

Partnership

1-2
2024



Decongestionanti nasali: un'automedicazione che richiede un ruolo attivo per il farmacista

Gli Italiani promuovono di misura la sanità, e il pubblico prende voti inferiori al privato



Rettiliano, limbico, neocorticale: come mettersi in sintonia con i tre cervelli del consumatore



**CATALOGO PRODOTTI
ALMUS E ALVITA**

Alliance Healthcare
La salute è più vicina

Partnership

I servizi

INDAGINI SOCIO-SANITARIE

Gli Italiani promuovono di misura la sanità, e il pubblico prende voti inferiori al privato

pagina 6

STUDI DI MERCATO

Farmaco da prescrizione: la lenta ma inesorabile erosione di mercato da parte della libera vendita

pagina 14

ATTUALITÀ PROFESSIONALE

Decongestionanti nasali: un'automedicazione che richiede un ruolo attivo per il farmacista

pagina 20

DIRITTO FARMACEUTICO

Istanza di revisione pianta organica: il Comune deve rispondere con un provvedimento espresso

pagina 28

COMUNICAZIONE

Rettiliano, limbico, neocorticale: come mettersi in sintonia con i tre cervelli del consumatore

pagina 30

Le rubriche

Farmattualità

pagina 5

Prodotti in primo piano

pagina 36

Le proposte di Alliance Healthcare Italia

• *Prodotti Almus*

pagina 39

• *Prodotti Alvita*

pagina 46

Partnership Anno XXVII

n. 1-2, Gennaio-Febrero 2024

Registrazione del Tribunale di Milano n. 319 del 29 aprile 1998.

Periodico mensile di marketing e management di Alliance Healthcare Italia s.p.a. per la farmacia italiana.

Direttore responsabile

Angelo Cambié

Direzione, redazione, grafica e impaginazione

InterMedia Servizi Editoriali
Via A. Gramsci 11, 24128 Bergamo
Tel. 035.400944

Responsabile: Angelo Cambié

Gestione spazi e materiali pubblicitari

Alliance Healthcare Italia
Distribuzione - Tel: 0185/31571

Ufficio traffico materiali pubblicitari

InterMedia Servizi Editoriali
Via A. Gramsci 11, 24128 Bergamo
Tel. 035.400944

Editore

Pinelli Printing srl, Via E. Fermi 8
20096 Seggiano di Pioltello - MI

Stampa

CTG snc, Via Trieste 99
20064 Gorgonzola - MI

Amministrazione

Alliance Healthcare Italia s.p.a.
Via Moggia 75/a, 16033 Lavagna-Ge
Tel. 0185.3721 Fax 0185.321208
Responsabile: Massimo Callori.

© Proprietà letteraria riservata.
La riproduzione intera o parziale in ogni forma e su qualunque supporto, anche citando la fonte, è vietata sia in italiano sia in ogni altra lingua.
Diritti riservati in tutto il mondo.

Farmacia dei servizi è pure prevenzione cardiovascolare

La farmacia sempre più in prima linea nella prevenzione cardiovascolare con il controllo dei livelli di colesterolo, che è inserito ormai a pieno titolo nel monitoraggio dell'aderenza e della persistenza alla terapia previsto dalla farmacia dei servizi, un elemento ritenuto centrale nel nuovo assetto della sanità disegnato nel *Piano nazionale di ripresa e resilienza* per contrastare le cronicità.

È ormai universalmente accertato che livelli elevati di colesterolo 'cattivo' LDL si rivelano determinanti nel causare malattie cardiovascolari, costituendo il maggior fattore di rischio. Si stima che in Italia siano almeno 7,5 milioni le persone affette da problemi correlati all'ipercolesterolemia, che in colpisce almeno il 23 per cento delle donne e il 21 degli uomini e che, se si considerano anche i valori borderline di colesterolo LDL, arriva a interessare un terzo della popolazione adulta.

Nonostante che i livelli elevati di colesterolo costituiscano il fattore di rischio cardiovascolare più facilmente modificabile, ottenerne una riduzione efficace e continua nel tempo è ancora complicato, tanto che 8 pazienti su 10 ad alto rischio non riescono a far abbassare il tasso di colesterolo LDL ai livelli raccomandati.

“È giunto il momento di prendere se-

riamente in considerazione”, osserva Paola Coco, direttore medico di *Novartis Italia*, “le patologie croniche, che in Europa sono all'origine dei maggiori oneri sanitari, spesso evitabili, mettendo al centro la prevenzione attraverso programmi di sensibilizzazione e screening che coinvolgano istituzioni, Regioni e associazioni dei pazienti, per accendere i riflettori sul rischio cardiovascolare, al fine di agire precocemente per prevenire le complicanze a lungo termine”.

Inquinamento: la plastica serbatoio di batteri resistenti

Un pericoloso veicolo per la trasmissione di organismi patogeni. L'inquinamento causato dalla plastica, secondo uno studio britannico coordinato da ricercatori della *University of Warwick* di Coventry, potrebbe agire come serbatoio di batteri resistenti agli antibiotici. Si stima che i fiumi trasportino ogni anno tra 1,15 e 2,4 milioni di tonnellate di detriti di plastica negli oceani. Una mole enorme che ormai può essere trattata come una vera e propria nicchia ecologica, per la quale è stato coniato il termine di 'plastisfera'.

I ricercatori hanno cercato di ricostruire l'interazione tra oggetti di plastica presenti nei fiumi e microrganismi patogeni, indagando inoltre sulle carat-

teristiche che differenziano la plastica da altri materiali. In test condotti sul fiume Sowe, in Gran Bretagna, il gruppo di ricerca ha scoperto che la plastica immersa nel fiume veniva rapidamente colonizzata da organismi patogeni. Inoltre, le tipologie di batteri che attecchivano sulla plastica tendevano a essere diverse rispetto a quelle che si sviluppano abitualmente su altri materiali presenti nell'acqua, come il legno, tra le quali prevalgono patogeni opportunisti come *Pseudomonas aeruginosa*, *Acinetobacter* e *Aeromonas* e geni di resistenza antimicrobica che conferiscono resistenza a macrolidi, rifamicina, sulfamidici, agenti disinfettanti, glicopeptidi.

Sulla plastica, soprattutto su quella più degradata dagli agenti atmosferici, è stato riscontrato un insieme completamente diverso di agenti potenzialmente patogeni (ad esempio *Escherichia*, *Salmonella*, *Klebsiella*, *Streptococco*) e di geni di resistenza antimicrobica (tra cui quelli che rendono i batteri resistenti ad aminoglicosidi, tetracicline, aminocumarina, fluorochinoloni, nitroimidazolo, ossazolidinone, fosfomicina).

Non è ancora chiaro a che cosa sia dovuto il fenomeno. Un'ipotesi è che il processo di degradazione della plastica rilasci composti tali da favorire la crescita dei batteri, ma per i ricercatori è urgente studiare i rischi che l'inquinamento da plastica può comportare per la salute umana e la diffusione dei geni di resistenza antimicrobica nell'ambiente.

Gli Italiani promuovono di misura la sanità, e il pubblico prende voti inferiori al privato

La sanità pubblica supera l'esame con la sufficienza, mentre quella privata arriva al 7: tra i punti critici i ritardi dovuti alle lunghe liste d'attesa e la rinuncia alle prestazioni per motivi economici, con giudizi che individuano un sistema sanitario nazionale in affanno e un ricorso sempre più frequente alla sanità privata e alle assicurazioni.

In questo quadro è emerso però an-

Le lunghe liste d'attesa penalizzano il sistema sanitario pubblico, e la rinuncia alle prestazioni per motivi economici sta diventando un motivo di reale preoccupazione. La valutazione della sanità italiana fatta dai cittadini ha fatto emergere una preferenza per il settore privato, con le farmacie che si impongono come riferimento sanitario di prossimità.

che il ruolo sempre più importante delle farmacie, che vengono considerate un presidio medico di prossimità da

un adulto su due, soprattutto nella fascia di popolazione più giovane.

La terza edizione dell'indagine *Outlook Salute Italia* condotta da Deloitte ha fotografato la situazione della sanità italiana nel periodo post-Covid, e ha messo in luce, rispetto alle precedenti edizioni, un quadro in mutamento nel rapporto tra i cittadini e il sistema salute in Italia, con nuovi elementi, quali la digitalizzazione dei servizi sanitari, che hanno consentito una maggiore accessibilità al sistema e una più completa integrazione dei dati. Di rilievo è anche la tendenza alla mobilità sanitaria tra regioni, alla ricerca di strutture maggiormente specializzate per una migliore qualità delle prestazioni, ma anche per ottenere una riduzione dei tempi di attesa.

In quest'ultima analisi, Deloitte ha focalizzato un'Italia che mostra nuove aspettative ed esigenze in tema di sa-

Sanità pubblica valutata con la sufficienza

Voti da 1 a 10

Fonte: Deloitte

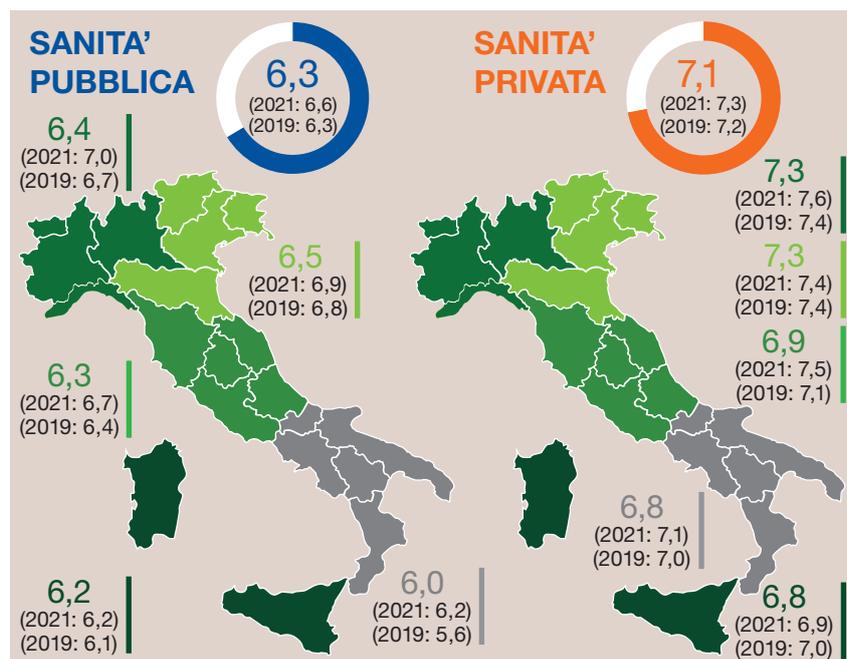


Figura 1

In calo l'accesso alle prestazioni sanitarie...

