



FARVIMA

news

Ottobre-Dicembre 2010 n. 48

Distribuzione gratuita alle farmacie

All'interno:



Concluso con successo a Bologna il primo **Convegno Nazionale Farmacista del Territorio**



Elezioni Federfarma. Racca confermata Presidente



Limitazioni all'apertura di nuove parafarmacie



L'Onaosi chiede il pagamento per il 2005



La ripresa economica del settore sanitario passa da Pharmexpo



Un partner... Tante risposte

Al via la nuova struttura di Roma



Sono ormai diversi anni che la Farvima porta avanti un processo di razionalizzazione dei propri centri di distribuzione, iniziato diversi anni fa con il cambio del magazzino di Salerno, proseguito con il rinnovo della struttura di Roma, Firenze ed infine Bari. Un'attività di ristrutturazione che ha visto il 12 luglio di quest'anno uno dei momenti più importanti degli ultimi anni: l'apertura della nuova struttura di Roma in via Licenza (all'incrocio tra il raccordo e la via Tiburtina) e la chiusura della struttura di Isola del Liri (Fr). Con questa operazione si è quasi completato il processo di razionalizzazione logistica della regione Lazio, la seconda per importanza della nostra azienda.

Il nuovo Cedi supera i 3.500 mq, ha oltre 2500 canali meccanizzati, conta su 6 decisional point, sistemi automatici di imbustamento, chiusura ed etichettatura colli, le referenze trattate passano da 20.000 a circa 35.000 con un aumento soprattutto nei settori dell'omeopatia e della veterinaria.

La motivazione che ci ha spinti alla chiusura dei magazzini di Roma, via Magliana e Isola del Liri è prevalentemente di natura economica (ndr: il magazzino di Isola non era di nostra proprietà). Una decisione, questa, che non ha assolutamente influito sui livelli occupazionali, poiché tutti i dipendenti sono stati accolti nella nuova struttura che presenta potenzialità superiori alla somma delle due

strutture precedenti. Da sempre, come azienda, la Farvima cerca di coniugare il fine meramente economico con la vocazione sociale che ogni azienda dovrebbe avere nel suo territorio di riferimento.



La razionalizzazione della nostra logistica procederà ancora, il nostro obiettivo è quello di creare un grande polo logistico a Napoli, dove anni fa abbiamo rilevato una struttura di quasi 10.000 metri che, però, ancora oggi risulta inutilizzata. Colpa della lentezza burocratica e della difficoltà a dialogare con la pubblica amministrazione che non ci permette di portare a termine un progetto necessario allo sviluppo di un'azienda come la nostra che con la politica dei piccoli passi è arrivata ad essere una delle prime cinque aziende operanti in Italia.

La direzione generale



Sommario

- 2 Farvima Medicinali: La nostra Organizzazione
- 4 Concluso con successo a Bologna il primo Convegno Nazionale Farmacista del Territorio
- 6 Elezioni Federfarma. Racca confermata Presidente
- 7 Limitazioni all'apertura di nuove parafarmacie
- 8
 - Nuove figure professionali nell'informazione scientifica
 - L'Onaosi chiede il pagamento per il 2005
- 9 Notizie dal Mondo
- 10 La ripresa economica del settore sanitario passa da Pharmexpo
- 12 Accessori Farvima
- 17 Ripartiamo da "New Phargam"
- 21 Analizza la tua farmacia
- 23 Offerte Farvima
- 28 Mortaio e Pestello
- 30 Fitoterapia e omeopatia nelle malattie da raffreddamento
- 32 Con gli occhi... sui banchi di scuola!



Reg. Trib. Napoli n. 5171 del 20-12-2000

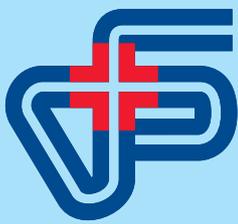
DIRETTORE RESPONSABILE:
Dott.ssa Simona De Falco

EDITORE:
Farvima Medicinali S.p.A.

REDAZIONE, GRAFICA E IMPAGINAZIONE:
Farmacia.it - Tel. 081.7376131

CENTRO STAMPA:
AMPA - Tel. 081.7112351





FARVIMA Medicinali S.p.A.

www.farvima.it info@farvima.it

La nostra Organizzazione

	Sedi	Informazioni Amministrative	Servizio Omeopatico	Ricezione Ordini e Stupefacenti	Informazioni e Ordini Prodotti Chimici	Altri recapiti
Campania	NAPOLI Via Napoli, 220 80025 Casandrino	Contabilità Clienti Tel. 081.3982744 Fax 081.5050377	Numero Verde 800-123888 Tel. 081.3955111 Fax 081.3982746	h. 6,30-22,00 Tel. 081.3955111	Numero Verde 800-340088	Fax 081.8331333 e-mail: info@farvima.it
	SALERNO Via T. Caruto, 2 Zona Industriale 84100 FUORNI	Contabilità Clienti Tel. 081.3982765 Fax 081.5050377	Numero Verde 800-123888 Tel. 081.3955111 Fax 081.3982746	h. 6,30-22,00 Tel. 089.302440 089.302442	Numero Verde 800-340088	Fax 089.302444 e-mail: salerno@farvima.it
Calabria	COSENZA Contrađa Lecco snc Zona Industriale 87036 RENDE	Contabilità Clienti Tel. 081.3982766 Fax 081.3955148	Numero Verde 800-123888 Tel. 081.3955111 Fax 081.3982746	h. 6,30-22,00 Tel. 0984.837858	Numero Verde 800-340088	Fax 0984.444921 e-mail: rende@farvima.it
Puglia	SAN SEVERO Via Foggia - Zona PIP 71016 SAN SEVERO	Contabilità Clienti Tel. 081.3982787 Fax 081.5050377	Numero Verde 800-123888 Tel. 081.3955111 Fax 081.3982746	h. 6,30-22,00 Tel. 0882.332911 0882.332912	Numero Verde 800-340088	Fax 0882.333489 e-mail: foggia@farvima.it
	BARI Zona ASI Lotto 98A 70026 MODUGNO	Contabilità Clienti Tel. 081.3982771 Fax 081.5050377	Numero Verde 800-123888 Tel. 081.3955111 Fax 081.3982746	h. 6,30-22,00 Tel. 080.5365608 080.5365609	Numero Verde 800-340088	Fax 080. 5365615 e-mail: bari@farvima.it
Lazio	ROMA Via Licenza, 20 00156 ROMA	Contabilità Clienti Tel. 081.3982765 Fax 081.5050377	Numero Verde 800-123888 Tel. 081.3955111 Fax 081.3982746	h. 6,30-22,00 Tel. 06.41740910	Numero Verde 800-340088	Fax 06.41740911 e-mail: roma@farvima.it
Abruzzo	AVEZZANO Via Cavour, 437/445 67051 AVEZZANO	Contabilità Clienti Tel. 081.3982765 Fax 081.5050377	Numero Verde 800-123888 Tel. 081.3955111 Fax 081.3982746	h. 6,30-22,00 Tel. 0863.441120	Numero Verde 800-340088	Fax 0863.497804 e-mail: avezzano@farvima.it
Umbria	PERUGIA Via Alberto Monni, 46 Zona Industriale 06100 PONTE VALLECEPPI	Contabilità Clienti Tel. 081.3982765 Fax 081.5050377	Numero Verde 800-123888 Tel. 081.3955111 Fax 081.3982746	h. 6,30-22,00 Tel. 075.6929930 075.6929923	Numero Verde 800-340088	Fax 075.6929964 e-mail: perugia@farvima.it
	TERNI Vico dei Tintori,15/B 05100 TERNI	Contabilità Clienti Tel. 081.3982765 Fax 081.5050377	Numero Verde 800-123888 Tel. 081.3955111 Fax 081.3982746	h. 6,30-22,00 Tel. 0744.401335	Numero Verde 800-340088	Fax 0744.407502 e-mail: terni@farvima.it
Toscana	FIRENZE Via P. Fanfani, 85 50127 FIRENZE	Contabilità Clienti Tel. 081.3982765 Fax 081.5050377	Tel. 055.0935385 Fax 055.4554213	h. 6,30-22,00 Tel. 055.0935385	Numero Verde 800-340088	Fax 055.4554213 e-mail: firenze@farvima.it
	GROSSETO Via Aurelia Nord, 201 58100 GROSSETO	Contabilità Clienti Tel. 081.3982760 Fax 081.5050377	Tel. 055.0935385 Fax 055.4554213	h. 6,30-22,00 Tel. 0564.457316	Numero Verde 800-340088	Fax 0564.457314 e-mail: grosseto@farvima.it
Liguria	LA SPEZIA Via V. Bellini, 6 19122 LA SPEZIA	Contabilità Clienti Tel. 081.3982787 Fax 081.5050377	Tel. 055.0935385 Fax 055.4554213	h. 6,30-22,00 Tel. 0187.715760	Numero Verde 800-340088	Fax 0187.704565 e-mail: laspezia@farvima.it



FARVIMA

M E D I C I N A L I

IN FARMACIA, UN PARTNER TANTE RISPOSTE.

Esperienza, tradizione, passione: Farvima una storia tutta italiana.

Fatturato: **520 MLN**

Magazzini distributivi: **12** 

Farmacie servite: **4000**

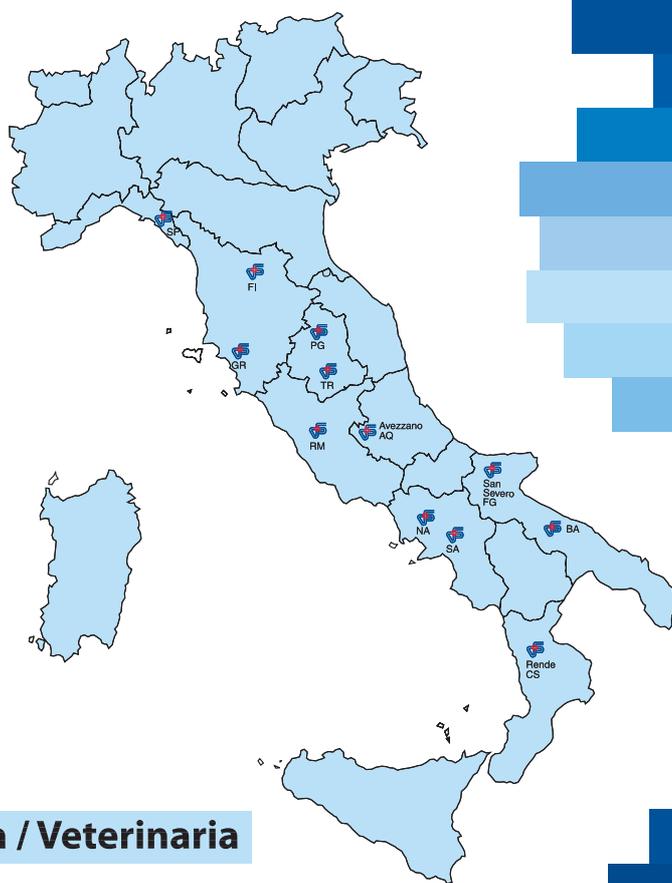
Numero consegne: **2.000.000**

Dipendenti: **300**

Collaboratori esterni: **180**

Operatori telefonici: **50**

Aree specialistiche: **Omeopatia / Galenica / Veterinaria**



INFORMAZIONE COSTANTE "Farvima News"/"Farvima Daily" / DEVIAZIONE E RICERCA DEI PRODOTTI MANCANTI / CONSULENZA COMMERCIALE, STRATEGICA ED OPERATIVA / CHECK-UP PUNTO VENDITA / OFFERTE PROMOZIONALI / MATERIE PRIME, PREPARAZIONI GALENICHE E MAGISTRALI / COMPLEMENTI DI ARREDO E ACCESSORI SPECIFICI PER FARMACIA / CARTE DA BANCO / CORSI ECM

UN PARTNER, TANTE RISPOSTE.

FARVIMA MEDICINALI S.p.A. Via Napoli, 220. 80025 Casandrino (NA)

T. 081.3955244/265 F. 081.505037 info@farvima.it www.farvima.it



UNI EN ISO 9001-2000

“...la farmacia si evolve diventando un moderno presidio sanitario...”

Si è concluso con successo a Bologna il primo Convegno Nazionale Farmacista del Territorio, organizzato da Federfarma e Assofarm (associata a Cispel) Emilia Romagna

Dedicato a tutti i farmacisti italiani, il convegno si è strutturato come un congresso scientifico offrendo gratuitamente ai partecipanti un fitto programma di lezioni magistrali, seminari, dibattiti, workshop ed eventi ECM per un aggiornamento scientifico di alto livello.

“ Il futuro della Farmacia in Italia: moderno presidio sanitario o drugstore?”

