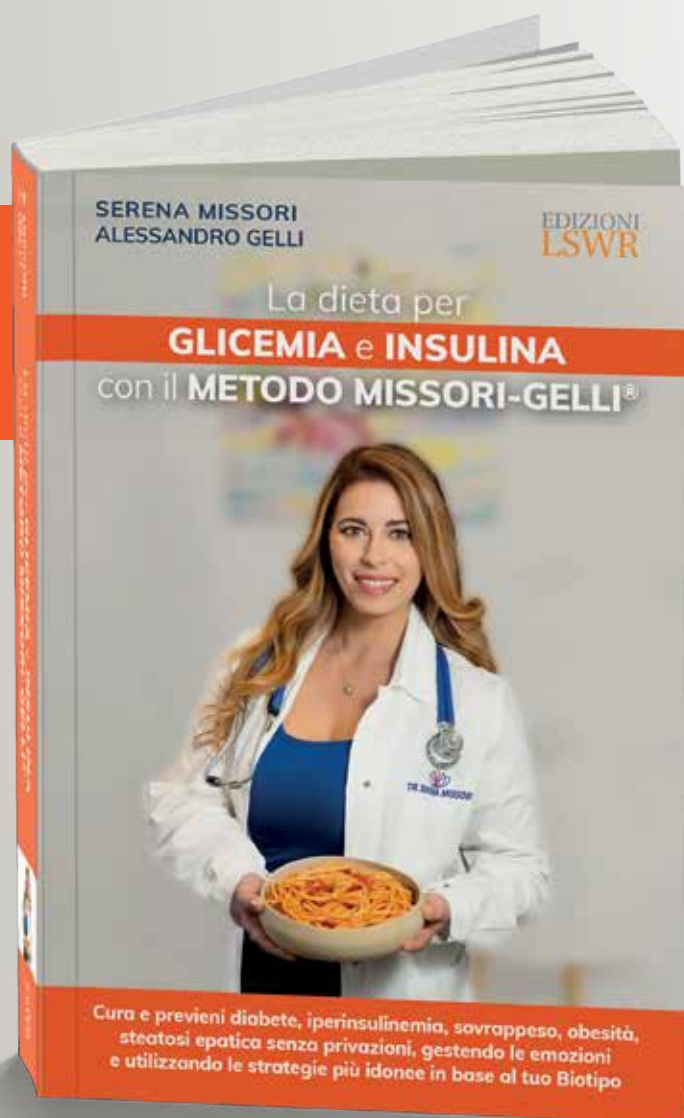
- dieta mediterranea equilibrata
- dieta vegetariana e vegana
- dieta chetogenica
- dieta low-carb

Troverai anche:

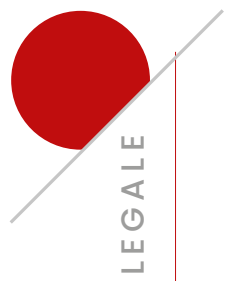
- protocolli di digiuno biotipizzati seguendo i ritmi circadiani
- come utilizzare gli integratori di supporto
- strategie di allenamento biotipizzato per ottimizzare glicemia e insulina
- gestione del sonno e dei ritmi circadiani

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 ”



Questioni DA CHIARIRE

Il caso dei locker per il ritiro dei farmaci della Distribuzione diretta a Parma accende il confronto sul perimetro della normativa vigente. L'avvocato Marco Ottino di Farmatutela, che ha assistito Federfarma Emilia-Romagna nella vicenda, fa il punto della situazione

La recente vicenda dell'Azienda Usl di Parma e dei locker per il ritiro dei farmaci della distribuzione diretta ha acceso il dibattito sui perimetri tracciati dalla normativa vigente e sul significato stesso dell'atto di dispensazione. Il progetto sperimentale, che prevedeva il ritiro dei medicinali attraverso armadietti automatizzati, è stato contestato da Federfarma Emilia-Romagna e successivamente sospeso dalla Regione. Al di là della singola vicenda, il caso Parma offre però l'occasione per affrontare una questione più generale: è possibile consegnare i medicinali attraverso locker automatizzati, consentendone il ritiro in un momento successivo senza la presenza del farmacista? Ne abbiamo parlato con l'avvocato Marco Ottino di Farmatutela, che ha assistito Federfarma Emilia-Romagna nella vicenda, per fare il punto sul quadro normativo e su-

gli orientamenti espressi dal ministero della Salute in materia di dispensazione dei medicinali.