Dati in percentuale

Fonte: Deloitte

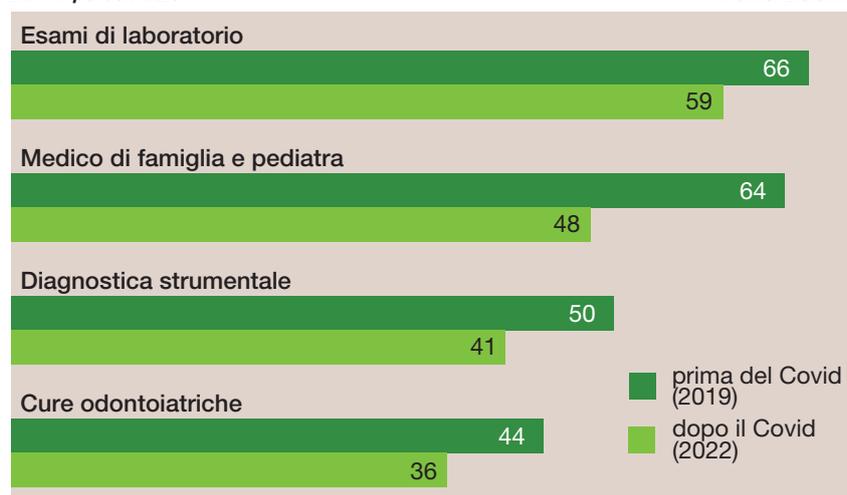


Figura 2

... e perché si è costretti alla rinuncia

Dati in percentuale

Fonte: Deloitte

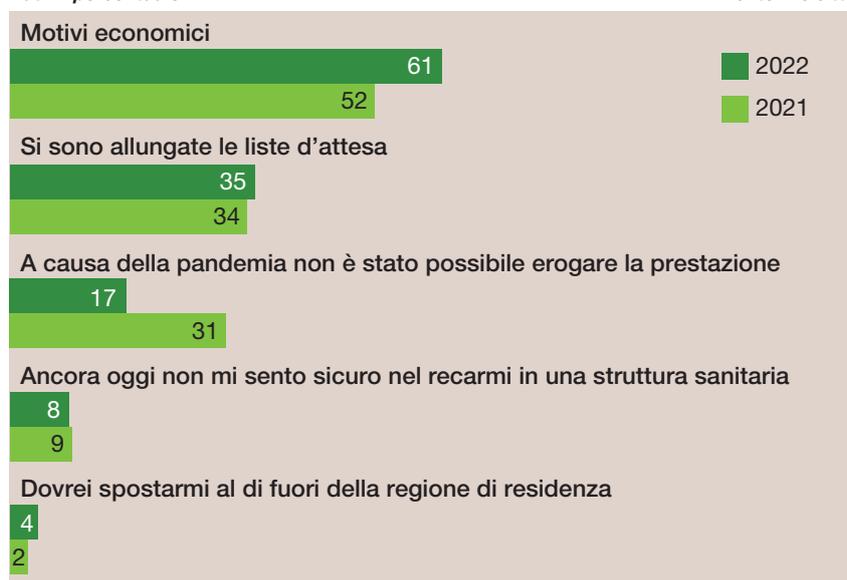


Figura 3

lità dei servizi offerti da medici di famiglia e pediatri, quella del servizio 112 e del pronto soccorso hanno mostrato in questa edizione voti medi in calo rispetto agli anni precedenti e, in generale, rispetto ai livelli pre-Covid. Solo l'accesso ai servizi aggiuntivi of-

ferti in farmacia - quali elettrocardiogramma, analisi del sangue, controllo della terapia - ha portato gli italiani a esprimere voti di piena sufficienza, prestazioni con cui la farmacia è riuscita a guadagnarsi la fiducia piena degli italiani, con un voto medio di 6,7 che

oltre a essere risultato il più elevato nella pagella della sanità, è anche quello che ha fatto registrare il trend di miglioramento più positivo.

L'accesso alle prestazioni

Analizzando i trend di fruizione delle prestazioni sanitarie in questi ultimi anni si rileva una situazione che segna la differenza tra il periodo pre e post-Covid. Rispetto infatti alla prima edizione di questo osservatorio, realizzata da Deloitte nell'autunno del 2019, emerge ora una contrazione nell'utilizzo di alcuni servizi sanitari principali, un calo che per gli analisti potrebbe ancora essere la conseguenza della paura del contagio spesso associata all'accesso alle strutture sanitarie, ma che probabilmente è anche la spia di una situazione economica incerta.

Nel complesso, le visite specialistiche, gli esami di laboratorio e il ricorso al medico di famiglia e al pediatra restano le prestazioni che vengono maggiormente utilizzate dai cittadini.

Però, tra chi ha fatto uso di almeno una prestazione sanitaria negli ultimi tre anni, si è notata una riduzione nel ricorso al medico di famiglia e al pediatra: mentre nel 2019 era pari a 64 la percentuale di chi dichiarava di aver usufruito di questo servizio nei tre anni precedenti, in quest'ultima edizione lo stesso dato è sceso al 48 per cento, con una riduzione significativa di 16 punti percentuali.

Si è registrato poi un calo anche per altre prestazioni, come la diagnostica strumentale: ecografie e radiografie,

che nel 2019 erano state utilizzate dalla metà dei cittadini che si erano giovati di almeno una prestazione sanitaria negli ultimi tre anni, in questa ultima edizione sono state effettuate dal 41 per cento, mentre le cure odontoiatriche sono passate dal 44 per cento del 2019 al 36 del 2022, e gli esami di laboratorio sono scesi dal 66 al 59 per cento (figura 2).

A crescere, sebbene di pochi punti percentuali, sono invece le visite specialistiche, che sono passate dal 57 per cento del 2019 al 60 di quest'ultima edizione, un dato che viene interpretato dagli analisti come possibile segnale della tendenza a rivolgersi a canali specialistici a fronte di un minor ricorso ad altre prestazioni.

Anche in quest'ultima edizione è stata confermata la disparità di accesso ai principali servizi sulla base della fascia di reddito: nel caso delle visite specialistiche, per esempio, ha dichiarato di averne usufruito il 67 per cento dei rispondenti con un reddito mensile familiare superiore ai 2.500 euro, mentre la percentuale è scesa al 45 per chi possiede un reddito familiare inferiore.

Un altro divario si evidenzia su scala geografica, con i residenti nelle regioni del sud che hanno dichiarato un minor ricorso ad alcune prestazioni sanitarie, in particolare le cure odontoiatriche - con il 40 per cento del nord-ovest contro il 29 del sud - e i servizi di prevenzione e screening, con il 44 per cento al nord-est contro il 31 del sud.

Quanti hanno utilizzato i servizi in farmacia

Dati in percentuale, suddivisione in base all'età

Fonte: Deloitte

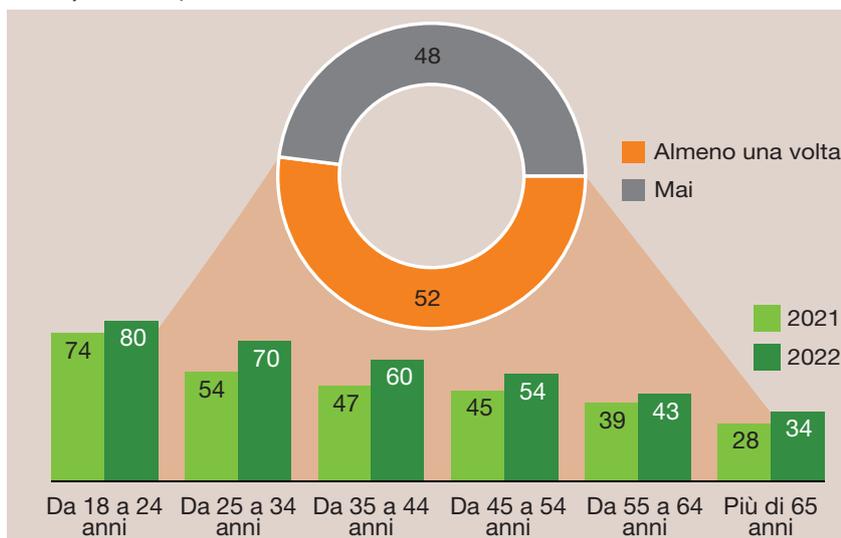


Figura 4

Ancora pesante la quota di italiani, pari a circa un terzo, che ha dichiarato di aver dovuto rinunciare a prestazioni sanitarie nell'ultimo anno, con un 61 per cento che ha addotto come causa i motivi economici, un dato che in un anno è cresciuto di nove punti percentuali.

Oltre all'aspetto economico, a frenare l'accesso alle prestazioni sanitarie per il 35 per cento dei cittadini è anche la lunghezza dei tempi di attesa (figura 3).

Farmacie, un riferimento

Tra chi ha usufruito di almeno una prestazione sanitaria in un anno, il 52 per cento si è recato in una farmacia, quota in significativa crescita rispetto all'anno precedente, quando a dichiarare di rivolgersi a questo canale era il 43 per cento degli intervistati.

Le farmacie vengono ormai conside-

rate a tutti gli effetti uno dei presidi medici di prossimità per l'accesso a prestazioni sanitarie di base, canale ritenuto spesso alternativo per far fronte alle liste di attesa e alle difficoltà di accesso ai medici di famiglia.

I maggiori fruitori di servizi in farmacia restano ancora i cittadini che risiedono nel sud d'Italia (56 per cento), mentre nelle isole si registra un ricorso più contenuto a questo canale (46).

L'erogazione di prestazioni sanitarie in farmacia risente però ancora degli effetti generati dalla pandemia: la metà dei cittadini vi si è infatti recata per eseguire un tampone per il Covid-19 o un test sierologico.

Accanto a questi servizi, tuttavia, ne vengono citati anche numerosi altri, come le analisi del sangue, la consulenza medico-infermieristica, e i servizi erogabili con dispositivi strumentali di telemedicina, quali elettrocardio-

gramma, holter cardiaco e pressorio. Nella frammentazione in base all'età, si nota che sono i più giovani ad aver dichiarato più di altri di ricorrere alle farmacie per supporto sanitario, soprattutto per consulenze e analisi di base, mentre tra gli over 65 solo uno su tre ha ammesso di essersi recato in farmacia per questo tipo di prestazioni (figura 4).

A prescindere dall'età, la farmacia viene vista come un punto di riferimento da chi ha una patologia cronica o ha la necessità di prestazioni sanitarie continuative: questi pazienti utilizzano infatti i servizi sanitari in farmacia più spesso di chi non è affetto da problemi di salute per effettuare analisi del sangue (29 per cento contro il 20 di chi non soffre di disturbi cronici), Ecg, holter cardiaco e pressorio (19 per cento contro il 13) e consulenze medico-infermieristiche in loco su appuntamento (19 per cento contro il 13). La pandemia ha accelerato la trasformazione delle farmacie, che sono diventate sempre più farmacie dei servizi, in grado di supportare i cittadini durante i mesi dell'emergenza nell'e-

rogazione di servizi: basti pensare alla possibilità di effettuare le vaccinazioni in farmacia, alla consegna a domicilio dei farmaci, o alle prestazioni sanitarie di base come il controllo di alcuni parametri fisiologici o la rilevazione dei contagi tramite tamponi.

Prosegue la digitalizzazione

Spinti dalle nuove regole imposte dall'emergenza pandemica, gli italiani hanno dichiarato di essere ormai abituati a utilizzare il canale digitale per interagire più facilmente con il sistema salute, anche se percepiscono come valore importante il contatto diretto con gli operatori sanitari.

Il 51 per cento dei cittadini ha affermato di aver prenotato una prestazione sanitaria on line, il 54 di aver ricevuto referti tramite un canale digitale, il 45 di aver inviato referti on line e il 36 di aver utilizzato piattaforme digitali per informarsi o scegliere un professionista o una struttura sanitaria a cui rivolgersi (figura 5).

Per il 47 per cento degli italiani, il ricorso al digitale in ambito sanitario viene visto come un'opportunità soprat-

tutto in termini di semplificazione all'accesso e all'utilizzo dei servizi, per il 38 per cento fornisce una maggiore possibilità di scelta e per il 32 garantisce una maggiore continuità nella terapia.

Sul versante degli aspetti negativi, risaltano invece la preoccupazione di perdere il contatto diretto con medici e professionisti sanitari (43 per cento), la difficoltà di utilizzo dei servizi sanitari per mancanza di competenze o confidenza negli strumenti digitali (32) e la lunghezza e complessità nelle procedure di accesso e di utilizzo di questi mezzi (29) (figura 6).

Il ricorso a strumenti digitali è divenuto diffuso anche per gli acquisti online di prodotti per la salute: un intervistato su quattro ha acquistato beni in campo sanitario tramite e-commerce, con una crescita importante soprattutto per il mercato della farmacia online, con integratori, dispositivi sanitari e prodotti di area dermocosmetica che si catalogano tra i generi più richiesti.

Oltre un adulto su tre utilizza inoltre dispositivi e app per il monitoraggio della salute e il 76 per cento ha dichiarato di conoscere il fascicolo sanitario elettronico (Fse), che viene impiegato, nell'83 per cento dei casi, per visualizzare referti, certificati o ricette. 44 cittadini su cento prenotano grazie al fascicolo sanitario elettronico visite mediche o altre prestazioni, mentre un terzo ricorre a questo metodo anche per modificare il medico; solo il 10 per cento ha affermato di aver utilizzato il

Quali sono i servizi digitali più utilizzati

Dati in percentuale

Fonte: Deloitte

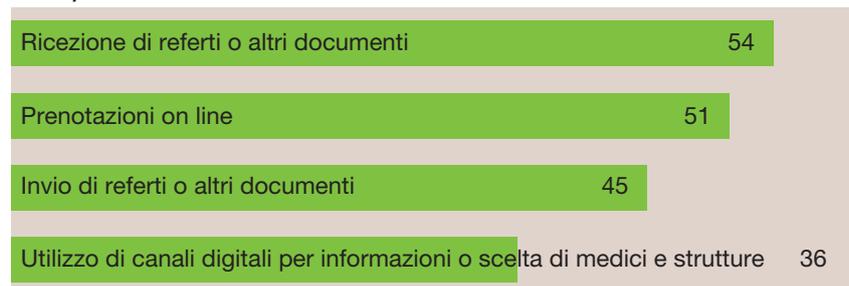


Figura 5

Fse per registrare autonomamente informazioni sulla propria salute.