«La farmacia diventi un'impresa civile» si sono aperti con questa provocazione/esortazione di Stefano Zamagni, Ordinario di Economia Politica, Università di Bologna i lavori della tavola rotonda della tre giorni bolognese venerdì 10 settembre. «L'impresa civile - ha dichiarato Zamagni - si distingue da quella di tipo capitalistico e da quella sociale perché, pur mantenendo l'attenzione al profitto come quelle del primo tipo, sono portatori di conoscenze, competenze e servizi di pubblica utilità. Questa dimensione in un'ottica di sviluppo del 2° welfare permette alla farmacia pianificare un futuro di valore».

La farmacia italiana deve andare oltre il modello di farmacia dei servizi (ndr. nata proprio 15 anni fa in Emilia Romagna - prima a Piacenza con il primo servizio Cup nel 1994, poi a Bologna e successivamente in tutta la regione - grazie alle felici intuizioni di Zamagni, Cini e Cipolla), che già dalla sua nascita rappresentò una vera e

Bologna, 10-12 settembre 2010
Palazzo della Cultura e dei Congressi

PROGRAMMA

*In farmacia il futuro
di una professione
ad alto valore sociale*

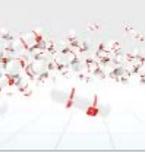
FARMACISTA DEL TERRITORIO
I CONVEGNO NAZIONALE

propria rivoluzione di ruolo e di posizionamento della rete delle farmacie sul territorio. Non più solo dispensatrice di farmaci, la farmacia si evolve diventando un moderno presidio sa-

nitario per l'erogazione di servizi - irrinunciabili - di grande valore per la salute. Oggi, dopo 16 anni, con la legge 69 "Sui nuovi servizi in Farmacia", il Governo finalmente sancisce di fatto il riconoscimento nazionale di un modello di servizio per le farmacie che, dopo essere partito dall'Emilia Romagna, viene ora proposto a tutte le regioni italiane.

Dello stesso parere - proseguire sulla strada intrapresa facendo evolvere il modello della farmacia dei servizi che oggi non basta più - gli altri protagonisti della tavola rotonda, intervenuti dopo: Andrea Mandelli Presidente F.O.F.I., Annarosa Racca Presidente Nazionale Federfarma, Venanzio Gizzi Presidente





Nazionale Assofarm, Sergio Daniotti Presidente ANIFA e Comitato di Presidenza Farmindustria, Paolo Tagliavini Presidente Federfarma Servizi e Giuseppe Ronsisvalle Presidente Conferenza dei Presidi delle Facoltà di Farmacia.

Le conclusioni, in rappresentanza del Governo regionale, sono state affidate a Francesco Ripa di Meana Direttore Generale AUSL di Bologna.

Un nuovo modello economico per l'impresa farmacia?

Analisi della sostenibilità dei possibili scenari

È questo il titolo dell'intervento di Marcello Tarabusi, Dottore Commercialista e Dottore in giurisprudenza presso lo Studio Guandalini di Bologna, Docente di contabilità e bilancio, Università di Bologna e di Giovanni Trombetta, Dottore Commercialista presso lo Studio Guandalini di Bologna.

Tarabusi ha delineato lo scenario italiano del momento - con la sua evoluzione inarrestabile, partendo dalla legge Bersani fino ad arrivare a modelli low cost che prevalgono ovunque - e le possibili ricadute finanziarie per il farmacista con il cambio del sistema di remunerazione. Le ricadute interesseranno la farmacia, ma anche gli operatori finanziari di settore e le dilazioni concesse dai grossisti.

Ma come può il farmacista capire se ha intrapreso la strada giusta o meno? A questa domanda ha cercato di rispondere il dottor Trombetta, per il quale è possibile saperlo raccogliendo i dati e misurando nel tempo le performances della farmacia, attraverso un sistema di rating, controllando i parametri giusti. In farmacia, inoltre, bisogna creare valore andando oltre quelli che sono i contenuti tradizionali della farmacia che si posizionano in basso nella scala dei valori del cliente della farmacia.

Bisogna lavorare sull'area dell'esposizione, ottimizzando il layout e misurando il rendimento per metro lineare.

Per aumentare il valore dei propri contenuti bisogna - per esempio -



puntare sull'innovazione e cercare il proprio profitto in settori che non siano il SSN, non muoversi nella direzione dello sconto ad ogni costo che per le parafarmacie e i corner è importante ma lo è meno per le farmacie.

Non basta però solo esporre, bisogna anche costruire un piano di marketing, migliorare e razionalizzare assortimento e strategie d'acquisto; scegliere i prodotti sui quali praticare lo sconto al pubblico, determinare le percentuali di sconto. In altre parole, bisogna orientare il cliente con servizi di videocomunicazione, coupon, flash segnaprezzo etc

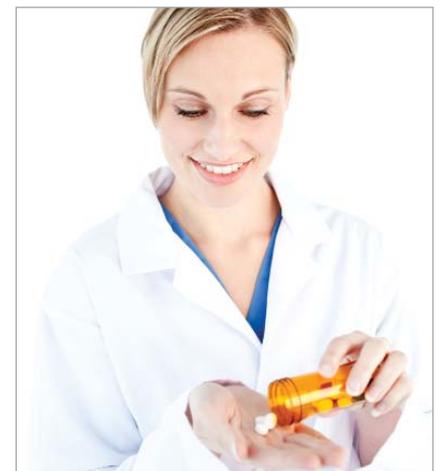


Intanto, in attesa di un nuovo sistema di remunerazione il farmacista può recuperare ciò che gli è stato sottratto puntando sulla razionalizzazione del personale (un costo fisso importante da ottimizzare redistribuendo l'orario del personale etc) o anche sull'erogazione dei servizi, specie quelli che vedono la farmacia parte integrante del Ssn.

“Informare, educare, assistere il farmaco: gli impegni ad alto valore sociale del farmacista”

La farmacia rappresenta lo sportello sanitario più vicino al cittadino e, pertanto, il farmacista è senz'alcun dubbio l'operatore che, con la sua alta competenza, è sempre a disposizione per rispondere immediatamente, in modo gratuito e con puntualità alla domanda di benessere e salute del cittadino. Un ruolo sociale, importante e irrinunciabile, di cui si è parlato nel corso della seconda giornata.

La farmacia per essere al passo con i tempi (e per continuare a fidelizzare la propria clientela) deve diventare uno sportello sociale con servizi allertanti, avere un approccio multidisciplinare nell'assistenza del paziente e nella comunicazione.



Si è parlato di vaccinazione e di nutrizione. Le vaccinazioni oggi non interessano solo l'infanzia ma tutte le età: ci sono nuovi vaccini, più efficaci, e il farmacista ha il compito di fornire a quanti lo desiderano le giuste informazioni affinché non corrano rischi di contagio durante viaggi e spostamenti. L'obesità invece si cura con un approccio multidisciplinare e il farmacista può dare consigli e informazioni utili su strumenti di diagnosi, trattamenti farmacologici e stili di vita rivolti al benessere. Sono queste le nuove frontiere - per altro già sperimentate e praticate da molti - della professione di farmacista.

Il farmacista infine ha il compito di aiutare i pazienti nel migliorare il proprio stato fisico e mentale. E questo perché sempre più spesso il cliente è alla ricerca dello star bene in senso più ampio.



“Continuerò con grande e rinnovato slancio a lavorare per la categoria...”

Elezioni Federfarma. Racca confermata Presidente

Annarosa

Racca è stata confermata presidente di Federfarma nell'elezione svoltasi a Roma il 13 settembre nel corso dell'Assemblea Nazionale secondo le regole del nuovo Statuto, approvato il 1° settembre.

«La mia più grande soddisfazione - afferma Annarosa Racca, nuovamente eletta alla presidenza di Federfarma - è quella di essere stata eletta alla ca-

rica di presidente dall'Assemblea di Federfarma, cioè da una base molto più rappresentativa dell'universo farmacia rispetto alla precedente consultazione elettorale. Le elezioni si sono infatti svolte sulla base delle regole del nuovo Statuto, modificato in ottemperanza all'impegno che avevo preso al momento della mia candidatura. Ora continuerò con grande e rinnovato slancio a lavorare per la categoria e affinché i cittadini abbiano una farmacia sempre più moderna e funzionale a tutela della salute collettiva».

Il nuovo presidente del Sunifar è Alfredo Orlandi, presidente dell'Associazione dell'Aquila distintosi, tra l'altro, per la sua attività in favore del ripristino del servizio farmaceutico già a partire dalle ore immediatamente successive al grave sisma che ha colpito l'Abruzzo.



I componenti del Consiglio di Presidenza

L'Assemblea nazionale Federfarma e l'Assemblea nazionale Sunifar, riunitesi lunedì 13 settembre 2010, come previsto dal nuovo Statuto Federale, hanno proceduto al rinnovo delle cariche nazionali, eleggendo rispettivamente il Presidente di Federfarma e 6 componenti del Consiglio di Presidenza e il Presidente del Sunifar e 3 componenti del Consiglio di Presidenza.

Presidente di Federfarma è stata confermata **Annarosa Racca** (Presidente Federfarma Milano e Federfarma Lombardia).

Presidente del Sunifar è stato eletto **Alfredo Orlandi** (Presidente Federfarma L'Aquila).

L'Assemblea nazionale ha eletto altresì i seguenti componenti del

Consiglio di Presidenza:

Alessandro Fumaneri (Presidente Federfarma Friuli-Venezia Giulia e di Federfarma Trieste)

Alfonso Misasi (Presidente Federfarma Cosenza)

Luca Collareta (Presidente Federfarma Bolzano)

Michele Di Iorio (Presidente Federfarma Napoli)

Gioacchino Nicolosi (Presidente Federfarma Catania)

Giancarlo Visini (Presidente Federfarma Abruzzo e Federfarma Chieti)

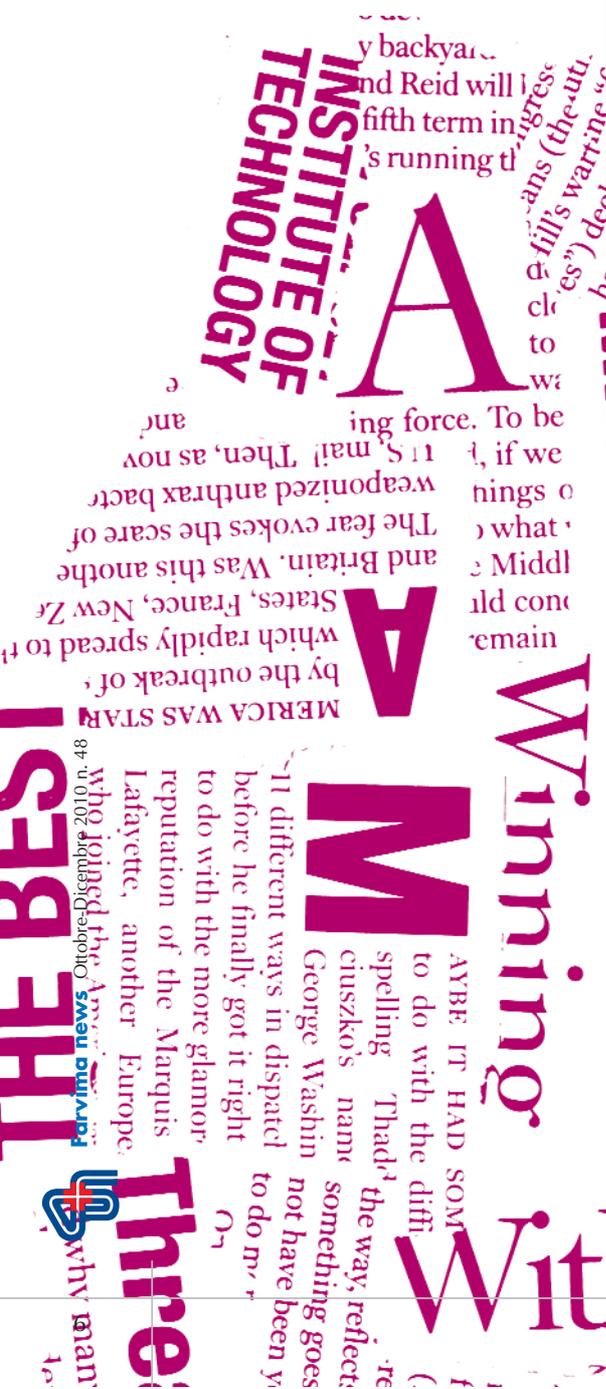
L'Assemblea nazionale del Sunifar ha eletto i seguenti componenti del Consiglio di Presidenza:

Roberto Grubissa (Presidente Federfarma Belluno)

Pasquale Sechi (Presidente Federfarma Oristano)

Luigi Vito Sauro (Presidente Federfarma Molise)

Le cariche all'interno del Consiglio di Presidenza verranno assegnate dal Presidente di Federfarma e dal Presidente del Sunifar.





