

Partnership

6
2024

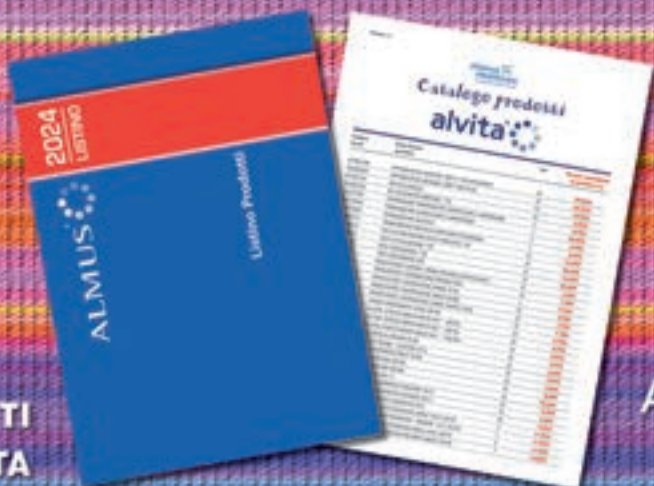


Finanziamenti inadeguati al sistema sanitario mettono a forte rischio l'equità dell'assistenza

Decisioni strategiche: alcune semplici linee guida per redigere la lista degli obiettivi da perseguire



Attenzione alla pelle: disturbi troppo spesso sottovalutati, conoscenze da migliorare



**CATALOGO PRODOTTI
ALMUS E ALVITA**

Alliance Healthcare
La salute è più vicina



Non sottovalutiamo il tuo dolore.

**Una terapia del dolore mirata
può cambiare il significato di sollievo.**

Sapevi che 1 persona su 5 convive con dolori cronici? Il medico di base può consigliarti la terapia e il percorso più adeguati per il dolore di lungo periodo.

Fai una scelta di salute con Sandoz.

SANDOZ

Partnership

I servizi

ECONOMIA SANITARIA

Finanziamenti inadeguati al sistema sanitario mettono a forte rischio l'equità dell'assistenza

pagina 6

ATTUALITÀ PROFESSIONALE

Attenzione alla pelle: disturbi troppo spesso sottovalutati, conoscenze da migliorare

pagina 14

STUDI DI MERCATO

Il mercato veterinario: analisi di un comparto che appare sempre più strategico per la farmacia

pagina 22

DIRITTO FARMACEUTICO

Medicinali soggetti a prescrizione: condizioni per la dispensazione in assenza di ricetta

pagina 28

MANAGEMENT

Decisioni strategiche: alcune semplici linee guida per redigere la lista degli obiettivi da perseguire

pagina 30

Le rubriche

Farmattualità

pagina 5

Prodotti in primo piano

pagina 36

Le proposte di Alliance Healthcare Italia

- *Prodotti Almus*
- *Prodotti Alvita*

pagina 39

pagina 46

Partnership Anno XXVII

n. 6, Giugno 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

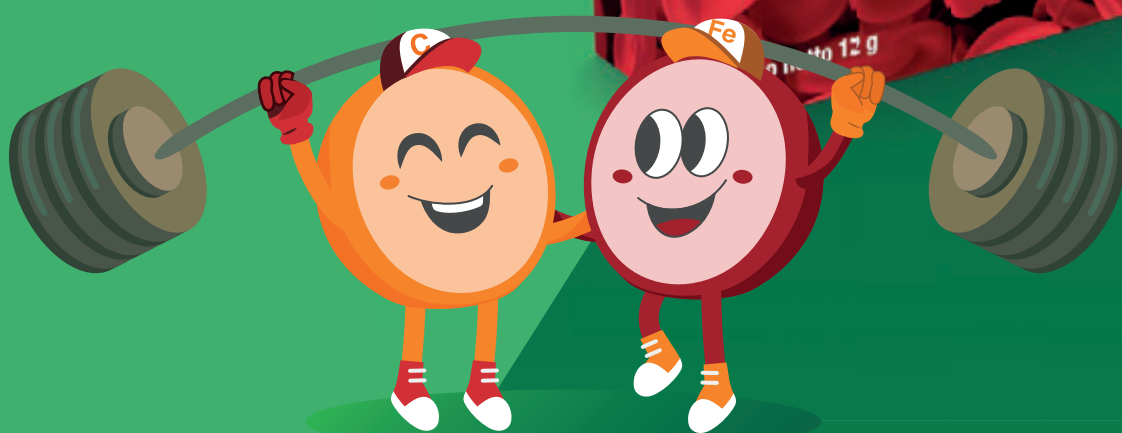
Alliance Healthcare Italia s.p.a.
Via Moggia 75/a, 16033 Lavagna-Ge
Tel. 0185.3721 Fax 0185.321208
Responsabile: Massimo Callori.

© 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.

*L'unione fa la **forza**!*

NOVITÀ

LIFeRON plus è un integratore a base di Ferro e Vitamina C, utile per colmare le carenze alimentari o gli aumentati fabbisogni organici di questi nutrienti



TOWA

Nuova associazione per combattere il glaucoma

Per evitare lo sviluppo e la progressione del glaucoma, l'unico fattore su cui poter intervenire è il controllo della pressione intraoculare, e le combinazioni di farmaci a dose fissa possono offrire un controllo efficace di questa patologia.

Tuttavia, un paziente su dieci con glaucoma primario ad angolo aperto o ipertensione oculare va incontro a progressione nei primi due anni dalla diagnosi, il che suggerisce la necessità di ulteriori opzioni terapeutiche.

La rete trabecolare costituisce la via principale per il drenaggio dell'umor acqueo, e di conseguenza svolge un ruolo cruciale nella regolazione omeostatica della pressione intraoculare.

La disfunzione del trabecolato è dunque causa dell'aumento della resistenza al deflusso e del conseguente innalzamento della pressione intraoculare, e rappresenta uno dei fattori alla base del glaucoma primario ad angolo aperto.

I farmaci topici per il glaucoma agiscono principalmente sulla produzione di umore acqueo e/o sul deflusso uveosclerale, con un approccio terapeutico che è rimasto sostanzialmente invariato negli ultimi due decenni. È ora disponibile in Italia la nuova combinazione a dose fissa di *latanoprost* e *netarsudil* (*Roclanda*®) che agisce

anche sul trabecolato: questi due principi attivi riescono ad abbassare la pressione intraoculare aumentando il deflusso dell'umor acqueo con meccanismi d'azione diversi e complementari, così da aumentare il deflusso attraverso entrambe le vie - quella trabecolare e quella uveosclerale - implicate nell'omeostasi della pressione intraoculare.

Netarsudil agisce riducendo la produzione delle *Rho-chinasi* (*Rock*), responsabili a livello del reticolo trabecolare di fenomeni di contrazione, permettendo dunque un rilassamento e una conseguente apertura del reticolo nel trabecolato. *Latanoprost* è un analogo delle prostaglandine già consolidato nella terapia del glaucoma.

La combinazione a dose fissa di *netarsudil* e *latanoprost* ha dimostrato una riduzione della pressione intraoculare statisticamente superiore rispetto agli stessi principi attivi in monoterapia. *Roclanda*® è generalmente ben tollerato, senza eventi avversi gravi correlati e con effetti sistemici minimi. ■

Microbiota e farmaci: numerose le interazioni

Il microbiota intestinale deve a pieno titolo essere considerato nella valutazione dell'efficacia di una terapia. Un recente studio pubblicato sulla rivista *Nature* ha infatti individuato nu-

merose interazioni tra batteri intestinali e farmaci.

È stato visto che i farmaci possono alterare la funzione dei batteri intestinali ed esserne a loro volta influenzati attraverso due tipi di meccanismi: il bioaccumulo e la biotrasformazione operati da questi microrganismi.

I ricercatori hanno coltivato 25 batteri intestinali comuni e hanno studiato come interagivano con 15 diverse molecole, per un totale di 375 test. Ciò ha rivelato 70 interazioni, 29 delle quali non note.

Oltre la metà delle interazioni era attribuibile al bioaccumulo, meccanismo per cui i batteri immagazzinano il farmaco a livello intracellulare senza modificarlo chimicamente ma riducendone la disponibilità per l'organismo.

In altri casi, come con gli antibiotici o la terapia per lunghi periodi con inibitori di pompa protonica, il microbiota intestinale subisce modifiche che possono avere a loro volta un impatto sull'efficacia di farmaci quali gli estrogeni utilizzati come contraccettivi orali o la terapia anticoagulante orale con il *warfarin*.

Anche l'immunoterapia e la chemioterapia antineoplastica, inoltre, possono subire variazioni, nell'efficacia ma anche nella tossicità.

Esempi di farmaci accumulati nei batteri sono costituiti dall'antidepressivo *duloxetine* e dall'antidiabetico *rosiglitazone*. L'antiasmatico *montelukast*, invece, è capace di innescare entrambi i meccanismi: viene accumulato da alcuni batteri e modificato da altri. ■



Finanziamenti inadeguati al sistema sanitario mettono a forte rischio l'equità dell'assistenza

È una situazione, quella della sanità italiana, che il 19° rapporto del Centro per la Ricerca economica applicata alla sanità (Crea) dell'Università degli studi di Roma Tor Vergata non ha esitato a definire "critica".

Rispetto agli altri paesi dell'Unione europea, infatti, in Italia si investe meno nella sanità, si rilevano aumenti della spesa privata ed è a rischio l'equità del sistema.

L'Italia perde ancora terreno nella spesa sanitaria totale rispetto ai paesi europei che sono entrati a far parte dell'Unione prima del 1995 (Eu-ante 1995), con una differenza di -39,2 per cento, e si è ridotto anche il vantaggio rispetto alle nazioni che hanno a-

È l'ennesimo grido di allarme quello che arriva dall'ultima analisi del Centro ricerche per la sanità dell'Università Tor Vergata: l'Italia continua a perdere terreno rispetto agli altri paesi europei negli stanziamenti per l'assistenza sanitaria pubblica. Aumenta perciò la spesa privata a carico dei cittadini, con disparità di accesso alle cure.

derito all'Unione europea dopo il 1995. Dai conti effettuati dagli economisti del Crea risulta che in Italia, per portare la quota di Pil destinata alla sanità sui valori attesi in base alle effettive disponibilità del paese - tenendo presente che una parte significativa del Pil (pari a oltre il 4 per cento contro una media dell'1,8 negli altri paesi) non è disponibile perché impegnata per gli inte-

ressi sul debito pubblico - servirebbero 15 miliardi, ma questo lascerebbe comunque un rilevante gap fra la spesa sanitaria italiana e quella dei paesi europei di confronto, e il vantaggio sarebbe solo transitorio qualora il Pil dovesse continuare a crescere meno che negli altri paesi dell'Unione.

Si fa però notare nel rapporto che la spesa sanitaria italiana, sebbene storicamente inferiore a quella dei paesi con cui in genere viene operato un paragone, riesce a produrre esiti complessivi di salute forse a volte sovrastimati ma certamente non inferiori a quelli degli altri paesi.

Il vero elemento discriminante per gli analisti del Crea rimane però proprio il tasso di crescita della spesa totale: limitando l'osservazione all'ultimo quarto di secolo, la spesa per la salute è cresciuta in Italia del +2,6 per cento medio annuo, mentre nei paesi Eu-an-

Spesa sanitaria pubblica a confronto in EU

Dati in euro, pro capite

Fonte: Crea Sanità

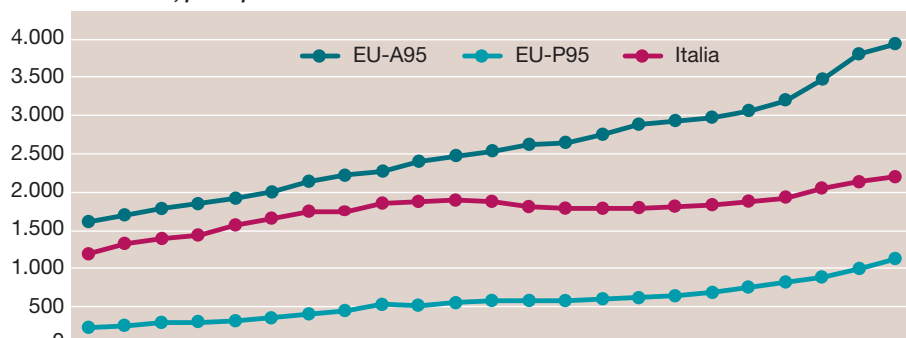


Figura 1 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022

te 1995 è aumentata, in media, di un +3,8 per cento, dati che pongono l'Italia a un livello di crescita mediamente inferiore di 1,2 punti percentuali.

L'esito di questa prolungata minore crescita è stato quello di portare la differenza di spesa totale pro capite per la sanità, fra l'Italia e gli altri paesi Eu-ante 1995, dal -21,1 per cento al -39,2 per cento con un incremento del distacco, pertanto, di oltre 18 punti percentuali.

Se si guarda alla sola quota di spesa pubblica, la situazione peggiora: quella italiana è cresciuta del +2,8 per cento medio annuo, mentre quella dei paesi Eu-ante 1995 è aumentata del +4,2: la nostra crescita è stata pertanto mediamente inferiore di 1,3 punti percentuali, portando la differenza pro capite dal -25,4 per cento al -43,9. Nel complesso, dal 2008 è apprezzabile una tendenza al distacco dell'Italia dai livelli di spesa sanitaria dei paesi Eu-ante 1995, più equiparabili co-

me livello di sviluppo economico, e un contestuale progressivo avvicinamento ai valori dei paesi Eu-post 1995 (figura 1).

Questa tendenza si è confermata negli ultimi anni, in quanto l'Italia ha fatto registrare un tasso di crescita della spesa sanitaria totale pro capite inferiore rispetto a quello degli altri paesi europei, con un +2,6 per cento contro il +3,7 dei paesi Eu-ante 1995.

Per quanto concerne la componente privata della spesa sanitaria, il gap fra Italia e i paesi Eu-ante 1995 è notevolmente inferiore, pur se in crescita nel periodo 2000-2007 - dovuto in larga misura all'effetto dell'abolizione dei ticket nel 2001 - per poi avere un andamento oscillante fino al 2017, anno dopo il quale ha cominciato a crescere nuovamente: nell'ultimo anno lo scarto tra l'Italia e i paesi Eu-ante 1995 è aumentato di quasi quattro punti percentuali.

In termini di valori assoluti, in Italia nel

2022 la spesa sanitaria e sociale, pubblica e privata, per la salute e per la *long-term care*, è ammontata complessivamente a circa 198 miliardi di euro, con una quota pro capite di oltre 3.300 euro, pari al 10,4 per cento del Pil. Tale spesa risulta essere composta per il 65,2 per cento da quota pubblica e per il 20,3 a carico delle famiglie; per l'85,5 per cento si tratta di spesa sanitaria, mentre il restante 14,5 è costituito da prestazioni sociali legate alla *long-term care*.

La spesa privata in Italia

I dati riportati nel rapporto del Crea evidenziano che in Italia la spesa sanitaria privata nel 2022 ha superato i 40 miliardi di euro, con una crescita, nell'ultimo quinquennio, dello 0,6 per cento medio annuo, registrato un po' in tutte le Regioni.

Trentino-Alto Adige e Lombardia, rispettivamente con il 21,0 e il 19,7 per cento, sono le Regioni con la quota





La suddivisione della spesa per le famiglie

Dati in percentuale

Fonte: Crea Sanità

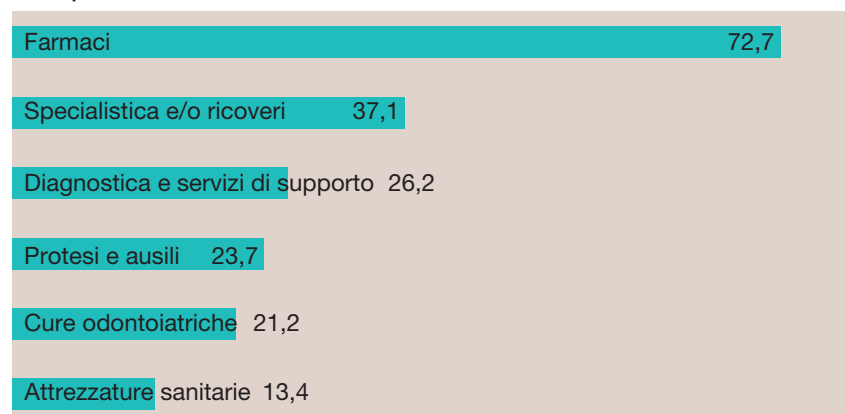


Figura 2

più alta di spesa privata intermediata, mentre la Sicilia è quella con la quota minore (1,0 per cento).

Il 75,9 per cento delle famiglie italiane sostiene spese sanitarie, con un impegno economico che è aumentato dell'1,7 per cento nell'ultimo anno considerato dall'analisi. Tra le più abbienti, quelle che ricorrono a spese sanitarie private superano l'80 per cento, mentre tra quelle con minori risorse economiche non si raggiunge il 60 per

cento. In particolare, spendono di più per la salute le coppie anziane over 75 e le famiglie con tre o più figli.

Analizzando il profilo dei consumi sanitari delle famiglie, si nota che il 72,7 per cento della spesa viene effettuata per acquistare farmaci, il 37,1 per prestazioni specialistiche e/o ricoveri, il 26,2 per prestazioni diagnostiche, il 23,7 per protesi e ausili, il 21,2 per cure odontoiatriche e il 13,4 per attrezzature sanitarie (figura 2).

Come si finanzia la salute

In tema di finanziamento dei sistemi sanitari, la componente pubblica e assicurativa obbligatoria è predominante in tutti i paesi europei, che possono essere suddivisi in due gruppi: quelli che finanziano l'assistenza sanitaria principalmente attraverso i contributi sociali e le assicurazioni private obbligatorie, come Belgio, Estonia, Francia, Germania, Lituania, Lussemburgo, Olanda, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia e Ungheria, e quelli in cui il finanziamento avviene soprattutto attraverso la fiscalità generale, come Danimarca, Finlandia, Irlanda, Italia, Lettonia, Portogallo, Regno Unito, Spagna e Svezia. In Austria e Grecia le due fonti di finanziamento tendono ad avere un peso tendenzialmente equivalente (figura 3).

L'Italia ha una quota di finanziamento pubblico pari al 75,5 per cento, che implica un peso relativamente elevato, pari al 22, della spesa privata out of pocket.