Anche la telemedicina è ormai una tecnologia conosciuta, con otto adulti su dieci che sanno in cosa consiste, e cresce - dall'8 del 2019 al 24 per cento del 2022 - la quota di chi ha dichiarato di avere utilizzato nell'ultimo anno questi servizi. Chi non ha ancora fatto ricorso alla telemedicina ha adottato come motivo principale nel 64 per cento dei casi l'assenza di proposta da parte di strutture e professionisti, e nel 27 la preferenza per una relazione di persona con il proprio medico.

La rilevanza della digitalizzazione viene dimostrata dal fatto che circa la metà degli italiani utilizza oggi dispositivi digitali nell'ambito del benessere e della salute quali applicazioni dedicate, smartwatch, fitness band o strumenti di misurazione per la pressione, il battito cardiaco o il peso, tutti volti a garantire un controllo del proprio stile di vita per renderlo sempre più sano. Anche le cifre testimoniano l'importanza di questo settore: se si considera infatti il mercato dell'e-health come somma dei mercati delle farmacie on line, dei consulti medici on line e di telemedicina, dei dispositivi e delle applicazioni sanitarie, si prevede in Italia, per il 2027, un valore che sfiorerà i due miliardi di dollari, con un trend in linea a quello dell'analogo mercato francese, mentre già in Gran Bretagna e Germania sono stati raggiunti valori ben più consistenti in termini assoluti, con 2,7 e 3,2 miliardi rispettivamente.

Digitalizzazione: opportunità e rischi

Dati in percentuale

Fonte: Deloitte



Figura 6

Il ricorso alla sanità privata

Per le principali prestazioni si nota una riduzione della tendenza a rivolgersi al pubblico mentre cresce il peso delle strutture private convenzionate con il Ssn o dei servizi in libera professione intramoenia presso strutture pubbliche.

I cali più rilevanti nel pubblico si sono registrati per gli esami di laboratorio, con -24 punti percentuali rispetto agli anni passati, e per i piccoli interventi ambulatoriali, con -22, ma anche visite specialistiche, diagnostica strumentale e l'accesso a strutture protette hanno fatto registrare diminuzioni significative nel ricorso alla sanità pubblica.

Nell'indagine svolta da Deloitte viene evidenziato come emblematico il caso degli esami di laboratorio: se nel 2021 era del 56 per cento la percentuale di chi dichiarava di aver avuto accesso a questo servizio tramite una

struttura pubblica, in quest'ultima edizione i cittadini che hanno scelto il servizio pubblico sono scesi a 32 su cento.

E la scelta del privato fa emergere la necessità di ricorso a polizze assicurative sanitarie, per le quali aumenta il tasso di penetrazione, con un italiano su cinque che ha dichiarato di possedere un'assicurazione sanitaria. Chi invece non possiede questo tipo di polizza, in un caso su due si è dichiarato interessato all'acquisto.

Tra chi ha già una copertura assicurativa sanitaria, risulta in aumento rispetto alla scorsa edizione la quota di chi ha affermato di utilizzare la propria assicurazione almeno una volta l'anno: se nel 2021 questa percentuale era pari al 67 per cento, oggi è arrivata al 71. Tra i motivi di utilizzo risultano in aumento soprattutto le visite specialistiche, gli esami di laboratorio e le cure odontoiatriche. ■

Farmaco da prescrizione: la lenta ma inesorabile erosione di mercato da parte della libera vendita

Viki Nellas

New Line Ricerche di Mercato

Con ottobre 2023 il canale farmacia mostra un dato progressivo che rivela una instabilità nelle performance di vendita e prende le distanze dai risultati marcatamente positivi di chiusura 2022 (+4,6% in fatturato, +3,8% in confezioni). La fotografia dei primi dieci mesi dell'anno scorso evidenzia un differenziale in fatturato pressoché stabile (-0,1%) e un dato in confezioni negativo (-5,6%), figlio anche (ma non solo) del confronto con un 2022 nettamente in crescita.

In questo panorama, se la componente del *Farmaco Etico* si mantiene su risultati positivi in fatturato (+2,1%) e stabili in confezioni (-0,1%), il mondo *Commerciale* subisce maggiormente la flessione nei consumi, registrando risultati negativi sia in valori (-2,7%) sia, in maniera più evidente, a volumi (-12,6%) (Figura 1).

I primi dieci mesi del 2023 rendono, quindi, più evidente quanto la farmacia stia abbandonando l'aspetto tradizionale di canale statico, in favore di una veste più dinamica, che risente in maniera attiva dei fattori esogeni che si realizzano. La lettura dei dati della farmacia, infatti, non può prescindere dal contesto in cui ci troviamo, che in

Nonostante il farmaco da prescrizione rappresenti ancora la maggior parte del fatturato della farmacia, l'andamento degli ultimi dodici anni suggerisce un cambiamento strutturale con una inversione di tendenza: il farmaco etico mostra una decelerazione alla quale corrisponde, in particolare negli ultimi anni, l'andamento di segno opposto da parte dell'autocura.

questi ultimi anni è stato scandito da una sequenza di eventi imprevedibili dagli impatti eccezionali, capaci di ripercussioni importanti anche sul canale in termini di domanda, affluenza e sua organizzazione.

Basti pensare all'effetto del Covid, che ancora oggi impatta sui suoi risultati, in particolare determinando la forte contrazione dei *Sanitari*, che ha ripercussioni importanti sull'andamento della *Libera Vendita*. Non secondari, poi, sono gli effetti dell'emergenza e post-emergenza sulle dinamiche di consumo a più livelli, che hanno aperto alternative di acquisto sia in termini di canali di vendita (vedi l'affermarsi dell'e-commerce come alternativa al canale fisico), sia in termini di panieri di riferimento (vedi l'impegno dell'*Autocura* accanto all'acquisto *Etico* in specifici contesti terapeutici).

Da ultimo, l'evoluzione della stagione

influenzale ha avuto un impatto fortissimo sull'andamento del canale farmacia. L'elevatissima diffusione nella scorsa stagione ha portato crescita a doppia cifra nei mercati sensibili al fenomeno a inizio 2023 e, al momento, sta segnando in negativo i risultati dei primi mesi autunnali. Ottobre ha, infatti, registrato trend negativi in tutte le categorie legate alle sindromi influenzali e parainfluenzali, a causa di una diffusione di queste patologie molto minore di quella dello scorso anno. Le previsioni indicano che la stagione 2023/2024 sarà segnata da contagi notevolmente inferiori rispetto al 2022/2023, con conseguenze negative sui risultati del canale.

Focus: il farmaco su prescrizione

Il mercato del farmaco su prescrizione rappresenta circa il 55% del giro complessivo di affari del canale far-

Il mercato in farmacia nei primi dieci mesi 2023

Progressivo a ottobre 2023 (YTD). Milioni di Euro (prezzi al pubblico) e milioni di confezioni

Fonte: New Line Ricerche di Mercato

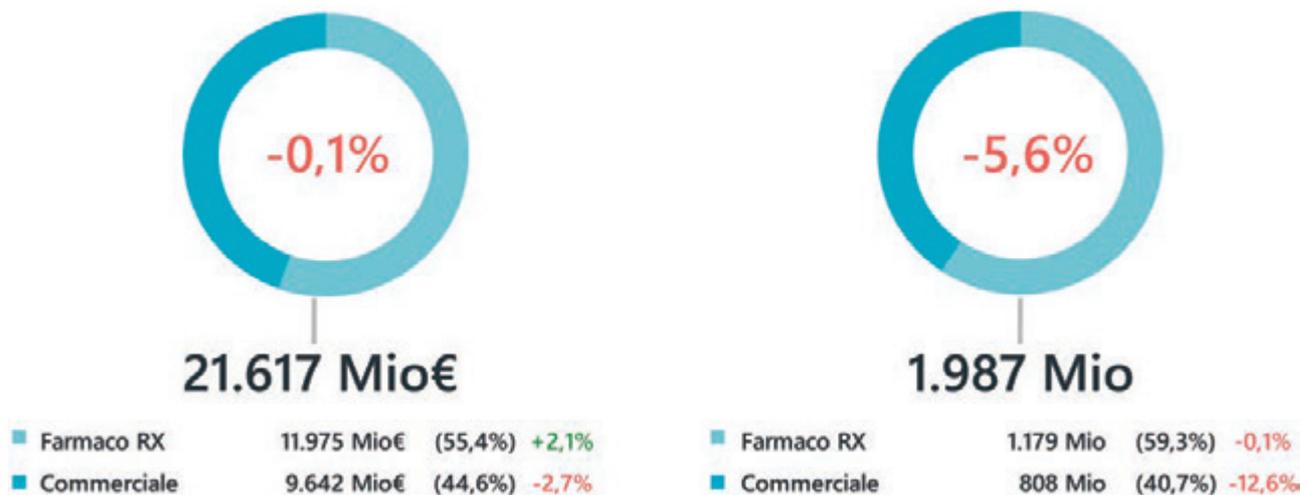


Figura 1

macia ed è principalmente guidato dalle cure primarie. Se focalizziamo la nostra attenzione sull'evoluzione nel tempo del rapporto tra i due mondi contigui che la farmacia fisica in sé riunisce, cioè il mondo dell'acquisto su ricetta e il mondo dell'acquisto commerciale, vediamo come negli anni sia

emersa una dinamica molto interessante, il cui sviluppo già in atto è stato quantomeno accelerato dallo shock pandemico.

L'analisi della serie storica in fatturato 2012-2022 (Figura 2) mette in evidenza una importante inversione di tendenza, che sembra suggerire un

cambiamento strutturale: se l'andamento del *Farmaco Etico* si mostra in decelerazione, con una flessione più chiara a partire dal 2020, il mondo della *Libera Vendita* cresce e questo incremento si fa più evidente proprio nello stesso periodo.

Nell'analizzare questa profonda mo-

Farmaco da prescrizione vs. libera vendita: andamento 2012-2022

Miliardi di Euro (prezzi al pubblico)

Fonte: New Line Ricerche di Mercato

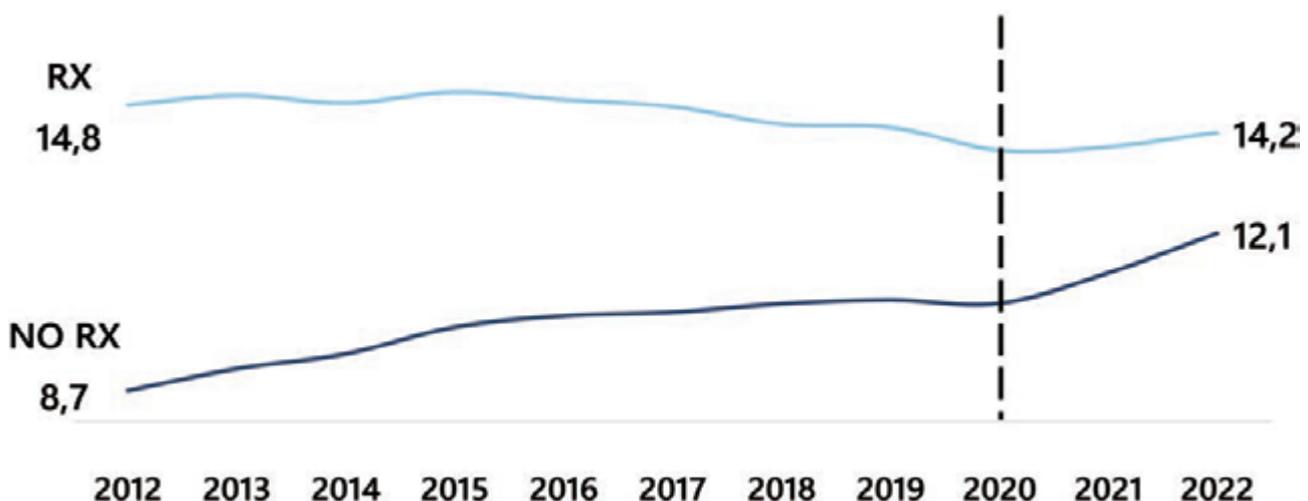


Figura 2

difica strutturale all'interno delle dinamiche della farmacia non si può prescindere dal considerare un altro cruciale cambiamento che è stato esasperato dalla pandemia, ovvero il rapporto tra paziente (nonché consumatore) e medico di medicina generale (MMG).