Limitazioni all'apertura di nuove parafarmacie

È in corso

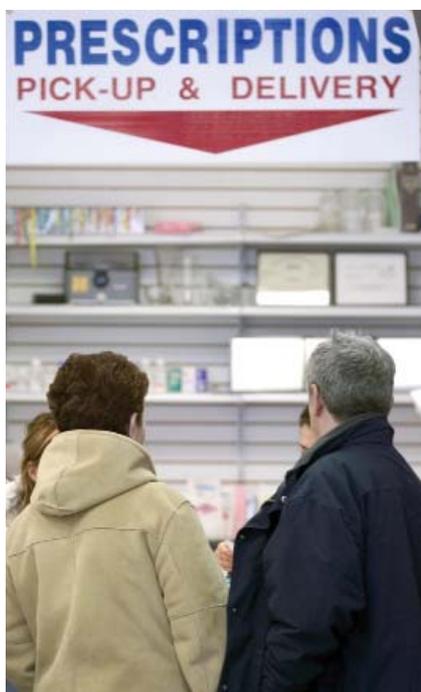
di discussione presso il Senato della Repubblica il disegno di legge n. 2079 presentato su iniziativa dell'on. Fleres, intitolato "Norme in materia di apertura di nuove parafarmacie", che di fatto vieta la possibilità di aprirne delle nuove.

Sulla base della considerazione che le parafarmacie in Italia si stanno diffondendo in "maniera incongrua e indiscriminata, soprattutto se pensiamo che non possono essere viste come un qualsiasi altro esercizio di vendita, e tenuto conto che in ogni caso il farmaco, quale esso sia, non deve essere considerato fuori da un percorso tracciato e ripercorribile in qualsiasi momento, perché ciò che è in gioco è la salute del cittadino, s'intende stabilire il divieto di apertura di nuove parafarmacie (ddl 2079).

rapporto di una parafarmacia ogni 20 mila abitanti (ovvero una parafarmacia ogni frazione di comuni con un numero di abitanti non inferiore a 10 mila).

Il disegno di legge intende essere

drebbere ad aggiungere alle restrizioni derivanti dalla "pianta organica" previste per le farmacie, con conseguente condizionamento della dinamica concorrenziale in un settore dove il numero di farmacie presenti è spesso inadeguato a soddisfare le esigenze della domanda. L'Autorità ribadisce che la limitazione quantitativa del numero di esercizi farmaceutici sul territorio, anziché realizzare una soddisfacente distribuzione territoriale degli esercizi di vendita



Questo disegno di legge, composto di un solo articolo, prevede, inoltre, la tutela di quelle aree territoriali prive di questo tipo di esercizio autorizzando il trasferimento di parafarmacie preesistenti o l'apertura di nuove per un

una risposta risolutiva alla situazione di vuoto normativo che ha portato, in questi ultimi anni, ad una proliferazione delle parafarmacie su tutto il territorio nazionale.

Tali norme, però, sono state ritenute dall'Antitrust restrittive della concorrenza, in quanto le relative previsioni - che sospendono l'apertura di nuovi esercizi in attesa della ridefinizione della normativa relativa alla vendita dei farmaci ed introducono comunque limiti numerici alle parafarmacie - dispongono un vincolo strutturale molto limitativo della concorrenza in mercati recentemente liberalizzati.

In particolare, afferma l'Antitrust, la limitazione numerica delle parafarmacie in ciascun Comune d'Italia, sulla base di criteri demografici, si an-

dei farmaci al pubblico, può tradursi in una protezione dei livelli di reddito delle farmacie già esistenti: è infatti evidente che per garantire l'universalità del servizio sarebbe necessario al più stabilire un numero minimo di farmacie e non certo un numero massimo.

I Liberi Farmacisti giudicano meritoria e "paziente" l'opera politica pro-concorrenziale dell'Antitrust e di chi la appoggia, a cominciare da Federconsumatori, dal Movimento Difesa del cittadino e da Antonio Lirio (Pd) che dopo essere stato uno degli artefici della battaglia per approvare il decreto Bersani dall'interno del Ministero dello Sviluppo Economico, si batte perché quella strada continui ad essere percorsa ed ampliata con i farmaci di fascia C.





Nuove figure professionali nell'informazione scientifica

Negli ultimi quattro anni le grandi aziende produttrici di farmaci sono state costrette a ridurre del 10% il numero degli informatori scientifici del farmaco, con conseguente riorganizzazione e spinta verso un'evoluzione della loro funzione. Ciò a causa di fattori endogeni quali l'introduzione di nuove normative e la scadenza di molti brevetti con conseguente sviluppo dei farmaci generici.

Il ruolo dell'Isf si sta in questo periodo diversificando in due ambiti di attività cui oggi fanno riferimento due nuove figure professionali in qualche modo derivanti: il *product specialist* e l'*informatore commerciale*. **Boris Er-rani**, responsabile di Gi Group Pharma, divisione specializzata di una delle principali agenzie italiane per il

lavoro, spiega in modo chiaro la differenza tra le due figure professionali. «Il *product specialist* è in sostanza un informatore "evoluto" che si occupa di promuovere medicinali dispendiosi



e specifici per patologie molto gravi o rare e che si rivolge praticamente solo a medici specialistici. Una figura con approccio qualitativo e meno invasivo rispetto al passato quando la presenza degli informatori presso gli studi era massiccia.

Una formula dedicata a farmaci particolari e nicchie di mercato specifiche.

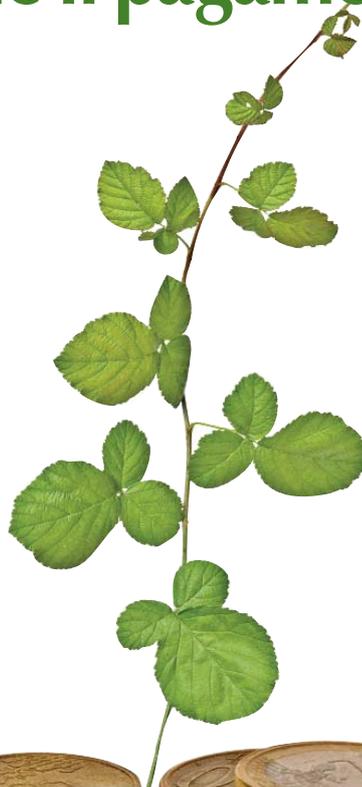
L'altra promettente figura, invece, è l'informatore commerciale, ovvero una figura meno orientata all'informazione scientifica, più aggressiva da un punto di vista commerciale e molto più richiesta dalle aziende di farmaci generici per sviluppare il canale della vendita diretta in farmacia e dalle aziende di dispositivi medici, per la vendita dei propri prodotti biomedicali presso ospedali, cliniche. Questo ruolo è ricoperto da persone con un'età media più giovane e si prospetta pertanto come uno dei canali di inserimento più interessante anche per i neolaureati che intendano entrare nel settore».

L'Onaosi chiede il pagamento per il 2005

Si è appreso che la Fondazione Onaosi sta provvedendo all'invio della richiesta di pagamento ai farmacisti iscritti all'Albo relativa all'annualità contributiva 2005. A tal proposito, si rammenta che la legge 27 dicembre 2002, n. 289 aveva previsto, a carico di tutti gli iscritti all'albo, l'obbligo di contribuzione, stabilendo al contempo che la misura e le modalità di versamento del contributo all'Onaosi fossero fissate dalla Fondazione stessa con proprio regolamento e non come prima accadeva attraverso provvedimenti legislativi.

Con sentenza n. 190/2007, la Consulta ha dichiarato l'incostituzionalità di tale previsione legislativa, in quanto non offriva alcun elemento, neanche indiretto, idoneo ad individuare criteri adeguati alla concreta quantificazione e distribuzione degli oneri imposti.

Con il decreto - legge



159/2007, convertito dalla L. 222/2007, per gli anni successivi, è stato confermato l'obbligo di contribuzione alla Fondazione esclusivamente per i sanitari dipendenti pubblici e sono stati individuati i criteri cui il Consiglio di amministrazione deve attenersi per determinare la misura del contributo dovuto.

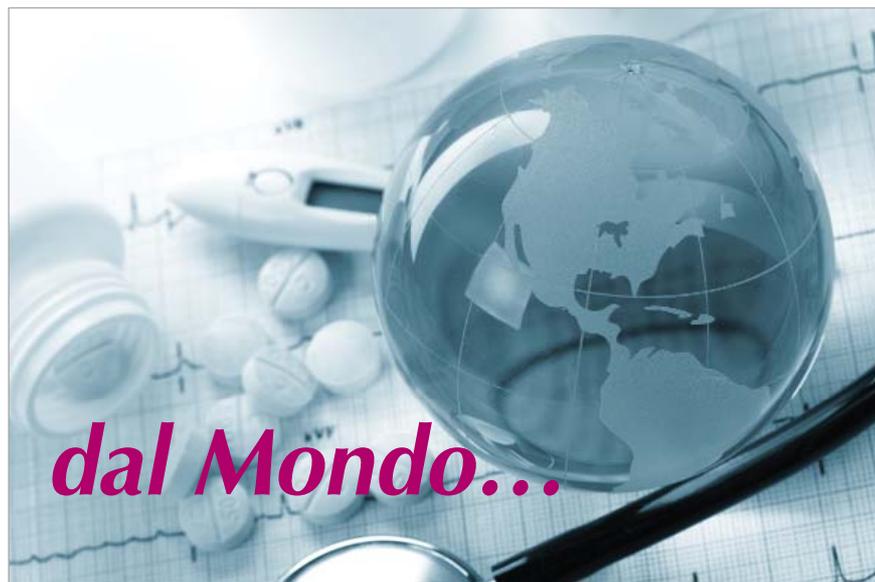
La Fondazione Onaosi, pertanto, ha provveduto ad inoltrare, anche per l'anno 2005 (come, d'altronde, aveva già fatto per gli anni 2003 e 2004), richieste "in via bonaria" (poiché non effettuate attraverso l'invio di cartelle esattoriali), al fine di interrompere il decorso della prescrizione.

La Federazione degli Ordini dei Farmacisti, come per il 2003 e il 2004, suggerisce agli iscritti di non procedere al pagamento richiesto in via bonaria e di attendere la ricezione della cartella esattoriale, contro la quale si potrà eventualmente proporre opposizione entro 40 giorni dalla notifica.





In Grecia il prezzo di oltre 4mila medicinali è stato ridotto del 20%



dal Mondo...

Finlandia: 500 milioni di euro risparmiati grazie ai farmacisti

Una ricerca realizzata dall'Association of Finnish Pharmacies (Afp) e presentata alla conferenza annuale della International Pharmaceutical Federation (Fip) in corso a Lisbona ha messo in evidenza come "l'effetto farmacista" in Finlandia abbia fatto risparmiare alle casse dello Stato svariati milioni di euro. Sono stati coinvolti 197 titolari di farmacie e sei centri medici per anziani nel Paese scandinavo. I risultati rivelano che i consigli chiesti ai farmacisti hanno reso evitabili 6,2 milioni di visite dal medico di medicina generale, 750 mila richieste di aiuto al pronto soccorso e 123 mila ricoveri notturni



in ospedale l'anno. Il tutto per un totale di «565 milioni di euro l'anno - sottolineano gli autori dell'indagine - che sono stati spesi per altre importanti priorità del sistema sanitario nazionale. La maggior parte dei risparmi, circa 300 milioni, deriva dalle visite evitate

dal medico, perché i farmacisti sanno risolvere i piccoli problemi di salute e anche consigliare quando sia il caso o meno di consultare un dottore».

Francia: in aumento le farmacie on-line

Nei farmacisti francesi cresce sempre di più la voglia di portare in internet l'area commerciale della propria farmacia. Attualmente, secondo un'in-



dagine condotta da Median Conseil, passa per il Web una fetta marginale del mercato del parafarmaco (l'1% del totale). Secondo gli esperti però nel giro di qualche anno la quota di mercato assorbita da Internet potrebbe crescere fino ad arrivare all'8%. Secondo gli autori della ricerca molti farmacisti avrebbero messo un piede nella rete non tanto per un fatto puramente commerciale quanto, più che altro, per rompere la monotonia del servizio al banco ed essere pronti nel caso in cui il Governo francese decidesse di autorizzare la vendita dei far-

maci via internet (l'ipotesi è attualmente al vaglio del ministero della Sanità). Secondo lo studio la commercializzazione di farmaci on line non è remunerativa per i titolari di farmacia. Quello del web, è un mondo, ricordano gli esperti di Median Conseil «dove la convenienza dei prezzi ha la sua importanza ma prima ancora paga l'esclusività o l'originalità dell'offerta».

Grecia, taglio concreto dei prezzi dei farmaci

Il Governo greco ha consegnato un nuovo listino ufficiale dei farmaci che comprende oltre 4 mila medicinali il cui prezzo è stato ridotto del 20% in base agli accordi raggiunti da tutte le



organizzazioni che hanno partecipato alla decisione, inclusa la Hellenic association of pharmacological companies (Sfee). Per taluni farmaci la riduzione è stata drastica. Ad esempio del 60% per la bicalutamide, antitumorale di AstraZeneca, del 40,7% per paclitaxel di Bristol-Myers Squibb e del 37,7% per metossipolietilenglicolepoetina beta di Roche. Tra i principi attivi in lista, 1350 risultano scoperti da brevetto, e secondo la nuova normativa, il prezzo del generico non potrà superare il 72% del prezzo dell'originator. Non si è fatta attendere la reazione delle Autorità di mercato: il giorno dopo l'entrata in vigore del nuovo bollettino dei prezzi, il ministero delle Finanze greco ha annunciato la decisione di non aumentare i prezzi di qualsiasi farmaco oltre il 10% del prezzo base e di ridurlo di più del 40%. Una scelta fatta per scongiurare il potenziale rischio di ritiro dei farmaci da parte di aziende qualora i prezzi diventassero eccessivamente bassi.