Il caso Parma ha portato l'attenzione sull'atto della dispensazione del farmaco. Dall'annuncio del servizio locker al cambio di marcia della Regione, che cosa è successo?

Il caso nasce dall'annuncio dell'Asl dell'avvio sperimentale di 12 locker installati presso l'Ospedale Maggiore di Parma per la consegna di farmaci erogati in regime di Distribuzione diretta. Secondo il progetto, il farmaco sarebbe stato preparato dal servizio farmaceutico ospedaliero e collocato all'interno di un armadietto automatizzato. Il cittadino, ricevuto un codice via Sms o e-mail, avrebbe potuto ritirarlo autonomamente in un momento successivo. Federfarma Emilia-Romagna ha inviato una diffida e in seguito all'interlocuzione con le istituzioni regionali, la Regione Emilia-Romagna - dimostrando attenzione, tempestività e spirito collaborativo - ha disposto la sospensione dell'iniziativa, precisando di non essere stata preventivamente informata dell'attivazione del progetto. La vicenda assume inoltre un significato particolare perché si colloca in una fase di confronto istituzionale particolarmente importante per il sistema farmaceutico regionale. In Emilia-Romagna sono infatti in corso i lavori per la definizione dei nuovi Accordi Integrativi Regionali, con la partecipazione delle organizzazioni sindacali delle farmacie e dei servizi farmaceutici regionali, nell'ambito dei quali si discute anche dell'evoluzione dei modelli di distri-

buzione del farmaco e dell'organizzazione dei servizi sul territorio.

Dopo questa vicenda, la domanda che molti si pongono è semplice: esiste un divieto per il ritiro dei farmaci tramite locker?

A oggi l'utilizzo del locker non è ammesso. Per comprenderne le ragioni, la valutazione deve essere effettuata alla luce dell'intero quadro normativo che disciplina la dispensazione dei medicinali e del ruolo attribuito dal legislatore al farmacista nell'ambito di tale processo. È proprio da questa ricostruzione sistematica che deriva la posizione espressa dal ministero della Salute e oggi considerata il principale punto di riferimento interpretativo sul tema.

Per capire se i locker possano trovare spazio nell'attuale sistema, quali modalità di dispensazione dei medicinali prevede oggi la normativa?

Con nota del 19 maggio 2023, confermativa di un precedente orientamento espresso già nel 2019, il ministero della Salute ha ricordato che il legislatore prevede esclusivamente due modalità di vendita al dettaglio dei medicinali a uso umano: la dispensazione presso l'esercizio fisico autorizzato; la vendita online, consentita nei limiti e secondo le modalità previste dall'art. 112-quater del Dlgs n. 219/2006. Secondo il Ministero, il sistema normativo vigente non contempla ulteriori modalità di dispensazione che consentano di separare il momento della consegna del medicinale dall'attività professionale del farmacista. Si tratta di un'affermazione particolarmente



significativa perché individua il perimetro entro il quale devono essere valutate tutte le innovazioni tecnologiche applicate alla distribuzione dei farmaci.

Quali sono le ragioni per cui il ministero della Salute ritiene non conforme alla normativa il ricorso ai locker?

Il punto centrale della questione risiede nella natura stessa della dispensazione del farmaco. Secondo il quadro normativo vigente, la dispensazione non può essere ridotta a una mera attività logistica o materiale di consegna del prodotto. Al contrario, costituisce un atto professionale unitario e complesso che comprende diverse fasi tra loro strettamente collegate: la verifica della prescrizione, ove prevista, l'individuazione del medicinale, il controllo dell'integrità del prodotto, il dialogo professionale con il paziente e la consegna finale del farmaco. In tale prospettiva, la consegna rappresenta l'ultimo segmento di un'attività professionale che il legislatore ha inteso riservare al farmacista. Non a caso, l'art. 122 del Testo Unico delle Leggi Sanitarie e l'art. 5 del decreto-legge n. 223/2006 richiedono che la dispensazione avvenga con l'assistenza personale e diretta del farmacista. È proprio partendo da tali presupposti che il ministero della Salute, prima con la nota n. 13507 dell'11 marzo 2019 e successivamente con la nota del 19 maggio 2023, ha affrontato il tema dei sistemi

