

## Crema dispositivo medico con 70 componenti attivi

Eliminare ciò che non serve davvero. Sembra questo il concetto che ha condotto **Zuccari** (Tel. 0461420527) a formulare *The Cube*, una crema in cui trova spazio solo ciò che serve alla pelle e le è gradito. Sono 70 i componenti attivi presenti in una formulazione indubbiamente complessa, ma ciascuno di essi è stato inserito in quanto portatore di attivi realmente efficaci. Ci sono vitamine, un pool di oligoelementi, collagene, elastina, omega-3, 6 e 9, coenzima Q10 e allantoina. E poi ingredienti come il colostro, l'orchidea e il diamante nero. Qualunque elemento potenzialmente sgradito all'epidermide è stato escluso dalla composizione: assenti conservanti, petrolati, metalli pesanti, coloranti, allergeni ed EDTA. Altra caratteristica, tipica dei prodotti di Zuccari, è l'assenza di acqua, sostituita con il succo di aloe vera purissima.

Ci sono poi due brevetti frutto di tecnologia formulativa: un acido ialuronico di qualità superiore coltivato in succo di aloe vera purissima e non in acqua, e papaia fermentata per uso cosmetico. Il rispetto degli standard elevati della Comunità europea ha permesso di registrare la crema come dispositivo medico. In confezione da 50 ml.



# Farmacia

## news

**tecniche nuove**  
www.tecniche nuove.com

**GRANDE OFFERTA** **12,60**  
**SCONTO -20%**  
**9,60**

Integratore con **2 MILIARDI DI SPORE FRUTTOOLIGOSACCARIDI (FOS)** estratto di **ALOE VERA**



**Fermenta 1MAX**

UTILE IN CASO DI:  
✓ DIARREA ✓ USO DI ANTIBIOTICI ✓ STITICHEZZA

**ESI** [estitalia.com](http://estitalia.com)



In questo numero troverete le pagine dedicate ai moduli **ECM** **EDUCAZIONE CONTINUA IN MEDICINA** **22 CREDITI ONLINE NEL 2010**

• a pag 49 •



INTERVISTA AL FARMACISTA

### Innovare salvando la professionalità

Grazie alle doti manageriali di Marco Barbieri e all'impegno dei collaboratori, la farmacia Baganza di Parma presenta uno proprio "stile" che dà i suoi frutti in fatturato e servizio ai cittadini.

• a pag 18 •



FOCUS

### Cosmesi biologica

La cosmesi biologica è un mercato che attende una normativa europea, ma che è destinato a crescere. Un breve excursus tra le farmacie italiane che si sono già avvicinate a questa tipologia di cosmetici.

• a pag 22 e 24 •



editoriale

### È il momento di scegliere

Saranno mesi impegnativi per i farmacisti italiani. La manovra di fine estate sembra confermare una tendenza generale di impoverimento dell'impresa farmacia. Gli esperti ci dicono che il taglio dei margini previsto dalla Finanziaria non indebolirà solo le piccole farmacie, ma avrà conseguenze negative anche sulle realtà più organizzate, e che questo processo favorirà inevitabilmente fenomeni di aggregazione volontaria tra farmacisti. Le nuove cooperative, sul modello dei network anglosassoni, non saranno più solo gruppi di acquisto, ma vere e proprie catene di vendita accumulate da una condivisione di intenti e di immagine che le renderà simili a tanti franchising della salute. Consulenza manageriale al titolare, definizione dell'assortimento a magazzino, allestimento del punto vendita, attività di marketing, formazione professionale ai collaboratori, un confronto quotidiano con le altre farmacie del gruppo, questi i supporti di cui una farmacia affiliata potrà usufruire. Il loro punto di forza sarà l'aggregazione: con un potere contrattuale rafforzato potranno sostenere la competitività e affrontare in modo adeguato gli investimenti che i nuovi servizi richiederanno.

Progetti seri, che hanno già conquistato circa il 10% dei titolari italiani: ma a qualche collega, cedere parte della propria autonomia e abbandonare l'"unicità" professionale in cambio di un aumento della marginalità, suonerà un po' come vendere l'anima al diavolo. Chi non vorrà affidarsi ad altri, ma sceglierà di essere protagonista nel cambiamento, dovrà passare necessariamente attraverso una revisione generale della propria attività e una seria analisi del conto economico della farmacia; una strada apparentemente in salita ma, con scelte manageriali mirate e il sacrificio momentaneo di nuovi investimenti, porterà a tagliare molti rami secchi e a guadagnare in futuro in efficienza e produttività. Non basterà per esempio esporre i prodotti a scaffale e subire passivamente le richieste dei clienti o "giocare alla guerra dei prezzi" con le farmacie vicine; sarà determinante il ruolo attivo della farmacia nella promozione e comunicazione dei servizi e dei prodotti. Le catene sono una possibilità, ma sappiamo che esistono altre alternative. Avete un'opportunità tra le mani: è arrivato il momento di scegliere!