Il finanziamento della spesa sanitaria nei diversi paesi europei

Dati in percentuale

Fonte: Crea Sanità

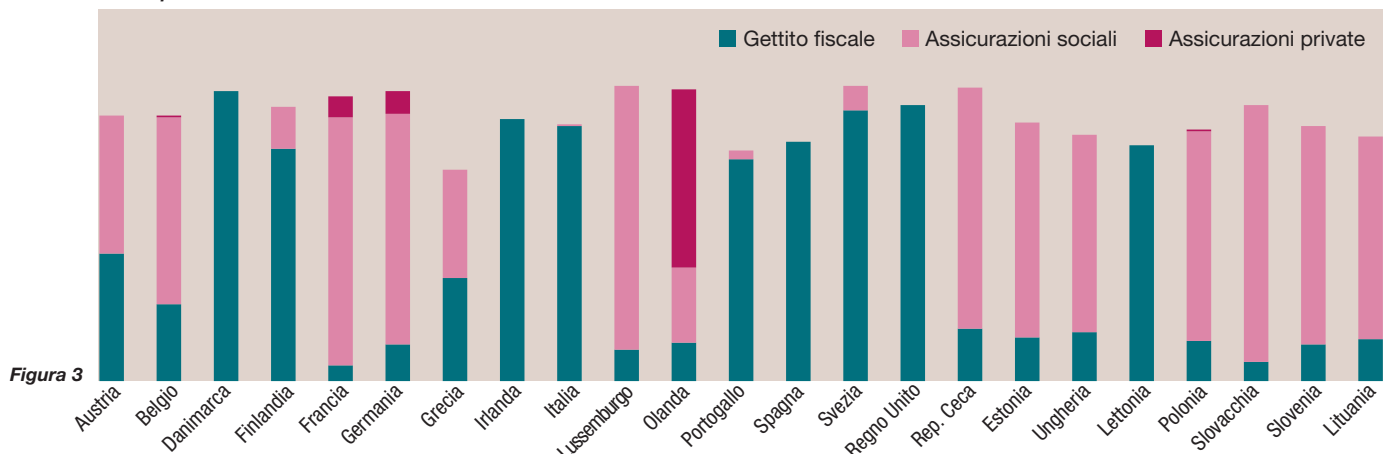


Figura 3

In Italia risulta ancora marginale il ruolo delle assicurazioni: i premi assicurativi obbligatori (classificati come parte del finanziamento pubblico) raggiungono lo 0,2 per cento, mentre la quota intermediata della spesa privata, costituita dai premi assicurativi volontari, è pari al 2,6.

Va osservato che l'Italia, pur avendo un sistema sanitario pubblico di stampo universalistico, secondo i dati pubblicati dall'Ocse nel 2022 ha fatto registrare una quota di finanziamento pubblico pari al 75,9 per cento che risulta fra le più basse in Europa.

Già analisti del Crea hanno evidenziato che la sanità si comporta come un bene di lusso e quindi la sua incidenza nei consumi aumenta al crescere del reddito disponibile.

Sulla base di questa relazione, considerando il Pil al netto degli interessi, il punto definito di 'neutralità' per la spesa sanitaria si può stimare intorno ai 3.150 euro pro capite, cioè il +8,2 per cento in più di quella attuale.

In termini di incidenza sul Pil, tale livello di spesa risulterebbe pari al 10,0 per cento, contro l'11,5 medio dei paesi Eu-ante 1995.

Assumendo quindi che la spesa sanitaria privata sia una variabile indipendente e non si riduca al crescere di quella pubblica, la spesa sanitaria pubblica dovrebbe aumentare sino a raggiungere il 7,2 per cento del Pil nominale. Nel 2023 la spesa pubblica è stata invece pari al 6,7 per cento del Pil, e le previsioni la danno in discesa nei prossimi anni.

Aumenta il disagio economico delle famiglie

Dall'analisi dell'impatto dei consumi sanitari sui bilanci delle famiglie, nel rapporto del Crea è stata creata una scala in cui gli economisti hanno definito come situazione di "disagio economico" l'insieme dell'impoverimento dovuto alle spese sanitarie e delle rinunce a curarsi per motivi economici, e con il termine "catastrofica" quella più grave, quando cioè le famiglie non riescono a sostenere spese sanitarie per loro eccessivamente elevate in quanto superano del 40 per cento la capacity to pay familiare, che viene stabilita pari ai consumi totali della famiglia al netto delle spese di sussistenza.

Il disagio economico nell'accesso alle cure nel 2021 ha afflitto il 6,1 per cento dei nuclei familiari, ovvero 1,58 milioni di famiglie, facendo rilevare una crescita di +0,9 punti percentuali rispetto al 2020 e di +1,5 rispetto al 2019.

L'incidenza è superiore nelle regioni del sud (8,2 per cento), seguite da quelle del nord-ovest con il 5,9 per cento delle famiglie. Nel centro Italia si attesta sul 5,0 per cento, mentre si riduce al 4 nel nord-est. Anche nel settore definito "catastrofico" si registra un aumento dei casi, che interessano quasi tre famiglie su cento, dato in crescita di +0,4 punti percentuali rispetto al 2019.

Il sud d'Italia continua a essere il più colpito con un 4,7 per cento di incidenza, un dato in aumento dell'1,0 per cento, seguito dal nord-est con il 2,4 per cento, in crescita dello 0,5 per cento, dal nord-ovest con l'1,9 per cento (+0,1) e dal centro Italia con l'1,5, unico valore in calo, dello 0,2 per cento.

Le famiglie più esposte al rischio di ritrovarsi in condizioni "catastrofiche" sono quelle degli anziani al di sopra dei 75 anni (soli o in coppia) e le coppie con tre o più figli minorenni: queste ultime, in particolare, a causa delle cure odontoiatriche.

Il fronte socio-sanitario

Nel 2022, a fronte di 14,5 miliardi di indennità di accompagnamento erogate, il 69,0 per cento, che risulta pari a 10,0 miliardi, è stato impiegato per acquistare servizi o da soggetti che svolgono la professione della badan-

te o da strutture dedicate alla cura e al trattamento dei soggetti non autosufficienti.

Il restante 31,0 per cento, che pesa per 4,5 miliardi, va a costituire una sorta di compenso per l'attività svolta dai cosiddetti caregiver informali, che per



Quanto costano le prestazioni specialistiche

Nel rapporto del Crea Sanità è stata anche effettuata una valutazione della congruità delle tariffe per alcune prestazioni sanitarie specialistiche definite “comuni”, confrontandole con quelle in vigore in altri paesi europei.

Per l'elettrocardiogramma, l'Italia ha posto una tariffa di 11,6 euro, inferiore del 22,9 per cento rispetto a quella vigente in Francia, pari a 14,3 euro, e più bassa di quasi un terzo rispetto alla Spagna, paese in cui un elettrocardiogramma costa 15 euro.

Ben più distanti le tariffe di altri paesi: in Germania viene pagato 22,8 euro, con una differenza di costo che arriva al 96 per cento, e che supera il 140 per cento nel Regno Unito, paese in cui un elettrocardiogramma viene pagato 32 euro.

La situazione si ribalta nel caso della tomografia computerizzata dell'addome completo senza contrasto: in Italia questa prestazione viene erogata con un costo pari a 158 euro, mentre in Germania la tariffa è stata stabilita in 83,2 euro, un valore inferiore di quasi il 20 per cento; nel Regno Unito lo stesso esame prevede una tariffa pari a 76 euro.

Significativa rimane la differenza di valore dei costi per quanto concerne le visite specialistiche. In Italia, una prima visita ha un costo di 22,0 euro, indipendentemente dalla branca di appartenenza dello specialista, mentre in Spagna la tariffa è di 115,0 euro, oltre cinque volte quella italiana. Nel Regno Unito il costo della visita dipende dal tipo di specialista, e va dai 136 ai 382 euro.

Per una visita di controllo, infine, in Italia la tariffa è di 16,2 euro, oltre quattro volte inferiore rispetto alla valorizzazione adottata per esempio in Spagna, dove si pagano 71 euro. Nel Regno Unito si va da 58 a 157 euro.

Gli analisti del Crea hanno fatto notare in proposito una tendenza delle tariffe italiane alla sottostima dei costi associati alle prestazioni cliniche degli specialisti e una sovrastima di quelli relativi ad alcune diagnostiche di alta complessità.

frontare l'efficacia delle attuali modalità di protezione, basate sull'erogazione di indennità monetarie, con l'alternativa di una proposta di servizi in natura coordinati con le altre prestazioni sanitarie.

La spesa per i farmaci

Nel 2022 la spesa farmaceutica (pubblica e privata) ha raggiunto, in Italia, il valore di 33,4 miliardi di euro, in aumento del 6,1 per cento rispetto al 2021; di questa, poco più del 70 per cento è a carico del servizio sanitario nazionale.

Nello specifico, la spesa farmaceutica pubblica si attesta a 23,5 miliardi di euro e quella privata a 9,9 miliardi, pari a quasi il 30 per cento della spesa farmaceutica totale.

Tra il 2015 e il 2022, la spesa pubblica è cresciuta del 12,0 per cento, con un +1,6 per cento medio annuo, mentre quella privata del 20,7, con un incremento medio annuo pari al +2,7 per cento.

La spesa convenzionata netta ammonta a 130 euro pro capite, in aumento dell'1,6 per cento nell'ultimo anno ma in riduzione rispetto al 2015 di un punto percentuale medio annuo. La spesa per i farmaci in distribuzione diretta e per conto è pari a quasi 83 euro pro capite, ed è cresciuta di oltre l'11 per cento nell'ultimo anno e dello 0,3 medio annuo rispetto al 2015. I farmaci di fascia A, rimborsabili, ma acquistati direttamente dalle famiglie incidono per quasi 2 miliardi di euro, pari al 5,7 per cento della spesa tota-

lo più si identificano con la figura di un familiare.

Secondo gli analisti, questa stima a-

pre una serie di interrogativi sull'efficienza dell'istituto delle indennità di accompagnamento, e invita a con-

Stai cercando di avere un bambino?



Conoscere i tuoi giorni fertili può aiutarti.

Test di Ovulazione Digitale Avanzato
Un test di ovulazione che
identifica i tuoi 4 giorni fertili



Basso



Alto



Picco



Clearblue®

Teva per te

Nuove confezioni
che cambiano
per le tue esigenze.



Grazie all'ascolto di pazienti come te, Teva ha migliorato **la grafica delle confezioni** dei propri medicinali per renderla ancora più chiara e completa. Il nome del prodotto, il dosaggio, il pittogramma e lo spazio dedicato agli appunti sul retro*, possono aiutare ad assumere i medicinali in modo ancora più corretto e consapevole.

*Disponibile in base alla dimensione della confezione

La nostra esperienza per la tua salute.

tevaitalia.it





le; la spesa delle famiglie per quelli di fascia C con ricetta pesa per 3,5 miliardi di euro, pari al 10,5 per cento della spesa totale, mentre il costo a carico dei privati per i farmaci di automedicazione è risultato essere di 2,7 miliardi, pari all'8,0 per cento. Infine, le compartecipazioni alla spesa per i farmaci effettuate dai cittadini sono state pari a 1,5 miliardi di euro, ovvero il 4,5 per cento della spesa totale (figura 4).

La spesa farmaceutica privata a livello nazionale risulta pari a 168 euro pro capite, in aumento dell'8,0 per cento nell'ultimo anno e del 3,2 medio annuo dal 2015.

Nello specifico, per i farmaci di fascia C, la spesa ammonta a poco meno di 60 euro pro capite, in aumento del 2,0 per cento nell'ultimo anno, e del 4,6 medio annuo rispetto al 2015.

La spesa per i farmaci di automedicazione, inclusa quella sostenuta presso gli esercizi commerciali, supera di poco i 50 euro pro capite, in aumento del 14,2 per cento nell'ultimo anno e dell'1,7 rispetto al 2015.

La spesa annua sostenuta privatamente per i farmaci di fascia A nel 2022 è stata pari a poco più di 32 euro pro capite, in crescita del 16,5 per cento e del 4,6 medio annuo dal 2015. La compartecipazione dei cittadini alla spesa farmaceutica è pari a 25,4 euro, in aumento dell'1,7 per cento nell'ultimo anno e dello 0,1 rispetto al 2015.

A livello regionale, il ricorso alla spesa privata da parte delle famiglie è diffor-

La composizione della spesa farmaceutica

Dati in percentuale

Fonte: Crea Sanità

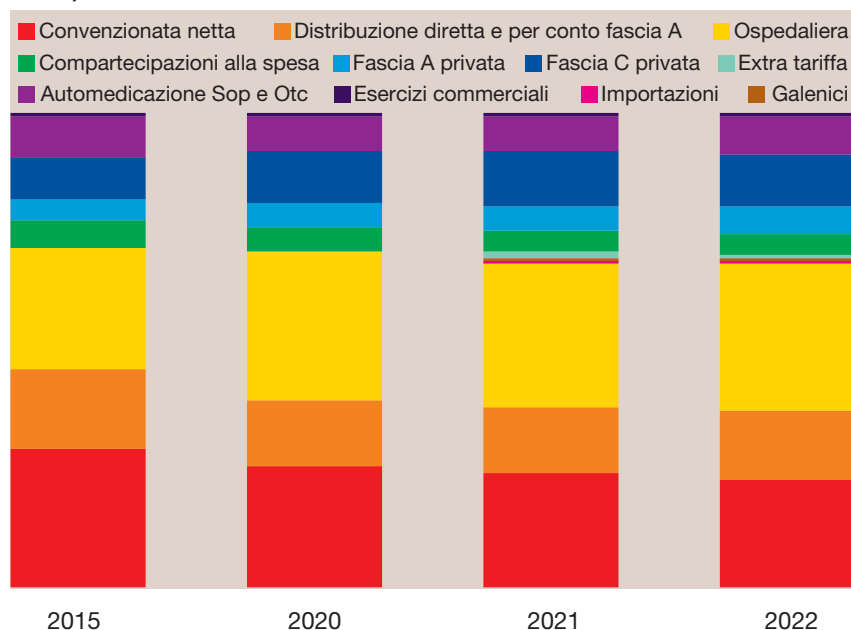


Figura 4

me e non sempre risulta correlato ai livelli di reddito. Per esempio, sebbene risulti tendenzialmente più alta nel nord del paese, nelle Province autonome di Trento e Bolzano risulta inferiore a quella sostenuta nelle regioni del sud.

L'incidenza della spesa privata sulla spesa farmaceutica totale per i farmaci di fascia A varia dall'1,7 per cento della Basilicata al 15,2 della Val d'Aosta; quella per i medicinali inseriti in fascia C con ricetta dal 7,7 per cento della Basilicata al 12,8 della Liguria.

Per i farmaci di automedicazione, la spesa dei cittadini oscilla dal 5,7 per cento della Sicilia all'11,7 della Provincia autonoma di Bolzano, mentre per le compartecipazioni si va dal 2,6 per cento del Piemonte, della Provincia autonoma di Trento e della Toscana al 6,6 della Sicilia.

Le compartecipazioni sono attribuibili per oltre il 70 per cento al ticket sul prezzo di riferimento dei farmaci equivalenti (18,4 euro pro capite) e per il restante 28 (7,1 euro pro capite) al ticket fisso per ricetta.

Riguardo al ticket, a livello regionale si osservano marcate differenze: in Friuli Venezia Giulia e Marche il ticket per ricetta è nullo, in Lombardia, Veneto, Liguria e Campania supera i 12 euro.

Il ticket sul prezzo di riferimento per i farmaci equivalenti invece, supera i 20 euro pro capite in quasi tutte le Regioni del sud e nel Lazio, in cui raggiunge i 25 euro; di contro, non supera i 15 euro pro capite nelle Regioni del nord, a esclusione della Liguria che si attesta a 16,5 euro: dati che confermano la scarsa fiducia dei cittadini meridionali nei confronti degli equivalenti. ■

Attenzione alla pelle: disturbi troppo spesso sottovalutati, conoscenze da migliorare

Negli ultimi dieci anni sono aumentate del 40 per cento le consultazioni con un dermatologo con l'obiettivo di mantenere la pelle in buona salute, e non solo da parte femminile.

Se, infatti, venti anni fa su duecento pazienti solo uno di sesso maschile si preoccupava di mantenere in buono stato di salute la propria pelle, ora gli uomini, influenzati anche dalla credenza che un'apparenza giovane sia sinonimo di maggiore professionalità, rappresentano circa il 20 per cento dei

Anche se che negli ultimi anni è cresciuta tra gli Italiani la consapevolezza dell'importanza di mantenere in buona salute la pelle, sono ancora abbastanza diffusi comportamenti non corretti e false credenze che possono produrre danni a livello dermatologico. Risulta dunque importante il consiglio che viene dispensato in farmacia.

pazienti che si rivolgono a uno specialista per ottenere consigli e trattamenti adeguati.

Da un'indagine realizzata per conto di Assosalute è emerso che, propiziata

dal sempre più diffuso desiderio di mantenere un aspetto giovane e sano, si sta consolidando negli Italiani una maggiore consapevolezza per la cura della propria pelle.

“L'aumento della richiesta di visite dermatologiche”, secondo Antonino Di Pietro, dermatologo fondatore della *International society of plastic-regenerative dermatology*, “è da ricondurre più a una maggiore consapevolezza individuale, che porta a controllare nei e macchie cutanee, piuttosto che a un peggioramento generalizzato dello stato di salute della pelle, sebbene, soprattutto nei grandi centri urbani, siano aumentate alcune malattie dermatologiche a causa di inquinamento e stress.”

Risultano tuttavia ancora molto diffusi comportamenti non corretti e false credenze che possono produrre danni a livello dermatologico, e il consiglio

Esposi al sole: quali le consapevolezze

Dati in percentuale

Fonte: Assosalute

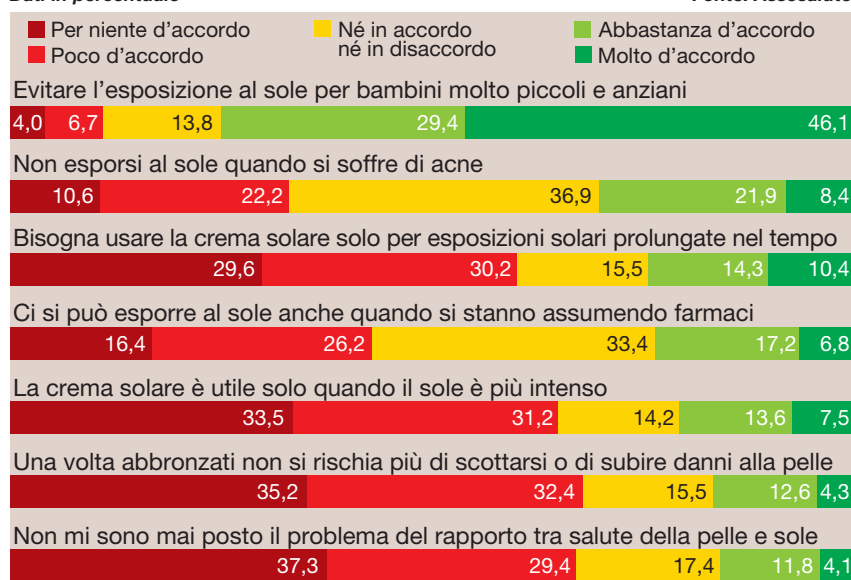


Figura 1

che si dispensa in farmacia risulta quindi determinante per una gestione ottimale dei piccoli problemi della pelle.