automatizzati di ritiro dei medicinali. Secondo il Ministero l'utilizzo dei locker determina una separazione non consentita tra l'attività professionale di dispensazione e la fase conclusiva della consegna del farmaco al paziente. Nella nota del 2023 si legge infatti che il locker «di fatto scorpora dalla dispensazione del farmaco da parte del farmacista la fase della consegna che viene demandata a una macchina», con la conseguenza che tale modalità organizzativa «non appare conforme alla normativa vigente». L'affermazione assume particolare rilievo perché non si limita a richiamare principi generali, ma prende espressamente posizione sulla specifica fattispecie dei locker e dei sistemi di ritiro differito automatizzato, chiarendo come la con-

segna del farmaco non possa essere separata dall'intervento professionale del farmacista.

Alla luce delle norme vigenti e degli orientamenti ministeriali, qual è oggi il quadro regolatorio per questi sistemi?

Il caso di Parma ha avuto il merito di riportare all'attenzione una questione che riguarda direttamente il modello di dispensazione dei medicinali delineato dal legislatore. Se la domanda è se oggi l'utilizzo dei locker per il ritiro differito dei medicinali sia consentito dall'ordinamento, la risposta che emerge dal quadro normativo vigente e dagli indirizzi ministeriali appare piuttosto chiara. La dispensazione del medicinale costituisce un atto professionale unitario che richiede la presenza e l'assistenza diretta del farmacista sino alla consegna finale del farmaco al paziente. Proprio perché la consegna rappresenta parte integrante della dispensazione, essa non può essere separata dall'intervento professionale del farmacista e demandata ad un sistema automatizzato. È questa la ragione per cui il ministero della Salute ha ritenuto non conforme alla normativa vigente l'utilizzo di locker destinati al ritiro differito dei medicinali. In assenza di una modifica legislativa o di un diverso orientamento ministeriale, il quadro regolatorio attuale non sembra quindi lasciare spazio all'impiego di tali sistemi per la consegna dei farmaci. ●

ULTIMI AGGIORNAMENTI

La circolare Fofi del 1° luglio 2026 riepiloga il quadro normativo e richiama anzitutto il divieto generale di dispensazione dei medicinali attraverso sistemi automatici. La Federazione precisa che «in linea generale, la normativa vigente vieta la dispensazione dei medicinali attraverso distributori automatici, ovunque collocati». Il riferimento è l'articolo 122 del Tuls, secondo cui «la vendita al pubblico di medicinali a dose o forma di medicamento non è permessa che ai farmacisti e deve essere effettuata nella farmacia sotto la responsabilità del titolare della medesima». La Fofi chiarisce anche la *ratio* della norma: «L'esigenza di assicurare che l'atto dispensativo sia accompagnato dal costante controllo professionale e dalla consulenza del farmacista, elementi imprescindibili per garantire il corretto utilizzo del farmaco». Il punto non riguarda quindi soltanto la consegna materiale del prodotto, ma la tutela sanitaria che accompagna l'accesso al medicinale.

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

Medicinali A TUTTI GLI EFFETTI

Il gruppo tedesco Bionorica, specializzato in farmaci vegetali, con particolare attenzione alla salute femminile, fa il suo ingresso sul mercato italiano

DALLE AZIENDE

«Per anni siamo stati abituati a pensare al farmaco come a una singola molecola che agisce prevalentemente su un singolo bersaglio. Il farmaco vegetale introduce invece un approccio differente: il valore terapeutico nasce da un'azione integrata e coordinata di diverse molecole naturali, che sinergizzano tra di loro agendo su bersagli farmacologici spesso differenti ma complementari. L'efficacia è resa possibile da un rigoroso controllo fin dalla materia prima e da un'adeguata standardizzazione del prodotto». La sintesi è di Mario Dell'Agli - ordinario di Farmacognosia presso l'Università degli Studi di Milano - in occasione dell'incontro organizzato a Milano per presentare l'ingresso sul mercato italiano di Bionorica, azienda nata nel 1933 in Germania e specializzata nei farmaci vegetali.