La ripresa economica del settore sanitario passa da Pharmexpo

Dal 26 al 28 novembre Napoli ospita la terza edizione

Si avvicina l'appuntamento con la **Terza Edizione di Pharmexpo**, in programma **dal 26 al 28 novembre 2010 alla Mostra d'Oltremare di Napoli**. Tra le novità annunciate, una maggiore presenza di medici e di associazioni di categoria, una più ricca sessione scientifica, nuovi espositori che rafforzano le aree dedicate alla dermatologia, cosmetica e diabetologia.



«Quest'anno - spiega il Direttore Fabrizio Cantella - verrà ulteriormente implementato anche il numero dei convegni e dei corsi ECM, che garantiranno ai farmacisti ed ai medici l'opportunità di aggiornare la loro formazione professionale».

Come sempre tanti i temi di interesse su cui dialogare. Illustri relatori analizzeranno il rapporto tra nutrizione e psicosomatica, l'efficacia della terapia omeopatica contro i mali di stagione, il ruolo del farmacista come supporto al legame tra madre e figlio partendo dalla vita intrauterina, per passare alla fase dell'allattamento e della prima pubertà. Ed ancora, saranno oggetto di studio i numerosi servizi offerti in farmacia come la prenotazione di visite, il ritiro dei referti, la possibilità di effettuare esami diagnostici di primo livello. Di grande interesse si preannuncia anche il corso sui farmaci equivalenti, durante il quale si discuterà delle luci ed ombre dei cosiddetti farmaci risparmio, quali i van-

taggi e quali i limiti applicativi. La Medicina Generale che incontra la magistratura sarà invece il tema del corso curato dall'AIMEF Associazione Italiana dei Medici di Famiglia, mentre l'AMD Associazione Medici Diabetologi esaminerà le malattie infiammatorie intestinali e la sindrome dell'intestino irritabile. La ricca sessione scientifica si avvarrà poi anche del contributo dell'ABNI Associazione Biologi Nutrizionisti Italiani, dell'ADI Associazione Dietologi Italiani, dell'AGE Associazione Geriatri Extraospedalieri, dell'AIC Associazione Italiana Celiachia, dell'AIO Associazione Italiana Omeopatia, dell'ANDI Associazione Nazionale Dentisti Italiani, della SIDCO Società Italiana di Dermatologia e Oncologia Clinica.

A sottolineare la valenza scientifica



dell'evento, si riconfermano anche i patrocini istituzionali dell'Ordine dei Farmacisti, di Federfarma, della Facoltà di Farmacia, dell'Assessorato all'Università ed alla Ricerca Scientifica della Regione Campania. La **Terza Edizione di Pharmexpo** promuoverà, quindi, la sinergia tra gli operatori sanitari con uno sguardo attento alla salute dei pazienti ed alle novità farmacologiche, ma non solo.

La manifestazione, ideata e curata dalla Progetta srl, si propone anche di contribuire ad imprimere una forte accelerazione al processo di ripresa eco-



nomica del sistema sanitario italiano. **Pharmexpo** sarà infatti una vera e propria base operativa, dove analizzare la difficile fase di ristrutturazione del settore, ed al contempo valorizzare il know how degli operatori e la produttività delle aziende.

L'area commerciale vedrà, anche quest'anno, la presenza di espositori che rappresentano diverse categorie merceologiche. Nuove adesioni renderanno ancora più ricca l'esposizione fieristica. Si registra, infatti, una più nutrita partecipazione di aziende che forniscono prodotti dietetici, per la cura del corpo e del benessere fisico. Oltre alle case farmaceutiche, un ampio spazio espositivo sarà poi come sempre riservato ai produttori di OTC, medicina naturale, sanitaria, dietetica, linea baby, fisioterapici. La qualificata offerta del settore servizi e di distribuzione risponderà invece alla domanda dei farmacisti che vogliono ampliare e migliorare i loro servizi commerciali. Tra le grandi aziende presenti, hanno già confermato Balestra&Mech, GlaxoSmithKline, Guacci, Guna, Merck e Schering-Plough, Procter & Gamble, Sigma Tau.

La ricca vetrina espositiva ed i corsi di aggiornamento professionale, anche nel 2010, renderanno **Pharmexpo** una tappa da non perdere per i protagonisti del mondo farmaceutico.

Per saperne di più: www.pharmexpo.it

per Natale differenziati



Farvima

GADGET 2010



info: tel. 081.3982767
segreteria@farvima.it

Un partner... Tante risposte

chiedi il catalogo completo al tuo agente o al tuo magazzino di riferimento



Dimensioni: 60 x 90 cm

€ 31,-

PORTARICETTE

0104700

Comoda vaschetta in plexiglass divisa in 4 scomparti per raccogliere in maniera ordinata le ricette, gli scomparti sono a dimensione ricetta.

Dimensioni 33x43x3 cm

€ 28,-



TAPPETO ECO BRUSH

0480214

Tappeto ingresso 100% PPL (33% spazzola in PPL) con retro antiscivolo, buon assorbimento dell'acqua. La parte morbida assorbe acqua e polvere, la spazzola permette di pulire al meglio la suola delle scarpe. Colore grigio

Dimensioni: 90 x 150 cm

€ 69,-



PORTA PREZZO BASCULANTE PER GANCIO

0150401

Porta cartellino prezzo per gancio con taglio centrale largo 9 mm, altezza 38 mm, larghezza 55 mm.

La confezione comprende 50 pezzi.

€ 28,-

ACCESSORI



PINZA DA PIANO KIT DUE PEZZI

0145200

Pinza da piano a ventosa per mensole di vetro o piani d'appoggio in vetro, per cartellino promozionale o cartellino prezzo. Il costo è di N° 2 pinze, con N° 9 cartellini N° 3 PROMOZIONE, N° 3 SCONTO, N° 3 OFFERTA

€ 6,-

MENSOLA TESTER

0075400

Mensola da applicare sul Vostro ripiano per evidenziare fuori dallo scaffale un nuovo prodotto si inserisce nel ripiano ad incastro, in mensola spessore 8 mm.

€ 11,-



PORTA MAQUILLAGE

0172011

Contenitore da fissare a ripiano ad castro per contenere accessori reparto maquillage (es matite, pennelli etc)

€ 14,-

ACCESSORI



PORTA OCCHIALI DA BANCO

0183200

Comodo porta Occhiali in plexiglass d'appoggio su banco grazie a N° 2 alette laterali, comprensivo di specchio, si espongono gli occhiali nella sua totale dimensione, capienza massima 10 paia di occhiali.

Dimensioni: 35 x 42 cm

€ 15,-

CONTENITORE

0075400

Contentore in plexiglass sia da doga sia da piano, ideale per contenere referenze di piccola entità, barrette, etc

Dimensioni: largh 16,5 alt 12 prof 18 cm

€ 23,-



CUBOTTO DA PIANO E DA DOGA

0102300

Ottimo contenitore in plexiglass indicato per esporre su parete dogata o su un piano piccole referenze alla rinfusa, esempio saponette, caramelle, da evidenziare o da promuovere.

Dimensione largh 32 alt 32 prof 25 cm

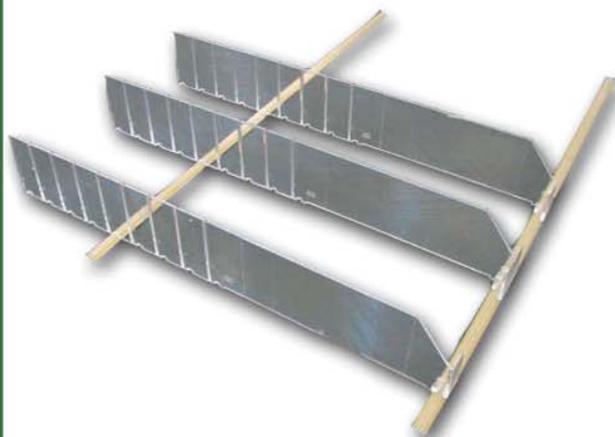
€ 50,-



PER ORDINARE CONTATTA IL NUMERO 0813982767 O IL TUO MAGAZZINO DI RIFERIMENTO
OPPURE ORDINA TRAMITE IL NOSTRO SITO INTERNET WWW.FARVIMA.IT

ACCESSORI

BINARIO PER SEPARATORE DA RIPIANO



008970B

Elemento indispensabile per fissare e tenere posizionati i separatori da ripiano e la cremagliera con Spalla. E' consigliabile esporre un binario sul retro del ripiano ed un binario sul davanti del ripiano, con questo sistema potete far scivolare i separatori per le rispettive larghezze di ogni singola referenza.

€ 4,-

SEPARATORE DA RIPIANO

Accessorio in acrilico, posizionandolo sui ripiani consente di tenere in ordine ed allineati referenze di piccole dimensioni (esempio erboristeria) pretagliato in punti di rottura ogni 2,5 cm. Sul ripiano si fissano con apposito binario lungo 100 cm. Si consiglia per ogni ripiano di posizionare un separatore destro, un separatore sinistro e tanti separatori centrali quante sono le referenze da esporre.

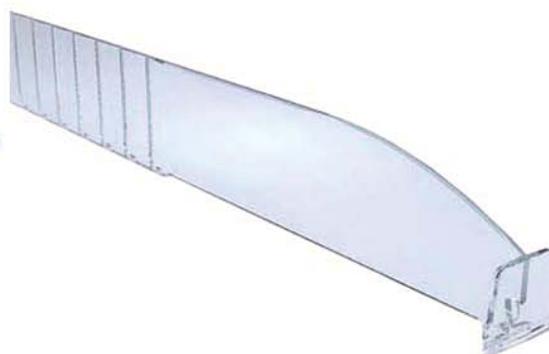
Dimensione: 38,5 x 60 mm

008730C Centrale

008730D Destro

008730S Sinistro

€ 5,-



SEPARATORE DA RIPIANO

Accessorio in acrilico, posizionandoli su ripiani consente di tenere in ordine ed allineati referenze di dimensioni alte (esempio dentifrici).

Pretagliati in punti di rottura ogni 2,5 cm.

L'esposizione ideale per ogni ripiano è inserire un separatore destro, un separatore sinistro e tanti separatori centrali per quante referenze si desidera esporre.

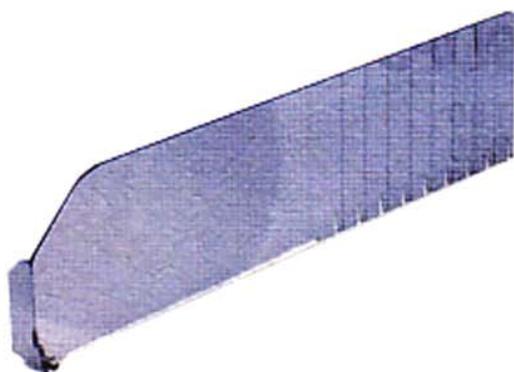
Dimensioni: 38,5 x 12 cm

008740C Centrale

008740D Destro

008740S Sinistro

€ 6,-



PER ORDINARE CONTATTA IL NUMERO 0813982767 O IL TUO MAGAZZINO DI RIFERIMENTO
OPPURE ORDINA TRAMITE IL NOSTRO SITO INTERNET WWW.FARVIMA.IT

TOWER

0555555

Colonna in materiale MDF di colore Bianco, con doghe in alluminio distanti l'una dall'altra di 10 cm Profilata in alluminio.

Non è ruotante.

Dimensioni: 130 Cm di altezza; 50 Cm di larghezza per N° 4 lati per la base e 40 Cm per N° 4 lati per colonna.

Il costo è comprensivo di N° 30 ganci da 12 Cm, N° 30 porta prezzo per gancio, N° 8 mensole plexglass da 40 Cm.

Caratteristiche:

base 50 cm per lato

altezza totale 130 cm

colonna 40 cm per lato

€ **660,-**



GANCIO



**MENSOLA
PLEZIGLASS**



BANDLE

PER ORDINARE CONTATTA IL NUMERO **0813982767** O IL TUO MAGAZZINO DI RIFERIMENTO
OPPURE ORDINA TRAMITE IL NOSTRO SITO INTERNET **WWW.FARVIMA.IT**



FARVIMA

M E D I C I N A L I

IN FARMACIA, UN PARTNER TANTE RISPOSTE.