Il contesto pandemico, insieme alla carenza di MMG e alla loro tendenza a gestirsi in strutture organizzate, ha fortemente influenzato il rapporto medico/paziente e ne ha aumentato la distanza. La fotografia dell'Italia mostra un paese con sempre meno MMG che hanno ormai età avanzata e che hanno in cura un numero sempre maggiore di pazienti a loro volta anziani; in questo contesto, inoltre, il ruolo del MMG è sempre più schiacciato da attività burocratiche e accompagnato da nuovi strumenti e canali di contatto sempre aperti (fonte indagine Fablab).

Tutti questi fattori hanno contribuito a mettere in crisi un sistema già vacillante e a rendere sempre maggiore la distanza tra medico e assistito, con una conseguente diminuzione del numero di visite mediche in studio e di prescrizioni erogate, ormai sempre più digitalizzate. Questi comportamenti, innescati e accelerati dalla pandemia, si sono poi evoluti in atteggiamenti consolidati anche a conclusione dell'emergenza, determinando a cascata una importante ricaduta sulla diminuzione del numero di prime diagnosi e, di conseguenza, in generale dei consumi su prescrizione.

Composizione del farmaco Rx

Il *Farmaco su Prescrizione* si divide, in prima battuta, nella componente rimborsabile e in quella a carico del cittadino. La prima è quella dal peso maggiore: la fascia A rappresenta infatti il 77,3% del giro d'affari totale del mercato, a fronte del 22,7% della fascia C. Nel progressivo a ottobre 2023 l'andamento in fatturato registrato da queste due categorie di farmaci sono rispettivamente +1,0% per la fascia A e +6,1% per la fascia C.

Una seconda importante segmentazione del totale RX prevede la distinzione tra farmaco *Branded* e farmaco *Generico*, il primo con un peso in fatturato molto più rilevante e pari al 78,3% nel 2023, a fronte del 21,7% del secondo. Diverso però il peso a volumi, dove il *Generico* rappresenta il 28,6%; questa differenza, non irrilevante, è conseguente, come noto, al minor prezzo medio associato ai farmaci generici.

Oltre al peso relativo, anche gli andamenti tra *Branded* e *Generico* sono molto diversi: mentre l'andamento del primo è positivo in fatturato (+1,1%), ma negativo in confezioni (-1,1%), il secondo cresce sia in valori (+6,0%) sia in volumi (+2,4%). Quindi, nonostante il *Generico* rappresenti ancora una quota limitata del mercato del *Farmaco su Prescrizione* (soprattutto rispetto a quanto registrato in altri paesi europei), il confronto con il 2022 ci consente di cogliere la sua dinamica di crescita, con un guadagno di quasi un punto di quota in confezioni.

Questo risultato assume ancora più rilevanza se considerato nell'ottica dell'evoluzione di lungo periodo del farmaco *Generico*, il cui peso a volumi nel 2023 è cresciuto di quasi 9 punti quota rispetto al 2012.

Principali classi terapeutiche

Lo sguardo alla graduatoria delle classi terapeutiche del farmaco RX, descritte dagli ATC al primo livello, mostra che nel progressivo a ottobre 2023 le tre classi più rappresentative (*Sistema Cardiovascolare*, *Sistema Nervoso* e *Apparato Gastrointestinale e Metabolismo*), che da sole pesano circa il 57% in valori e 63% in volumi, sono strettamente legate ad esigenze di cura continuative (Figura 3). Tra queste, solo i farmaci del *Sistema Cardiovascolare*, in prima posizione sia per peso in valori (21,8%) sia in volumi (30,1%), sono caratterizzati da una dinamica positiva in fatturato e in confezioni (rispettivamente +3,1% e +0,9%). Andamento differente per i farmaci del *Sistema Nervoso*, in seconda posizione per fatturato (17,9%) e terza per volumi (15,9%), che presentano andamento pressoché stabile in valori (+0,4%) ma dinamica negativa in confezioni (-1,0%). Il dato progressivo a ottobre 2023 evidenzia un risultato ancora più critico per i farmaci dell'*Apparato Gastrointestinale e Metabolismo*, in terza posizione in fatturato (17,3%) e in seconda in confezioni (16,9%), che registrano un risultato negativo sia in valori (-0,7%) sia soprattutto in volumi (-4,6%).

Segmentazione del farmaco Rx nelle principali classi terapeutiche

Progressivo a ottobre 2023 (YTD). Milioni di Euro (prezzi al pubblico) e milioni di confezioni

Fonte: New Line Ricerche di Mercato



Figura 3

In questo panorama si distinguono per tassi di crescita anche categorie a minore peso che rappresentano per lo più esigenze di cura acute, tra cui i farmaci del *Sistema Respiratorio* (+1,5% in fatturato, +3,1% in confezioni) e gli *Antimicrobici Generali* (+7,9% in fatturato, +7,7% in confezioni), le cui vendite risentono della domanda di cure legate alle patologie influenzali, molto alta a inizio 2023. Tra le restanti categorie si registrano, a seconda del caso, risultati sia positivi sia negativi.

Cambiamenti nei consumi

Ciò che l'analisi dell'andamento dei consumi a lungo termine in farmacia ci mostra è che, nonostante il *Farmaco Etico* mantenga il ruolo di protagonista del canale, nel corso del tempo si è anche instaurata una dinamica di forte crescita dell'acquisto senza ricetta (evidenziata in Figura 2).

Questo processo, già in atto ma an-

cor più accelerato durante il periodo dell'emergenza pandemica, deve essere letto considerando il canale farmacia come un luogo che possa offrire due diverse opzioni di acquisto - quella *Etica* e quella *Commerciale* -, che in certi contesti specifici di cura possono essere entrambe valide e/o alternative.

L'andamento del *Farmaco su Prescrizione* e della *Libera Vendita* nel tempo, infatti, suggerisce che il consumatore (che è anche paziente) per alcune specifiche necessità terapeutiche si è ormai abituato a considerare l'*Autocura* come una opzione da affiancarsi all'acquisto su prescrizione. Le scelte del consumatore non ci dicono che la *Libera Vendita* è in competizione con l'acquisto *Etico*, ma raccontano semplicemente un profondo e radicale cambiamento nelle abitudini di acquisto.

La crescente propensione all'*Autocu-*

ra, soprattutto in casi di patologie croniche e asintomatiche, è stata anche la conseguenza dei profondi cambiamenti avvenuti nel rapporto tra medico e paziente. Per la sintomatologia lieve e acuta, il ricorso diretto alla farmacia e al consiglio del farmacista sembra essere una valida alternativa (in quanto la farmacia è facilmente accessibile e aperta gran parte della settimana) e, quindi, si evita la visita al MMG e la necessità di prescrizione. Focalizzando la nostra attenzione su contesti cronici e di lieve sintomatologia, per i quali il consumatore possa trovare in farmacia opzioni terapeutiche anche di *Autocura*, possiamo mettere a confronto i due mondi valutando l'andamento del numero totale di unità consumate.

Prendendo come esempio due casi interessanti come l'ipercolesterolemia e i disturbi gastrici cronici, il confronto dei trend a unità nel tempo della

Farmaco Rx vs autocura 2012-2022: due esempi significativi

Progressivo a ottobre 2023 (YTD). Milioni di Euro (prezzi al pubblico) e milioni di confezioni

Fonte: New Line Ricerche di Mercato

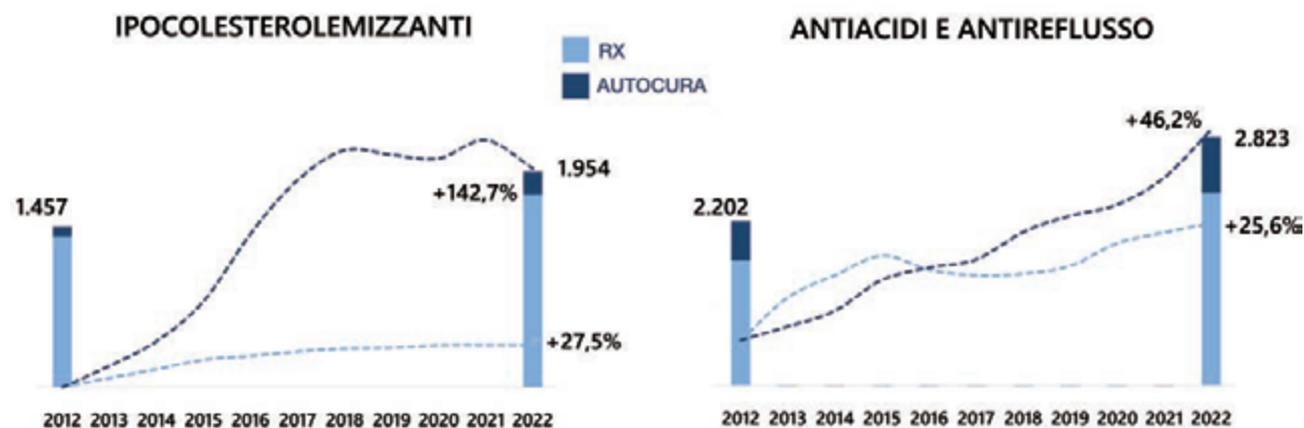


Figura 4

classe *Rx* e della relativa componente di *Autocura* mette in luce l'aumento della propensione all'acquisto senza prescrizione osservata negli ultimi anni (Figura 4).

Nel caso degli Ipocholesterolemizzanti la crescita a unità della componente di *Autocura* (integratori a base di Monocolina K) si è mantenuta costante dal 2012 al 2021, con una lieve flessione a partire dal 2019 ed una successiva decelerazione nel 2022 anche in seguito al recepimento del Regolamento Europeo che ne limitava la dose d'uso (Regolamento n. 2022/860 della Commissione UE, 2 giugno 2022), a fronte di una crescita decisamente più contenuta ma progressiva della corrispondente componente *Etica* (Inibitori della HMG CoA Reduttasi).

Il caso degli *Antiacidi e Antireflusso*, invece, mostra come l'andamento in unità della sezione di *Autocura* (che include farmaci di automedicazione a esclusione degli *Inibitori della Pompa*

Protonica, Multifunzionali Antiacidi e Multifunzionali Antireflusso) si mostri in forte crescita continua dal 2012 sino al 2022, a fronte di un mercato dell'*Etica* (*Inibitori della Pompa Protonica*) con un andamento in unità più altalenante e meno positivo, ma comunque in risalita a partire dal 2019. La variazione nelle dinamiche di consumo del *Farmaco su Prescrizione* non è solo legata ad una parziale sostituzione tra *Rx* e *Autocura*, ma anche ai livelli di acquisto di alcuni farmaci che sembrano proprio riflettere un cambiamento rispetto al passato nella domanda base di certi prodotti.

L'andamento di medio e lungo periodo in unità totali vendite dei principali sottogruppi terapeutici mostra che quelli legati a condizioni croniche, come, per esempio, ipertensione, acidità, diabete, patologie tiroidee, esibiscono una decisa flessione nel periodo 2020-2023 rispetto al periodo 2012-2017, segno evidente che, nonostante vengano messe in atto ini-

ziative per promuovere l'aderenza terapeutica e la popolazione stia via via invecchiando, le nuove diagnosi per le patologie croniche sono in riduzione. Al contrario, si osserva una crescita importante nel periodo 2020-2023 per i sottogruppi terapeutici legati a condizioni più acute, per le quali il paziente e consumatore tende a rivolgersi ancora al medico a causa di necessità impellenti, come per esempio il caso del sottogruppo degli *Antinfiammatori-Antireumatici*.

È particolare, inoltre, la situazione del sottogruppo delle *Sostanze Modificatrici dei lipidi*, in cui l'andamento positivo del trend 2020-2023 deve essere letto soprattutto come effetto rimbalzo del corrispondente mercato di *Autocura* (integratori Monocolina K) che, come già osservato, dopo una performance positiva tra il 2013-2022, ha subito una decelerazione anche a causa del recepimento del Regolamento Europeo che ne ha ridimensionato le dosi terapeutiche d'uso. ■

Decongestionanti nasali: un'automedicazione che richiede un ruolo attivo per il farmacista

È un problema che ogni farmacista ben conosce, quello dell'uso eccessivo, nei dosaggi e nella durata del trattamento, per i decongestionanti nasali di uso topico, da parte di pazienti affetti da patologie rinologiche che li utilizzano in regime di automedicazione. Un ambito nel quale chi opera dietro il banco della farmacia è chiamato a esercitare una grande attenzione in termini di educazione sanitaria e sorveglianza.