La premessa di Dell'Agli è che in un mercato spesso caratterizzato dalla sovrapposizione tra integratori, dispositivi medici e prodotti "naturali" - che ingenera tra i cittadini non poca confusione - il farmaco vegetale si distingue per affidabilità, riproducibilità, evidenza clinica e ruolo clinico definito. Occorre sempre distinguere tra prodotti atti a supportare le funzioni fisiologiche o integrare la dieta, come gli integratori, e farmaci

veri e propri, in grado di svolgere un'azione terapeutica. La stessa dicitura "naturale" trae in inganno, quando invece non deve mai essere considerata come sinonimo di "affidabile". Nel caso specifico quelli che Aifa denomina medicinali di origine vegetale o fitoterapici sono soggetti all'Autorizzazione all'immissione in commercio da parte dell'Agenzia.

«Il farmaco vegetale può rappresentare uno strumento clinico importante anche in un'ottica di appropriatezza terapeutica e riduzione dell'antimicrobico-resistenza», aggiunge Andrea Genazzani, presidente della Società internazionale di endocrinologia ginecologica. «Disporre di opzioni terapeutiche supportate da prove e con un ruolo clinico definito significa poter contribuire a una gestione più razionale di alcune condizioni ricorrenti». Entrando nel dettaglio Genazzani pone l'accento sulla ampia diffusione delle infezioni delle vie urinarie nella donna. Disturbi che implicano un uso frequente, e spesso un abuso, di antibiotici, «i quali guariscono sul momento l'infezione ma non impediscono che essa si ripresenti. In questo senso il ricorso a farmaci vegetali può servire a rinforzare le difese immunitarie e, più in generale, a supportare la salute della donna. Per esem-

I FARMACI VEGETALI PER RINFORZARE LE DIFESE IMMUNITARIE IN PRESENZA DI INFEZIONI DELLE VIE URINARIE

pio, in caso di dismenorrea, ambito nel quale, come per le infezioni delle vie urinarie, esistono prodotti Bionorica utilizzati a volte in associazione con gli antibiotici».

IL MODELLO BIONORICA

I farmaci attualmente commercializzati da Bionorica in Italia sono medicinali senza obbligo di prescrizione medica. Pur essendo disponibili senza ricetta, sono farmaci a tutti gli effetti, autorizzati dalle autorità competenti e sottoposti agli stessi requisiti di qualità, sicurezza ed efficacia previsti dalla normativa farmaceutica.

Alla base del modello Bionorica - gruppo presente in 40 Paesi e che opera attraverso 21 sedi internazionali - vi è la Fitoingegneria (Phytoneering), un approccio che integra ricerca approfondita della natura, controllo della filiera, standardizzazione industriale e qualità farmaceutica.

«Il valore non è la pianta in sé, ma il metodo che la rende clinicamente affidabile», afferma Marco Linari, direttore commerciale e vice Ceo di Bionorica. «Attraverso la Fitoingegneria trasformiamo le piante accuratamente selezionate in un sistema terapeutico controllato, standardizzato e riproducibile. È questo che distingue il farmaco vegetale da integratori e dispositivi medici».



Catene, Dr. Max ACQUISISCE FARMACIE ITALIANE

Dr. Max Group ha annunciato la sigla di un accordo vincolante con F2i e il socio di minoranza Farmacrimi per l'acquisizione del 100% di Farmacie Italiane, realtà di riferimento sul territorio nazionale che conta 44 farmacie, 4 parafarmacie e l'e-commerce Loreto Gallo. Con questa storica operazione, Dr. Max traguarda in Italia 300 farmacie.

L'accordo consente al Gruppo di integrare una realtà che ha chiuso il 2025 con un fatturato consolidato di 219 milioni di euro. Il perfezionamento dell'accordo è subordinato al soddisfacimento delle consuete condizioni sospensive previste, incluso l'ottenimento delle necessarie autorizzazioni da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (Antitrust).