Che cosa sanno gli Italiani

ESPOSIZIONE AL SOLE. Le conoscenze di base sono diffuse nella maggioranza degli Italiani, tanto che tre cittadini su quattro sanno che i bambini molto piccoli e gli anziani non dovrebbero esporsi al sole. Ancora uno su sei, però, ha dichiarato di non essersi mai posto il problema del rapporto tra salute della pelle e sole.

Il 17 per cento ritiene che una volta abbronzati non si subiscano più i danni del sole, mentre un cittadino su cinque pensa che la crema solare sia utile solo quando il sole è più intenso. Qualche dubbio gli Italiani lo hanno poi espresso circa l'opportunità di esporsi al sole quando si prendono farmaci: il 24 per cento ritiene che lo si possa fare, il 43 per cento pensa che non sia il caso e il 33 ha avanzato dubbi in proposito.

In caso di acne, invece, poco meno di un terzo non vede problemi nell'esporsi al sole, il 33 per cento pensa che sia scorretto e il 37 per cento non sa quale sia il comportamento giusto da adottare (figura 1).

Su tutti gli aspetti che riguardano la salute della pelle e l'esposizione al sole gli uomini mostrano una minore sensibilità rispetto alle donne. In particolare quando si tratta dell'impiego di una crema solare, che viene giudicato utile da una percentuale di uomini che risulta la metà di quella femminile e so-

lo in caso di esposizione prolungata, nei momenti di sole più intenso, all'inizio della stagione o quando non si è ancora abbronzati.

Nelle regioni del sud Italia, seppure sia prevalente la quota di cittadini attenti a questi temi, risultano più diffuse sia la tendenza a sottovalutare la necessità di utilizzare la crema solare sempre, indipendentemente dalle condizioni in cui ci si espone al sole, sia la convinzione che una volta abbronzati non ci si possa più scottare.

Tra i cittadini più anziani risulta maggiore la convinzione che anziani e bambini debbano evitare di esporsi al sole.

PELLE SECCA, MACCHIE, NEI. L'importanza di idratarsi correttamente, soprattutto in estate, è ben nota a tutti, indipendentemente dall'età e dall'area geografica di residenza.

Sono infatti nove su dieci gli Italiani a essersi dichiarati consapevoli che in estate bisogna bere più del solito e

che introdurre acqua fa bene al benessere generale e alla forma fisica.

Otto su dieci, inoltre, sanno che bisogna bere sempre, non solo quando si è spinti a farlo dalla sete.

Molto diffusa è anche la convinzione che le macchie solari non costituiscono un problema legato solo all'età e alla tipologia di pelle, e sette su dieci sanno che in caso di macchie e nei non bisogna esporre al sole le parti interessate.

Alcuni dei temi legati alle macchie e alla pelle secca sono invece meno interiorizzati: è il caso delle motivazioni alla base della comparsa di nei e dell'insorgenza e della gestione della pelle secca che, per un italiano su tre - con una quota che sale al 43 per cento nelle aree del sud Italia - si risolve applicando soltanto una crema idratante (figura 3).

In generale, uomini e donne hanno mostrato di possedere un livello di conoscenza abbastanza allineato sui te-



Idratazione e nei: conoscenze da migliorare

Dati in percentuale

Fonte: Assosalute



Figura 2

mi legati a idratazione, nei e macchie della pelle, anche se le donne sono più consapevoli degli uomini del fatto

che in caso di nei e macchie bisogna evitare di esporre al sole le parti del corpo interessate.

Più informati su scottature e dermatiti

Dati in percentuale

Fonte: Assosalute

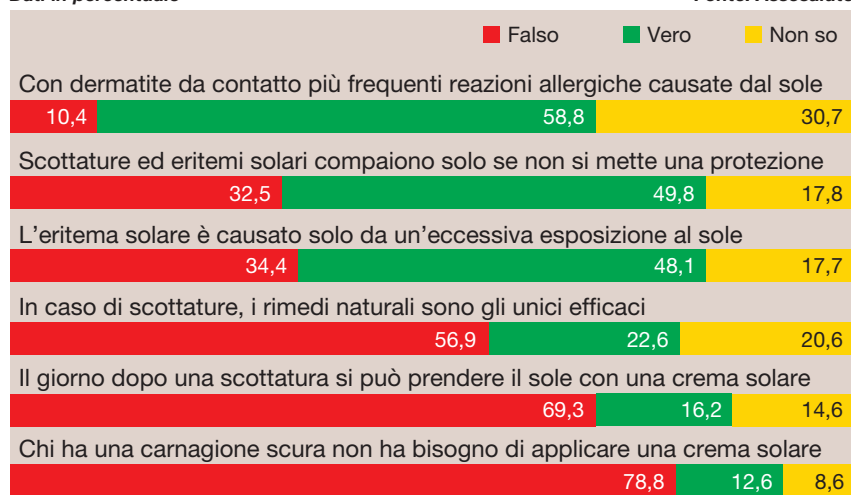


Figura 3

Gli uomini più delle donne associano invece la comparsa di nei e macchie solari al solo invecchiamento della pelle. Interessante osservare che i giovani risultano più informati circa la comparsa di macchie e nei, generata da fattori non riconducibili solamente alla tipologia di pelle.

DERMATITI, SCOTTATURE, ERITEMI. Riguardo a questi temi si osserva una minore diffusione della conoscenza rispetto a quanto emerso per i problemi di pelle secca, macchie e nei. Solo su due argomenti si nota una convergenza di risposte che coinvolge la grande maggioranza degli Italiani: otto su dieci hanno infatti dichiarato che non è vero che chi ha la carnagione scura può evitare di mettere la crema solare.

Un'altra radicata conoscenza, che coinvolge sette Italiani su dieci, riguarda l'impossibilità di esporsi al sole il giorno dopo una scottatura anche se si utilizza una crema solare.

Meno diffuse le convinzioni sulle cause di insorgenza degli eritemi solari - che vengono ascritte solo a una scorretta applicazione delle creme, all'impiego di prodotti inadatti o a un'eccessiva esposizione al sole - e sulla correlazione tra dermatite e reazioni allergiche causate dal sole.

Anche in questo caso, le informazioni corrette note a uomini e abitanti delle regioni a sud risultano più carenti. I più anziani tendono ad associare la comparsa di eritemi esclusivamente all'esposizione al sole fatta con una scorretta applicazione di crema pro-

tettiva, mentre i più giovani mostrano una maggiore superficialità nel gestire le eventuali scottature, con un significativo ricorso ai soli rimedi naturali e la tendenza a ripetere l'esposizione al sole già il giorno dopo, utilizzando una crema protettiva (figura 4). Occorre ricordare che, soprattutto nelle stagioni calde, si possono generare dermatiti dovute al contatto della pelle con le fotocumarine - sostanze presenti nell'erba verde dei prati e in alcune piante molto comuni, come i gerani o le primule - quando si realizza una concomitante esposizione ai raggi UV del sole: in assenza di esposizione solare, infatti, queste sostanze non si attivano e rimangono del tutto innocue per la pelle.

In caso di dermatiti, spesso collegate a forme allergiche, è bene consigliare al paziente un controllo periodico, grazie al quale è possibile individuare il tipo di forma allergica ed evitare l'insorgenza di possibili infezioni.

PUNTURE DI INSETTI. La maggioranza degli Italiani, pari al 66 per cento, concorda col fatto che in caso di punture di animali sia sempre necessario disinfettare la pelle lesa e non esporla al sole.

I farmaci da banco vengono considerati da quasi il 60 per cento dei cittadini come uno dei rimedi più efficaci per il trattamento delle punture di insetti e animali, ma la metà ha dichiarato che anche l'ammoniaca produce ottimi risultati.

Qualche perplessità in più sorge su come gestire il contatto con una me-

Che cosa si fa in caso di punture

Dati in percentuale

Fonte: Assosalute

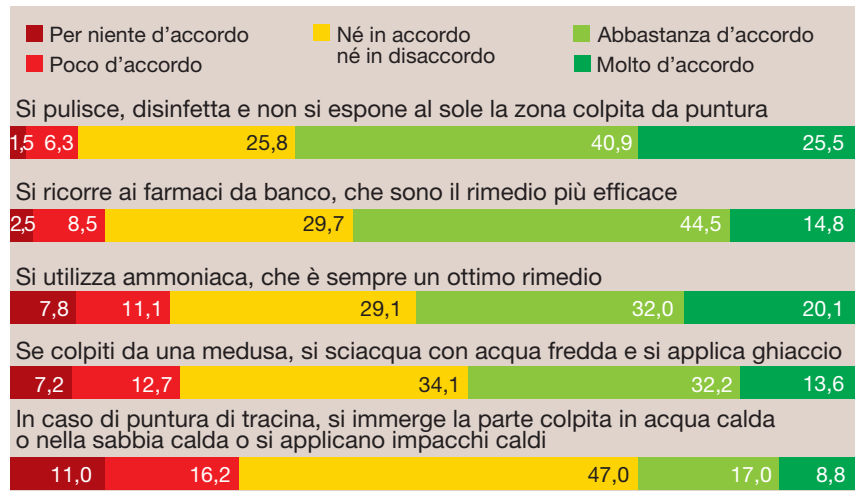


Figura 4

dusa, in quanto quasi la metà dei cittadini, il 45,7 per cento, ritiene utile sciacquare con acqua dolce fredda e applicare il ghiaccio, il 34 ha dichiarato di non sapere che cosa fare, men-

tre il 20 ritiene questo modo di agire scorretto.

Risciacquare con acqua dolce in caso di contatto con meduse è in realtà una pratica sbagliata, in quanto fa au-

Ancora troppi dubbi sulla salute dei piedi

Dati in percentuale

Fonte: Assosalute

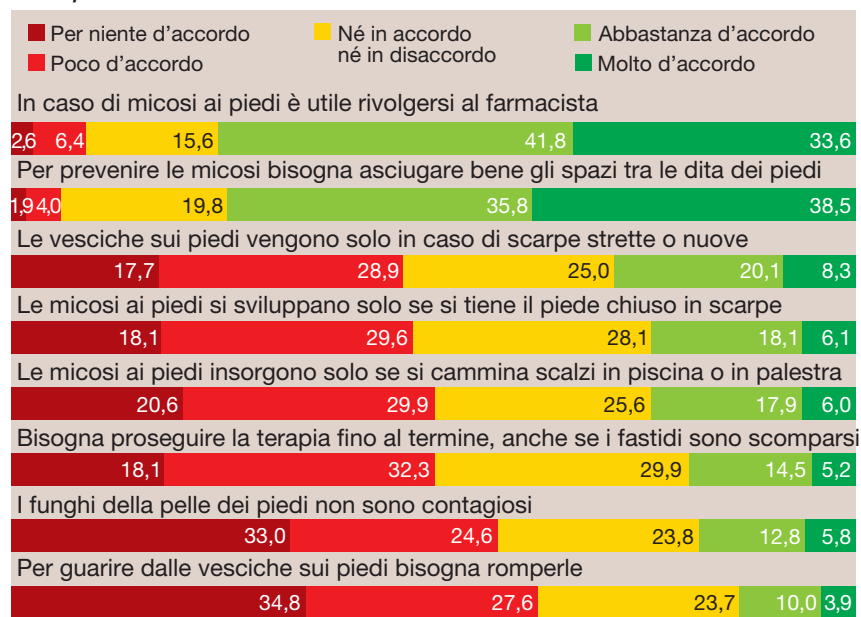


Figura 5

Inquinamento e stress rovinano la pelle

L'inquinamento atmosferico è ritenuto responsabile di patologie allergiche perché le sostanze inquinanti agiscono rompendo i legami che tengono unite le cellule più superficiali della pelle creando microfessure che la rendono più esposta alle aggressioni esterne. Le polveri più sottili, che vengono fermate da una pelle integra, possono così penetrare più in profondità dando luogo a reazioni allergiche come le dermatiti, con pelle secca e attacchi di prurito.

Anche lo stress influisce molto sullo stato di salute della pelle, in quanto capace di produrre una contrazione dei vasi capillari che si traduce in conseguenze sull'aspetto e sulla compattezza della pelle.

Un regolare afflusso di sangue genera infatti un incremento di collagene ed elastina, mentre quando si è preoccupati e stressati i vasi sanguigni si restringono, e lo scarso flusso di sangue fa sì che nella pelle si producano meno collagene ed elastina, accelerando in tal modo il processo di invecchiamento della pelle.

mentare l'infiammazione: essendo le sfere gelatinose rilasciate dalla medusa colme di acqua calda, il contatto con quella dolce fredda porterebbe alla rottura di questi globuli, favorendo la penetrazione delle sostanze urticanti nell'epidermide e incrementando così i fenomeni infiammatori.

Il giusto trattamento sarebbe quello di rientrare nell'acqua di mare e, utilizzando una tessera o la lama di un coltello a piatto, togliere la gelatina rilasciata dalla medusa sulla pelle. Occorre poi applicare farmaci ad azione lenitiva e antinfiammatoria.

Altrettanta incertezza traspare per individuare il trattamento corretto in caso di punture di tracina, conosciuta anche come pesce ragno: l'immersione della parte lesa in acqua calda

o l'applicazione di impacchi bollenti, anche di sabbia, viene giudicata corretta da quasi il 26 per cento degli Italiani, mentre il 27 ritiene queste pratiche non adeguate (figura 5).

Il trattamento con il caldo costituisce invece un buon rimedio: se possibile, occorre immergere immediatamente la parte ferita in acqua molto calda (37-40°C) o mettere il piede nella sabbia calda, in quanto la dracotossina contenuta nel veleno di tracina è una molecola termolabile molto instabile. Se il trattamento con il calore viene effettuato immediatamente dopo la puntura, il dolore si attenua velocemente. Da evitare invece ammoniaca, ghiaccio o acqua fredda, che peggiorano la situazione. È utile poi recarsi da un medico per valutare la necessità di cure

locali o generali, in particolare l'applicazione di pomate cortisoniche o antibiotiche sulla ferita e un'eventuale profilassi antitetanica.

Come rimedio per le punture di insetti e di animali le donne hanno maggiore fiducia degli uomini nell'efficacia dei farmaci da banco (62 per cento contro il 56), mentre in prevalenza uomini e residenti nelle zone del sud Italia hanno dichiarato di essere convinti dell'efficacia dell'ammoniaca.

Da non sottovalutare, inoltre, che durante la stagione estiva, passeggiando in un viale alberato o in un bosco, si può essere vittime di punture da processionaria, un bruco peloso che si trova sulle piante e può cadere, anche con una folata di vento, su collo e spalle, liberando sostanze irritanti per la pelle che causano dermatiti.

SALUTE DEI PIEDI. Per risolvere le micosi ai piedi, il consiglio del farmacista viene giudicato fondamentale per tre italiani su quattro, e viene anche riconosciuta l'importanza di asciugare bene dopo il bagno e la doccia le zone interstiziali tra le dita dei piedi per prevenire questo tipo di patologie.

Molti sono invece ancora i dubbi sulle circostanze che generano le micosi cutanee: solo un quarto dei cittadini ha dichiarato che i funghi responsabili si sviluppano solo se si tiene il piede chiuso nelle scarpe. Infatti, quando la pelle del piede non respira bene nella scarpa si crea un ambiente caldo e umido che porta alla proliferazione di funghi che si insediano dove la pelle è più tenera, quindi tenden-

Alimenti a fini medici speciali
ad elevato contenuto calorico
e proteico.



Disponibili in più gusti

Da utilizzare sotto controllo medico

Supplementi
Nutrizionali Orali



**FRESENIUS
KABI**

caring for life

Farmaci equivalenti Mylan.

La nostra formula
migliore si chiama
attenzione.



SICUREZZA

QUALITÀ

ACCESSIBILITÀ

GARANZIE

FUTURO

MEDICO

FARMACISTA

PAZIENTI

Rappresentazione grafica
fittizia che non esprime
nessuna formula chimica.

Mylan è il brand della linea di farmaci equivalenti di Viatris, azienda globale che opera nell'ambito della salute. **Abbiamo una formula unica, si chiama attenzione.** Ci impegniamo a creare comunità più sane attraverso **solide partnership**, il **coinvolgimento** degli operatori sanitari e un maggiore **accesso alle cure** ai cittadini di tutto il mondo. **Ci impegniamo ogni giorno per aggiungere anni alla vita e vita agli anni.**



VIATRIS



Mylan

A VIATRIS COMPANY

zialmente in mezzo alle dita. Una uguale quota di cittadini individua inoltre come causa delle micosi del piede il fatto di camminare scalzi in piscina o in palestra.

I funghi dei piedi non vengono considerati contagiosi da quasi il 19 per cento della popolazione, mentre il 57 per cento degli individui non ne è convinto e un 24 non è in grado di dare un giudizio in proposito.

Da correggere anche le modalità con cui viene eseguita la terapia per le micosi dei piedi: sono ancora troppo pochi, circa il 20 per cento, i cittadini che riconoscono come necessario portare a termine il trattamento farmacologico anche quando i fastidi legati a una micosi cutanea dei piedi scompaiono. La metà degli Italiani, infatti, interrompe il trattamento appena vede che la situazione è migliorata, creando così i presupposti per una recidiva (figura 6).

L'attenzione nell'asciugare bene le zone tra le dita dei piedi risulta più elevata per le donne e per i più adulti, tra i quali è anche maggiormente diffusa l'associazione tra micosi e piscina o palestra e l'uso continuato di scarpe chiuse.

Le abitudini per una pelle sana

Per mantenere la pelle in buona salute, occorre innanzitutto non trascurare la pulizia: quando non si opera una regolare detersione, le cellule della pelle allentano i legami che le tengono coese e si creano micro-fessure da cui si perde acqua, producendo sec-

chezza cutanea e colorito spento. Questo processo si accentua soprattutto in estate e quando si utilizzano detergenti non idonei. Il prodotto ottimale per la pulizia non deve produrre tanta schiuma e contenere tensioattivi che eliminano le sostanze grasse in eccesso.