Divisione prodotti chimici



Ripartiamo da "NEW PHARGAM"

La Farvima medicinali SpA, azienda leader della distribuzione intermedia dei prodotti farmaceutici, già titolare della Morelli e Camassei, specializzata nella distribuzione delle materie prime nel settore farmacie, a seguito della legge n.219 del 2006, che regola le nuove norme GMP (Good Manufacturing Practice) per la ripartizione delle materie prime chimica, pari a quelle delle industrie di produzione, investe oggi in un'avventura iniziata già anni fa dalla Phargam s.r.l., offrendo ai suoi clienti la massima qualità a livello Nazionale.

Nasce così la collaborazione con NEW PHARGAM, che, grazie alla rapidità della distribuzione Farvima, con due consegne giornaliere ad oltre 5000 farmacie su tutto il territorio nazionale e la qualità nella purezza e nell'efficacia di oltre 4000 materie prime presenti nel listino Phargam, vuole porsi come leader del mercato Farmacia.

Tagli personalizzati, confezionamento, ricerca e sviluppo, corsi di aggiornamento accreditati ECM, apparecchiature e utensili per il laboratorio galenico, software per la corretta gestione delle preparazioni galenico - magistrali, informazioni medico scientifiche e tanto ancora per poter gestire con qualità e professionalità il settore Farmacia.

L'intero territorio Nazionale è raggiunto con consegne in 24 ore.

La Farvima Divisione Chimica cresce in QUALITÀ A 5 STELLE.

Il numero verde 800.340088, gestito da personale qualificato che risponderà immediatamente a tutte le vostre esigenze, commerciali e formulative.

UN PARTNER, TANTE RISPOSTE.

FARVIMA MEDICINALI S.p.A. Via Napoli, 220. 80025 Casandrino (NA)

T. 081.3955244/265 F. 081.505037 info@farvima.it www.farvima.it



UNI EN ISO 9001-2000



FARVIMA

BUSTE DA BANCO



modelli	cod.	misure		prezzo vendita	offerta 30 kg
a fagiolo a strappo	9933719	mini	15x30	30	28,2
	9933720	media	18x35	30	28,2
manico a canottiera	9933721	mini	24x40	30	28,2
	9933722	media	28x50	30	28,2
	9933723	maxi	30x60	30	28,2
	9933724	extra	40x70	30	28,2

CARTA DA BANCO



modelli	cod.	formati	prezzo vendita 10 kg	offerta 30 kg
	9933702	18x25	20,6	19
	9933703	25x37	20,6	19
	9933704	37x50	20,6	19
sacchetti di carta	9933718	17x10x34	24,5	22,5

COREGA®

Le **compresse Corega**
puliscono dove lo spazzolino
non può arrivare.



Offrono un'igiene
profonda, proteggendo
le parti metalliche.



Con sistema antibatterico che
permette di eliminare la maggior parte
dei batteri, responsabili dell'alito cattivo,
che si trovano sulla dentiera.



Azione profonda in
soli **3 minuti**



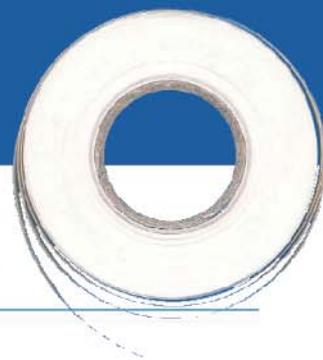
Contro le macchie
e gli odori sgradevoli

Sono dispositivi medici CE. Leggere attentamente le avvertenze
e le istruzioni per l'uso. Approvazione ministeriale del 25/06/2010.



Il primo aiuto è in farmacia

Nuovi rotoli in carta termica speciale Long Life 10+



Long Life 10+ La ricevuta a lunga durata.

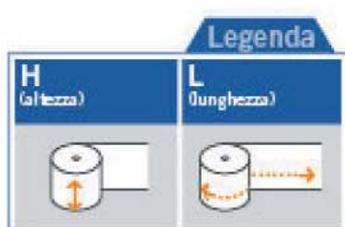
Long Life 10+ il nuovo rotolo in carta termica protetta che non sbiadisce e garantisce la massima leggibilità nel tempo.

Ideale per tutti i campi di applicazione dove è richiesta l'archiviazione a lunga durata.



info: tel. 081.3982767

segreteriacommerciale@farvima.it



ALTA RESISTENZA ALLA LUCE, AL CALORE,
AI GRASSI E ALL'ACQUA, FANNO DI
LONG LIFE 10+
IL ROTOLO IDEALE PER L'UTILIZZO IN FARMACIA.

MISURE DISPONIBILI

Codice	H mm	L mt	Conf.	Prezzo	Prezzo per acquisto 2 conf.
9958604	37,5	35	50	€ 22,60	€ 20,90
9958605	44	35	50	€ 26,50	€ 24,51
9958606	44	80	50	€ 56,30	€ 52,07
9958607	54	35	50	€ 30,45	€ 28,16
9958608	57	35	50	€ 32,15	€ 29,73
9958609	60	60	50	€ 57,80	€ 53,46
9958610	80	80	50	€ 99,80	€ 92,31

CON ADESIVO VETRINA



Analizza la tua Farmacia



Nel corso degli ultimi anni la farmacia ha subito un processo di significativo decremento degli utili spendibili.

Aumentano i servizi per le farmacie ma nessuna certezza sulla loro remunerazione.

Si avverte, quindi, il bisogno di migliorare l'efficienza delle proprie aziende. Per questa ragione abbiamo deciso di mettere al servizio dei nostri clienti un prodotto utile al farmacista. Un "termometro" attraverso il quale misurare costantemente lo stato di salute della vostra azienda.

La farvima S.p.A. attraverso una intesa raggiunta con la società SED - società di servizi specializzata nel settore farmaceutico - ha inteso addivenire ad un protocollo di intesa per la promozione della analisi di bilancio personalizzata per le farmacie.

Non un semplice elaborato tecnico

ma un prodotto indispensabile per poter evitare dispersioni di ricchezze dovute ad errori di gestione.

Una forma di strumento di indirizzo attraverso il quale programmare l'attività e verificare la realizzazione degli obiettivi.

Una sfida da non perdere.

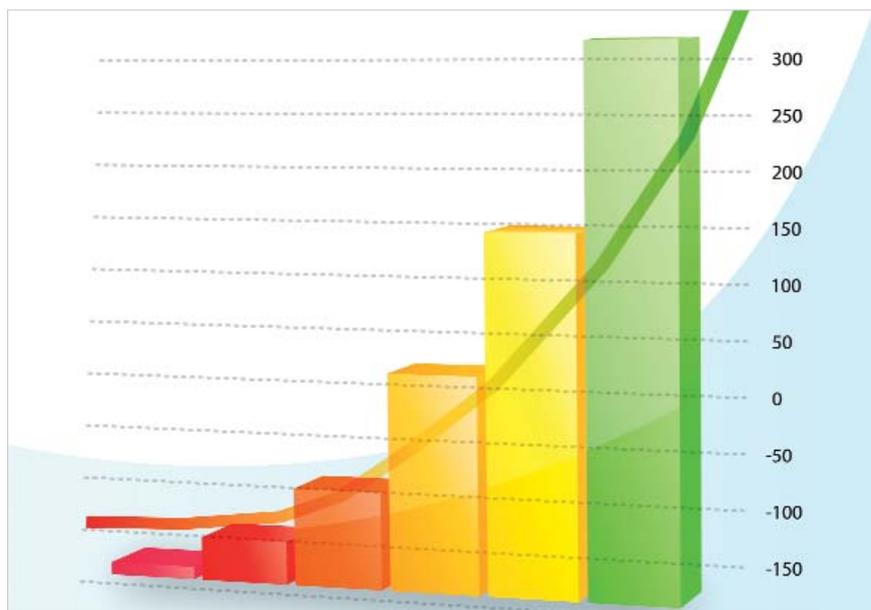
Alla analisi economica, patrimoniale e finanziaria, di semplicissima comprensione, si aggiunge una valutazione della azienda riferita alla ubicazione

di valutazione aziendale, spendibile anche a livello bancario.

Sappiate essere bravi imprenditori di voi stessi. Questa è una opportunità da non perdere.

Mettiamo a disposizione un gruppo di esperti specializzati che saprà dare risposta ad ogni vostra domanda.

La nostra sfida è quella di perseguire un risultato neutro. Il costo del servizio risulterà completamente azzerato dal miglioramento delle performance



specifico della farmacia. A questa prima verifica si aggiunge l'individuazione del break event point (punto di pareggio) attraverso il quale monitorare l'andamento della azienda e soprattutto il riconoscimento di un rating

aziendali.

Si avvia una nuova era dei servizi, consultabili a richiesta.

Il mondo farmacia cambia ed anche il settore della distribuzione vuole farsi trovare pronto.

**Per info: tel. 081.3982767
oppure manda una mail a: segreteriacommerciale@farvima.it**

Coniugare
Scienza e Natura in
formulazioni innovative,
efficaci e sicure é la
missione della nuova linea...



...una linea che
nasce oggi per chi é
alla ricerca di prodotti
che sappiano conciliare
efficacia e naturalitá.

Formulazioni innovative, efficaci e sicure, secondo Scienza e Natura

NOVITÀ
VISO, MANI, DÉCOLLETÉ

DECLARIL®

CREMA SCHIARENTE

PER LE MACCHIE BRUNE DELLA PELLE

con
LumiComplex®
complesso schiarente
naturale
a base di estratti di:
Arance Rosse, Capperi,
Olivio e Riso



I test di efficacia
sono stati condotti presso
l'Università di Catania
Dipartimento di
Scienze Farmaceutiche



Efficacia provata

- 66% in soli 20 giorni
la produzione di melanina
nelle zone delle macchie scure

+ EFFICACE
del principio attivo anti-macchie
piú noto*

* IDROCHINONE

TRATTAMENTO INTENSIVO

Risponde efficacemente,
e in totale sicurezza,
al problema delle
iperpigmentazioni cutanee.

DERMATOLOGICAMENTE TESTATA



MANTENIMENTO

Ostacola efficacemente il riformarsi
delle macchie scure
precedentemente trattate con
Declaril® Trattamento Intensivo.

DERMATOLOGICAMENTE TESTATA

www.declaril.it

Con L'Officinale del Dottor Ciccarelli altri prodotti presto in Farmacia...