La pandemia ha accentuato, con le difficoltà di comunicazione tra medico e paziente, l'uso non controllato dei farmaci a uso locale per il trattamento di vari disturbi rinologici. Un'indagine nelle farmacie ha evidenziato gli eccessi di dosaggio e durata per terapie che possono avere conseguenze negative: di qui l'invito ai farmacisti a educare e vigilare.

Uno studio condotto dall'Istituto clinico *Humanitas* di Milano e dalla *Società italiana di farmacia clinica* (SIFAC) ha cercato di far luce sull'uso effettivo dei

farmaci nasali topici più venduti e di caratterizzare le problematiche cliniche alla base della loro domanda, attraverso la percezione dei professionisti che lavorano nelle farmacie di comunità italiane.

Ne è risultato che le fasce di età in cui maggiormente si ricorre a questi farmaci sono quella tra i 18 e i 60 anni, che la patologia più frequente è la rinite allergica, che il dosaggio è, per le amine simpaticomimetiche, superiore a quello raccomandato quasi nella metà dei casi e che la durata di utilizzo in un terzo degli utenti è superiore a 5 giorni. Per i farmaci le richieste dei pazienti, inoltre, erano significativamente più numerose che le indicazioni dei professionisti.

Disturbi fastidiosi

Le malattie rinologiche, come la rinite e la rinosinusite cronica, possono in-

L'uso di spray per il naso nelle fasce di età

Dati in percentuale

Fonte: Russo et al.

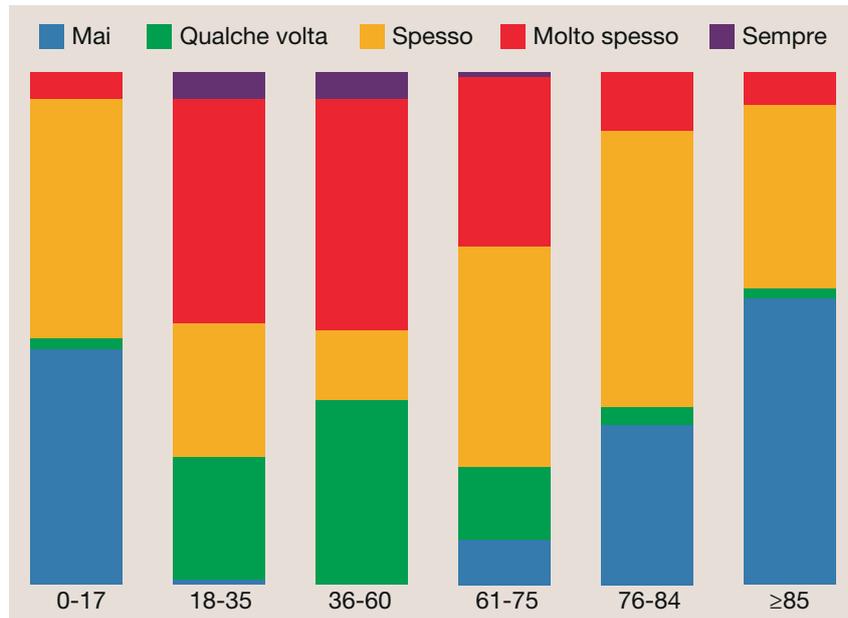


Figura 1

fluenzare in modo significativo la qualità della vita e imporre un grande onere finanziario alla società; pertanto, il trattamento appropriato di queste condizioni patologiche è della massima importanza.

Sebbene il futuro sia nello sviluppo di nuovi farmaci in grado di intervenire su specifici percorsi molecolari per prevenire effetti avversi a lungo termine delle terapie sistemiche ed eventualmente evitare l'indicazione alla chirurgia endoscopica, i farmaci topici sono ancora la prima linea di trattamento per queste sindromi.

Di conseguenza, i pazienti affetti da patologie rinologiche spesso assumono autonomamente farmaci da banco e non rispettano le corrette indicazioni e la durata massima di ciascun trattamento. In un ampio son-

daggio tra pazienti affetti da rinite allergica in Francia, il 44 per cento ha riferito di automedicarsi frequentemente. Inoltre, uno studio ha riscontrato un uso eccessivo di decongestionanti intranasali nel 49 per cento degli utilizzatori.

I farmaci da banco, generalmente considerati sicuri, vengono dispensati senza prescrizione medica, ed è il motivo per cui mancano dati coerenti sulla reale prevalenza dell'uso improprio, dell'abuso e della dipendenza da questi medicinali. Di qui l'utilità di uno studio come quello di Humanitas e SIFAC, la prima indagine approfondita sull'uso dei farmaci topici intranasali.

I risultati dello studio

La ricerca, osservazionale, ha indagato, nelle farmacie di comunità, sul-

l'uso effettivo di alcuni degli spray nasali steroidei e vasocostrittori più venduti, anche per individuare, attraverso la percezione del farmacista, le problematiche cliniche alla base dell'uso di questi farmaci.

Gli spray nasali sono stati suddivisi in 5 categorie a seconda del principio attivo:

- ammine simpaticomimetiche;
- ammine simpaticomimetiche associate ad antistaminici;
- corticosteroidi;
- soluzioni saline isotoniche;
- soluzioni ipertoniche.

Hanno partecipato all'indagine 376 farmacisti iscritti alla SIFAC operanti in farmacie equamente distribuite sul territorio italiano, 100 rurali e 276 urbane. Un primo aspetto che è stato esaminato riguarda il consumo degli spray



Chi decide l'impiego dei decongestionanti

Dati in percentuale

Fonte: Russo et al.

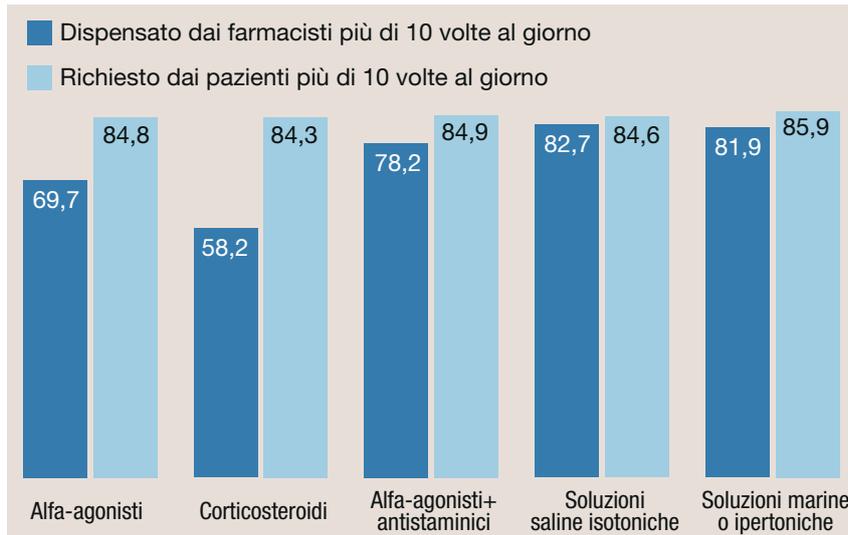


Figura 2

nasali in base all'età. I pazienti che fanno più frequentemente uso dei decongestionanti nasali sono risultati es-

sere quelli di età compresa tra 18 e 60 anni, con una quota significativa di persone per le quali il consumo è addirittura

abituale (tra 18 e 35 anni il 5,3 per cento, tra 36 e 60 anni il 5,1); dopo i 60 anni la frequenza di impiego decresce all'aumentare dell'età (figura 1). I farmacisti si sono orientati, nel dispensare di propria iniziativa, soprattutto su prodotti non farmacologici: soluzioni saline isotoniche e ipertoniche (più di 10 vendite al giorno: 82,7 per cento e 81,9 per cento rispettivamente).

Dal canto loro, i pazienti hanno mostrato una maggiore tendenza a richiedere principi farmacologicamente attivi, visto che i prodotti erano equamente distribuiti tra le diverse categorie (10 o più acquisti al giorno: 84,8 per cento amine simpaticomimetiche, 84,3 steroidi topici, 84,9 amine simpaticomimetiche + antistaminici, 84,6 soluzioni saline isotoniche, 85,9 soluzioni marine ipertoniche) (figura 2).

Per la maggior parte, i pazienti che hanno acquistato amine simpaticomimetiche topiche erano quelli che soffrivano di rinite allergica (con un uso di 10 o più inalazioni al giorno 27,9 per cento), seguiti da quelli affetti da rinite virale (22,6) e vasomotoria (18,1) (figura 3).

La rinite allergica è la condizione trattata più frequentemente con una dose elevata di amine simpaticomimetiche (28 per cento), seguita da rinite virale (23), rinite vasomotoria non allergica (18), rinosinusite cronica senza polipi nasali (14) e rinosinusite cronica con polipi nasali (12).

Questi dati possono sorprendere se si considera che la prima linea di trat-

Spray nasali: l'uso nelle comuni patologie

Dati in percentuale

Fonte: Russo et al.

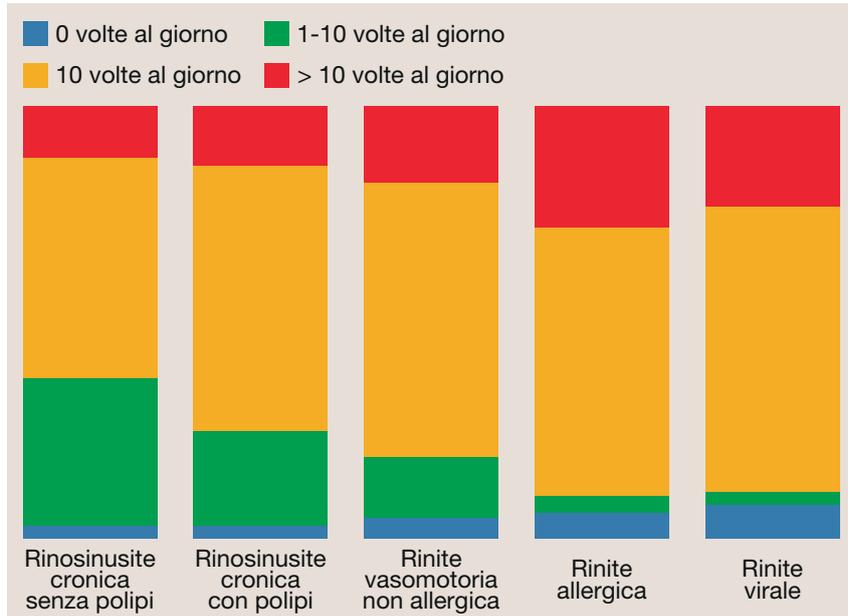


Figura 3

La rinite medicamentosa che i vasocostrittori topici possono indurre

Amine simpaticomimetiche e imidazoline riducono la congestione nasale. Le prime, che attivano il sistema nervoso simpatico, stimolano i recettori α e sono anche blandi agonisti dei recettori β . Le imidazoline sono α_2 -agonisti primari. Gli agonisti dei recettori α -adrenergici provocano la costrizione dei vasi sanguigni nella sottomucosa nasale: in questo modo contrastano la vasodilatazione tipica delle patologie rinologiche, riducendo la resistenza delle vie aeree nasali e facilitando quindi la respirazione per questa via.

L'effetto decongestionante di questi farmaci dura inizialmente 7-9 ore, ma diminuisce con l'uso prolungato. È stato dimostrato che l'uso a lungo termine provoca una congestione nasale di rimbalzo, incoraggiando così un ulteriore utilizzo che può comportare un'ipertrofia nella mucosa del naso associata ad altri sintomi, come bruciore, irritazione e secchezza (la cosiddetta rinite medicamentosa), con o senza un problema sottostante delle vie aeree superiori. Questi sintomi possono indurre i pazienti a utilizzare quantità maggiori di decongestionanti per un periodo più lungo, con conseguente dipendenza sia fisiologica sia psicologica. Per spiegare il fenomeno sono state formulate diverse ipotesi.

- Il numero dei recettori α -adrenergici di membrana verrebbe ridotto dall'assunzione cronica di amine simpaticomimetiche esogene; di conseguenza, la produzione endogena di noradrenalina risulterebbe diminuita dal feedback presinaptico negativo, il che indurrebbe una relativa dilatazione dei plessi venosi nella sottomucosa.