La crema da applicare quotidianamente va individuata a seconda del tipo di pelle, con i principi attivi giusti per rafforzare le pareti cellulari e stimolare la formazione di nuovo collagene e di elastina.

Rossori e scottature si prevengono utilizzando prodotti per la protezione solare adeguata al proprio fototipo, determinato in base alla quantità di melanina presente nella pelle e alle caratteristiche del colore della carnagio-

ne e dei capelli. Gli schermi solari, scelti in base alle preferenze personali in crema, gel, spray, latte e stick, devono essere stesi uniformemente, in dosi adeguate, almeno mezz'ora prima di esporsi al sole, senza dimenticare di rinnovare più volte al giorno la loro applicazione, specialmente dopo aver sudato, dopo essersi bagnati o asciugati.

È importante inoltre favorire la circolazione della cute: un buon metodo per stimolare la microcircolazione del viso, prevenendo l'invecchiamento cutaneo, rafforzando i muscoli facciali e favorendo il metabolismo cellulare, è quello di associare alla routine dei trattamenti quotidiani leggere pressioni sulla pelle per favorire la circolazione di sangue e quindi di ossigeno. ■

Melanoma: importante la prevenzione

Frequenti visite dermatologiche significano anche maggiori controlli di nei e macchie della pelle, un comportamento che risulta essere in crescita nella popolazione e che si rivela estremamente positivo, in quanto il melanoma è sì uno dei tumori più gravi ma è anche uno dei più facili da individuare mediante una diagnosi precoce.

Il melanoma cutaneo è piuttosto raro nei bambini e colpisce maggiormente in età avanzata, anche se l'età media alla diagnosi si è abbassata negli ultimi decenni: rappresenta infatti uno dei tumori più comuni tra i giovani adulti con meno di 30 anni.

Il principale fattore di rischio è l'esposizione eccessiva e ripetuta alla luce UV, veicolata principalmente dai raggi del sole. Esporsi troppo al sole, soprattutto da piccoli, può produrre danni al DNA cellulare della pelle e innescare una trasformazione che molti anni dopo può portare all'insorgenza del melanoma. Lampade e lettini solari emettono raggi UV e devono quindi essere utilizzati il meno possibile.

Il mercato veterinario: analisi di un comparto che appare sempre più strategico per la farmacia

Viki Nellas

New Line Ricerche di Mercato

Un mercato su cui si è concentrato un grande interesse negli ultimi anni per la sua costante dinamica di crescita è quello della Veterinaria.

Solo nell'ultimo anno, sul totale di *Farmacia*, *Parafarmacia*, *Online* e *Mass Market*, questo mercato ha sviluppato un giro d'affari pari a 584,3 milioni di euro (che corrisponde a circa il 3% del totale *Extra Farmaco*), registrando un incremento del +9,7%, a fronte di volumi di vendita di 37,3 milioni di confezioni e un differenziale in quantità di +2,8%. Ma gli andamenti positivi non sono una novità in questa categoria di prodotti, come mostra la fotografia degli ultimi cinque anni (Figura 1), da cui emerge che il fatturato del mercato nei quattro canali è cresciuto di circa 137 milioni di euro rispetto al 2019, con un tasso di crescita medio del periodo 2019-2023 di +6,9%.

Il *Farmaco Veterinario* pesa maggiormente sul giro di affari (67,3% nel 2023) mentre la situazione è differente se consideriamo l'andamento delle vendite in confezioni, con la quota maggiore rappresentata dal *Parafarmaco Veterinario* (67,6%). Questa sottocategoria, composta da prodotti molto eterogenei tra loro (parafarma-

Il mercato della veterinaria in farmacia presenta un notevole interesse: non è rilevante solo per la sua dinamicità, per i tassi di crescita regolari nel corso degli anni e per il suo fatturato di assoluta rilevanza, ma anche - e forse soprattutto - per la sua capacità di generare traffico e di portare nuovi consumatori all'interno del punto di vendita.

ci, alimenti e dietetici, antiparassitari, prodotti per la toelettatura e accessori), ha incrementato il suo peso in volumi di quasi quattro punti a sfavore della componente di *Farmaco*, grazie alla maggiore crescita registrata negli ultimi quattro anni.

Farmacia, parafarmacia, mass market, online nel 2023

Il 2023 è stato un anno al rialzo per il fatturato della *Veterinaria* in tutti i canali distributivi qui analizzati (Figura 2). La *Farmacia* concentra il peso maggiore in fatturato (78,7%), ma risulta seconda al *Mass Market* per volumi di vendita (41,2%). Il canale rivela dinamica positiva in valori (+10,4%) e in volumi (+2,0%) e la forbice fatturato/confezioni fotografa la tendenza registrata all'aumento del prezzo, che nell'ultimo anno si è assestato su un incremento di +2,3 euro. La *Farmacia*,

inoltre, offre il paniere di prodotti dal prezzo medio più elevato (29,9 euro), in conseguenza dello specifico assortimento offerto dal canale, legato in gran parte all'area della cura.

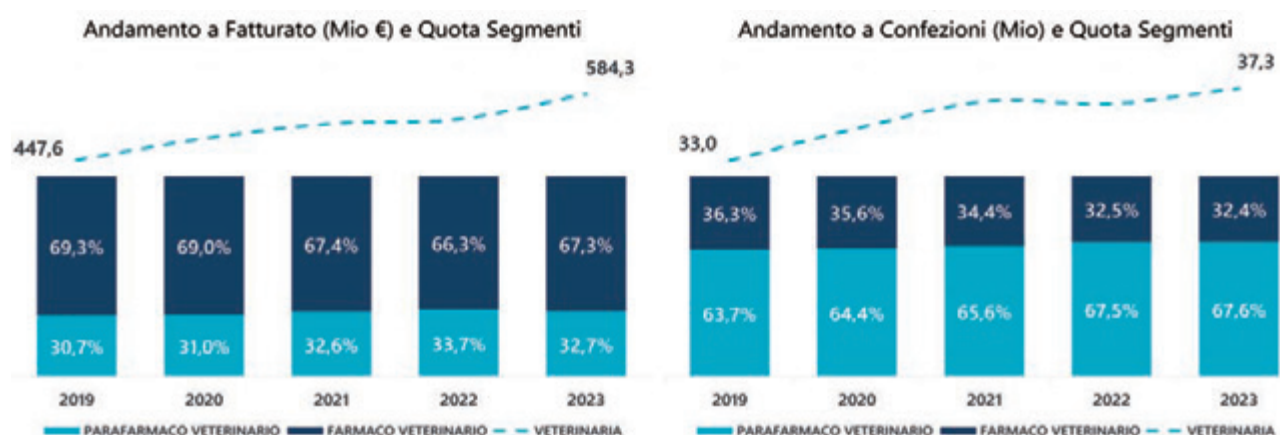
Il *Mass Market* è secondo per quota in fatturato (14,0%) ma primo per quota in confezioni (52,3%) e chiude il 2023 con differenziali di +6,4% in valori e +2,1% in volumi, come mostrano i dati elaborati da Circana. Il canale offre un paniere di prodotti differente rispetto agli altri due punti vendita territoriali più 'farmaceutici', come suggerisce il prezzo medio che si assesta sui 4,2 euro e che si mantiene pressoché in linea a quello del 2022.

Al terzo posto per giro di affari si trova la *Parafarmacia* (4,3%), unico canale che chiude l'anno con un dato positivo in fatturato (+4,7%), ma negativo in confezioni (-7,4%), e che subisce l'aumento più rilevante di prez-

La crescita del mercato veterinario negli ultimi cinque anni

Figura 1

Fonte: New Line Ricerche di Mercato/Circana



zo medio rispetto al 2022 (+2,9 euro). Realizza la quota minore per giro di affari della *Veterinaria* il canale *Online* (3,0%), che però si assesta in terza posizione per numero di confezioni vendute a chiusura 2023 (3,8%). L'e-commerce è il canale che ha rivelato la crescita di quota maggiore negli ultimi 5 anni (circa +2 punti quota in valori e +3 punti quota in volumi), con-

quistando a partire dal 2022 la terza posizione del ranking in volumi a sfavore della *Parafarmacia*. L'*Online* è il canale *best performer* 2023 sia in fatturato (+15,2%) sia soprattutto a confezioni (+39,5%), una performance che si distanzia di molto rispetto a quella degli altri canali. In controtendenza rispetto ai punti vendita fisici, l'e-commerce offre un paniere di prodotti il cui

prezzo medio è andato incontro a una riduzione rispetto al 2022 (-2,6 euro) e che nel 2023 si assesta sui 12,3 euro, prezzo molto competitivo rispetto a quello di *Farmacia* e *Parafarmacia*. Come evidenziato nella Figura 3, l'andamento del mercato veterinario è profondamente legato alla stagionalità e concentra il suo picco tra maggio e settembre, mesi in cui si svilup-

Il mercato veterinario nel 2023 nei quattro canali di vendita

Figura 2

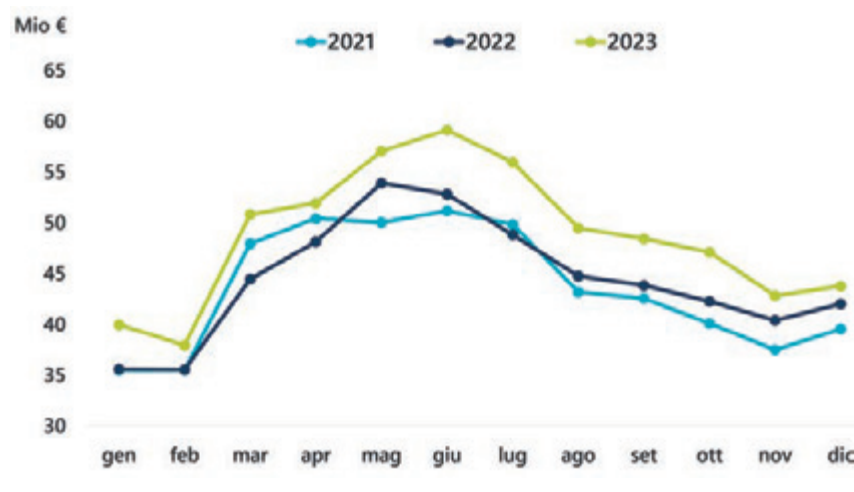
Fonte: New Line Ricerche di Mercato/Circana

		Fatturato (Mio €)			Confezioni (Mio)			Prezzo Medio
		Fatturato (Mio €)	Trend	Quota	Confezioni (Mio)	Trend	Quota	
	TOTALE 4 CANALI	584,3	+9,7%	100,0%	37,3	+2,8%	100,0%	€15,66
	FARMACIA	459,8	+10,4%	78,7%	15,4	+2,0%	41,2%	€29,94
	PARAFARMACIA	25,3	+4,7%	4,3%	1,0	-7,4%	2,7%	€24,75
	ONLINE	17,5	+15,2%	3,0%	1,4	+39,5%	3,8%	€12,27
	IPER+SUPER Con/Senza Corner	81,8	+6,4%	14,0%	19,5	+2,1%	52,3%	€4,19

La stagionalità delle vendite veterinarie

Figura 3

Fonte: New Line Ricerche di Mercato/Circana



pa mediamente poco meno della metà del fatturato annuo (circa 46% nel 2023). A differenza del 2022, quando l'andamento della stagione aveva riportato una performance positiva in fatturato (+3,1%), ma non in confezioni (-0,9%), la stagione 2023 si è chiusa con differenziali positivi sia in valori (+10,6%) sia in volumi (+3,4%). Il differenziale tra le due dimensioni trova la sua spiegazione anche nell'aumento del prezzo medio del mercato riscontrato nell'ultimo anno.

Il mercato in farmacia

Dato il ruolo preminente giocato dal canale farmacia è interessante analizzarne più in dettaglio le dinamiche. L'andamento di lungo periodo del mercato nel canale (Figura 4 alla pagina seguente) mostra che il giro di affari è progressivamente cresciuto negli anni, arrivando a sfiorare il 460 milioni di euro nel 2023 (circa 224 milioni di euro in più rispetto al 2012), con un tas-

so di crescita medio del periodo 2012-2023 del +6,3% che ha portato la *Veterinaria* a rappresentare poco meno del 4% del totale extra-farmaco.

Solo il 2019 e il 2022 hanno registrato un rallentamento, nel primo caso dovuto al necessario tempo di adattamento a un importante cambiamento normativo (l'introduzione, nell'aprile 2019, dell'obbligatorietà della ricetta elettronica veterinaria in farmacia), nel secondo legato all'impatto sulla domanda dell'importante aumento dei prezzi registrato nel 2022 (circa il +7%). Infatti, negli anni in cui l'inflazione si è fatta più rilevante, la *Farmacia* è il canale che ha mostrato l'aumento di prezzi del mercato veterinario più considerevole insieme alla *Parafarmacia*.

Il prezzo medio dei prodotti ha registrato un tasso di crescita medio del periodo 2021-2023 del +7,8% ed è cresciuto di circa 4 euro in valore assoluto, con un picco di incremento av-

venuto tra marzo e luglio 2022.

Il *Farmaco Veterinario* è il segmento che in Farmacia raccoglie i prodotti a prezzo medio più elevato (34,5 euro nel 2023), con un aumento di costo di quasi 5 euro rispetto al 2021. Di contro, l'aumento di prezzo a carico del *Parafarmaco Veterinario*, che include prodotti dal prezzo medio inferiore (20,4 euro nel 2023), è stato più contenuto e nel 2023 è arrivato a +2,6 euro rispetto al 2021.

In Farmacia la componente *Farmaco* ha sempre rappresentato la quota maggiore del mercato sia in fatturato (78,1% nel 2023) sia in confezioni (67,9% nel 2023), anche se gradualmente ha perso 6 e 13 punti quota, rispettivamente in valori e in volumi, rispetto al 2012 in favore del segmento del *Parafarmaco*. Questa variazione di peso relativo suggerisce che la farmacia negli anni ha lavorato per diversificare l'assortimento, affiancando prodotti dal carattere più strettamente medicinale a prodotti di tipologia più commerciale, per il quale la concorrenza di *Mass Market* ed e-commerce si fa più rilevante.

La Figura 5 mostra la graduatoria dei principali segmenti della *Veterinaria* in farmacia: il primo posto va ai prodotti di *Alimentazione e Dietetica Veterinaria*, che da soli pesano il 16,8% del fatturato complessivo del mercato, seguiti dagli *Ectoparassitari*, anch'essi con un peso a doppia cifra (12,8%). Da sottolineare come tutti i segmenti mostrino dinamiche positive in fatturato, con gli *Endectocidi* (+23,4%) e

MoreVital

Più vitalità per l'organismo!

Ti senti
SPOSSATO?

Aiuta a combattere
SPOSSATEZZA, SUDORAZIONE e CRAMPI



MAGNESIO

POTASSIO

Integratore alimentare con i benefici di
MAGNESIO e POTASSIO
che favoriscono la funzione energetica e muscolare.



LA NOSTRA COMPETENZA PER LA TUA SALUTE.

Garantiamo prodotti di alta qualità e la salute delle persone è la nostra motivazione.

Krka è una delle principali aziende produttrici di farmaci equivalenti al mondo.

Con i nostri prodotti trattiamo più di 50 milioni di pazienti ogni giorno in oltre 70 mercati.

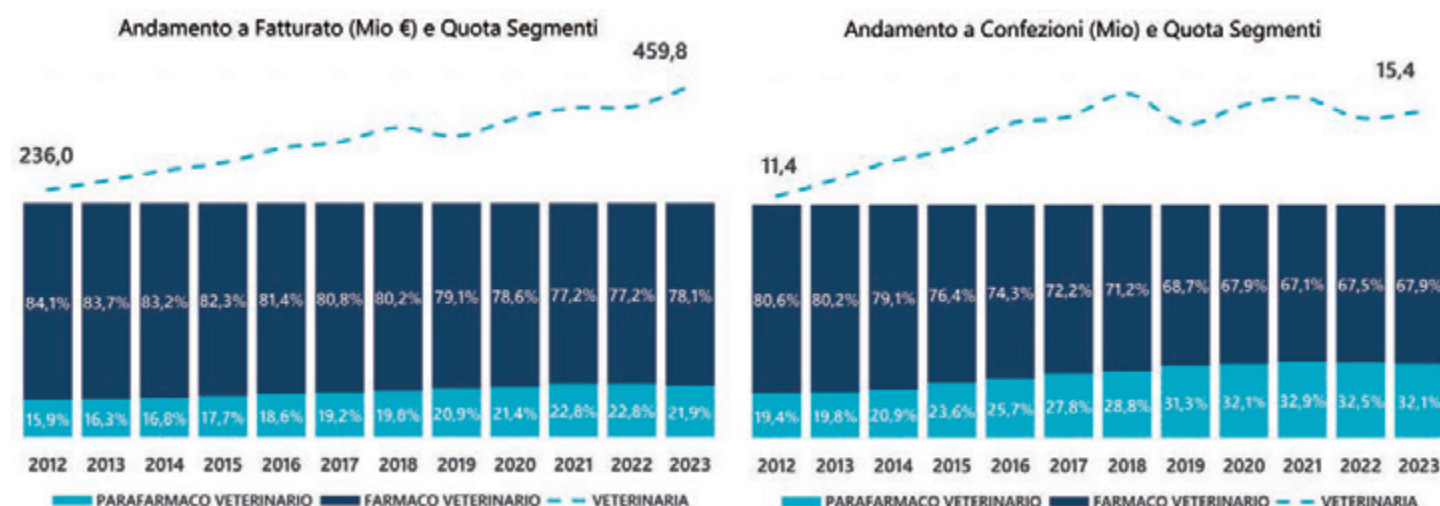
Investiamo ogni anno il 10% del nostro fatturato in ricerca e sviluppo.



Il mercato veterinario in farmacia: andamento 2012-2023

Figura 4

Fonte: New Line Ricerche di Mercato



Altri Preparati Dermatologici (+25,1%) che spiccano con le migliori performance nell'anno 2023.

La crescita del giro di affari della Veterinaria in farmacia avviene in modo omogeneo lungo tutto lo Stivale, con trend positivi praticamente in tutte le regioni. È però il Nord del Paese ad accentrare la principale quota del fatturato del mercato in farmacia, con Lombardia e Piemonte che insieme realizzano più del 33% del giro di affari del canale.