## INCHIESTA

# Distribuzione per conto, accordi regionali a confronto

*L'intesa sulla distribuzione dei farmaci inclusi nel PHT, firmata tra l'Agenzia Regionale Sanitaria e Federfarma Puglia, stabilisce un compenso a quota fissa per confezione dispensata e riporta alla ribalta il problema della DPC.*

Farmacia news ha raccolto i dati dei differenti accordi regionali per approfondire una questione dalla valenza economica, oltre che professionale, di interesse anche per i cittadini

Il recente accordo stipulato tra l'Agenzia Regionale Sanitaria e Federfarma Puglia sulla distribuzione dei farmaci inclusi nel PHT, entrato in vigore il 1° luglio 2010 e che stabilisce un compenso a quota fissa per confezione dispensata (euro 7,55 al farmacista, euro 2,65 alla distribuzione intermedia, iva esclusa), ha riportato all'attenzione il problema della DPC: una questione di interesse economico per il farmacista, ma non solo, visto che i farmaci del PHT sono anche quelli più innovativi e dunque di maggior rilevanza professionale per il farmacista. Per questo c'è chi sostiene che, al di là degli aspetti economici e delle guerre al ribasso che alcune Regioni mettono in atto

per ridurre al minimo i costi del servizio, valga la pena investire sulla DPC, come ha fatto, ad esempio, Federfarma Umbria che, dopo un periodo di distribuzione sperimentale concesso in forma gratuita, è riuscita a strappare alla Regione un accordo dignitoso, di cui beneficeranno i farmacisti, ma soprattutto i cittadini. La "distribuzione per conto", agli addetti ai lavori nota anche con il suo acronimo, DPC, è una forma di distribuzione dei farmaci nata sulla scia della cosiddetta distribuzione diretta, introdotta per la prima volta in Italia con il DPR 20 ottobre 1992. L'art. 6 della norma concedeva infatti la possibilità alle strutture ospedaliere di consegnare direttamente ai pazienti i



farmaci necessari ai cicli di cura programmati, da utilizzare al domicilio dopo le dimissioni dall'ospedale. Successivamente, la nota CUF 37, per i farmaci gravati da tale nota, ha introdotto una duplice modalità di distribuzione: tramite le farmacie convenzionate e attraverso le strutture aziendali del servizio sanitario. La nota CUF 37 fu poi modificata, prevedendo un ampliamento dell'elenco dei farmaci coinvolti, per poi essere abolita e sostituita con un nuovo elenco contemplato dal decreto del Ministero della Sanità 22 dicembre 2000.

• segue a pag 14 •

## SPECIALE CORSI 2011

Ormeoptia, fitoterapia, nutrizione, farmacologia cinese e floriterapia, una raccolta dei corsi disponibili in Italia nel 2010-2011 suddivisi per area geografica.

• a pag 66 •

## NUTRIZIONE

### Lo zenzero in terapia

Numerosi studi condotti sia sugli uomini sia sugli animali hanno evidenziato come lo zenzero svolga un'azione anti-nausea e anti-vomito. In medicina tradizionale cinese è una droga dall'utilizzo consolidato e gli indiani hanno un proverbio che sostiene che ogni buona qualità è contenuta nello zenzero.

• a pag 36 •

## DISPOSITIVI MEDICI

### Visione chiara

Gli occhiali premontati in farmacia rispondono all'esigenza di correggere in modo efficace e a basso costo i difetti più lievi. Con l'aggiunta del consiglio di un professionista sanitario.

• a pag 76 •

**RIVISTE DIGITALI .COM**

Potete sfogliare questa rivista online all'indirizzo [www.rivistedigitali.com/fin](http://www.rivistedigitali.com/fin)

# the cube®

## La crema madre definitiva



the cube è disponibile nelle migliori farmacie italiane  
Zuccari s.r.l. Via del Commercio 66/68 38121 - TRENTO (Italy)  
Tel +39 0461 420527 - Fax +39 0461 820620  
[www.zuccari.com](http://www.zuccari.com) - [info@zuccari.com](mailto:info@zuccari.com)



the cube è invisibile sulla pelle, eppure chi la indossa sa di non essere completamente nudo. È un velo sottile e sensuale, un connubio perfetto tra forma e sostanza, anima e corpo, ratio e sentimento.

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

**ZUCCARI**

**Carter & Bennett**  
CONSULENZA E SERVIZI PER LA COMUNICAZIONE

Ufficio Stampa Zuccari

Laura Menis [menis@carterandbennett.com](mailto:menis@carterandbennett.com)

Luca Drigani [drigani@carterandbennett.com](mailto:drigani@carterandbennett.com)