- La via intracellulare dei recettori adrenergici può diventare refrattaria ai decongestionanti nasali, inducendo il paziente ad aumentare le dosi di questi farmaci necessarie per ottenere un'azione farmacologica efficace, fenomeno noto anche come tachifilassi;

- La stimolazione dei recettori adrenergici può indurre un'intensa vasocostrizione delle arteriole sottomucosali, favorendo così lo sviluppo di ischemia della mucosa e conseguente edema interstiziale.

A sua volta il benzalconio cloruro, utilizzato come conservante in alcuni spray nasali, è stato ritenuto causa di gonfiore della mucosa nasale.

Tutti i decongestionanti topici da banco hanno un'avvertenza generale indicante che devono essere interrotti dopo diversi giorni di utilizzo, anche se la dose cumulativa o il periodo di tempo per causare la rinite medicamentosa non sono stati determinati in modo definitivo.

La rinite medicamentosa si presenta più comunemente negli adulti giovani e di mezza età di entrambi i sessi; può predisporre a sinusite cronica, otite media, polipi nasali, rinite atrofica.

Il primo obiettivo nel trattamento di questa condizione è l'immediata sospensione dei decongestionanti nasali topici. Tuttavia, la brusca interruzione potrebbe causare maggiore gonfiore e congestione, non alleviando l'ostruzione nasale cronica se non dopo periodi di tempo prolungati. I glucocorticosteroidi nasali aiutano a ridurre l'edema nasale, l'infiammazione e la congestione associati alla rinite medicamentosa.

tamento per l'ostruzione nasale nella rinite allergica sono i corticosteroidi intranasali. Una possibile spiegazione

potrebbe essere la preoccupazione del paziente riguardo alle reazioni avverse dei cortisonici, dimostrata da u-

no studio recente. Inoltre, è stato dimostrato che alcuni pazienti non riescono a controllare i sintomi in modo

soddisfacente nonostante un trattamento adeguato. Questo porta a un significativo peggioramento della qualità della vita, con diminuzione delle prestazioni sociali e lavorative.

Pertanto, la mancanza di efficacia e il desiderio di un rapido sollievo dai sintomi possono essere un'ulteriore spiegazione per l'uso eccessivo di amine simpaticomimetiche topiche nelle riniti allergiche.

Nella terapia con amine simpaticomimetiche intranasali, secondo i farmacisti, la dose applicata era superiore a quella raccomandata (ovvero più di 1-2 inalazioni per narice per 2-3 volte al giorno) nel 44,4 per cento dei casi, mentre la durata di utilizzo segnalata era superiore a 5 giorni nel 31,9. Inoltre, solo nell'11,9 per cento dei casi la posologia era più vicina alle indicazioni terapeutiche, e nel 12,5 la durata

del trattamento risultava inferiore a 5 giorni (figura 4).

Anche in questo caso, secondo gli intervistati, su 10 pazienti, più della metà ha superato la posologia raccomandata. Allo stesso modo, su un campione di 10 pazienti più della metà ha acquistato regolarmente (cioè almeno una confezione ogni due settimane) amine simpaticomimetiche per uso nasale.

Istruzione e sorveglianza

Le modalità di impiego evidenziate dallo studio, in particolare riguardo all'uso prolungato e ripetitivo di amine simpaticomimetiche tra i pazienti affetti da malattie rinologiche, vanno correlate ai rischi associati all'abuso dei farmaci topici nasali (*riquadri nella pagina precedente e nella successiva*): tutto questo rende fondamentale incorag-

giare i pazienti a utilizzare correttamente tali medicinali, con misure preventive come un'adeguata istruzione e un'attenta sorveglianza delle terapie. I farmacisti territoriali potrebbero svolgere un ruolo importante nella diagnosi precoce e nella prevenzione dell'abuso di decongestionanti intranasali sorvegliando l'automedicazione e istruendo i pazienti sulle modalità dei trattamenti acuti.

Ciò è diventato ancora più vero con la pandemia di Covid-19: nell'era del distanziamento interpersonale, delle mascherine e dei dispositivi di protezione individuale, una comunicazione efficace ed empatica medico-paziente è diventata sempre più difficile; inoltre, in alcuni casi, il ruolo del comportamento non verbale - che può essere percepito fino al 66 per cento dei pazienti sotto forma di tono di voce, con-

L'uso dei vasocostrittori nasali secondo le rilevazioni dei farmacisti

Fonte: Russo et al.

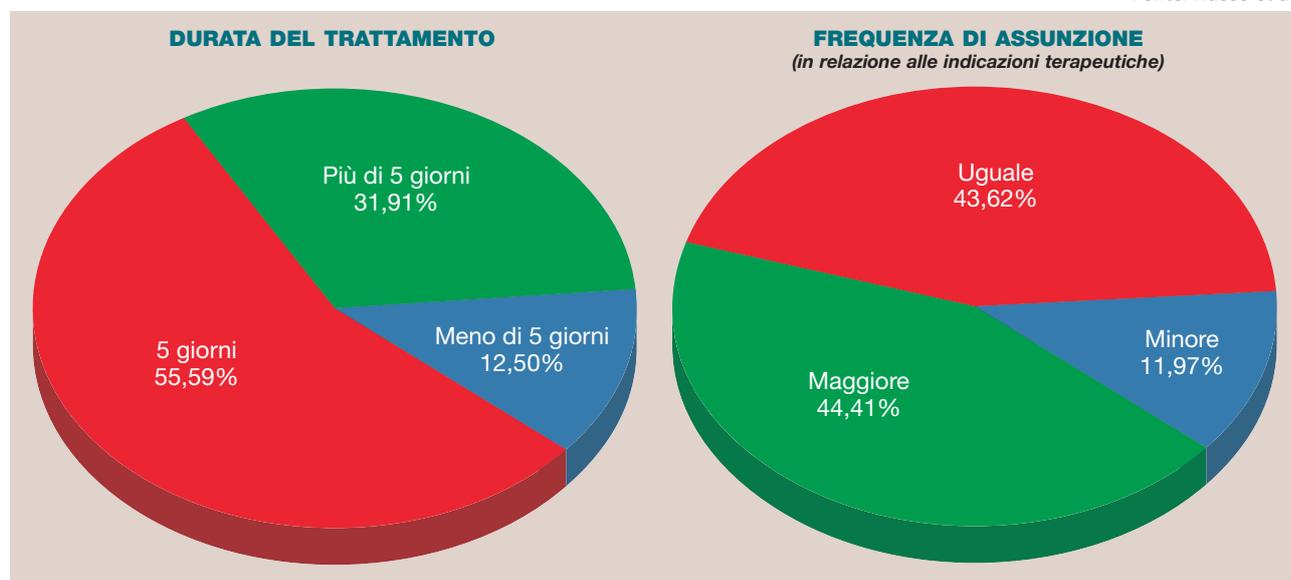


Figura 4

tatto visivo ed espressioni facciali - è inevitabilmente andato in pezzi con le restrizioni sociali per evitare i contagi, e questo ha alimentato ulteriormente il fenomeno dell'abuso e dell'uso eccessivo di farmaci.

La consapevolezza delle persone sull'uso dei decongestionanti nasali e sui loro possibili effetti collaterali è scarsa: una recente analisi ha evidenziato che solo il 16,6 per cento dei pazienti era a conoscenza degli effetti collaterali, il 25,2 della durata raccomandata per il trattamento, il 21,3 della possibile dipendenza per congestione nasale e il 21,6 dei farmaci che causano congestione nasale (riquadro nell'ultima pagina).

In pandemia, le farmacie territoriali sono state tra i pochi servizi essenziali autorizzati a mantenere la propria attività, diventando così le strutture sanitarie più facilmente accessibili per fornire consigli, informazioni e farmaci a tutta la popolazione: il loro ruolo nel prestare consulenza e informazioni all'intera popolazione è diventato così sempre più evidente, così come la necessità di programmi farmaceutici efficaci.

Nell'era della medicina personalizzata, la gestione mirata diventerà il trattamento di scelta dei disturbi riguardanti la mucosa nasale, mirato a un approccio olistico al paziente. Fattori genetici, ambientali e comportamentali, assieme alla presenza di comorbidità rilevanti, dovrebbero essere considerati nell'approccio multidisciplinare personalizzato al fine di ridurre il pe-

I rischi legati all'uso di cortisonici nasali

I glucocorticoidi inibiscono la sintesi di citochine proinfiammatorie, stimolano quella di citochine antinfiammatorie e contrastano le citochine pro-fibrotiche legate alla crescita dei polipi, riducendo così globalmente il carico infiammatorio a livello della mucosa nasale.

Tuttavia, l'uso cronico o ricorrente di corticosteroidi sistemici (particolarmente frequente nei pazienti affetti da rinosinusiti croniche con polipi nasali e concomitante asma grave) è associato a un rilevante aumento del rischio di sviluppare eventi avversi (diabete di tipo 2, ipertensione, glaucoma, osteoporosi), che potrebbero comportare un onere drammatico anche in termini di costi sanitari.

Per questi motivi, al fine di evitare l'assunzione cronica di corticosteroidi orali, la prima linea di trattamento nelle malattie rinologiche, che sono generalmente caratterizzate da un decorso cronico recidivante, si basa su farmaci topici da banco, che possono essere auto-somministrati.

Si ricorre al trattamento locale con spray nasale a base di corticosteroidi anche come alternativa a quello con decongestionanti ad azione vasoconstrictoria, considerati i rischi di rinite medicamentosa che questi possono indurre (riquadro precedente).

Un impiego improprio di tali prodotti, tuttavia, espone a sua volta a rischi: usati ad alti dosaggi per lunghi periodi di tempo, gli spray nasali a base di corticosteroidi possono in alcuni casi produrre, per via dell'assorbimento in circolo, effetti indesiderati simili a quelli dell'assunzione sistemica.

Va poi considerato che, oltre a disturbi piuttosto frequenti quali cefalea, starnuti, irritazione, bruciore al naso, epistassi, dolore al naso o alla gola, ulcere nasali, infezione delle vie respiratorie, in casi rari il trattamento può provocare glaucoma, cataratta, danni al setto nasale, faringite, alterazioni del gusto e dell'olfatto, difficoltà a respirare, affanno, offuscamento della vista.

so della malattia sulla qualità di vita del paziente e sui costi legati all'assistenza sanitaria.

Tuttavia, a giudizio degli studiosi che hanno realizzato l'indagine, sono ne-

cessari ulteriori studi per caratterizzare il problema in un campione di popolazione più ampio, selezionato casualmente, nonché in contesti internazionali multicentrici. ■

Istanza di revisione pianta organica: il Comune deve rispondere con un provvedimento espresso

A cura dell'avv. Valeria Lorenzetti

valeria.lorenzetti@hwp.legal

Franco Lombardo Cosmo Studio Legale

Non così di rado è capitato ai vincitori del concorso straordinario di trovarsi nell'impossibilità di aprire la farmacia per mancanza di locali. In questi casi, spesso, i farmacisti in questione hanno tentato di ottenere dal comune risposte concrete per riuscire ad attivare l'esercizio farmaceutico, anche al di fuori della sede assegnata. Questa situazione si è verificata anche nel caso sottoposto al giudizio del Tar Lazio conclusosi con la sentenza n. 2668/2023.

Nella vicenda in esame, le farmaciste vincitrici della sede, a causa della mancanza di locali nell'ambito assegnato, hanno dapprima domandato all'ente comunale competente l'autorizzazione ad aprire la farmacia fuori dalla zona, successivamente diffidandolo affinché procedesse a dar corso alla revisione della pianta organica.

Il Comune ha riscontrato le istanze, senza tuttavia adottare un provvedimento a seguito della diffida rivoltagli. Così stando le cose, le farmaciste si sono viste costrette a rivolgersi al Tar Lazio per ottenere, tra le altre, la declaratoria

• "dell'illegittimità del silenzio serbato sull'istanza avanzata [...] volta ad autorizzare l'apertura della sede farma-

L'ente locale deve riscontrare, con provvedimento espresso, la richiesta di revisione della pianta organica avanzata da un assegnatario di sede che insiste sul territorio comunale; tale obbligo non può essere escluso dalla mancata impugnazione della delibera del consiglio comunale avente per oggetto la precedente revisione della pianta organica, né dalla natura di atto generale o regolamentare riconducibile alla revisione delle sedi farmaceutiche.

ceutica al di fuori del perimetro di competenza territoriale della zona [...], seguita dalla nota [...] con la quale è stata chiesta la revisione del perimetro della pianta organica comunale delle farmacie, e dalla nota [...], con la quale il Comune è stato diffidato a procedere entro e non oltre trenta giorni alla predetta revisione,

• *per l'adozione ... del provvedimento di revisione della pianta organica richiesto con le note [...]*

• *per l'accertamento dell'obbligo dell'amministrazione comunale di concludere il procedimento entro un congruo termine mediante l'adozione, in relazione alla medesima istanza, del richiesto provvedimento di revisione della pianta organica, e, in ogni caso, mediante l'adozione di un provvedimento*

espresso,

• *nonché [...] per la contestuale nomina di un commissario ad acta [...] il quale, in caso di perdurante inerzia dell'amministrazione, provveda alle dovute determinazioni entro il termine assegnato dalla sentenza [...]*".