Il mercato della Veterinaria in farmacia

non è però rilevante solo per la sua dinamicità e la sua crescita, ma anche per il ruolo che gioca in una logica di traffico, di capacità di portare persone all'interno del punto vendita. L'analisi degli acquisti realizzata attraverso lo studio degli scontrini di vendita evidenzia che questa categoria è un importante generatore di traffico, come dimostra il fatto che durante i mesi di picco delle vendite (maggio-settembre) circa il 69% degli scontrini contenenti prodotti veterinari è di tipo esclusivo, quindi, non contiene alcun

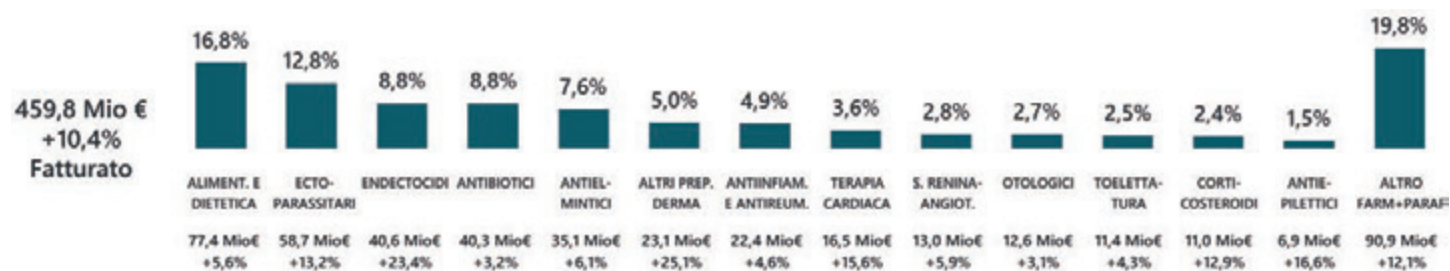
altro prodotto venduto in farmacia. La maggior parte dei consumatori entra perciò nel punto vendita esclusivamente per soddisfare una necessità legata alla cura dei propri animali e non acquista questi prodotti in farmacia solo perché si trovava già nel punto vendita per altre ragioni.

Il mercato della Veterinaria può quindi fornire alla farmacia anche uno strumento di attrazione dei consumatori, soprattutto nel momento in cui ne venga comunicata la specializzazione dell'offerta merceologica. ■

I principali segmenti del mercato veterinario in farmacia nel 2023

Figura 5

Fonte: New Line Ricerche di Mercato



Medicinali soggetti a prescrizione: condizioni per la dispensazione in assenza di ricetta

A cura dell'avv. Valeria Lorenzetti

valeria.lorenzetti@hwp.legal

Franco Lombardo Cosmo Studio Legale

Non è insolito che i pazienti entrino in farmacia e chiedano al farmacista di consegnare loro dei farmaci per i quali sarebbe necessaria la ricetta medica. In questi casi il professionista è tenuto a non dispensare il farmaco, altrimenti contravvenendo alle norme di legge. Va richiamato, in punto, l'art. 87 del D.Lgs. 219/2006 il quale ricorda che *"all'atto del rilascio dell'AIC [...] i medicinali sono classificati in una o più [...] categorie"*. I farmaci vengono distinti, in relazione al regime di fornitura, tra:

a) medicinali soggetti a prescrizione medica;

b) medicinali soggetti a prescrizione medica da rinnovare volta per volta;

c) medicinali soggetti a prescrizione medica speciale;

d) medicinali soggetti a prescrizione medica limitativa, comprendenti:

- 1) medicinali vendibili al pubblico su prescrizione di centri ospedalieri o di specialisti;

- 2) medicinali utilizzabili esclusivamente in ambiente ospedaliero o in ambiente ad esso assimilabile;

- 3) medicinali utilizzabili esclusivamente dallo specialista;

e) medicinali non soggetti a prescrizione medica comprendenti:

- 1) medicinali da banco o di automedicazione;

- 2) restanti medicinali non soggetti a prescrizione medica.

Le disposizioni successive si occupano di delineare e descrivere le casistiche appena menzionate. In questo contesto merita un'attenzione particolare l'art. 88, nella parte in cui prevede che, in caso di estrema necessità e urgenza, al farmacista sia consentito di consegnare al cliente che ne faccia richiesta un medicinale soggetto a prescrizione medica, pur in assenza di quest'ultima ma a precise condizioni.

Dispensazione senza ricetta: in quali (rari) casi è ammessa

A regolare queste ipotesi è intervenuto il Ministero della salute con il Decreto ministeriale del 31.3.2008. Nel testo viene posto, anzitutto, l'accento sull'esistenza di *"molti medicinali classificati come farmaci di automedicazione (OTC) o farmaci vendibili senza prescrizione medica (SOP)"* che *"già consentono di far fronte, ad esempio in campo analgesico, ad alcune delle situazioni di urgenza"*; fatta questa precisazione viene ribadito che la dispensazione in assenza del documento medico deve ritenersi ammissibile solo in casi rari.

In punto, l'art. 2 del decreto ministe-

riale autorizza il farmacista a consegnare il medicinale richiesto nel caso in cui vi sia *"la necessità di assicurare la prosecuzione del trattamento di un paziente affetto da diabete, ipertensione, broncopneumopatia cronica ostruttiva o altra patologia cronica"* e questo, in ogni caso, a patto che sia possibile confermare che il paziente è in trattamento con il farmaco. La norma considera probanti:

a) la presenza in farmacia di ricette mediche riferite allo stesso paziente nelle quali è prescritto il farmaco richiesto;

b) l'esibizione da parte del cliente di un documento rilasciato dall'autorità sanitaria attestante la patologia per la quale è indicato il farmaco;

c) l'esibizione da parte del cliente di un documento originale firmato dal medico curante attestante la patologia cronica da cui il paziente è affetto, con indicazione del farmaco utilizzato per il relativo trattamento;

d) l'esibizione di una ricetta con validità scaduta da non oltre trenta giorni; in tal caso il farmacista è tenuto ad apportare un'annotazione sulla ricetta che impedisca la sua riutilizzazione nell'ambito della disciplina d'urgenza;

e) la conoscenza diretta da parte del farmacista dello stato di salute del paziente e del trattamento in corso.

Al di fuori delle ipotesi appena ripor-

tate, ai sensi dell'art. 3 del decreto, il farmacista può consegnare un medicinale senza ricetta anche quando la dispensazione si impone per non interrompere un trattamento, quale, per esempio, l'ulteriore assunzione di un antibiotico; anche in questo caso occorre che vi sia prova della cura in atto con il medicinale in questione e tale può essere considerata:

a) la presenza in farmacia di una prescrizione medica rilasciata in una data che faccia presumere che il paziente sia ancora in trattamento con il medicinale richiesto;

b) l'esibizione, da parte del cliente, di una confezione inutilizzabile, ad esempio un flaconcino danneggiato.

Altro caso, differente dai precedenti, in cui è ammessa la consegna del medicinale in assenza di ricetta, è quello, indicato dall'art. 4, in cui la dispensazione sia sostenuta dall'esibizione da parte del paziente di documentazione di dimissione ospedaliera emessa il giorno di acquisto o nei due giorni immediatamente precedenti dalla quale risulti prescritta, o comunque raccomandata, la prosecuzione della terapia con il farmaco richiesto. In questo caso, il farmacista è autorizzato a consegnare anche medicinali iniettabili.

Nelle situazioni descritte, la dispensazione deve avvenire tramite consegna di *“una sola confezione con il più basso numero di unità posologiche del farmaco richiesto, fatta salva l'ipotesi di antibiotici iniettabili monodose che possono essere consegnati in una*

quantità sufficiente ad assicurare la continuità del trattamento fino alla possibilità di contatto del paziente con il medico prescrittore”.

Sempre nell'ottica del rendere nota al paziente l'eccezionalità della procedura, il farmacista deve informare il cliente del fatto che la dispensazione nei termini predetti è intervenuta in modo straordinario, cioè in deroga alle regole, sollecitandolo a notificare il medico sulla situazione verificatasi. Per questa ragione, il farmacista deve consegnare al cliente una scheda, da inoltrare al medico curante, contenente la specificazione del medicinale consegnato.

Importantissimo adempimento imposto dal DM 31.3.2008, qui esaminato, è l'adozione da parte del farmacista di un *“apposito registro, le cui pagine sono dallo stesso numerate, timbrate e siglate”*, in cui devono essere annotate le consegne dei farmaci avvenute in applicazione della normativa eccezionale, riportando il nome del medicinale, le iniziali del paziente e la condizione, tra quelle previste, che ha determinato la consegna del farmaco. In particolari situazioni, il cliente che richieda un medicinale in presenza di una patologia cronica, a fronte dell'esibizione di un documento rilasciato dall'autorità sanitaria attestante la patologia per la quale il farmaco è indicato, oppure di una ricetta scaduta da non oltre trenta giorni, o, ancora, che mostri una confezione del farmaco inutilizzabile, è tenuto a rilasciare una dichiarazione con la quale afferma -

sotto la propria responsabilità - di essere in trattamento con il medicinale richiesto. Questa dichiarazione deve essere conservata dal farmacista e allegata al registro.

Il quadro normativo riportato consente di cogliere lo spirito del decreto ministeriale: tenuto conto della regola generale per la quale i farmaci soggetti a prescrizione non possono essere consegnati in assenza della ricetta medica, nell'interesse del paziente di garantire trattamenti in casi specifici è ammessa una deroga, ma unicamente dove siano presenti 'prove' dell'utilizzo - già autorizzato - del farmaco da parte del paziente stesso, tali quindi da garantire, in un certo qual modo, la 'sicurezza' dell'operazione.

In questo modo, il decreto intende bilanciare due necessità: quelle di cura imminenti del paziente e quelle di appropriatezza dei trattamenti.

In assenza delle condizioni legittimanti, il farmacista si pone in contrasto con il sistema; nel caso in cui ciò si verifichi il D.Lgs. 219/2006, all'art. 147, indica le sanzioni amministrative applicabili, che vanno da un minimo di Euro 300,00 a Euro 3000,00, a seconda del tipo di medicinale, stabilendo, nei casi più gravi, che l'autorità amministrativa competente possa ordinare la chiusura della farmacia per un periodo di tempo da quindici a trenta giorni. In conclusione, occorre prestare particolare attenzione, perché la dispensazione 'irrituale' può essere fonte di conseguenze economiche negative e non solo. ■

Decisioni strategiche: alcune semplici linee guida per redigere la lista degli obiettivi da perseguire

Francesco Fabris
Consulente di marketing

Intelligente, semplice, chiaro.

Parliamo delle caratteristiche che deve avere un obiettivo, sia professionale sia personale. In effetti, a volte le mete che la gente si pone sono devianti rispetto al vero fine. Un esempio: se mi pongo l'obiettivo di correre ogni mattina per un'ora, probabilmente sto confondendo un mezzo con un fine. Il mio vero scopo potrebbe essere quello di mantenere il peso forma, oppure quello di non sfigurare alla Maratona di New York alla quale voglio partecipare. Ma allora è opportuno che io scopra e palesi (anche a me stesso) il mio vero obiettivo, per raggiungere il quale non è escluso che ci siano mezzi più idonei. E infatti, nel caso dei problemi di peso, prima ancora di fare attività fisica è senz'altro più opportuno controllare l'alimentazione.

Intelligente, semplice, chiaro, abbiamo detto, ma in realtà è soltanto la nostra traduzione di *smart*, *pure*, *clear*, poiché è inconcepibile parlare oggi di programmazione se non lo si fa in inglese. E ancora: i tre aggettivi non sono altro che degli acronimi. Per quello che riguarda *smart*, di *specific* (specifico), *measurable* (misurabile), *attainable* (raggiungibile), *realistic* (realisti-

“Il piccolo manuale delle decisioni strategiche” di Mikael Krogerus e Roman Tschaepeller è una antologia utile, divertente e multiforme di modelli operativi che possono semplificare e razionalizzare la vita lavorativa della gente. Il manuale tratta molti di questi strumenti e costituisce una vera e propria cassetta degli attrezzi per imprenditori e dirigenti.

co), *time phased* (pianificabile in fasi). Per quanto attiene a *pure* ci si riferisce a *positively stated* (ben formulato), *understood* (comprensibile), *relevant* (rilevante), *ethical* (eticamente corretto). Infine, *clear* è formato da *challenging* (impegnativo), *legal* (legale), *environmentally sound* (eco-compatibile), *agreed* (condiviso), *recorded* (documentato). Ed ecco che abbiamo le linee guida, tutto sommato semplici, per redigere la nostra lista di obiettivi da perseguire.

Il modello che abbiamo illustrato proviene da una piccola antologia di strumenti che possono semplificare la vita lavorativa e sociale della gente: è il *Piccolo manuale delle decisioni strategiche*, di Mikael Krogerus e Roman Tschaepeller.

Ancora due parole sul modello di cui abbiamo parlato. Non è solo una traccia per definire i nostri scopi, ma rie-

sce anche a dare qualche suggerimento operativo su come intraprendere il percorso. Pensiamo soltanto all'indicazione 'misurabile'. Bisogna fissare numeri, tempi, quantità. Non “calare di peso”, ma “dimagrire di 8 chili in sei settimane”, non “cominciare a risparmiare”, ma “mettere via 500 euro al mese”, non “dedicare più tempo all'arte e alla cultura”, ma “visitare almeno sei mostre o musei al trimestre”. Non “incrementare il fatturato della propria impresa”, ma “aumentare le vendite del 10% sull'anno precedente”, non “rinforzare la struttura aziendale”, ma “assumere due collaboratori nell'arco del prossimo trimestre”, non “migliorare la propria comunicazione”, ma “frequentare un corso specifico prima dell'estate”.

E tra le 14 caratteristiche di un obiettivo correttamente definito c'è, per esempio, constatare che sia suddivisi-

bile in fasi, in modo da rendere più approcciabile un'impresa molto complessa e impegnativa. C'è un riferimento al cosiddetto 'metodo del salame'. Se il salame tutt'intero sembra indigesto, tagliamolo a pezzi e occupiamoci di una fetta alla volta.

In generale i modelli sono amati dai manager, perché sono strumenti che semplificano e razionalizzano il lavoro. E un manuale che ne tratti molti è una vera e propria cassetta degli attrezzi per imprenditori e dirigenti.

Vizi e virtù dei modelli

C'è chi critica i modelli. Le colpe più spesso loro attribuite sono due.

1. i modelli non rispecchiano la verità.
2. inducono a pensare in modo standardizzato.

La prima critica contiene qualcosa di vero. Una mappa di una città non è la città, ma può essere di grande utilità per percorrerla. I disegni tecnici di un oggetto non sono l'oggetto stesso, ma ne possono permettere la realizzazione, le modifiche, l'analisi di alcune prestazioni.

La seconda critica è infondata, perché, un modello apre la mente, non la chiude. Inoltre, aiuta il lavoro del cervello e si presta a moltissime interpretazioni.

Infine, oltre ad alcuni (presunti) difetti, i modelli hanno molti pregi. Diciamolo con Krogerus e Tschaepeller:

- i modelli semplificano il problema da affrontare;
- sono pratici, utili, pragmatici;
- hanno il dono della sintesi;

- sono visivi: trasformano parole e concetti in immagini;
- aiutano a organizzare le azioni da praticare;
- invitano ad agire.

Sentiamo ancora gli autori per sapere se avevano qualche obiettivo particolare nell'impostare il loro manuale. Dicono di aver voluto scrivere il loro libro per aiutare le persone a rispondere alle seguenti domande.

- Come posso prendere decisioni giuste?
- Come faccio a motivare me stesso e i miei collaboratori (e la gente che mi circonda)?
- Riuscirò a modificare le cose?
- Ce la farò a lavorare in modo efficiente?

Sono domande che si propongono



La strana coppia: Krogerus e Tschaepeler

L'uno è finlandese (anche se è nato a Stoccolma e ha vissuto in Svezia e in Germania), l'altro è svizzero. Il primo è giornalista, con escursioni in pubblicità come copywriter. Il secondo si occupa di pianificazione, ma anche di campagne di pubbliche relazioni e di sensibilizzazione. Sarebbero da definire dei comunicatori, mentre la creazione e la gestione di modelli sono piuttosto qualcosa di ingegneristico, senza nulla togliere alla fantasia e alla creatività che ci vuole per modellare e gestire problemi concreti.

Uno degli interessi di Krogerus è l'ambientalismo. Una caratteristica di Tschaepeler è di scrivere libri sul cibo: ricette e commenti.

Sono stati capaci, gli autori del Piccolo manuale delle decisioni strategiche, comunque, di mettere insieme uno zibaldone vario, utile, divertente, multiforme, nel quale ciascuno può trovare spunti e suggerimenti utili.

manager, dirigenti, professionisti. Ma il libro vuole dare anche risposte a quesiti molto personali. Ecco alcuni esempi.

- Che cosa pensano di me i miei amici?
- Che cosa mi rende felice?
- Che cosa voglio dalla vita?

Matrici fuori dai libri di algebra

Matrici e determinanti sono un ricordo del liceo e dell'università, per chi ha studiato materie scientifiche. Ingentilite, le matrici si ritrovano nel business, a rendere più agevole la gestione di alcune questioni. Clienti, prodotti, fornitori, priorità nell'affrontare i problemi: con le matrici l'approccio è semplificato. Ne abbiamo parlato diffusamente nel numero 5/2015 di *Partnership* nell'articolo "Un valido meto-

do per chiarirsi le idee e prendere decisioni mirate: il management con le matrici". Avevamo fatto l'esempio della cosiddetta matrice di Eisenhower, comandante in capo delle forze alleate ai tempi della Seconda Guerra Mondiale e in seguito Presidente degli Stati Uniti per due mandati, il quale è proposto pure nel manuale e che rivedremo velocemente. In America si cominciò precocemente a usare i metodi della ricerca operativa, una branca della matematica, nel contesto bello, e così qualcuno suggerì al generale di compilare la propria agenda seguendo i suggerimenti di una matrice. Le matrici più semplici sono impostate con due variabili. Nel caso della programmazione dell'attività del generale, ma anche delle matrici in generale si parte da un piano cartesiano, in cui

i due assi rappresentano le variabili che ci interessano. Si potrebbe lavorare anche con tre variabili, addirittura con quattro o più, ma la gestione richiederebbe strumenti piuttosto sofisticati e non sarebbe facilmente visualizzabile. E allora lavoriamo con due valori, x e y . E così su uno dei due assi, poniamo quello delle ascisse, nel caso di Eisenhower, si considera l'importanza delle questioni, mentre l'altro asse viene dedicato all'urgenza. Assegniamo ora valori da 1 a 10 (ma potrebbero essere diversi) all'importanza e all'urgenza, e posizioniamo quindi i problemi esaminati nel piano xy . Ogni questione rappresenta un punto nel primo quadrante del piano cartesiano. Esaminiamo la disposizione dei punti e tracciamo quattro comparti (potrebbero essere anche di più: per esempio 6, o 9, o 12, o 16). Meglio però lavorare con quattro comparti, dove collochiamo le questioni, che sono riportate nella matrice seguente.