Innovazione digitale ACCORDO AIFA-FOFI

Aifa e Fofi hanno siglato, con i loro presidenti Robert Nisticò e Andrea Mandelli (*nella foto*), un accordo di collaborazione allo scopo di promuovere iniziative congiunte in ambito tecnico-specialistico e regolatorio e sviluppare nuove soluzioni digitali a supporto dell'assistenza farmaceutica.

L'intesa punta a valorizzare le

potenzialità offerte dall'interoperabilità dei dati pubblici e dalle più avanzate tecnologie digitali, favorendo l'integrazione delle informazioni regolatorie sui medicinali con strumenti di supporto professionale destinati ai farmacisti.

Aifa metterà a disposizione, attraverso la Piattaforma digitale nazionale dati (Pdnd), informa-

zioni aggiornate e affidabili sui medicinali autorizzati in Italia, comprese le relative documentazioni ufficiali e i dati sulle carenze.

Fofi renderà disponibile un servizio basato sull'intelligenza artificiale in grado di integrare tali informazioni e supportare il farmacista nell'esercizio quotidiano della professione.



Verdilio nuovo general manager ITALY DI ALMIRALL



Almirall annuncia la nomina di Massimo Verdilio (*nella foto*) come General Manager Italy. Verdilio porta con sé oltre trent'anni di attività nell'industria farmaceutica, con una solida esperienza nella guida di team internazionali e multidisciplinari in contesti complessi. Nel suo nuovo ruolo si concentrerà sul rafforzamento della presenza di Almirall in Italia, valorizzando le performance del portafoglio dell'azienda e garantendo un'esecuzione solida e coerente. Attraverso il suo operato continuerà, inoltre, a far sì che Almirall possa contribuire nel rispondere ai bisogni clinici ancora insoddisfatti, promuovendo una cultura di collaborazione e innovazione e rafforzando le relazioni con i principali *stakeholder* del sistema sanitario italiano.

Losio confermato ALLA PRESIDENZA DI FEDERFARMA.CO

L'assemblea dei soci di Federfarma.Co ha rinnovato il Consiglio di amministrazione per il prossimo triennio, confermando Vittorino Losio (*nella foto*) alla presidenza e Francesca Rauzi alla vicepresidenza. Il nuovo Cda è composto anche da Antonello Mirone, Antonio Occari, Roberto Pennacchio e dal nuovo consigliere Simone Castelli. Alla direzione generale confermato Fabio Mascherpa. L'assemblea ha anche approvato il bilancio d'esercizio e ha preso atto del primo bilancio consolidato del gruppo, che comprende Viprof S.r.l. Il gruppo chiude l'esercizio con risultati in crescita: fatturato consolidato di 514 milioni di euro (507 milioni nell'esercizio precedente); Ebitda di 6,6 milioni di euro; risultato ante imposte di 2,7 milioni di euro; utile netto di 1,5 milioni di euro.



Il bilancio 2025 DI FARMACENTRO

L'Assemblea dei Soci di Farmacentro Servizi e Logistica ha approvato il bilancio dell'esercizio 2025, confermando la solidità economica, patrimoniale e sociale della cooperativa. L'esercizio si chiude con risultati particolarmente significativi: i ricavi hanno raggiunto quota 403,9 milioni di euro, superando per la prima volta

nella storia della cooperativa la soglia dei 400 milioni e segnando il miglior risultato di sempre. L'utile netto si attesta a 1.047.225 euro, quasi raddoppiando il risultato dell'esercizio precedente, nonostante un contesto competitivo particolarmente complesso e caratterizzato da forti tensioni sui margini.



Gianfelice country MANAGER DI AOP HEALTH

Nicola Gianfelice (*nella foto*) è stato nominato Country Manager Italy di Aop Health. Laureato in Chimica e tecnologia farmaceutiche presso l'Università di Perugia e specializzato in Tossicologia all'Università di Firenze, Gianfelice ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità in aziende quali Eli Lilly, Shire, Menarini Diagnostics, Amryt Pharma e, più recentemente, Chiesi Global Rare Diseases. Avrà la responsabilità della guida strategica e operativa delle attività italiane, con particolare focus sullo sviluppo del business, sull'accesso alle terapie innovative e sul consolidamento delle relazioni con il sistema sanitario, le istituzioni e la comunità clinica.