Si è costituito in giudizio il Comune chiedendo il rigetto del ricorso.

Il TAR ha accolto parzialmente le domande delle farmaciste ricorrenti, ritenendole fondate solo in parte.

Anzitutto, il Giudice ha respinto le critiche delle farmaciste relative al silenzio-inadempimento tenuto dal Comune con riguardo alle prime istanze formulate in relazione all'autorizzazione ad aprire la sede farmaceutica al di fuori del perimetro territoriale di riferimento. In sede di giudizio, il Comune

ha dimostrato di aver risposto.

Il TAR ha ritenuto, invece, fondata la questione sulla sussistenza dell'obbligo del Comune di riscontrare con un provvedimento espresso la diffida, da ultimo formulata, con la quale le farmacisti hanno intimato all'ente locale di procedere alla revisione della pianta organica delle farmacie al fine di consentire l'apertura della sede farmaceutica.

Il Giudice amministrativo, in merito a questo profilo, non ha condiviso le difese del Comune, il quale ha sostenuto che le farmacisti avrebbero dovuto impugnare la precedente delibera di revisione della pianta organica. Nel respingere questa ricostruzione, il TAR ha messo in evidenza che le farmacisti non hanno inteso contestare l'assetto pregresso, cioè quello contenuto nel provvedimento di revisione della pianta organica precedentemente adottato, ma hanno agito, invece, perché venisse affermato e dichiarato l'obbligo del Comune stesso di procedere alla revisione richiesta.

In relazione a quest'ultimo profilo, il Giudice amministrativo ha sottolineato l'esistenza del dovere in questione, in quanto previsto dall'art. 2 L. 475/68 secondo cui *“il numero di farmacie spettanti a ciascun comune è sottoposto a revisione entro il mese di dicembre di ogni anno pari, in base alle rilevazioni della popolazione residente nel comune, pubblicate dall'Istituto nazionale di statistica”*.

La sentenza, inoltre, ha sottolineato che nel caso specifico le farmacisti

vantano un interesse giuridicamente qualificato e differenziato in ragione della loro posizione di assegnatarie della sede farmaceutica all'ottenimento di un provvedimento espresso sulla questione dell'ubicazione della sede farmaceutica loro attribuita.

Sulla scorta di questi rilievi il TAR ha condiviso quanto espresso dalle farmacisti, ritenendo che il Comune debba riscontrare con un provvedimento espresso la diffida volta alla revisione della pianta organica, così dichiarando l'illegittimità del silenzio tenuto dall'ente comunale.

Per effetto di questa dichiarazione, l'ente è stato condannato *“a riscontrare, con un provvedimento espresso, l'istanza in questione nel termine di giorni trenta dalla comunicazione o notificazione della [...] sentenza”*.

In accoglimento delle richieste delle farmacisti, il TAR ha nominato un commissario ad acta, indicandolo nel Prefetto di Roma, perché provveda, sostituendosi al Comune, a riscontrare la diffida, nel caso di perdurante inerzia dell'ente locale.

Esaminando altre doglianze, il TAR ha invece respinto la domanda con cui le farmacisti hanno chiesto la condanna del Comune all'adozione del provvedimento di revisione della pianta organica nel senso da loro richiesto.

Si legge nella sentenza che *“l'accoglimento di tale domanda, infatti, presuppone un accertamento della fondatezza della pretesa delle ricorrenti alla revisione della pianta organica il cui riscontro è, nel presente giudizio*

camerale, precluso dalla mancata prova di tale fondatezza fermo restando che ogni questione in proposito potrà essere riproposta in relazione al provvedimento espresso che il Comune [...] è tenuto ad adottare in base alla presente sentenza”.

Occorre precisare, infatti, che il ricorso contro il silenzio dell'amministrazione, per sua natura, è diretto ad accertare, da parte dell'ente pubblico, la violazione dell'obbligo 'a provvedere' e si configura sempre nei termini di silenzio-inadempimento. Questa condotta omissiva, secondo la costante giurisprudenza, è censurabile tutte le volte in cui la P.A. contravviene ad un preciso obbligo di provvedere.

Quest'obbligo può derivare da una norma di legge (come nel caso in esame) di regolamento o da un atto amministrativo o, ancora, dai principi informatori dell'azione amministrativa, quando, in particolari fattispecie, ragioni di giustizia e di equità impongano l'adozione di un provvedimento.

In conclusione, ciò che si trae dal caso esaminato è l'affermazione del principio secondo cui esiste in capo al Comune l'obbligo di riscontro all'istanza di revisione della pianta organica e alla connessa diffida con un provvedimento espresso, senza tuttavia che tale provvedimento possa dirsi vincolato nel contenuto: la valutazione sulla legittimità del provvedimento dovrà, semmai, essere oggetto di altro vaglio da parte del giudice amministrativo con le regole ed entro i limiti propri del giudizio amministrativo. ■

Rettiliano, limbico, neocorticale: come mettersi in sintonia con i tre cervelli del consumatore

Francesco Fabris
Consulente di marketing

La comunicazione riveste un'importanza enorme nei rapporti umani. La rilevanza di tale disciplina nella pratica commerciale ha contribuito a creare una grande mole di studi e di ricerche sul tema, anche perché la domanda di formazione e consulenza da parte delle aziende ha potuto finanziare l'approfondimento e anche la divulgazione delle tecniche di comunicazione. Pur in mancanza di certezze assolute riguardo l'ortodossia di come si comunica e l'efficacia di un messaggio, i fondamenti della comunicazione sono ben conosciuti nel mondo del business e non c'è manager che non abbia affrontato la materia tramite corsi di formazione o letture sull'argomento. Paolo Borzacchiello, consulente e formatore, vecchia conoscenza per chi si interessa di comunicazione, con il suo ultimo libro, *Il codice segreto del linguaggio*, porta nuovi contributi, modificando vecchie credenze e suggerendo la massima attenzione ad aspetti finora trascurati. Il primo suggerimento è quello di non pensare che la comunicazione sia costituita soltanto dalle tre classiche componenti, sia fatta cioè da elementi verbali, paraverbali (tono, timbro, cadenza,

Non c'è manager che non abbia affrontato i fondamenti neurologici della comunicazione tramite corsi di formazione o letture sull'argomento.

Paolo Borzacchiello, consulente e formatore, con il suo ultimo libro "Il codice segreto del linguaggio", porta nuovi contributi, modificando vecchie credenze e approfondendo aspetti finora trascurati.

za, pause) e non verbali (postura, gesti, mimica facciale). Anche la temperatura di una tazzina di caffè tenuta in mano da chi ascolta può influenzare la ricezione di un messaggio. Per non dire, aggiungiamo noi, dell'importanza di una colonna sonora, di un ambiente (bello o brutto), degli odori, del sapore di ciò che eventualmente si gusta mentre si parla.

Un'altra 'dritta' è non credere alla vecchia leggenda, attribuita allo psicologo Mehrabian (che ha tentato inutilmente di smentirla), che l'efficacia di un messaggio è determinata per un 7% dalle parole, per il 38% dal paraverbale e per il 55% dal non verbale. Senza nulla togliere alla rilevanza delle ultime due componenti, l'importanza degli elementi paraverbali e non verbali è elevata, ma non è determinabile in una percentuale precisa. Borzacchiello sviluppa anche il con-

retto, ormai acquisito, che l'uomo ha tre cervelli con funzioni diverse, ai quali bisogna dedicare messaggi differenti e nell'ordine giusto. È materia complessa e ancora in fase esplorativa, per cui la lettura del testo è per alcuni aspetti avvincente, ma al tempo stesso impegnativa.

L'esperto, infine, dà indicazioni per misurare la correttezza e l'efficacia dei messaggi che si inviano, considerato che, negli affari (ma non solo in quel contesto), l'obiettivo non è soltanto farsi leggere e ottenere consenso, ma è muovere all'azione (quella che ci interessa). Il business va alla caccia di vendite, non di *like*.

Il decalogo della comunicazione

Nel suo libro, Borzacchiello parte dalla... fine, nel senso che, prima ancora dell'introduzione, propone il suo decalogo sulla comunicazione.

1. Usa le parole giuste, nel giusto ordine.
2. Parla pulito, e il mondo ti amerà.
3. Parla come mangiano.
4. Vai subito al sodo.
5. Usa il cervello.
6. Dillo con una storia.
7. Ingaggiali, seducili, convincili.
8. Hackera il cervello di chi ti legge.
9. Ricorda che anche l'occhio vuole la sua parte.

raccomandazione di coinvolgere chi ci ascolta o ci legge inducendolo all'azione. Bisogna quindi considerare la comunicazione come qualcosa di molto serio, che necessita di una lunga e seria preparazione.

È importante usare le parole giuste nella corretta sequenza e simmetricamente evitare tutte le parole 'brutte', che evocano pericoli, rischi, sconfitte, fallimenti, fatica.

I tre cervelli

Una cinquantina di anni fa il neurologo americano Mac Lean propose la teoria dei tre cervelli, ossia del cervello umano uno e trino. A differenza di Leonardo Cardosa, l'investigatore creato dal giallista (già manager nel reparto vendite di una casa farmaceutica) Carlo Parri, che è convinto di possedere due cervelli, l'essere umano avrebbe (anzi, possiamo dire 'ha', per-



10. Fai fare loro qualcosa, qualsiasi cosa, purché agiscano. I primi cinque comandamenti sono una lode dell'ordine, della concisione, dell'uso di un linguaggio che sia gradito e apprezzato dall'interlocutore. Poi ci sono inviti a entrare nella mente del ricevente, ingaggiandolo e seducendolo, anche con l'impreziosire tramite emoticon e altro i propri testi, se si tratta di messaggi scritti, e infine c'è la

È bene sapere a grandi linee come funziona il cervello, anzi i tre cervelli di cui l'uomo è dotato.

È necessario un uso sapiente delle metafore, che devono essere usate in funzione del modo di ragionare dell'interlocutore.

Esploreremo un po' due argomenti del libro: le modalità con cui accattivarsi tutti e tre i cervelli e l'uso delle metafore in comunicazione.

ché ormai le affermazioni di Mac Lean sono qualcosa di più di un'ipotesi) tre cervelli, sviluppatasi in momenti diversi dell'evoluzione. E ciascuno di loro ha funzioni diverse e predilige alcune parole e certi concetti che, per venire recepiti positivamente, devono essere esposti in un particolare ordine.

Il più antico è il cervello rettiliano. Più che la sua struttura e la sua genesi, qui ci interessa il suo ruolo nella co-

MacLean ed Erickson: cervello, che passione!

Qualcosa di più su due studiosi nominati nel libro di Borzacchiello. Paul MacLean (statunitense, 1913-2007) fu un neuroscienziato che elaborò la teoria dei tre cervelli o, se si preferisce, del cervello trino, dopo una serie di studi per capire il rapporto tra il comportamento razionale e quello aggressivo, che convivono nell'uomo. Il più antico dei tre cervelli umani risale a 500 milioni di anni fa ed è chiamato rettiliano per alcune analogie di struttura e di funzioni rispetto al cervello dei rettili. Il limbico invece ha 2-300 milioni di anni ed è la parte che gestisce le emozioni. Circa 200 milioni di anni ha il terzo cervello, la neocorteccia, apparsa con i primi umanoidi. I tre cervelli naturalmente interagiscono, ma hanno funzioni diverse.