A Poco importanti molto urgenti	B Molto importanti molto urgenti
C Poco importanti poco urgenti	D Molto importanti poco urgenti

Dopo avere classificato in quattro gruppi i problemi sui quali pensiamo di intervenire, il consiglio è quello di privilegiare l'importanza e non l'urgenza, e quindi di sbrigare le attività B, e poi non le A ma le D. Tra l'altro,

ALLEATI PER LA TUA SALUTE

1 vitamina **2** soluzioni **3** azioni



DUE MESI
DI UTILIZZO

Vitamina D
di origine
vegetale da
Lichene
islandico

NOVITÀ



D3 FORCE 1.000 UI

60 compresse per uso orale
1 compressa al giorno



D3 FORCE SPRAY 500 UI

Con Tecnologia Micropuff
per un assorbimento rapido.
Adatto anche a bambini e anziani.
Senza zuccheri aggiunti.

Flaconcino da 10 ml. Fino a 4 spruzzi al giorno.

Per sostenere il **sistema immunitario** e mantenere
la **salute delle ossa** e il buono stato della **funzione muscolare**.

Non superare la dose giornaliera consigliata. Non somministrare a bambini al di sotto dei tre anni di età. Tenere fuori dalla portata dei bambini di età inferiore ai tre anni. Gli integratori non vanno intesi come sostituti di una dieta varia ed equilibrata e di uno stile di vita sano. Non utilizzare il prodotto in caso di ipersensibilità a uno o più ingredienti.



ZENTIVA

www.d3force.it

qualcuno pensa che le urgenze non importanti per noi sono in realtà eventi urgenti e importanti per qualcun altro che è riuscito in qualche modo a coinvolgerci. I consigli operativi sono riportati nella matrice seguente.

A Delegare	B Intervenire immediatamente
C Rinviare (o cancellare)	D Intervenire subito dopo aver risolto B

Con due variabili si possono classificare i fornitori, per esempio inserendoli in quattro comparti secondo fatturato (asse x) e bontà del rapporto (asse y). Avremo quindi fornitori importanti e collaborativi (quadrante B), altri importanti ma ruvidi da trattare (quadrante A), clienti poco importanti e affettuosi (D), altri con scarso contributo commerciale e antipatici (C). In questo caso è opportuno dedicare priorità, tempo e risorse non ai fornitori simpatici, ma a quelli che portano fatturato.

Oltre alla matrice di Eisenhower, il testo di Krogerus e Tschaepeller ne considera altre. Molto nota (e molto conosciuta nelle aziende) la matrice BCG (Boston Consulting Group), che dà indicazioni su come orientare gli investimenti sul portafoglio aziendale (qui sotto). Prevede di classificare i prodotti di un listino secondo quota di mercato e crescita del settore dove sono posizionati, e decidere così chi gode di pubblicità e promozioni e chi finanzia.

A Quota alta mercato statico	B Quota alta mercato dinamico
C Quota bassa mercato statico	D Quota bassa mercato dinamico

Le indicazioni operative sono: i prodotti A hanno alta quota di mercato, ma vivono in un settore che non cresce. Saranno, dal punto di vista operativo, ‘mucche da mungere’ (*cash cows*), su cui non si investirà, ma che finanzieranno altri progetti. I prodotti B saranno articoli che si autofinzieranno e che potranno anche godere dei proventi dei prodotti A. i prodotti C siano lasciati al loro destino: non hanno sfondato, e inoltre il loro mercato non si muove in modo brillante. Il *busillis* è costituito dai prodotti D: il loro mercato cresce, ma hanno una quota di mercato bassa. Si deciderà volta per volta se possono essere avviati alla crescita o se abbandonarli. Un'altra matrice contemplata nel manuale è quella che aiuta a gestire complimenti e critiche. Ne ripareremo in un'altra occasione.

Altri modelli si presentano un po' simili alle matrici, ma in realtà non presuppongono la classificazione di elementi tramite due variabili, bensì sono come dei veri e propri cassetti dove riporre oggetti simili, come quando si mettono in un comparto i calzini, nell'altro le camicie e così via. Si intende che anche questa impostazione può essere molto utile, perché si

possono elaborare strategie e azioni diverse per i vari gruppi di elementi o comunque si ha la coscienza di avere costruito insieme omogenei da affrontare in modo analogo.

Come affrontare un dilemma

Accettare o no un'offerta di lavoro che modifica totalmente il modo di vivere? Trasferirsi in un appartamento nuovo cambiando zona e abitudini? Compire il grande passo del matrimonio? Quante volte ci si trova davanti a un bivio che potrebbe cambiare radicalmente la nostra vita e si è esitanti, perché ci sono dei pro e dei contro. Sembra che Yogi Berra, allenatore e creatore di aforismi surreali (un po' come il nostro Giovanni Trapattoni) molto noto negli USA, una volta abbia affermato: “E quando arrivi a un bivio, prendilo”. Quella volta il coach aveva ragione. L'assurdità era solo apparente, perché stava dando indicazioni per andare a trovarlo. A un certo punto c'era una biforcazione, ma entrambe le strade conducevano a casa sua. Nella realtà ciò non avviene quasi mai: ci sono vite diverse secondo la decisione presa. Qualcosa di simile al film *Sliding doors*, anche se lì non c'erano scelte ma casualità.

Il consiglio dei due Autori, in questo caso, non è quello di fare semplicemente la lista delle positività e delle negatività, ma di chiedersi: “che cosa mi attira?” e “che cosa mi trattiene?”. Messa così, diventa più chiaro capire i propri sentimenti e prendere la decisione più dolce (o meno amara). ■



Gli essenziali della salute per te e il tuo bambino



Estromineral Serena, per i disturbi della menopausa

La carenza di estrogeni, condizione di base della menopausa, determina, come noto, la presenza di alcuni disturbi che, variabili da persona a persona, comprendono, tra i più frequenti, vampate, sudorazione notturna, palpitazioni, insonnia, irritabilità, ansia e alterazioni dell'umore, spesso associati a senso di affaticamento e spossatezza durante l'arco della giornata.

Per ritrovare il proprio equilibrio e vivere serenamente questa condizione, una buona pratica deriva sicuramente da uno stile di vita attivo, che preveda per esempio 30 minuti al giorno di camminata a passo svelto, in modo da contrastare il senso di astenia. E' inoltre utile adottare una dieta varia ed equilibrata, affiancata in caso di necessità da integratori specifici per questa fase della vita.

Estromineral Serena, con isoflavoni di soia, fermenti lattici, magnolia, calcio, magnesio e vitamina D3, è un integratore alimentare pensato appositamente per l'integrazione delle donne durante la menopausa.

L'estratto secco di soia, titolato in isoflavoni, aiuta a contrastare i disturbi della menopausa. Calcio, magnesio e vitamina D3 contribuiscono al buon mantenimento delle ossa.

Modalità d'uso: una compressa al giorno, lontano dai pasti.

Formati e prezzi consigliati. *Estromineral Serena 20 compresse*: prezzo consigliato al pubblico: 23,30 euro; *Estromineral Serena 40 compresse*: prezzo consigliato al pubblico: 38,10 euro.

Iperidrosi plantare: Dermafresh Emulsione Ipersudorazione Piedi

Durante la sessione di Yoga può capitare di avere la spiacevole sensazione di scivolare sul tappetino. Spesso tendiamo a identificare come colpevole proprio quest'ultimo, ma non è sempre così. Soprattutto all'inizio, può risultare difficile capire come distribuire correttamente il peso nell'esecuzione degli asana. Questo li rende ancora più impegnativi, aumentando il rischio di scivolamento e quindi di lesione.

Se poi si è propensi a sudare molto,



in particolar modo nei piedi, sarà ancora più complicato mantenere le posizioni.

A questo disagio, esiste fortunatamente un rimedio efficace: *Dermafresh Ipersudorazione Emulsione Piedi*, formulato appositamente per contrastare l'iperidrosi ai piedi, un problema tanto comune quanto fastidioso. L'ideale anche per neutralizzare gli sgradevoli odori dovuti all'eccessiva sudorazione.

Dermafresh Ipersudorazione Emulsione Piedi utile in caso di eccessiva traspirazione del piede (iperidrosi plantare). Aiuta a combattere il cattivo odore e la secchezza della cute mentre rinfresca e ammorbidisce la pelle.

Dermafresh Ipersudorazione Emulsione Piedi è un deodorante a lunga durata, contrasta le screpolature interdigitali della cute, rinfresca e ammorbidisce la pelle.



Saugella You Fresh No Stress: dedicata a ogni donna attiva

Giornate che sembrano non finire mai, tra scuola, ufficio e i mille impegni che si accumulano... E alla fine arriva lo stress!

Saugella, il brand di Viatris che da 50 anni sostiene il benessere intimo delle donne all'insegna del concept 'Femminile Singolare', ha ideato una nuova promo dedicata a tutte le donne attive per invitarle a prendersi quotidianamente una pausa di benessere.

Il kit *YouFresh No Stress* di *Saugella* è disponibile in farmacia: è composto dal prodotto *Saugella You Fresh* da 200 ml, due *patch* refrigeranti per occhi e la fascia da *skincare* per capelli in omaggio in tre varianti, per accendere di colore i momenti di relax.



Una promo pensata per tutte le donne attive ogni giorno, dedicata in particolare alle nuove generazioni ma anche a chi trascorre molto tempo fuori casa. Per questo *Saugella* propone un detergente delicato ma efficace come *You Fresh*, in grado di donare una prolungata sensazione di benessere che si accompagna per tutta la giornata. Il formato stesso del *bundle* rispecchia la filosofia di *Saugella*, brand da sempre impegnato a prendersi cura del benessere intimo di ogni donna, nel senso più ampio del termine. Le pratiche *patch* occhi refrigeranti unite alla fascia da *skincare* sono comode in questo senso, andando a completare il kit di pronto intervento anti-stress!

La promo *YouFresh No Stress* firmata *Saugella* si compone di:

- *Saugella YouFresh* 200 ml: detergente intimo quotidiano con estratto di *Thymus vulgaris*, antibatterico naturale, *Calendula Officinalis* e tensioattivi con attività delicatamente detergente e idratante; una formula che offre una freschezza delicata e prolungata. Ideale in particolare per teenager e per chi trascorre molto tempo fuori casa;
- due *patch* refrigeranti per occhi, facili da applicare e decorate con frasi divertenti per aggiungere un tocco di ironia alla vostra pausa di relax, da sole o con le amiche;
- La fascia da *skincare* per capelli, un must del beauty case dai colori vivaci e adatti a tutte le età.

La limited edition *Saugella YouFresh No Stress* è disponibile in farmacia al prezzo consigliato di € 8,50).

Fave di Fuca Gentile, con Altea e Malva per l'intestino delicato

Una corretta alimentazione è fondamentale per la nostra salute. In un'epoca in cui la tentazione dei cibi ricchi di grassi e delle bevande zuccherate è sempre presente, diventa importante riflettere sulle conseguenze che un'errata alimentazione può provocare sulla salute del nostro corpo e sul nostro benessere intestinale.



Disturbi gastrointestinali come la stitichezza possono manifestarsi come conseguenza di una dieta sbilanciata e poco salutare. In questo contesto, è essenziale prendere consapevolezza dell'importanza di adottare abitudini alimentari sane, privilegiando cibi nutrienti e naturali, e limitando il consumo di alimenti nocivi. Quando ciò non basta è possibile rivolgersi a prodotti specifici come *Fave di Fuca Gentile*, l'integratore che agisce sulla regolarità del transito intestinale, per chi è alla ricerca di un rimedio 'gentile' con azione dalla sera alla mattina.

The collage features a variety of Alvimedica products:

- Adjustable Knee Support:** A black brace with blue straps, shown on a leg.
- Adjustable Wrist Support:** A black brace with blue straps, shown on a hand.
- Digital Sphygmomanometer:** A black device with a digital display showing blood pressure and heart rate.
- Adhesive Dressings:** Two boxes of sterile adhesive dressings in non-woven fabric, one 10x15 cm and one 10x6 cm, each containing 5 dressings.
- Baby Wipes:** A box of 100 wipes and a package of 20 wipes, both labeled "Saliwette Bambino".
- Hand Sanitizers:** A bottle of 200 ml and a package of 10, both labeled "Saliwette".
- Adult Hygiene Sheets:** A package of 20 sheets labeled "Saliwette Igiene Adulti".
- Glasses:** A pair of tortoiseshell glasses resting on a yellow surface.



2024
LISTINO

Listino Prodotti

SETTORE MERCEOLOGICO A

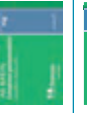
PRODOTTO	AIC	NOME PRODOTTO E SPECIALITÀ DI RIFERIMENTO	CONFEZIONE	UNITÀ DI IMBALLO	CLASSE	PREZZO PUBB.
	 A033868011	ACICLOVIR ALMUS ZOVIRAX	800mg compresse 35 compresse	50	A	€ 25,04
	 A037499011	ALENDRONATO ALMUS FOSAMAX	70mg compresse rivestite con film 4 compresse	240	A	€ 13,48
	 A039389186	AMLODIPINA ALMUS NORVASC	5mg compresse 28 compresse	240	A	€ 3,74
	 A039389212	AMLODIPINA ALMUS NORVASC	10mg compresse 14 compresse	240	A	€ 3,26
	 A039389263	AMLODIPINA ALMUS NORVASC	10mg compresse 30 compresse	240	A	€ 5,73
	 A033676014	AMOXICILLINA ALMUS AMOX	1g compresse 12 compresse	150	A	€ 3,27
	 A046580015	AMOXICILLINA E ACIDO CLAVULANICO ALMUS AUGMENTIN	875mg + 125mg polvere per sosp. orale 12 bustine	50	A	€ 7,90
	 A046285019	AMOXICILLINA E ACIDO CLAVULANICO ALMUS PHARMA AUGMENTIN	875mg + 125mg compr. rivestite con film - 12 compresse	240	A	€ 7,90
	 A036542013	ATENOLOLO ALMUS TENORMIN	100mg compresse 42 compresse divisibili	168	A	€ 5,53
	 A045614029	ATORVASTATINA ALMUS PHARMA TORVAST	10mg compresse rivestite con film 30 compresse	216	A	€ 4,35
	 A045614056	ATORVASTATINA ALMUS PHARMA TORVAST	20mg compresse rivestite con film 30 compresse	216	A	€ 7,96
	 A045614082	ATORVASTATINA ALMUS PHARMA TORVAST	40mg compresse rivestite con film 30 compresse	216	A	€ 9,56
	 A045614118	ATORVASTATINA ALMUS PHARMA TORVAST	80mg compresse rivestite con film 30 compresse	126	A	€ 13,00

PRODOTTO	AIC	NOME PRODOTTO E SPECIALITÀ DI RIFERIMENTO	CONFEZIONE	UNITÀ DI IMBALLO	CLASSE	PREZZO PUBB.
	 A039257011	AZITROMICINA ALMUS ZITROMAX	500mg compresse rivestite con film 3 compresse	176	A	€ 6,32
	 A038810141	BISOPROLOLO ALMUS CONGESCOR	2,5mg compresse rivestite con film 28 compresse	304	A	€ 2,59
	 A038810331	BISOPROLOLO ALMUS CONGESCOR	5mg compresse rivestite con film 28 compresse	304	A	€ 4,48
	 A038810533	BISOPROLOLO ALMUS CONGESCOR	10mg compresse rivestite con film 28 compresse	304	A	€ 4,91
	 A036471011	CARVEDILOLO ALMUS DILATREND	6,25mg compresse 28 compresse	220	A	€ 3,62
	 A036471023	CARVEDILOLO ALMUS DILATREND	25mg compresse 30 compresse	220	A	€ 6,06
	 A036579035	CEFTAZIDIMA ALMUS GLAZIDIM	1g/3ml 1 fl polv. + 1 fl solv uso intramuscolare	240	A	€ 4,63
	 A036065035	CEFTRIAXONE ALMUS ROCEFIN	1g/3,5ml 1 fl polv. + 1 fl solv uso intramuscolare	240	A	€ 4,96
	 A037904012	CIPROFLOXACINA ALMUS CIPROXIN	250mg compresse rivestite con film 10 compresse	96	A	€ 3,52
	 A037904024	CIPROFLOXACINA ALMUS CIPROXIN	500mg compresse rivestite con film 6 compresse	96	A	€ 6,13
	 A037904036	CIPROFLOXACINA ALMUS CIPROXIN	750mg compresse rivestite con film 12 compresse	72	A	€ 16,63
	 A036971012	CITALOPRAM ALMUS PHARMA ELOPRAM	40mg/ml gocce orali 15ml flacone	192	A	€ 7,15
	 A036434013	CITALOPRAM ALMUS ELOPRAM	20mg compresse rivestite con film 28 compresse	100	A	€ 6,29
	 A039688039	CLARITROMICINA ALMUS KLACID	500mg compresse rivestite con film 14 compresse	240	A	€ 8,01

PRODOTTO	AIC	NOME PRODOTTO E SPECIALITÀ DI RIFERIMENTO	CONFEZIONE	UNITÀ DI IMBALLO	CLASSE	PREZZO PUBB.
	 A044616011	CLOPIDOGREL ALMUS PLAVIX	75mg 28 compresse rivestite con film	360	A	€ 12,35
	 A035242015	DICLOFENAC ALMUS VOLTAREN	75mg/3ml sol iniett. uso intramuscolare 5 fiale da 3ml	144	A	€ 2,16
	 A038768038	DONEPEZIL ALMUS ARICEPT	5mg compresse rivestite con film 28 compresse	168	A	€ 13,00
	 A038768091	DONEPEZIL ALMUS ARICEPT	10mg compresse rivestite con film 28 compresse	120	A	€ 18,00
	 A037650013	DOXAZOSINA ALMUS CARDURA	2mg compresse 30 compresse divisibili	208	A	€ 7,43
	 A037650025	DOXAZOSINA ALMUS CARDURA	4mg compresse 20 compresse divisibili	208	A	€ 6,48
	 A037650037	DOXAZOSINA ALMUS CARDURA	4mg compresse 30 compresse divisibili	112	A	€ 8,26
	 A036595027	ENALAPRIL ALMUS ENAPREN	20mg compresse 14 compresse divisibili	100	A	€ 2,94
	 A036595039	ENALAPRIL ALMUS ENAPREN	20mg compresse 28 compresse divisibili	100	A	€ 4,81
	 A036595015	ENALAPRIL ALMUS ENAPREN	5mg compresse 28 compresse divisibili	100	A	€ 3,09
	 A044705010	ESOMEPRAZOLO ALMUS PHARMA NEXIUM	20mg capsule rigide gastroresistenti 14 capsule	90	A	€ 5,88
	 A044705059	ESOMEPRAZOLO ALMUS PHARMA NEXIUM	20mg capsule rigide gastroresistenti 28 capsule	60	A	€ 8,42
	 A044705034	ESOMEPRAZOLO ALMUS PHARMA NEXIUM	40mg capsule rigide gastroresistenti 14 capsule	90	A	€ 7,64
	 A044705061	ESOMEPRAZOLO ALMUS PHARMA NEXIUM	40mg capsule rigide gastroresistenti 28 capsule	60	A	€ 10,92