Per prevenire L'ALITOSI

IGIENE ORALE QUOTIDIANA

La linea di dentifrici e collutori **Curasept protection booster** potenzia l'igiene orale quotidiana proteggendo la bocca dai virus e batteri della placca fino a quattro ore. Gli oli essenziali, inoltre, sono in grado di prevenire l'aggregazione

batterica e rallentare la crescita del biofilm orale, coadiuvando quotidianamente il controllo meccanico della placca e combattendo l'alitosi. La sua efficacia è garantita dalla potente azione antibatterica e dal sistema sinergico

collutorio-dentifricio che massimizza i risultati nell'ottica di una bocca in salute e un benessere generalizzato. la linea offre quattro diversi gusti: fruit sensation, herbal invasion, frozen mint e bubble gum per i più piccoli.

www.curaseptspa.it

UNA DIETA SENZA GLUTINE

EG STADA Group presenta **Glutosin**, l'integratore alimentare sviluppato per supportare chi segue una dieta a ridotto contenuto di glutine e desidera riscoprire il piacere di mangiare. Grazie alla sua innovativa formulazione a base di Tolerase G e biotina, Glutosin può, infatti, contribuire alla degradazione delle proteine del glutine. Grazie alla preparazione enzimatica Tolerase G e Biotina, assunto immediatamente prima del pasto, Glutosin aiuta a scomporre il glutine presente negli alimenti. Disponibile nel formato da 30 compresse, vegano e privo di lattosio, fruttosio e coloranti.



www.sanitasfarmaceutici.it



PER IL BENESSERE DELLE VIE URINARIE

Il nuovo sito **Cistiset** è una piattaforma completamente rinnovata pensata per accompagnare le persone in un percorso consapevole verso la salute intima. Il benessere delle vie urinarie non è un evento isolato, ma nasce da un percorso fatto di attenzione e buone abitudini. Il nuovo Protocollo Cistiset è stato studiato per offrire una soluzione specifica per ogni momento, presentate in dettaglio nella nuova interfaccia digitale. Per la fase acuta Cistiset Forte, pensato per i momenti di maggiore necessità: questo integratore possiede Cranberry e un alto dosaggio di D-mannosio (1g per stick), per favorire la normale funzionalità delle vie urinarie.

www.cistiset.it

PER LE PELLI DELICATE

Crema solare **Chicco SPF50+**: pensata per le pelli più delicate, questa crema solare offre una protezione molto alta contro i raggi Uva, Uvb e gli effetti dei raggi infrarossi. La formula, senza profumo e resistente all'acqua, è arricchita con estratto di Physalis e Vitamina E per un'azione antiossidante e protettiva. Testata su pelli sensibili e approvata da studi pediatrici. Tutti i prodotti della linea sono privi di siliconi, filtri nano, emulsionanti con Peg e sono conformi al Trattato Coralli Hawaii.

www.chicco.it



IDRAZIONE AD HOC

Cerave **Acqua micellare idratante** è un detergente viso delicato con formula senza risciacquo. Arricchita con tre ceramidi essenziali e niacinamide, questa acqua micellare rimuove le impurità, sebo in eccesso e make up, nel rispetto della barriera protettiva della pelle. La prima acqua micellare con tre ceramidi essenziali + acido ialuronico per idratare la pelle rafforzando la barriera cutanea. Idratazione per 24 ore, formula senza alcol, non secca la pelle.



www.cerave.it

PER MANTENERE IL PESO

Erbavoglio - che da ben 50 anni risponde ai bisogni di benessere naturale con formule esclusive ed efficaci - propone **Mantenio**, integratore alimentare che favorisce il mantenimento del peso nel lungo periodo agendo sul metabolismo di carboidrati e lipidi. È a base di foglia di Ulivo titolata al 6% in oleuropeina, antiossidante, con Boswellia, con proprietà antinfiammatorie. Inoltre: myo-inositolo, acido alfa lipoico, quercetina e L-teanina, insieme a cromo e vitamina B6, che contribuiscono al mantenimento di livelli normali di glucosio nel sangue e al normale metabolismo energetico. Mantenio è consigliabile anche in perimenopausa, menopausa, cambiamenti legati all'età, periodi di stress.