CODICE	DESCRIZIONE ARTICOLO	Q.TÀ	P. PUB.	SCONTO LORDO	SCONTO NETTO	P. CES.	IVA
FITOTERAPIA							
902647357	AB.ACEROLA+ROSA CANINA 70OPR	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
902647371	AB.AGLIO CONC TOT 70OPR	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
902883572	AB.AGLIO ESTR OLEOSO 70OPR	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
906006046	AB.AKNEIL 50OPR	3	18,20	36,65	30,31	11,53	10
938260724	AB.ALGA BRUNA 50OPR	2	13,70	37,30	31,02	8,59	10
938260813	AB.ANANAS 50OPR	3	14,60	37,33	31,06	9,15	10
902508910	AB.ARMOVITA CONC ALCO 120OPR	3	20,50	36,58	30,24	13,00	10
938130440	AB.ARMOVITA PLUS 100OPR 50G	3	20,50	38,25	32,06	12,66	10
906006059	AB.ASPIRSALICE 50OPR	3	15,80	36,62	30,31	10,01	10
908869961	AB.BARDANA CONC.ALC.70 OPR "ABOC	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
908051244	AB.BETULLA CONC ALC 70OPR ABOCA	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
938261599	AB.BIANCOSPINO 50OPR	2	13,70	37,30	31,02	8,59	10
939153540	AB.BIOANACID 24CPR	2	7,80	36,66	30,33	4,94	10
938262262	AB.BORRAGINE CONC OL 50OPR	2	18,50	36,40	30,01	11,77	10
939858837	AB.CARCIOFO 50OPR	2	13,70	37,30	31,02	8,59	10
902777477	AB.CAROTA CONC OL.70 OPR 470MG	2	14,30	37,27	31,00	8,97	10
908012848	AB.CENTELLA AS.70OPR "ABOCA"	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
930184546	AB.CENTELLA CONCENTRAT TOT 50 OP	2	13,70	37,31	31,02	8,59	10
904858812	AB.CICLOMITE PLUS 30OPR BLIST15G	3	13,40	37,31	31,04	8,40	10
906006061	AB.CINARSIDE 50 OPR "ABOCA"	2	16,80	37,32	31,05	10,53	10
904212180	AB.CISTILENE 50OPR	3	13,40	36,56	30,22	8,50	10
900067240	AB.CLARIDERMA GEL DET OCC/VISO15	3	12,00	41,75	30,10	6,99	20
900493127	AB.COLESTERBE 50 OPR	3	23,50	36,55	30,20	14,91	10
906006085	AB.COLILENE 50OPR "ABOCA"	2	15,80	37,28	31,00	9,91	10
905988263	AB.DIGERERBE 30TAV	3	9,30	37,31	31,04	5,83	10
939267819	AB.DOLCE SOLLIEVO NUOVA FORMULA	3	14,50	37,31	31,04	9,09	10
905975773	AB.ECHINACE COMPLEX 50OPR 25G	3	18,40	36,57	30,23	11,67	10
900067594	AB.ELASTODERMA CR ELASTIC 150ML	2	24,20	41,73	30,08	14,10	20
939861860	AB.ELEUTEROCOCCO 50OPR	2	15,20	36,40	30,02	9,67	10
930184561	AB.ENOTHERA CONCENTRATO OLEOSO	2	16,90	37,29	31,00	10,60	10
938264278	AB.EQUISETO 50OPR	2	13,70	41,72	35,92	7,98	10
908001593	AB.ESCOLZIA CONC TOT 70OPR	2	14,90	37,32	31,04	9,34	10
938265535	AB.FEGATO MERLUZZO CONC OL 50OPR	3	10,00	37,30	31,03	6,27	10
908528627	AB.FIENO GRECO CONC TOT 70OPR	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
906153150	AB.FINOCCHIO DOLCE 20BST FILTRI	3	5,90	36,61	30,27	3,74	10
939858421	AB.FINOCCHIO 50OPR	2	13,70	37,30	31,02	8,59	10
903187060	AB.FISIODEPUR 50OPR FL VETRO	3	17,50	36,57	30,22	11,10	10
903036352	AB.FISIOFLOR 20OP 9G	3	10,80	36,57	30,23	6,85	10
906153263	AB.FITOMAGRA ATTIVA 50 OPR	3	22,30	36,77	30,44	14,10	10
933723215	AB.FITONASAL 5ML	2	9,20	36,52	30,17	5,84	10
905857456	AB.FITOROID OPR 25G	2	15,30	37,32	31,05	9,59	10
900753068	AB.GARCINIA CONC ALC 70OPR ABOCA	2	14,90	37,32	31,04	9,34	10
938265980	AB.GERME GRANO CONC OL 50OPR	2	13,70	36,43	30,06	8,71	10
938266095	AB.GINKGO 50OPR	2	15,40	36,69	30,35	9,75	10
904058450	AB.GINKGOMEMO MEMO PLUS 50OPR	3	17,80	36,63	30,29	11,28	10
900918931	AB.GINSENG FLUIDO CONC 12FL ABOC	3	24,50	36,61	30,27	15,53	10
938267097	AB.GINSENG 50OPR	2	23,30	37,30	31,02	14,61	10
938269038	AB.GLUCOMANNANO 50OPR	2	13,70	36,37	29,98	8,72	10
903979971	AB.GRINDPECTORAL BIO 30G	2	9,80	41,74	30,08	5,71	20
938966316	AB.GRINDTUSS*INT 20TAV 30G	3	7,50	36,66	30,33	4,75	10
900318623	AB.GUARANA CON ALC.70OPR ABOCA	2	14,30	36,65	30,30	9,06	10
938269053	AB.GUARANA' 50OPR	2	14,60	36,65	30,30	9,25	10
900753474	AB.GYMNEMA 70OPR ABOCA	2	14,90	37,32	31,04	9,34	10
906006123	AB.IDROSTIM 50 OPR "ABOCA"	2	15,80	36,65	30,31	10,01	10
905343404	AB.IMMUNO MIX SCIR BB 210G	2	14,20	39,08	32,99	8,65	10
905343354	AB.IMMUNO MIX 50OPR 500MG	3	16,80	37,32	31,05	10,53	10
908009374	AB.LIEVITO FL VT 250TAV ABOCA	3	8,70	37,35	31,09	5,45	10
938269661	AB.LIEVITO VIVO 50OPR	2	10,00	36,42	30,04	6,36	10

I prezzi indicati possono subire variazioni senza preavviso



OFFERTE FARVIMA

CODICE	DESCRIZIONE ARTICOLO	Q.TÀ	P. PUB.	SCONTO LORDO	SCONTO NETTO	P. CES.	IVA
906935162	AB.MALVA FIO/FGL 20BST FLT	3	6,20	41,77	30,13	3,61	20
906935111	AB.MELISSA 20BST FLT "ABOCA"	3	6,20	36,61	30,27	3,93	10
905343289	AB.MENOVAMP CIMICIFUGA 60OPR 30G	2	17,80	36,52	30,16	11,30	10
938269901	AB.MIGLIO CONC.TOT.50 OPR	2	14,80	36,44	30,06	9,41	10
904212192	AB.MINIMAS 50OPR	3	12,80	36,56	30,21	8,12	10
903412385	AB.MIRTILLO PLUS 70OPR	3	16,80	37,32	31,05	10,53	10
901258475	AB.NATIVA HENNERBE RAME 30G	2	9,30	36,56	23,87	5,90	20
908597824	AB.OLIOMEGA OLIO DI PESCE 70 OPR	2	14,90	37,32	31,04	9,34	10
908051396	AB.ORTICA CONC TOT 70OPR	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
903464220	AB.OXIPUR FL 50OPR 24G	3	15,50	36,65	30,31	9,82	10
908051257	AB.PASSIFLORA CONC TOT 70OPR	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
909264665	AB.PILOSELLA CONC ALC 70OPR ABOC	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
930124730	AB.PROSTENIL FORTE 100OPR	2	23,20	36,40	30,01	14,76	10
908050990	AB.RIBES NERO CONC.TOT.70 OPR	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
902647407	AB.ROSA CANINA INTEGRAT 70OPR	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
903921258	AB.RUSCOVEN PLUS 50OPR	6	17,80	39,03	32,95	10,85	10
909937245	AB.SOLLIEVO 45 TAV."ABOCA"	2	6,20	39,85	33,82	3,73	10
909017701	AB.SOLLIEVO 90TAV."ABOCA"	2	9,40	39,90	33,88	5,65	10
908001682	AB.SPIRULINA CON.ALC.70OPR	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
938269949	AB.TARASSACO 50OPR	2	13,70	37,30	31,02	8,59	10
939861062	AB.THE VERDE 50OPR	2	15,50	37,29	31,02	9,72	10
900753462	AB.UNCARIA CONC TOT 70OPR	2	14,90	37,32	31,04	9,34	10
938271677	AB.UVA URSINA 50OPR	2	13,70	37,30	31,02	8,59	10
906450085	AB.VALERIANA PLUS 30 OPR BLISTER	3	7,60	36,58	30,23	4,82	10
939860449	AB.VALERIANA 50OPR	2	15,20	37,30	31,03	9,53	10
908051283	AB.VITE ROSSA CONC TOT 70OPR	2	13,40	37,31	31,04	8,40	10
906641016	UL.PAPPA REALE SELERBE 10GR	3	9,50	49,00	43,90	4,84	10

CELIACHIA

920000876	SCHAR BAGUETTES 2PZ 350G	3	4,99	35,16	28,57	3,24	10
913156550	SCHAR BISC CIOCCOLINI S/GL 150	3	3,95	36,24	29,82	2,52	10
911143600	SCHAR BISC MINISORRISI LAT100G	2	2,20	36,75	30,50	1,39	10
913778573	SCHAR BISC PETIT 150G	2	2,80	36,95	30,46	1,77	10
913226585	SCHAR BISC PREZIOSI CACAO 175G	2	3,40	36,95	30,76	2,14	10
910819642	SCHAR BISC QUADRITOS WAFER 40G	3	1,25	35,30	28,72	0,81	10
903772731	SCHAR BISC SAVOIARDI 150G	3	3,30	36,15	29,66	2,11	10
911143636	SCHAR BISC SORRISI CACAO 175G	2	3,90	36,75	30,33	2,47	10
907171805	SCHAR BON MATIN PANE DOLCE 200GR	2	3,00	36,75	30,33	1,90	10
900341835	SCHAR BRIOCHES S/GLUT 175G	2	3,30	36,75	30,33	2,09	10
912156650	SCHAR CIABATTA 200G	2	3,50	36,75	30,54	2,21	10
913778585	SCHAR CIABATTINE RUSTICHE 200G	2	3,75	36,24	29,89	2,39	10
920368610	SCHAR CIOCKO STICK 150G	2	3,70	36,75	30,43	2,34	10
912969969	SCHAR CORN FLAKES 250G	2	3,20	36,75	30,56	2,02	10
920416308	SCHAR CRACKERS POCKET 3X50	3	2,95	33,20	19,87	1,97	4
920575507	SCHAR CRACKERS ROSMARINO 105G	2	2,30	29,59	15,48	1,62	4
920348455	SCHAR CRACKERS 6X35G	2	3,90	33,08	19,69	2,61	4
903484133	SCHAR CROISSANT CACAO S/GLU250	2	4,65	36,75	30,45	2,94	10
912092741	SCHAR CROSTINI 150G	3	4,20	30,95	17,14	2,90	4
920016920	SCHAR DUO MINI-BAGUETTE 150G	2	2,65	36,75	30,26	1,68	10
902519800	SCHAR FETTE BISC S/GLUT 250G	2	4,90	33,47	20,16	3,26	4
902520473	SCHAR FOCACCIA S/GLUT 75GX2	2	2,35	36,75	30,25	1,49	10
911951438	SCHAR FUNKIES SNACK MAIS S/GL 30	3	1,60	35,10	28,50	1,04	10
902022944	SCHAR FUSILLI PASTA S.G. 500G	3	4,00	31,25	17,50	2,75	4
900191418	SCHAR GRISSINI S/GLUT 150G	2	3,40	36,75	30,44	2,15	10
903112516	SCHAR MAGDALENAS MERENDE 200G	2	3,50	36,75	30,54	2,21	10
903112542	SCHAR MERANETTI MERENDINE 200G	3	3,90	34,97	28,35	2,54	10
912156559	SCHAR MILLY GRIS & CIOCC 52G	2	2,00	36,70	30,15	1,27	10
911976773	SCHAR MILLY MAGIC POPS CIOC 250G	2	4,75	36,90	30,52	3,00	10
913524753	SCHAR MIX PREP PANE RUSTICO500	2	4,40	36,30	30,00	2,80	10
913226256	SCHAR PANE CASERECCIO 240G	2	4,24	36,75	30,47	2,68	10