PRODOTTO	AIC	NOME PRODOTTO E SPECIALITÀ DI RIFERIMENTO	CONFEZIONE	UNITÀ DI IMBALLO	CLASSE	PREZZO PUBB.
	 A045909013	EZETIMIBE SIMVASTATINA ALMUS INEGY	10mg+10mg compresse 30 compresse	240	A	€ 17,10
	 A045909025	EZETIMIBE SIMVASTATINA ALMUS INEGY	10mg+20mg compresse 30 compresse	240	A	€ 17,82
	 A045909037	EZETIMIBE SIMVASTATINA ALMUS INEGY	10mg+40mg compresse 30 compresse	240	A	€ 18,40
	 A039680018	FINASTERIDE ALMUS PROSCAR	5mg compresse rivestite con film 15 compresse	300	A	€ 7,88
	 A037864016	FLUCONAZOLO ALMUS DIFLUCAN	100mg capsule rigide 10 capsule	168	A	€ 26,63
	 A037864028	FLUCONAZOLO ALMUS DIFLUCAN	150mg capsule rigide 2 capsule	168	A	€ 8,28
	 A037864030	FLUCONAZOLO ALMUS DIFLUCAN	200mg capsule rigide 7 capsule	168	A	€ 33,52
	 A035033024	FLUOXETINA ALMUS PROZAC	20mg capsule rigide 28 capsule	300	A	€ 6,10
	 A036009013	GABAPENTIN ALMUS NEURONTIN	100mg capsule rigide 50 capsule	144	A	€ 6,00
	 A036009025	GABAPENTIN ALMUS NEURONTIN	300mg capsule rigide 50 capsule	108	A	€ 18,00
	 A036009037	GABAPENTIN ALMUS NEURONTIN	400mg capsule rigide 30 capsule	180	A	€ 12,00
	 A037265016	LANSOPRAZOLO ALMUS LANSOX	15mg capsule rigide 14 capsule	96	A	€ 3,86
	 A037265030	LANSOPRAZOLO ALMUS LANSOX	15mg capsule rigide 28 capsule	56	A	€ 6,72
	 A037265028	LANSOPRAZOLO ALMUS LANSOX	30mg capsule rigide 14 capsule	96	A	€ 6,18

PRODOTTO	AIC	NOME PRODOTTO E SPECIALITÀ DI RIFERIMENTO	CONFEZIONE	UNITÀ DI IMBALLO	CLASSE	PREZZO PUBB.
	 A037265042	LANSOPRAZOLO ALMUS LANSOX	30mg capsule rigide 28 capsule	56	A	€ 10,75
	 A046020018	LETROZOLO ALMUS FEMARA	2,5mg compresse rivestite con film 30 compresse	400	A	€ 66,06
	 A040529101	LEVETIRACETAM ALMUS KEPPRA	500mg compresse rivestite con film 60 compresse	70	A	€ 37,67
	 A040529265	LEVETIRACETAM ALMUS KEPPRA	1000mg compresse rivestite con film 30 compresse	126	A	€ 36,16
	 A040373021	LEVOFLOXACINA ALMUS LEVOXACIN	250mg compresse rivestite con film 5 compresse	260	A	€ 3,90
	 A040373060	LEVOFLOXACINA ALMUS LEVOXACIN	500mg compresse rivestite con film 5 compresse	260	A	€ 6,25
	 A039380213	LOSARTAN ALMUS LORTAAN	50mg compresse rivestite con film 28 compresse	400	A	€ 8,25
	 A039380290	LOSARTAN ALMUS LORTAAN	100mg compresse rivestite con film 28 compresse	280	A	€ 10,50
	 A039909041	LOSARTAN IDROCLOROTIAZIDE ALMUS HIZAAR	50mg + 12,5 mg compresse rivestite con film - 28 compresse	280	A	€ 6,90
	 A039909128	LOSARTAN IDROCLOROTIAZIDE ALMUS FORZAAR	100mg + 25 mg compresse rivestite con film - 28 compresse	270	A	€ 6,90
	 A039856024	MANDIPINA ALMUS IPERTEN	20mg compresse 28 compresse	100	A	€ 11,33
	 A045018037	METFORMINA ALMUS GLUCOPHAGE	500mg compresse rivestite con film 30 compresse	300	A	€ 1,27
	 A045018177	METFORMINA ALMUS GLUCOPHAGE	500mg compresse rivestite con film 50 compresse	192	A	€ 1,97
	 A045018076	METFORMINA ALMUS GLUCOPHAGE	850mg compresse rivestite con film 40 compresse	120	A	€ 2,53

PRODOTTO	AIC	NOME PRODOTTO E SPECIALITÀ DI RIFERIMENTO	CONFEZIONE	UNITÀ DI IMBALLO	CLASSE	PREZZO PUBB.
	 A045018153	METFORMINA ALMUS GLUCOPHAGE	1000mg compresse rivestite con film 60 compresse	120	A	€ 3,64
	 A037988211	MIRTAZAPINA ALMUS REMERN	30mg compresse orodispersibili 30 compresse	128	A	€ 16,17
	 A034200028	NIMESULIDE ALMUS AULIN	100mg granulato per sosp. orale - 30 bustine	42	A	€ 2,36
	 A043498017	OMEPRAZOLO ALMUS PHARMA LOSEC	10mg capsule rigide gastroresistenti 14 capsule	100	A	€ 3,09
	 A043498043	OMEPRAZOLO ALMUS PHARMA LOSEC	10mg capsule rigide gastroresistenti 28 capsule	60	A	€ 4,64
	 A043498029	OMEPRAZOLO ALMUS PHARMA LOSEC	20mg capsule rigide gastroresistenti 14 capsule	100	A	€ 5,63
	 A043498056	OMEPRAZOLO ALMUS PHARMA LOSEC	20mg capsule rigide gastroresistenti 28 capsule	60	A	€ 8,45
	 A038730038	PANTOPRAZOLO ALMUS PANTECTA	20mg compresse gastroresistenti 14 compresse	90	A	€ 3,94
	 A038730053	PANTOPRAZOLO ALMUS PANTECTA	20mg compresse gastroresistenti 28 compresse	90	A	€ 5,92
	 A038730040	PANTOPRAZOLO ALMUS PANTECTA	40mg compresse gastroresistenti 14 compresse	90	A	€ 7,30
	 A038730065	PANTOPRAZOLO ALMUS PANTECTA	40mg compresse gastroresistenti 28 compresse	90	A	€ 10,94
	 A038932048	PAROXETINA ALMUS SEROXAT	20mg compresse rivestite con film 28 compresse	60	A	€ 6,49
	 A038472078	PERINDOPRIL ALMUS COVERSYL	4mg compresse 30 compresse	168	A	€ 7,14
	 A040536031	PRAVASTATINA ALMUS SELECTIN	20mg compresse 10 compresse	168	A	€ 1,41

PRODOTTO	AIC	NOME PRODOTTO E SPECIALITÀ DI RIFERIMENTO	CONFEZIONE	UNITÀ DI IMBALLO	CLASSE	PREZZO PUBB.
	 A040536171	PRAVASTATINA ALMUS SELECTIN	40mg compresse 14 compresse	96	A	€ 6,00
	 A042216046	RAMIPRIL ALMUS TRIA TEC	2,5mg compresse 28 compresse	160	A	€ 2,74
	 A042216200	RAMIPRIL ALMUS TRIA TEC	5mg compresse 14 compresse	320	A	€ 2,17
	 A042216224	RAMIPRIL ALMUS TRIA TEC	5mg compresse 28 compresse	160	A	€ 4,00
	 A042216402	RAMIPRIL ALMUS TRIA TEC	10mg compresse 28 compresse	160	A	€ 5,69
	 A044495226	ROSUVASTATINA ALMUS CRESTOR	5mg compresse rivestite con film 28 compresse	120	A	€ 5,35
	 A044495582	ROSUVASTATINA ALMUS CRESTOR	10mg compresse rivestite con film 28 compresse	120	A	€ 6,50
	 A044495947	ROSUVASTATINA ALMUS CRESTOR	20mg compresse rivestite con film 28 compresse	120	A	€ 9,83
	 A036806014	SERTRALINA ALMUS ZOLOFT	50mg compresse rivestite con film 30 compresse	208	A	€ 6,00
	 A036806026	SERTRALINA ALMUS ZOLOFT	100mg compresse rivestite con film 30 compresse	208	A	€ 11,99
	 A037809175	SIMVASTATINA ALMUS ZOCOR	20mg compresse rivestite con film 28 compresse	240	A	€ 5,62
	 A037809302	SIMVASTATINA ALMUS ZOCOR	40mg compresse rivestite con film 28 compresse	240	A	€ 8,81
	 A036954016	TAMSULOSINA ALMUS OMNIC	0,4mg capsule rigide a rilascio modificato 20 capsule	208	A	€ 4,41
	 A041637024	TELMISARTAN ALMUS MICARDIS	40mg compresse 28 compresse	120	A	€ 4,00

PRODOTTO	AIC	NOME PRODOTTO E SPECIALITÀ DI RIFERIMENTO	CONFEZIONE	UNITÀ DI IMBALLO	CLASSE	PREZZO PUBB.
	 A041637036	TELMISARTAN ALMUS MICARDIS	80mg compresse 28 compresse	88	A	€ 5,50
	 A035825013	TICLOPIDINA ALMUS TIKLID	250mg compresse rivestite 30 compresse	100	A	€ 3,27
	 A041076011	VALSARTAN ALMUS TAREG	40mg compresse rivestite con film 14 compresse	100	A	€ 2,40
	 A041076062	VALSARTAN ALMUS TAREG	80mg compresse rivestite con film 28 compresse	100	A	€ 5,60
	 A041076100	VALSARTAN ALMUS TAREG	160mg compresse rivestite con film 28 compresse	70	A	€ 7,20
	 A042208037	VALSARTAN E IDROCLOROTIAZIDE ALMUS COTAREG	80mg+12,5mg compresse rivestite con film - 28 compresse	160	A	€ 4,95
	 A042208177	VALSARTAN E IDROCLOROTIAZIDE ALMUS COTAREG	160mg+12,5mg compresse rivestite con film - 28 compresse	160	A	€ 6,15
	 A042208316	VALSARTAN E IDROCLOROTIAZIDE ALMUS COTAREG	160mg+25mg compresse rivestite con film - 28 compresse	160	A	€ 6,15

SETTORE MERCEOLOGICO C

PRODOTTO	AIC	NOME PRODOTTO E SPECIALITÀ DI RIFERIMENTO	CONFEZIONE	UNITÀ DI IMBALLO	PREZZO PUBB.
----------	-----	--	------------	---------------------	-----------------

		TADALAFIL ALMUS CIALIS	5mg 28 compresse rivestite con film	-	€ 50,00
		TADALAFIL ALMUS CIALIS	10mg 4 compresse rivestite con film	-	€ 24,00
		TADALAFIL ALMUS CIALIS	20mg 4 compresse rivestite con film	-	€ 30,00
		TADALAFIL ALMUS CIALIS	20mg 8 compresse rivestite con film	-	€ 50,00

PRODOTTO	AIC	NOME PRODOTTO E SPECIALITÀ DI RIFERIMENTO	CONFEZIONE	UNITÀ DI IMBALLO	PREZZO PUBB.
----------	-----	--	------------	---------------------	-----------------

		ACETILCISTEINA ALMUS FLUMUCIL	300mg/3ml sol.iniett. e da nebuliz. e per instillaz. - 5 fiale da 3ml	144	€ 5,80
		ACICLOVIR ALMUS ZOVIRAX	5% crema tubo 10g	330	€ 9,90
		BROMAZEPAM ALMUS LEXOTAN	2.5mg/ml gocce orali 20ml flacone	240	€ 7,00
		DELORAZEPAM ALMUS EN	1mg/ml gocce orali 20ml flacone	210	€ 8,90
		GENTAMICINA E BETAMETASONA ALMUS GENTALYN BETA	0,1% + 0,1% crema tubo 30g	117	€ 12,80
		GENTAMICINA ALMUS GENTALYN	0.1g/100g crema tubo 30g	117	€ 12,80
		LORAZEPAM ALMUS TAVOR	1mg compresse rivestite con film 20 compresse	252	€ 6,30
		LORAZEPAM ALMUS TAVOR	2.5mg compresse rivestite con film 20 compresse divisibili	252	€ 7,20
		LORMETAZEPAM ALMUS MINIAS	2.5mg/ml gocce orali 20ml flacone	240	€ 9,40
		SILDENAFIL ALMUS VIAGRA	100 mg compresse rivestite con film 4 compresse	360	€ 48,40
		SILDENAFIL ALMUS VIAGRA	50 mg compresse rivestite con film 4 compresse	360	€ 29,70
		SILDENAFIL ALMUS VIAGRA	100 mg compresse rivestite con film 8 compresse	360	€ 83,60
		SILDENAFIL ALMUS VIAGRA	50 mg compresse rivestite con film 8 compresse	360	€ 48,40

SETTORE MERCEOLOGICO SOP E OTC

PRODOTTO	AIC	NOME PRODOTTO E SPECIALITÀ DI RIFERIMENTO	CONFEZIONE	UNITÀ DI IMBALLO	CLASSE	PREZZO PUBBL.
		ACICLOVIR ALVAX PHARMA ZOVIRAX LABIALE	5% crema tubo 3g	330	C OTC	*€ 8,80
		CLARILAX STITICHEZZA GLICEROLO	Adulti 6,75 g soluzione rettale 6 microdismi	60	C OTC	*€ 5,30
		LATTULOSIO ALVAX LAEVOLAC	66,7% sciroppo 200ml flacone	15	C SOP	*€ 8,00
		NIROLEX FEBBRE E DOLORE PARACETAMOLO	500mg compresse 20 compresse	180	OTC	*€ 5,30
		NIROLEX TOSSE E CATARRO BISOLVON	4mg/5ml sciroppo 250ml flacone	15	OTC	*€ 7,50
		NIROLEX TOSSE SECCA DESTROMETORFANO	30mg/10ml sciroppo 150ml flacone	25	C OTC	*€ 9,80

I prezzi indicati sono quelli in vigore al momento della stampa e possono subire variazioni in caso di eventuali modifiche imposte dalle Autorità o dal mercato
* PREZZO CONSIGLIATO

 Per informazioni sulla sicurezza dei prodotti
o per segnalazioni di eventi avversi e osservazioni sulla qualità:
Tel. 0185 372 782 - Fax 0185 372 738 - farmacovigilanza@almusgenerici.it

SETTORE MERCEOLOGICO EX GALENICO

PRODOTTO	AIC	NOME PRODOTTO E SPECIALITÀ DI RIFERIMENTO	CONFEZIONE	UNITÀ DI IMBALLO	CLASSE	PREZZO PUBBL.
		ACIDO BORICO ALVAX	3% soluzione cutanea 500ml flacone	12	C SOP	*€ 4,40
		ARGENTO PROTEINATO ALVAX	Bambini 0,5% gocce nasali e auricolari, soluz. - 10ml flacone	25	C SOP	*€ 4,40
		ARGENTO PROTEINATO ALVAX	Adulti 1% gocce nasali e auricolari, soluz. - 10ml flacone	25	C SOP	*€ 4,40
		ARGENTO PROTEINATO ALVAX	Adulti 2% gocce nasali e auricolari, soluz. - 10ml flacone	25	C SOP	*€ 4,40
		CANFORA ALVAX	10% soluzione cutanea flacone 100ml soluzione idroalcolica	25	C SOP	*€ 5,60
		CANFORA ALVAX	10% soluzione cutanea 100ml flacone soluzione oleosa	25	C SOP	*€ 4,90
		CLARILAXINA STITICHEZZA GLICEROLO	Adulti 2250mg supposte 18 supposte	60	C OTC	*€ 5,30
		ICTAMMOLO ALVAX	10% unguento tubo 30g	25	C SOP	*€ 4,90
		IODIO ALVAX	7% / 5% soluzione cutanea alcoolica 20ml flacone	24	C SOP	*€ 4,30
		IODIO ALVAX	7% / 5% soluzione cutanea alcoolica 50ml flacone	24	C SOP	*€ 5,40
		MENTOLO ALVAX	1% polvere cutanea flacone 100g	24	GAL	*€ 4,50