www.erbavoglio.it



PROTEZIONE QUOTIDIANA

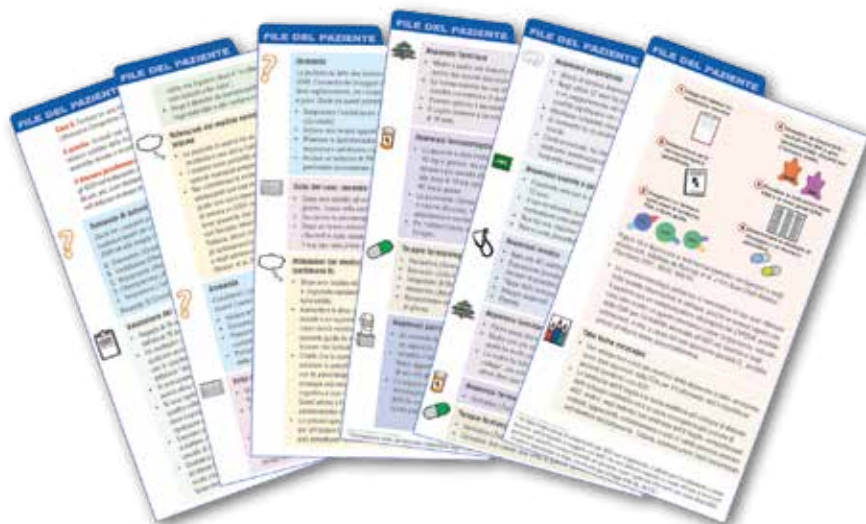
Caldo, mare, piscina, abiti più aderenti, cambi di routine e attività sportiva più intensa: durante l'estate la zona intima è maggiormente soggetta a squilibri del microbiota vaginale, con un aumento del rischio di alterazioni della flora microbica e di stati di discomfort come prurito, bruciore e irritazioni. In questo contesto, la protezione quotidiana diventa un gesto di prevenzione fondamentale. La **linea CLX-ATTIVA di Vidermina** è specificamente studiata per aiutare a mantenere l'equilibrio del microbiota vaginale e sostenere la fisiologica difesa della zona intima nei periodi di maggiore vulnerabilità, come estate, gravidanza, post-partum, ciclo mestruale e attività sportiva.

www.vidermina.it



Casi CLINICI

La traduzione italiana di un volume che approfondisce i temi della psicofarmacologia infantile e adolescenziale, a cura di due grandi esperti americani



Questo volume della serie "Casi Clinici di Stahl" presenta una raccolta di casi clinici reali di psicofarmacologia infantile e adolescenziale, tratti dall'esperienza clinica e dalle consulenze del Dr. Strawn. I casi affrontano le domande più frequenti che i colleghi pongono al Dr. Strawn e riflettono i dilemmi tipici della pratica quotidiana in psicofarmacologia pediatrica.

Ogni caso segue una struttura chiara e intuitiva, con icone, suggerimenti pratici e domande sulla diagnosi e sul trattamento che accompagnano l'evoluzione del paziente. Ogni capitolo si apre con una domanda di autovalutazione a cui vengono fornite le risposte al termine del caso. Attraverso un'ampia varietà di scenari clinici rappresentativi, ogni storia viene seguita dall'inizio alla risoluzione, documentando tutte le complicazioni, le scelte terapeutiche e i momenti decisivi del percorso clinico.

Questa raccolta di casi clinici aggiorna il lettore sui più recenti farmaci psicotropi e i loro usi e adotta il linguaggio del DSM-5-TR.

Gli autori: Stephen M. Stahl è un farmacologo dalla University of California, San

Diego, mentre Jeffrey R. Strawn è uno specialista di Psichiatria pediatrica della University of Cincinnati, Ohio.