I prezzi indicati possono subire variazioni senza preavviso



OFFERTE FARVIMA

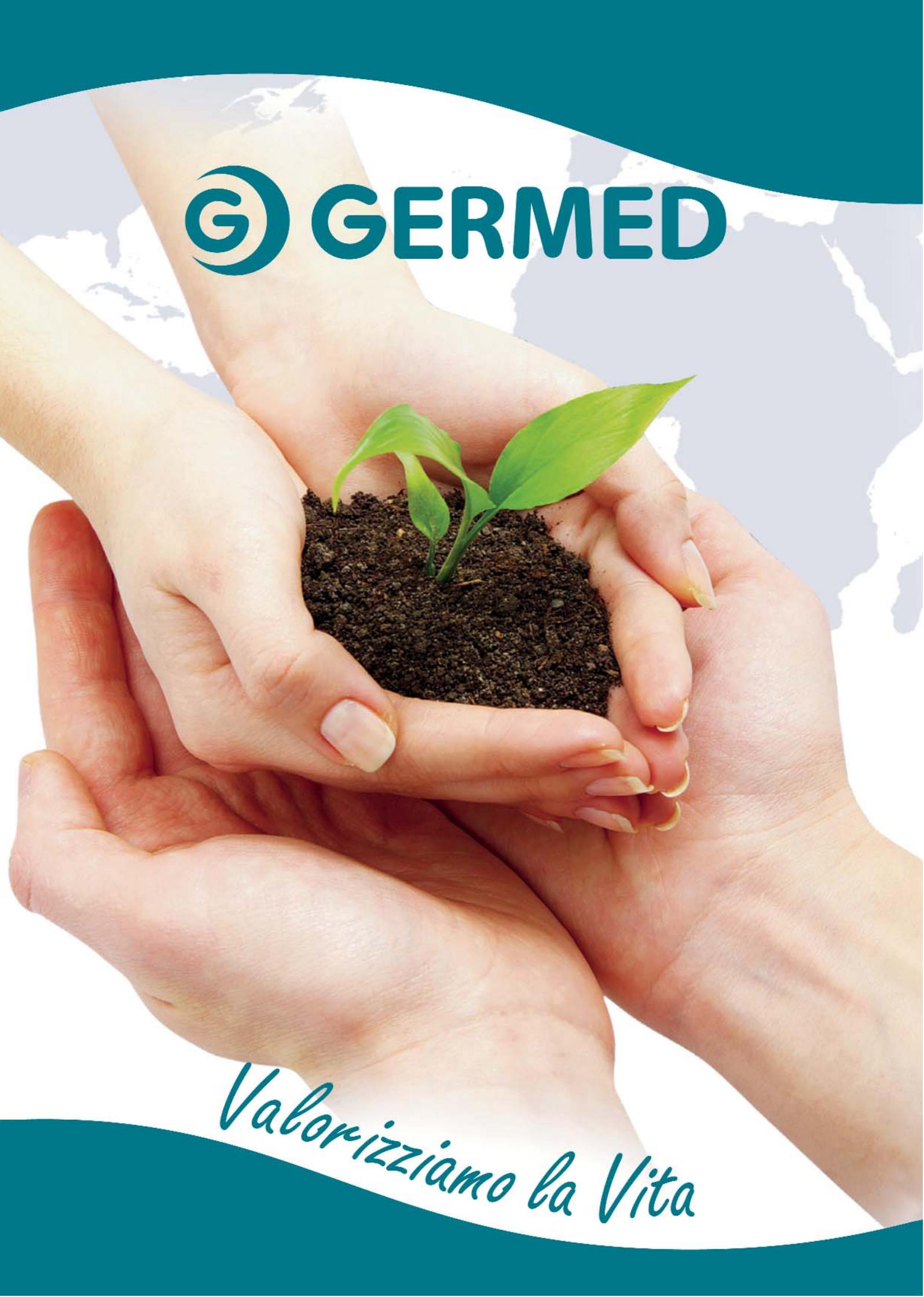
CODICE	DESCRIZIONE ARTICOLO	Q.TÀ	P. PUB.	SCONTO LORDO	SCONTO NETTO	P. CES.	IVA
907075954	SCHAR PANE RUSTICO 400GR	3	4,25	36,36	30,11	2,70	10
900040015	SCHAR PANINI 200 GR NEW	2	2,80	36,75	30,46	1,77	10
911019329	SCHAR PAS FARFALLE UOVO 250G	3	4,10	37,08	24,49	2,58	4
911002386	SCHAR PAS GNOCCHETTI 500G	3	4,00	31,25	17,50	2,75	4
911002311	SCHAR PAS RIGATONI 500G	3	4,00	31,00	17,20	2,76	4
911002323	SCHAR PAS SPAGHETTINI 500G	3	4,00	31,25	17,50	2,75	4
903484044	SCHAR PAS.S/GLUT LASAGN UOVO250G	2	4,10	33,17	19,81	2,74	4
903484297	SCHAR PAS.S/GLUT TAGLIAT UOV250G	2	4,10	33,17	19,81	2,74	4
913519070	SCHAR PAUSA CIOK PAN SPAGNA350	2	7,00	36,75	30,38	4,43	10
902475019	SCHAR S.GLUT BISC PEPITAS 200GR	2	3,05	36,75	30,39	1,93	10
910837210	SCHAR SALINIS SALATINI 60G	3	1,35	34,92	28,29	0,88	10
902808524	SCHAR SALT SALATINO S/GLUT200	2	3,50	36,75	30,54	2,21	10
911046213	SCHAR SOLENA CORN FLAKES 250G	2	3,20	35,10	28,50	2,08	10
910884396	SCHAR SOLENA CRL 25G	3	1,06	36,20	29,43	0,68	10
912323565	SCHAR SOLENA FETTE BISC 120G	2	2,90	35,86	29,44	1,86	10
902023047	SCHAR*ANELLINI PASTA S.G. 250G	2	2,45	34,29	21,14	1,61	4
901224776	SCHAR*BISC CIOCCOLATA 150GR	3	3,40	36,30	29,79	2,17	10
906616545	SCHAR*BISC FROLLINI 200G S.G.	2	3,05	36,75	30,39	1,93	10
902022983	SCHAR*CAP. ANG PASTA S.G. 250G	3	2,45	31,02	17,23	1,69	4
902023011	SCHAR*CONCHIGL PASTA S.G. 250G	3	2,45	31,02	17,23	1,69	4
902475211	SCHAR*DITALI 500G S.G.	3	4,00	31,00	17,20	2,76	4
908411655	SCHAR*FARINA PA/PASTA 1KG S.G.	2	6,50	36,75	30,44	4,11	10
909963365	SCHAR*FETTE CROC VITAL S.G.	2	2,10	36,75	30,33	1,33	10
906357963	SCHAR*LIEVITO SECCO 2X10G S.G.	3	1,25	35,30	28,72	0,81	10
909388617	SCHAR*MIX A TORTA 500 S.G.	3	4,40	35,10	28,50	2,86	10
902170149	SCHAR*MIX B FARINA PANE 1KG S.G.	2	6,50	36,75	30,44	4,11	10
902170164	SCHAR*MIX C FARINA 1KG S.G.	2	6,50	36,77	30,44	4,11	10
906266287	SCHAR*PAN CARRE' 2X200G S.G.	2	3,90	36,66	30,33	2,47	10
902189240	SCHAR*PAN GRATI S.G. 250G	2	3,50	36,85	30,54	2,21	10
902022894	SCHAR*PENNE PASTA S.G. 500G	3	4,00	31,00	17,20	2,76	4
902475173	SCHAR*PENNE RIGATE 500G S.G.	2	4,00	33,00	19,60	2,68	4
902022918	SCHAR*PIPETTE PASTA S.G. 500G	3	4,00	31,00	17,20	2,76	4
906616622	SCHAR*PIZZA 300G S.G.	2	5,50	36,55	30,20	3,49	10
902022920	SCHAR*RIGATI PASTA S.G. 500G	2	4,00	33,00	19,60	2,68	4
909853689	SCHAR*SNACK NOCC 105G S.G.	2	2,65	36,60	30,26	1,68	10
902022882	SCHAR*SPAGHETTI PASTA S.G. 500G	2	4,00	33,00	19,60	2,68	4
900777715	SCHAR*TORTA FANTASIA 500G	3	8,90	36,29	29,92	5,67	10

Ulteriori 23.000 prodotti sono disponibili e visualizzabili collegandosi via modem o consultando il sito www.farvima.it

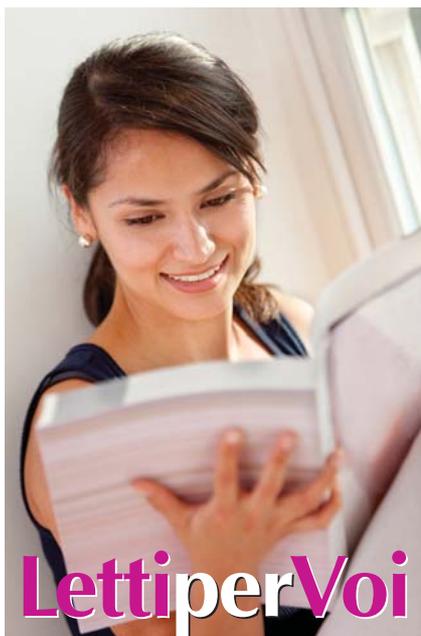
In caso di mancata ricezione si prega di comunicarlo al magazzino di competenza



G GERMED



Valorizziamo la Vita



LettiperVoi

Per aggiornarsi

Il farmacista 2010. Alimentazione e salute, pp. 200, Editore Tecniche Nuove



Promossa dal Nobile Collegio Universitas Aromatariorum, l'opera nasce per fornire al farmacista uno strumento di aggiornamento e approfondimento

costante della sua cultura professionale. In questa edizione si occupa di alimentazione e dei suoi riflessi fondamentali sulla salute. Un argomento di grande interesse per il pubblico, spesso mal informato o disorientato dalle pubblicità proposte dai media al riguardo, e che quindi vuole confrontare il suo bisogno di conoscenza con una fonte informata e competente. Il testo comprende una numerosa serie di monografie che affrontano i vari aspetti - preventivi, dietologici, psicologici, salutistici - legati al legame fra alimentazione e salute che il farmacista deve conoscere per meglio consigliare i suoi clienti-pazienti.

(recensione tratta da www.libreriauniversitaria.it)

I bei libri si distinguono perché sono più veri di quanto sarebbero se fossero storie vere.

ERNEST HEMINGWAY

Per diletto

Antonio Pennacchi, **Canale Mussolini**, pp. 460, Editore Mondadori



Canale Mussolini è l'asse portante su cui si regge la bonifica delle Paludi Pontine. I suoi argini sono scanditi da eucalypti immensi che assorbono l'acqua e prosciugano i campi,

alle sue cascatelle i ragazzini fanno il bagno e aironi bianchissimi trovano rifugio. Su questa terra nuova di zecca, bonificata dai progetti ambiziosi del Duce e punteggiata di città appena fondate, vengono fatte insediare migliaia di persone arrivate dal Nord. Tra queste migliaia di coloni ci sono i Peruzzi. A farli scendere dalle pianure padane sono il carisma e il coraggio di zio Pericle. Con lui scendono i vecchi genitori, tutti i fratelli, le nuore. E poi la nonna, dolce ma inflessibile nello stabilire le regole di casa cui i figli obbediscono senza fiatare. Il vanitoso Adelchi, più adatto a comandare che a lavorare, il cocco di mamma. Iseo e Temistocle, Treves e Turati, fratelli legati da un affetto profondo fatto di poche parole e gesti assoluti, promesse dette a voce strozzata sui campi di lavoro o nelle trincee sanguinanti della guerra. E una schiera di sorelle, a volte buone e compassionevoli, a volte perfide e velenose come serpenti. E poi c'è lei, l'Armida, la moglie di Pericle, la più bella, andata in sposa al più valoroso. La più generosa, capace di amare senza riserve e senza paura anche il più tragico degli amori. E Paride, il nipote prediletto, buono e giusto, ma destinato, come l'eroe di cui porta il nome, a essere causa della sfortuna che colpirà i Peruzzi e li travolgerà.

(recensione tratta da libreriarizzoli.corriere.it)

Per solidarietà

Giuliano Meroni, **Lascia che le nuvole vadano via**, Edizione Nottetempo

«...Ogni nuovo, imprevedibile scenario inizialmente può paralizzare ma poi offre stimoli per vivere nuove esperienze e queste le dobbiamo "consumare"...».

Giuliano Meroni
Lascia che le nuvole vadano via



È questo grande messaggio di speranza ed incoraggiamento che Giuliano Meroni, scrivendo "Lascia che le nuvole vadano via", vuole trasmettere a chi come lui si trova ad affrontare una tragica ed inaspettata malattia (ndr. il linfoma di Hodgkin) che stravolge la vita.

Meroni, manager di una multinazionale farmaceutica affronta e combatte l'angoscia di non farcela appoggiandosi agli affetti più cari e ad una incrollabile fede, offrendo uno spunto di riflessione non solamente per coloro che devono lottare in prima persona contro la malattia, ma anche per chi, preso dal vortice della quotidianità e dai ritmi sfrenati della vita di ogni giorno, non trova il tempo per soffermarsi a riflettere sui valori che realmente arricchiscono la nostra esistenza. Il libro volutamente non ha prezzo. La quota simbolica offerta per acquistare "Lascia che le nuvole vadano via" sarà interamente devoluta all'associazione A.M.S dalla Dottoressa Enrica Morra.

Per acquistare il libro:
A.M.S.

Associazione Malattie del Sangue
Piazza Ospedale Maggiore 3
20162 Milano
Tel. e Fax 02.64.25.891
www.ams-onlus.org
ams_onlus@libero.it



Mortaio & Pestello

Le proprietà immunostimolanti dell'Echinacea

Il **sistema immunitario** dell'uomo è una complessa rete di mediatori chimici e cellulari che si è sviluppata nel corso dell'evoluzione per difendere l'organismo da qualsiasi forma di attacco chimico, traumatico o infettivo alla sua integrità. Una caratteristica fondamentale del sistema immunitario è quindi la capacità di distinguere tra le strutture endogene o esogene che non costituiscono un pericolo per l'organismo e che dunque possono essere preservate e le strutture endogene o esogene che invece si dimostrano nocive e che quindi devono essere eliminate.

PREVENIRE è la parola d'ordine

La prevenzione dovrebbe cominciare alla fine della stagione estiva, la prevenzione naturale è importante per la sua capacità di attivare i meccanismi naturali di difesa dell'organismo grazie all'attività immunostimolante e immunomodulante di molte piante.

Si possono utilizzare piante o sostanze ad azione immunostimolante, tra queste ricordiamo:

ECHINACEA (E. Angustifolia e Purpurea)

L'echinacea è una pianta erbacea appartenente alla famiglia delle Asteracee o Composite, si tratta di una pianta perenne originaria delle praterie dell'America Nord-occidentale che può raggiungere un'altezza di circa 40-100 cm.

L'echinacea purpurea si differenzia da quella comune o angustifolia perché i suoi fiori sono rossi (come indica il suo nome), le applicazioni medicinali di queste due echinacee sono le stesse e la parte della pianta maggiormente utilizzata in entrambi i casi è la radice.

L'echinacea, grazie alle sue proprietà immunostimolanti, è una delle piante medicinali più ricercate nel panorama fitoterapico italiano. Il crescente interesse verso l'Echinacea deriva dalla sua capacità, in gran parte confermata da studi farmacologici, di aumentare la resistenza alle infezioni (viene utilizzata soprattutto per la prevenzione della sindrome influenzale e delle malattie da raffreddamento).