Un altro scienziato americano che si incontra nello studio della comunicazione è Milton Erickson (1901-1980), psicoterapeuta e massimo esperto di ipnosi clinica. Lo studioso nacque con alcuni problemi sensoriali ed ebbe una giovinezza travagliata, in quanto fu colpito due volte dalla poliomielite. Riuscì non solo a dominare i propri problemi fisici ma anche a creare nuove tecniche per affrontare le turbe psichiche. Di lui si ricorda soprattutto il 'linguaggio vago', o linguaggio generativo, un modo, assieme all'ipnosi, per mandare messaggi e penetrare il mondo di chi ha malattie mentali.

municazione, e più precisamente come reagisce ai messaggi che noi gli inviamo. La comunicazione cui pensa Borzacchiello è prevalentemente quella di un uomo d'affari che invia mail, sms, messaggi o quant'altro a clienti, attivi o potenziali. L'autore dice che il cervello rettile è quello che decide nientemeno se l'interlocutore è credibile, se ci si può fidare di lui. Se non dà il suo nullaosta, il messaggio viene praticamente cestinato, in quanto ritenuto inaffidabile. Il cervello limbico si formò successivamente, ed è deputato alle emozioni, mentre la neocor-

teccia è l'elemento logico, razionale, ragionatore. Si ritrova la triade aristotelica: *ethos, pathos, logos*, le tre componenti di un discorso. E per l'appunto l'*ethos* del filosofo greco è lo spesso morale dell'oratore, quello che definisce la sua credibilità, il *pathos* è la parte emotiva del discorso, ciò che tocca i sentimenti ed appassiona, e il *logos* è l'aspetto razionale.

Borzacchiello, oltre a dare esempi di comunicazioni che funzionano e di altre che non ottengono l'obiettivo prefissato, dà schemi per comunicare con i tre cervelli in modo efficace.

Contenuti per i diversi cervelli

L'Autore suggerisce uno schema per parlare ai diversi cervelli. Il messaggio deve toccare nel modo giusto alcuni dei punti da lui indicati (sono cinque per ogni cervello, ma non è necessario toccarli tutti), in modo da soddisfare tutti e tre gli organi decisionali. Vediamo uno per uno gli elementi da tener presenti, ricordando che in ogni determinata situazione non c'è un unico set di punti da trattare per ottenere un risultato positivo. Non c'è insomma una sola via per raggiungere un obiettivo comunicazionale.

Cervello rettiliano. Ecco come parlare al cervello rettiliano.

La **connessione situazionale**, che si realizza mediante una frase banale, che non può non essere condivisa dall'interlocutore, tipo "il mercato è sempre più complesso".

La **dichiarazione di vision**, che è l'esposizione del proprio obiettivo, spinto al massimo, senza limitazioni, addirittura in modo sfacciato. Un esempio (molti possono essere presi dalla politica): "aboliremo la povertà".

La **dichiarazione di leadership**, una affermazione apodittica, da leader, da uno che sa il fatto suo, come "è questo il momento opportuno per agire". Ci sono poi i **campi di assenso**, ovvero far dire di sì all'interlocutore per tre volte. In genere si ottiene tale risultato ponendo domande retoriche. Infine, il **richiamo al cliente**, che è una precisa richiesta, o un invito perentorio (esempio: "dona il 5 per mille all'istituto X").

Cervello limbico. Vediamo i punti suggeriti per parlare al cervello limbico.

Il **richiamo a valori universali**, un'affermazione di principio relativa a valori fondamentali riconosciuti da tutti (salute, onestà, fiducia, libertà...).

L'**anafora**, una figura retorica che prevede di ripetere più volte (l'ideale è tre) la locuzione usata in apertura di frase. Lo **storytelling**, un concetto espresso tramite una narrazione: il cervello limbico ama le storie. Ciò rende il discorso interessante e appassionante.

Il **linguaggio generativo**, o linguaggio di Milton Erickson. Deriva da pratiche psichiatriche ed è un modo vago di esprimersi, con affermazioni che devono essere condivise dall'interlocutore, il quale ci mette i contenuti che ritiene opportuni, senza che siano necessariamente condivisi da chi comunica o da altri. Si offre una sorta di contesto, di contenitore, che l'altro riempie a piacimento. È un trucco per relazionarsi con l'altro.

Un altro elemento è il **contrasto emotivo**, costituito da promesse, che a volte sono in positivo (ottenere vantaggi), mentre altre volte si promette di evitare pericoli.

Neocorteccia. Consideriamo ora le modalità con cui comunicare con la neocorteccia, il cervello più evoluto, anche se il più delle volte non è quello che conta di più.

Il **comando singolo**, un'indicazione chiara data all'interlocutore relativa a un'azione da compiere ("vieni a trovarci subito!", "telefona al numero Y!", "non aspettare ancora!").

Il **comando a blocchi di tre**, che consiste nel dare le indicazioni a tre alla volta. Il tre è una sorta di numero magico che attira e, in questo caso, facilita la comunicazione.

Numeri e statistiche, che costituiscono la passione della neocorteccia. Il metodo scientifico dovrebbe essere la guida per l'uomo, che ha la capacità di ragionare. Ma abbiamo continuamente la prova che il comportamento dell'uomo è tutt'altro che razionale, altrimenti non ci sarebbero motivi, per esempio, per condurre stili di vita pericolosi per la salute. In ogni caso la neocorteccia è il ragioniere del cervello e per parlare con essa si usano argomentazioni scientifiche.

Fraasi bilanciate, ovvero usare periodi che contengono due concetti, a volte contrapposti, altre volte complementari. Recentemente Draghi affermò: "o pace o condizionatori accesi". Steve Jobs a suo tempo arringò i laureati della Stanford University con la frase "siate affamati, siate folli".

Domande che generano azioni, ovvero richieste di azioni (semplici).

Nel testo di Borzacchiello ci sono molti esempi pratici e la precisazione che non esiste un'unica sequenza per ottenere il risultato voluto (comunicazione recepita e cliente che si mette in azione secondo il desiderio del comunicatore). L'importante è assicurare tutti e tre i cervelli, utilizzando le modalità suggerite e farlo nell'ordine giusto. Effettuando dei test, l'Autore per primo si era reso conto che messaggi praticamente uguali nel significato

ottengono risultati molto diversi cambiando qualche termine e la sequenza dei concetti.

L'uso di metafore

Un aspetto importante della comunicazione secondo Borzacchiello è l'uso delle metafore.

Anzitutto il tipo di metafora influenza chi riceve il messaggio. Ogni crimine può essere rappresentato con figure retoriche che ricordino la bestialità, e quindi come qualcosa da reprimere, o con altre che facciano pensare a una malattia della società, qualcosa da curare. L'immigrazione irregolare può essere denotata da metafore che ricordano invasione incontrollata o emergenza umanitaria.

Ci sono le famiglie di metafore; l'Autore ne ha identificate nove: corpo umano, cibo, viaggio, natura, guerra, sport, automobile, medicina, tecnologia, elencando i più usati modi di dire e le più note similitudini. Bisogna considerare pure che le persone o i gruppi che ricevono il messaggio in genere sono più sensibili ad alcuni tipi di immagine che ad altri.

Non si deve, inoltre, cambiare metafora in corso di esposizione: bisogna rispettare la coerenza metaforica. Una squadra non può "perdere la bussola e finire sotto una grandinata di gol", passando dalla navigazione alla meteorologia. Non sono errori da professionisti della scrittura, ma nel parlare comune si ritrovano spesso passaggi in cui si cambia famiglia di metafora, disorientando l'interlocutore. ■

Carovit Crema Viso 50+, protezione dai raggi UV tutto l'anno

È ormai sdoganata l'importanza di applicare una crema viso con filtro solare ogni giorno per tutto l'anno. Questo perché tanto al mare quanto in città, quando è nuvoloso e quando è sereno, i raggi UV penetrano in profondità nella pelle e sono i primi responsabili dell'invecchiamento cutaneo.

Per questo in una corretta *beauty routine* applicare una crema con filtro solare è diventato imprescindibile tutto l'anno. Ancor più per chi soffre di macchie cutanee e melasma o vuole prevenirle.

Carovit Crema Viso 50+ è una referenza Carovit Programma Solare, pensata appositamente per proteggere la



pelle del viso, del collo e delle mani dai danni causati dall'esposizione al sole. Grazie a un sistema di filtri solari fotostabili ad ampio spettro UVA-UVB, al sistema SM-B3 e alla sua formula resistente all'acqua, garantisce una protezione elevata in qualunque situazione ed è perfetta anche in città o mentre si pratica sport all'aperto. ■

Biominerale One, contrastare la caduta dei capelli

Con i cambi di stagione e in particolare in autunno-inverno, è bene prendersi cura della salute dei nostri capelli. La caduta stagionale è un problema comune che affligge tanto gli uomini quanto le donne. Uno spiacevole appuntamento fisso, che si ripresenta anno dopo anno. Abbassamento delle temperature e progressiva riduzione delle ore di luce che agiscono sui ritmi stagionali circadiani, sono fattori che possono causare un aumento della caduta dei capelli. E così ogni mattina contiamo sempre più capelli sul nostro cuscino

Per la caduta legata ai cambi di stagione esistono soluzioni mirate e preventive. Oltre a uno stile di vita sano e una dieta equilibrata, gli integratori specifici possono giocare un ruolo importante.

Biominerale One con Lactocapil Plus arricchito di vitamine e sostanze nutri-

tive, può contribuire a rinforzare i capelli dalla radice, aiutando a mantenerli in salute e vitali.

Biominerale One è l'integratore alimentare pensato appositamente per il benessere dei capelli, a base di Lactocapil Plus (Proteine del siero del latte, N-acetil glucosamina, Metionina e Vitamina E), Biotina, Vitamina D3, Acido linoleico e Taurina. La sua formula è pensata per favorire il benessere dei capelli, nei casi di carenza di particolari nutrienti e in situazioni di aumen-



tato fabbisogno. *Biominerale One* con Lactocapil Plus è adatto sia per uomo che per donna ed è senza glutine.

Modalità d'uso: una compressa al giorno in qualunque momento della giornata.

Biominerale One con Lactocapil Plus è disponibile in due formati: confezione da 30cps, prezzo consigliato €29,90; confezione da 90 cps, prezzo consigliato €71,40. ■

Isomar Occhi Gocce Oculari, sollievo rapido per occhi rossi

Con i mesi freddi aria, vento e freddo possono portare a un'inflammatione degli occhi e rossore oculare. L'occhio rosso è una condizione molto fastidiosa che può ostacolare anche le attività quotidiane. Un rapido sollievo si ottiene grazie all'utilizzo di prodotti a base di estratti vegetali delicati rinfrescanti, reidratanti e lubrificanti per la superficie oculare. Tra questi l'estratto di Cineraria Maritima conosciuto per le sue proprietà rigeneranti e lenitive, per occhi arrossati, irritati e infiammati, anche in caso di congiuntive allergiche e stagionali. Per alleviare tali fastidiosi sintomi dell'occhio rosso e ristabilire l'equilibrio

del film lacrimale, Euritalia Pharma propone *Isomar Occhi Gocce Oculari per occhi rossi*, senza conservanti, a base di acqua di mare isotonica e sterile, acido ialuronico ed estratti vegetali. La sua efficacia si sviluppa attraverso la seguente attività:

- rinfrescante e lenitiva: la formula con estratti di Fiordaliso, Calendula, Eufrasia e Cineraria Maritima rinfrescano e aiutano a lenire l'arrossamento;
- reidratante: l'acqua di mare delle Cinque Terre stimola un maggiore assorbimento osmotico incrementando i livelli d'idratazione dell'occhio;
- lubrificante: Acido ialuronico e Ipromellosa garantiscono una lubrificazione prolungata.

Il flacone può essere richiuso e la soluzione rimasta può essere riutilizzata fino a sei mesi dalla prima apertura. *Isomar Occhi Gocce Oculari per occhi rossi* senza conservanti si può usare in presenza di qualsiasi tipo di lenti a contatto. Flacone multidose 10 ml, prezzo consigliato 12,20€.

Saugella Uomo, il detergente intimo quotidiano maschile

L'uomo d'oggi ama essere attivo e praticare numerose discipline: piscina, calcio, palestra, corsa, bici, arrampicata... In luoghi come spogliatoi e palestre, è importante ricordare di proteggersi da un maggiore rischio bat-



terico, oltre che detergersi in modo efficace. Lavarsi subito dopo aver praticato attività fisica, con detergenti intimi che svolgono anche un'azione anti-odore e rispettano le caratteristiche della pelle, è opportuno per prolungare la sensazione di benessere, in particolare quando gli impegni quotidiani costringono a molte ore fuori casa. Un giusto alleato per l'igiene intima maschile è *Saugella Uomo* detergente intimo quotidiano, che dona sollievo e freschezza, a base di estratti di *Eugenia caryophyllus* e *Helichrysum italicum*, che forniscono una sensazione di benessere e svolgono un'azione anti-odore sulle parti intime. *Saugella Uomo* è a pH fisiologico, per rispettare le caratteristiche della pelle ed è disponibile in commercio nei formati da 200 e 500 ml.