Il volume è a cura di Massimo Apicella, dell'Unità di Neuropsichiatria dell'Infanzia e dell'Adolescenza Ospedale Pediatrico Bambino Gesù, Irccs Istituto di Neuroscienze Università Cattolica del Sacro Cuore, Roma

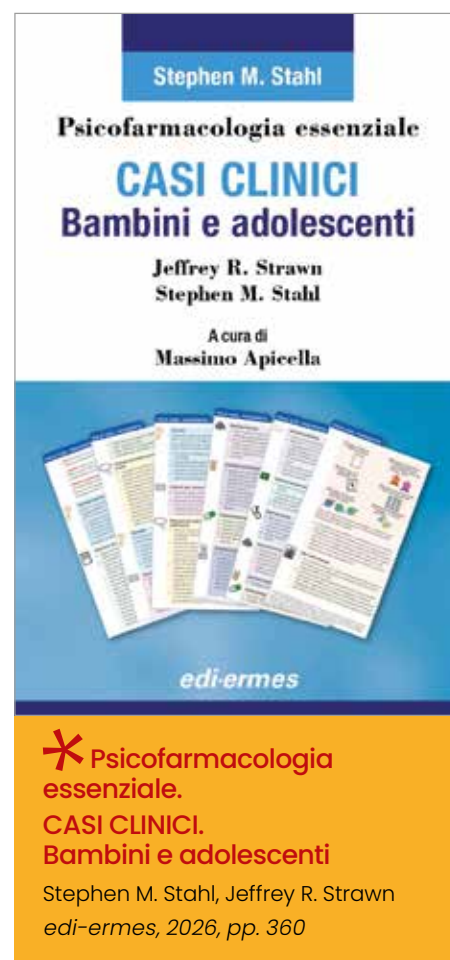
IL PRIMO CASO ILLUSTRATO NEL LIBRO

In tutto i casi illustrati dal volume sono 18. A titolo esemplificativo citiamo qui sotto il primo che viene preso in considerazione.

Caso 1: l'oratrice alla cerimonia di saluto che non riusciva a parlare: ansia refrattaria agli inibitori selettivi della ricaptazione della serotonina (*Selective Serotonin Reuptake Inhibitors*, SSRI) in un'adolescente.

Il quesito: Cosa fare quando l'ansia non risponde a diversi SSRI e alla terapia cognitivo-comportamentale (*Cognitive Behavioral Therapy*, CBT)?

Il dilemma psicofarmacologico: molti medici sono incerti sull'opportunità e il momento di prescrivere benzodiazepine come terapia aggiuntiva. ●



*** Psicofarmacologia
essenziale.
CASI CLINICI.
Bambini e adolescenti**

Stephen M. Stahl, Jeffrey R. Strawn
edi-ermes, 2026, pp. 360

Corso ECM FAD

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



Attivo fino al
31/12/2026



Responsabile
scientifico



4 moduli



5 crediti

**Rachele
Aspesi**

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

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**

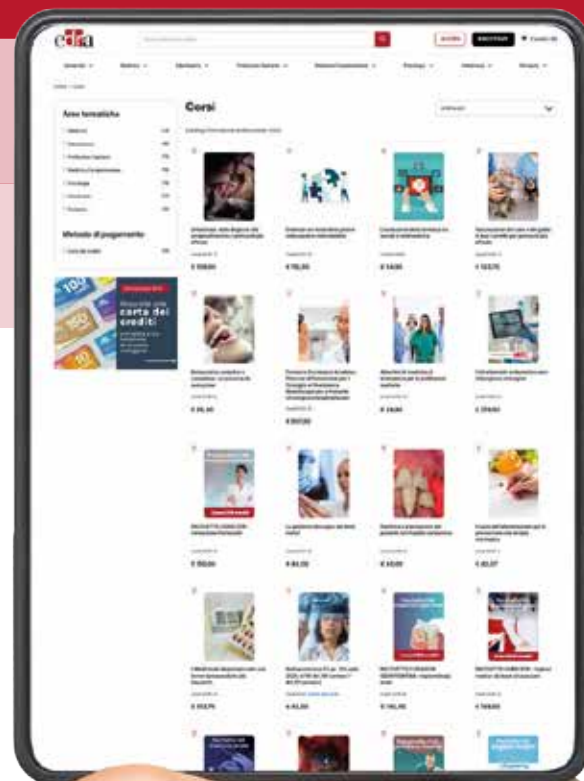
Edra Edizioni Srl
Viale Enrico Forlanini, 21
20134 Milano
Telefono: 02 881841

edra





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**