Per informazioni commerciali
contatta il tuo Responsabile Clienti di Zona

Catalogo prodotti



Codice Paraf	Descrizione prodotto	Iva	Prezzo consigliato al pubblico (€)
977827789	APPARECCHIO AEROSOL NEB T-1500 ADVANCED	22	89,900
904902929	APPARECCHIO AEROSOL NEB T-600 PLUS	22	54,900
977827791	DOCCIA NASALE	22	19,900
934297553	KIT ACCESSORI AEROSOL 7 PZ	22	9,900
973477021	COPRISONDA TERMOMETRO AURICOLARE A INFRAROSSI	5	5,000
934723406	TERMOMETRO AURICOLARE A INFRAROSSI	5	42,900
904578539	TERMOMETRO DIGITALE	5	5,900
938847074	TERMOMETRO DIGITALE CON PUNTA FLESSIBILE	5	8,500
932164318	TEST DI GRAVIDANZA ESITO PRECOCE 1 PZ	22	14,900
939154441	TEST DI OVULAZIONE 7 PZ	22	28,900
904578440	TEST GRAVIDANZA 1 PZ	22	14,500
904578453	TEST GRAVIDANZA 2PZ	22	20,900
932078330	PRONTOTEST CONTEN. URINE PRELIEVO SOTTOVUOTO	22	1,200
904578489	PRONTOTEST CONTENITORE STERILE FECI	22	1,000
904578503	PRONTOTEST CONTENITORE URINE 10 ML	5	0,900
904578515	PRONTOTEST CONTENITORE URINE 24ORE	22	4,900
904578491	PRONTOTEST CONTENITORE URINE TAPPO A VITE	22	1,000
904570619	ACQUA OSSIGENATA 10VOL 200 ML	22	1,400
939137651	ALCOOL ETILICO DENATURATO 90,1° - 250 ML	22	2,000
939137663	ALCOOL ETILICO DENATURATO 90,1° - 500 ML	22	3,300
939137675	ALCOOL ETILICO DENATURATO 90,1° - 1000 ML	22	5,500
904570621	GLICEROLO LIQUIDO 50 ML	22	3,000
904570645	OLIO DI RICINO - FLACONE 50 G	22	3,000
904570658	OLIO MANDORLE DOLCI 50 ML	22	4,000
904570710	OLIO VASELINA 200 ML	22	4,500
904570722	OLIO VASELINA 500 ML	22	8,900
904570696	OLIO VASELINA 1 L	22	16,900
904578402	SODIO BICARBONATO POLVERE 100 G	22	2,200
904578414	SODIO BICARBONATO POLVERE 250 G	22	3,200
904578390	VASELINA BIANCA UNGUENTO 30 G	22	2,800
938992272	GUANTI IN LATTICE MONOUSO LARGE 8/8,5 100 PZ	5	11,500
938992258	GUANTI IN LATTICE MONOUSO - MEDIUM 7/7,5 100 PZ	5	11,500
938991801	GUANTI IN LATTICE MONOUSO SMALL 6/6,5 100 PZ	5	11,500
982754448	GUANTI IN LATTICE SENZA POLVERE LARGE 100 PZ	5	14,500

Codice Paraf	Descrizione prodotto	Iva	Prezzo consigliato al pubblico (€)
982754436	GUANTI IN LATTICE SENZA POLVERE MEDIUM 100 PZ	5	14,500
982754424	GUANTI IN LATTICE SENZA POLVERE SMALL 100 PZ	5	14,500
935755975	GUANTI IN VINILE SENZA POLVERE LARGE 100 PZ	5	10,500
935755951	GUANTI IN VINILE SENZA POLVERE MEDIUM 100 PZ	5	10,500
935755936	GUANTI IN VINILE SENZA POLVERE SMALL 100 PZ	5	10,500
904578527	BASTONCINI COTONATI 200 PZ	22	3,550
982754463	CREMA MANI ARANCIA E CANNELLA 100 ML	22	6,700
904578580	DISCHETTI LEVATRUCCO 100 PZ	22	2,800
938858901	DISCHETTI MAXI COTONE 50 PZ	22	3,500
938859055	DISCHETTI MAXI COTONE BAMBINI 80 PZ	22	3,500
904578616	FAZZOLETTINI CARTA 4 VELI 10X10	22	2,500
930891561	SALVIETTE CAMBIO PANNOLINO 72 PZ	22	3,800
931777318	SALVIETTE IGIENE ADULTI 24 PZ	22	4,500
938965910	SALVIETTE IGIENE INTIMA 12 PZ	22	3,300
938965946	SALVIETTE STRUCCANTI ACQUA MICELLARE 25 PZ	22	4,300
930249014	SPRAY IGIENE AURICOLARE 100 ML	22	10,900
933720740	SOLUZIONE FISIOLÓGICA FIALE 5 ML 30 PZ	22	7,500
933720738	SPRAY NASALE ISOTONICO 100 ML	22	11,200
931069140	CEROTTI TNT C/T ASSORTITI 20 PZ	22	4,500
931069064	COMPRESSE ADESIVE STERILI TNT 10X12,5 5 PZ	22	6,700
931069088	COMPRESSE ADESIVE STERILI TNT 10X15 5 PZ	22	7,800
931069090	COMPRESSE ADESIVE STERILI TNT 10X20 5 PZ	22	10,200
931069102	COMPRESSE ADESIVE STERILI TNT 10X25 5 PZ	22	10,900
931069001	COMPRESSE ADESIVE STERILI TNT 10X6 5 PZ	22	5,200
931069037	COMPRESSE ADESIVE STERILI TNT 10X8 5 PZ	22	6,100
931069114	COMPRESSE ADESIVE STERILI TNT 15X15 5 PZ	22	11,300
931068934	COMPRESSE ADESIVE STERILI TNT 7,2X5 5 PZ	22	3,300
931069241	COMPRESSE GARZA TNT STERILI 10X10 100 PZ	22	3,200
931069215	COMPRESSE GARZA TNT STERILI 10X10 25 PZ	22	1,200
931069254	COMPRESSE GARZA TNT STERILI 18X40 12 PZ	22	3,300
931069266	COMPRESSE GARZA TNT STERILI 36X40 12 PZ	22	4,500
931069189	STRISCIA TNT 50X6 CM 1 PZ	22	4,900
931069191	STRISCIA TNT 50X8 CM 1 PZ	22	5,500
978462125	BENDA ELASTICA COESIVA 10 CMX4M	22	4,600
978462137	BENDA ELASTICA COESIVA 12 CMX4M	22	5,000
978462099	BENDA ELASTICA COESIVA 4 CMX4M	22	3,200
978462101	BENDA ELASTICA COESIVA 6 CMX4M	22	3,700
978462113	BENDA ELASTICA COESIVA 8 CMX4M	22	4,200
904902968	BENDA GARZA ORLATA 10 CMX5M	22	2,000
904902970	BENDA GARZA ORLATA 5 CMX5M	22	1,500
904902982	BENDA GARZA ORLATA 7 CMX5M	22	1,800
905821942	CEROTTI ASSORTITI 16 PZ	22	3,900
905821928	CEROTTI IMPERMEABILI 20 PZ	22	3,900
905821866	CEROTTI TELA 20 PZ	22	4,100
905821916	CEROTTI TRASPARENTI 20 PZ	22	4,500

Codice Paraf	Descrizione prodotto	Iva	Prezzo consigliato al pubblico (€)
905821930	CEROTTI ULTRA PROTETTIVI 20 PZ	22	4,800
905821878	CEROTTO IMPERMEABILE 6 CMx1M	22	5,100
930173822	CEROTTO MICROPOROSO IN ROCCHETTO 1,25 CM X 5 M	22	3,500
930173834	CEROTTO MICROPOROSO IN ROCCHETTO 2,5 CM X 5 M	22	5,500
930173859	CEROTTO MICROPOROSO IN ROCCHETTO 5 CM X 5 M	22	8,500
905821892	CEROTTO TELA 6 CMx1M	22	5,800
904903174	COMPRESSA OCULARE ADESIVA STERILE IN COTONE 5 PZ	22	4,500
904903034	COMPRESSE GARZA 10X10 100 PZ	22	2,900
904903123	COMPRESSE GARZA 10X10 CM 50 PZ	22	1,900
904903313	COMPRESSE GARZA 10X10CM 25PZ	22	1,000
904903046	COMPRESSE GARZA 18X40 CM 12 PZ	22	2,900
904903109	COMPRESSE GARZA 36X40 CM 12 PZ	22	4,300
904902994	COTONE CHIRURGICO ASSORBENTE 50 G	22	2,200
904903008	COTONE CHIRURGICO ASSORBENTE 100 G	22	5,100
904903010	COTONE CHIRURGICO ASSORBENTE 250 G	22	1,500
904903022	COTONE CHIRURGICO ASSORBENTE 500 G	22	8,500
935602779	ALVITA OCCHIALI BEATRICE 1,00	4	14,500
935602781	ALVITA OCCHIALI BEATRICE 1,50	4	14,500
935602793	ALVITA OCCHIALI BEATRICE 2,00	4	14,500
935602805	ALVITA OCCHIALI BEATRICE 2,50	4	14,500
935602817	ALVITA OCCHIALI BEATRICE 3,00	4	14,500
935602829	ALVITA OCCHIALI BEATRICE 3,50	4	14,500
981430438	ALVITA OCCHIALI CASEY 1,00	4	14,500
981430440	ALVITA OCCHIALI CASEY 1,50	4	14,500
981430453	ALVITA OCCHIALI CASEY 2,00	4	14,500
981430477	ALVITA OCCHIALI CASEY 2,50	4	14,500
981430489	ALVITA OCCHIALI CASEY 3,00	4	14,500
981430491	ALVITA OCCHIALI CASEY 3,50	4	14,500
979818414	ALVITA OCCHIALI DONNEL 1,00	4	14,500
979818426	ALVITA OCCHIALI DONNEL 1,50	4	14,500
979818438	ALVITA OCCHIALI DONNEL 2,00	4	14,500
979818440	ALVITA OCCHIALI DONNEL 2,50	4	14,500
979818453	ALVITA OCCHIALI DONNEL 3,00	4	14,500
979818465	ALVITA OCCHIALI DONNEL 3,50	4	14,500
979818477	ALVITA OCCHIALI GABRY 1,00	4	14,500
979818489	ALVITA OCCHIALI GABRY 1,50	4	14,500
979818491	ALVITA OCCHIALI GABRY 2,00	4	14,500
979818503	ALVITA OCCHIALI GABRY 2,50	4	14,500
979818515	ALVITA OCCHIALI GABRY 3,00	4	14,500
979818527	ALVITA OCCHIALI GABRY 3,50	4	14,500
976192753	ALVITA OCCHIALI GIO 1,00	4	14,500
976192765	ALVITA OCCHIALI GIO 1,50	4	14,500
976192777	ALVITA OCCHIALI GIO 2,00	4	14,500
976192789	ALVITA OCCHIALI GIO 2,50	4	14,500
976192791	ALVITA OCCHIALI GIO 3,00	4	14,500

Codice Paraf	Descrizione prodotto	Iva	Prezzo consigliato al pubblico (€)
976192803	ALVITA OCCHIALI GIO 3,50	4	14,500
981430503	ALVITA OCCHIALI PAT 1,00	4	14,500
981430515	ALVITA OCCHIALI PAT 1,50	4	14,500
981430527	ALVITA OCCHIALI PAT 2,00	4	14,500
981430539	ALVITA OCCHIALI PAT 2,50	4	14,500
981430541	ALVITA OCCHIALI PAT 3,00	4	14,500
981430554	ALVITA OCCHIALI PAT 3,50	4	14,500
938777911	ALVITA OCCHIALI RITA 1,00	4	14,500
938777923	ALVITA OCCHIALI RITA 1,50	4	14,500
938777935	ALVITA OCCHIALI RITA 2,00	4	14,500
938777950	ALVITA OCCHIALI RITA 2,50	4	14,500
938777962	ALVITA OCCHIALI RITA 3,00	4	14,500
938777974	ALVITA OCCHIALI RITA 3,50	4	14,500
979818539	ALVITA OCCHIALI SIMON 1,00	4	14,500
979818554	ALVITA OCCHIALI SIMON 1,50	4	14,500
979818566	ALVITA OCCHIALI SIMON 2,00	4	14,500
979818578	ALVITA OCCHIALI SIMON 2,50	4	14,500
979818580	ALVITA OCCHIALI SIMON 3,00	4	14,500
979818592	ALVITA OCCHIALI SIMON 3,50	4	14,500
935603213	ALVITA OCCHIALI VINCE 1,00	4	14,500
935603225	ALVITA OCCHIALI VINCE 1,50	4	14,500
935603237	ALVITA OCCHIALI VINCE 2,00	4	14,500
935603249	ALVITA OCCHIALI VINCE 2,50	4	14,500
935603252	ALVITA OCCHIALI VINCE 3,00	4	14,500
935603264	ALVITA OCCHIALI VINCE 3,50	4	14,500
976192690	ALVITA OCCHIALI ZINNIA 1,00	4	14,500
976192702	ALVITA OCCHIALI ZINNIA 1,50	4	14,500
976192714	ALVITA OCCHIALI ZINNIA 2,00	4	14,500
976192726	ALVITA OCCHIALI ZINNIA 2,50	4	14,500
976192738	ALVITA OCCHIALI ZINNIA 3,00	4	14,500
976192740	ALVITA OCCHIALI ZINNIA 3,50	4	14,500
935281675	CAVIGLIERA MISURA 1 20-22 CM	22	19,900
935281687	CAVIGLIERA MISURA 2 22-24 CM	22	19,900
935281699	CAVIGLIERA MISURA 3 24-26 CM	22	19,900
974479661	COLLARE CERVICALE MORBIDO MISURA 1 30-36 CM	22	13,500
974479673	COLLARE CERVICALE MORBIDO MISURA 2 36-42 CM	22	13,500
974479685	COLLARE CERVICALE MORBIDO MISURA 3 42-48 CM	22	13,500
974479697	FASCIA ADDOMINALE ELASTICA MISURA 1 75-90 CM	22	29,900
974479709	FASCIA ADDOMINALE ELASTICA MISURA 2 90-105 CM	22	29,900
974479711	FASCIA ADDOMINALE ELASTICA MISURA 3 105-120 CM	22	29,900
935282246	FASCIA ADDOMINALE MIS 1 75-95 CM	22	26,500
935282259	FASCIA ADDOMINALE MIS 2 95-110 CM	22	26,500
935282261	FASCIA ADDOMINALE MIS 3 110-130 CM	22	26,500
935282210	FASCIA LOMBARE MIS 1 80-100 CM	22	34,900
935282222	FASCIA LOMBARE MIS 2 100-120 CM	22	34,900

Codice Paraf	Descrizione prodotto	Iva	Prezzo consigliato al pubblico (€)
935282234	FASCIA LOMBARE MIS 3 120-140 CM	22	34,900
974479723	GINOCCHIERA ELASTICA MISURA 1 32-36 CM	22	15,900
974479735	GINOCCHIERA ELASTICA MISURA 2 36-41 CM	22	15,900
974479747	GINOCCHIERA ELASTICA MISURA 3 41-46 CM	22	15,900
935281663	GINOCCHIERA UNIVERSALE	22	29,900
974479750	POLSINO ELASTICO MISURA 1 14-16 CM	22	9,900
974479762	POLSINO ELASTICO MISURA 2 16-18 CM	22	9,900
974479774	POLSINO ELASTICO MISURA 3 18-20 CM	22	9,900
935281737	TUTORE GOMITO MIS 1 23-25 CM	22	19,900
935281749	TUTORE GOMITO MIS 2 25-27 CM	22	19,900
935281752	TUTORE GOMITO MIS 3 27-29 CM	22	19,900
935281764	TUTORE POLLICE MIS 1 12-19 CM	22	27,900
935282208	TUTORE POLLICE MIS 2 19-23 CM	22	27,900
935281701	TUTORE POLSO MISURA 1 14-16 CM	22	23,900
935281713	TUTORE POLSO MISURA 2 16-18 CM	22	23,900
935281725	TUTORE POLSO MISURA 3 18-20 CM	22	23,900
973603968	CARTA DA BANCO 25X37 10 KG	22	56,000
972596478	SACCHETTI BIO 23X40 MANICO A BRETELLA 1000 PZ	22	70,000
973603956	SACCHETTI BIO 27X50 MANICO A BRETELLA 500 PZ	22	50,000
972596466	SACCHETTI BIO MANICO A FAGIOLO 14X30 1000 PZ	22	50,000
935505418	SFIGMOMANOMETRO AUTOMATICO DA BRACCIO	22	54,950
935505420	SFIGMOMANOMETRO AUTOMATICO DA BRACCIO ADVANCED	22	89,750
935051603	SIRINGA 1 ML 26 G 1 PZ	22	0,250
935051589	SIRINGA 10 ML 21 G 1 PZ	22	0,350
935051553	SIRINGA 2,5 ML 23 G ASTUCCIO 10 PZ	22	2,900
935051577	SIRINGA 5 ML 23 G ASTUCCIO 10 PZ	22	3,200
987058649	BORSA ACQUA CALDA	22	8,500
904578554	BORSA GHIACCIO IN TESSUTO	22	8,700
975611714	GHIACCIO ISTANTANEO 2 PZ	22	4,500
976289203	CREMA CORPO IDRATANTE ALOE VERA 400 ML	22	6,900
976289215	CREMA CORPO NUTRIENTE OLIO D'OLIVA 300 ML	22	6,900
982754475	DETERGENTE INTIMO TEA TREE OIL 250 ML	22	4,500
976289177	GEL DOCCIA TE' BIANCO 300 ML	22	4,900
982754451	GEL DOCCIA ARANCIA E CANNELLA 300 ML	22	4,900
976289165	GEL DOCCIA CREMA 300 ML	22	4,900
976289189	GEL DOCCIA FIORI D'ARANCIO E TE' VERDE 300 ML	22	4,900
976289153	GEL DOCCIA MIELE E YOGURT 300 ML	22	4,900
976289191	SAPONE MANI ALOE VERA 500 ML	22	4,900
976289239	SHAMPOO RIVITALIZZANTE 300 ML	22	6,900
976289227	SHAMPOO USO FREQUENTE 300 ML	22	5,900
984873149	BAGNO SHAMPOO BABY 300 ML	22	6,900
984873164	CREMA VISO-CORPO BABY 300 ML	22	8,900
984873152	DETERGENTE MANI-VISO BABY 300 ML	22	6,900
984873137	PASTA OSSIDO ZINCO BABY 100 ML	22	5,900
984873125	SALVIETTE BABY PURE WATER 60 PZ	22	3,500

Abbiamo gli stessi principi.

E mettiamo la tua salute al primo posto.

Sapevi che farmaco equivalente significa
stessa qualità, efficacia, sicurezza¹
e ti permette di risparmiare²?
Il tuo farmacista può consigliarti.

Fai una scelta di salute con Sandoz.



¹ Per medicinale equivalente si intende un medicinale avente la stessa composizione quali-quantitativa in sostanza attiva e la stessa forma farmaceutica del medicinale di riferimento e bioequivalente rispetto al medicinale di riferimento

² Il farmaco equivalente può costare fino al 75% in meno rispetto al farmaco di riferimento

SANDOZ



COLESTEROLO ALTO? PROVA DANACOL PLUS+



**IL NUOVO INTEGRATORE ALIMENTARE CHE RIDUCE
IL COLESTEROLO GRAZIE AGLI STEROLI VEGETALI***

* Che riducono il colesterolo nel sangue. Il colesterolo in eccesso può causare problemi al cuore. L'effetto benefico si ottiene con l'assunzione quotidiana di 1,5-3 g di steroli vegetali. Le malattie cardiovascolari sono dovute a molteplici fattori, intervenire su uno solo di questi può anche non avere effetti benefici.

Danacol® è un marchio registrato di Compagnie Gervais Danone, usato da Danone Nutricia S.p.A. Società Benefit in qualità di licenziataria.