L'azione immunostimolante si manifesta con un aumento dell'attività fagocitaria delle cellule immunocompetenti, i macrofagi e i globuli bianchi, e il conseguente aumento della resistenza dell'organismo all'aggressione degli agenti patogeni. Sono stati fatti numerosi studi clinici controllati su pazienti affetti da sindrome influenzale o da

faringsilliti, che hanno dimostrato che l'estratto di Echinacea è in grado di ridurre significativamente sia i sintomi sia la durata della malattia. Altri studi hanno confermato l'efficacia di questa pianta nel promuovere la fagocitosi da parte dei globuli bianchi, cioè la loro capacità di inglobare e distruggere germi, virus, funghi e altri corpi estranei, e l'aumento del numero di queste cellule nel sangue. L'attività antivirale oltre ad essere imputabile al generale effetto immunostimolante è legata anche alla capacità dell'Echinacea di inibire l'enzima ialuronidasi che degrada l'acido ialuronico nei suoi costituenti fondamentali e, come è noto molti microrganismi patogeni che causano malattie da raffreddamento contengono grosse quantità di ialuronidasi. Ecco allora che l'Echinacea, inattivando questo enzima, è in grado di proteggere l'organismo.

Il suo impiego è utile in tutte le malattie infiammatorie, è molto efficace per contrastare il raffreddore ed altri disturbi delle vie aeree superiori. È indicata nella profilassi perché aumenta le difese immunitarie agendo sia come immunomodulatore che immunostimolante.

Somministrazione giornaliera: La quantità giornaliera raccomandata è di 0.2-0.3 mg/kg sia per la prevenzione che per la cura. Se si utilizza a scopo preventivo si consiglia un primo ciclo di 30 giorni tra la fine di settembre e i primi di ottobre, seguito da un intervallo di 15 giorni e da altri due periodi di cura sempre interrotti l'un l'altro da sospensioni di 2 settimane.

Effetti collaterali prevenzione: L'Echinacea appartiene alla famiglia delle Asteraceae (Compositae) quindi va usata con una certa cautela in persone che hanno dimostrato intolleranza a questa famiglia di piante.

Associazione ad altri composti: Come rimedio fitoterapico di prevenzione l'Echinacea è fortemente sinergica con la Propoli, l'Uncaria e la Rosa canina.

Conclusioni: nel complesso gli studi sulle specie appartenenti al genere Echinacea dimostrano la sua capacità di indurre risposte aspecifiche da parte del sistema immunitario generando quindi un'azione protettiva contro le infezioni causate da microrganismi patogeni.

Formulazione: l'Echinacea può essere disponibile come E.S., E.F., E.G., T.M. o T.T. disponibili presso i nostri magazzini.

Per formulazioni personalizzate i nostri laboratori sono a vostra completa disposizione.



Basta grattacapi!



HEDRIN®



Hedrin® è il primo prodotto brevettato per eliminare i pidocchi con un'efficacia sovrapponibile agli insetticidi chimici tradizionali, ma senza dar luogo a resistenze.

I vantaggi di Hedrin® sono:

1. Efficacia

Uno dei maggiori studi sulla pediculosi (pubblicato sull'autorevole rivista inglese British Medical Journal) ha provato che Hedrin® è estremamente efficace nell'eradicazione dei pidocchi.

2. Semplicità d'uso

Il trattamento con Hedrin® va ripetuto solo 2 volte, a distanza di 7 giorni una dall'altra, al fine di garantire che i pidocchi e le eventuali uova, comparse dopo la prima applicazione, siano effettivamente eradicati.

3. Sicurezza

Hedrin® ha una formulazione inodore e incolore, che non contiene insetticidi chimici.

Hedrin® non viene assorbito dalla pelle ed è l'ideale per l'utilizzo sui bambini a partire dai 6 mesi di età; è raccomandato anche per pazienti asmatici, donne in gravidanza ed allattamento.

✓ La formulazione, **non oleosa**, è semplice da applicare sui capelli asciutti, e non lascia odore o residui.



✓ L'applicazione deve **coprire tutto il cuoio capelluto** e dopo **1 ora** i pidocchi possono essere lavati via o rimossi con un pettino.



✓ È necessario ripeterete il trattamento dopo **7 giorni** per eliminare eventuali parassiti nati in tale arco di tempo. La mancata ripetizione dell'applicazione del prodotto potrebbe causare la reinfestazione.



SANDOZ

a Novartis company

A healthy decision



L'azione dell'Echinacea è utile anche nella cura di affezioni respiratorie

Fitoterapia e omeopatia nelle malattie da raffreddamento



Fitoterapia

I rimedi fitoterapici sono molto utili per rinforzare l'organismo e metterlo nelle migliori condizioni per affrontare l'inverno. Due sono le piante più utilizzate sia nella prevenzione che nella cura delle malattie da raffreddamento: l'echinacea e l'uncaria.



La prima è una vera e propria guardia del corpo perché aiuta le cellule del sistema immunitario a combattere e neutralizzare l'attacco di virus e batteri. Gli effetti riconosciuti e supportati da esperienze e ricerca sono l'azione immunostimolante, antiossidante, antinfiammatoria, antibatterica, antivirale e antifungina. Per questo trova la sua applicazione anche contro i virus influenzali e dell'herpes.

L'echinacea viene utilizzata sotto forma di tintura madre o estratto secco, ottenuto dalle radici in forma di

principio attivo l'Echinacoside, che pare abbia un ampio spettro d'azione, addirittura simile alla penicillina. Dosi raccomandate di estratto secco: 400, 600 mg al giorno rigorosamente a stomaco pieno. La sua assunzione regolare permette di prevenire il diffondersi dei virus influenzali e delle malattie da raffreddamento. La sua azione è positiva anche nella cura di affezioni respiratorie, quali la bronchite, e tutte quelle che richiedono l'utilizzo di antibiotici. È controindicata in chi soffre di malattie autoimmuni.

L'uncaria è una radice che ha la proprietà di aumentare le difese immunitarie. Se associata all'estratto di salice è ottima contro raffreddori e tossi stagionali. È considerata un antibiotico naturale, a bassa tossicità e senza effetti collaterali. Si applica anche in caso di artriti e reumatismi.

Sia l'echinacea che l'uncaria possono essere associate alla rosa canina. Quest'ultima per la presenza di vitamina C, si impiega nel trattamento di malattie influenzali, nei raffreddori e come prevenzione delle malattie virali a carico dell'apparato respiratorio.

Ancora...

La propoli è raccomandata in caso di raffreddore, sindrome influenzale, mal di gola, faringite, rinite, tonsillite e sinusite. È costituita da una miscela di composti di natura aromatica e fenolica, arricchita da numerose sostanze, come terpeni, resine, aminoa-

acidi, acidi grassi, zuccheri, vitamine del gruppo B, vitamina C ed E, sali minerali e flavonoidi. Può essere assunto sotto forma di tintura madre, estratto secco o fluido, capsule o tavolette masticabili. Dosi consigliate: tintura madre, per via orale da 60 a 80 gocce in acqua tiepida due o tre volte al giorno.



L'altea, la malva e la piantaggine ricche di mucillagini emollienti agiscono sulle mucose proteggendole dalle irritazioni. Menta, pino, timo e liquirizia sono invece indicati contro la tosse grassa, poiché contengono oli essenziali e saponine che stimolano la formazione di muco e lo rendono fluido favorendone così l'espettorazione.

Inoltre durante il periodo autunnale e invernale per la prevenzione e la cura dei disturbi da raffreddore si consiglia di assumere un integratore alimentare contenente: minerali (calcio, rame, selenio, zinco), vitamine (vit. C, vit. E, vit. A), bioflavonoidi e beta-carotene.





Omeopatia

L'omeopatia può essere di grande aiuto nella prevenzione delle malattie da raffreddamento. Può essere utilizzata con successo in svariate patologie e in particolare nei più comuni disturbi (febbre, raffreddore e tosse). Spesso l'utilizzo di rimedi omeopatici associati a terapie farmacologiche ufficiali ha comportato un aumento dell'efficacia terapeutica, riducendo il numero di farmaci da somministrare e allo stesso tempo dosi e tempi di somministrazione con risultati ottimali nella riduzione di effetti collaterali.



Questo tipo di trattamenti possono risultare utili non solo come terapie di emergenza, ma anche a scopo preventivo.



In caso di **febbre** i rimedi da consigliare sono: **Aconitum** se il soggetto presenta pelle secca ed arrossata, assenza di sudorazione e sete. **Belladonna** se l'insorgenza della febbre è rapida ed è presente sudorazione ab-



L'oligoterapia consiglia

Mn Cu (Manganese e Rame) oligoelemento di terreno utile anche a scopo preventivo
Uso: 1 fiala sublinguale al giorno.



Cu(Rame) o Bi (Bismuto) oligoelementi utili nelle fasi acute infiammatorie con interessamento della sfera ORL. Uso: 1 fiala sublinguale 2 o 3 volte al dì nelle fasi acute.

bondante e congestione del viso. **Apis mellifica** in caso di febbre ad esordio rapido, di media entità, assenza di sete, cute calda. Vanno utilizzati alla 5 CH 2-3 **granuli** ogni 15-30 minuti fino a temperature inferiori ai 37° e mezzo.

Per il raffreddore...

Allium cepa 9 CH granuli (rinorrea acquosa bruciante, con starnuti e lacrimazione non irritante, accompagnata da tosse spasmodica) Uso: 5 granuli ogni 1 o 2 ore fino al miglioramento.



Kali bichromicum 5 CH granuli (rinorrea con muco giallo verdastro, dolore alla radice del naso, muco denso).
Uso: 5 granuli 3 o 4 volte al dì.

Nux vomica 9 CH: indicata nei casi di raffreddore, agli esordi, provocato dalle correnti fredde con starnuti spasmodici al risveglio, prurito delle narici, naso chiuso e secchezza delle mucose durante la notte. Nux vomica: 2-3 granuli ogni ora.

Per la tosse...

Brionia 9 CH. Quando la tosse è secca e gli attacchi provocano dolore allo sterno o al torace, aumenta al minimo movimento. Uso 3 granuli ogni 2 ore.

Ipeca 9 CH. In caso di tosse di origine allergica. Uso: 3 granuli ogni 2 ore.

Pulsatilla 15 CH. In caso di tosse grassa di giorno e migliora solo stando all'aria aperta, ma è secca di notte e impedisce persino di stare stesi sul letto. Uso: 3 granuli ogni 12 ore.

Drosera 30 CH un tubo dose. È indicata nella pertosse.

Spongia 5 CH: 2-3 granuli secondo ritmo degli eccessi di tosse. In caso di tosse secca accompagnata da dispnea.



Gli occhiali non sono un accessorio temporaneo, sono da tenere sempre

Con gli occhi... sui banchi di scuola!



Spesso

i genitori si sentono richiamati dalle insegnanti di scuola dei propri bambini: "Suo figlio è distratto, non segue e disturba i compagni!".

"Un pomeriggio Simone stava facendo una ricerca di geografia dalla nonna Luciana. La nonna, sempre attenta se pur doveva badare ad altri quattro nipoti, si accorge che Simone avvicina continuamente la testa all'atlante per leggere! Ecco che nonna Luciana ne parla ai genitori di Simone ed insieme hanno scelto di fare la cosa più giusta per il bambino: **una visita oculistica!** Simone è miope, non distratto!"

Ecco perché nel periodo del rientro o dell'inizio della scuola è importante pensare agli occhi dei propri bambini!

Il segnale di Simone è uno dei segnali inequivocabili del fatto che il bambino non vede bene da lontano, ma ce ne sono altri: il bambino si avvicina troppo alla televisione o agli oggetti, non riconosce bene da lontano, si stropiccia gli occhi, socchiude le palpebre sforzando la vista per vedere meglio e così via.

Tutte queste difficoltà dovrebbero essere rilevate già alla prima visita che, se il bambino non ha problemi alla nascita, va fatta attorno ai tre anni. Senza ritardi però, perché alcune patologie possono essere risolte molto bene se individuate precocemente.

In questa occasione l'oculista accerterà la presenza di eventuali vizi di refrazione, come la miopia, l'ipermetropia o l'astigmatismo e l'eventuale presenza di ambliopia, conosciuta come "occhio pigro". In quest'ultimo caso, un occhio del bimbo non è stato

in grado di sviluppare correttamente la sua capacità visiva a causa di qualche anomalia.

Il successivo controllo ancora più accurato, deve essere fatto tra 5 e 6 anni, appunto con il rientro o l'inizio della scuola.

A quest'età si presume siano già in grado di riferire se hanno problemi a guardare alla lavagna o hanno mal di testa dopo uno sforzo prolungato davanti ai computer, alla televisione, ai videogiochi, ai cellulari che fungono da tutto tranne che da telefono, eccetera!

Durante questa visita, l'oculista deve valutare con la maggiore precisione possibile l'acutezza visiva del piccolo. A tale scopo si fa leggere al

bimbo il classico ottotipo di lettura per lontano, dove sono presenti dei disegni o, intorno ai sei anni, le lettere e i numeri.

I controlli successivi dovrebbero essere periodici con cadenza biennale, con la particolare attenzione da parte dei genitori che nel caso in cui notano o anche sospettano eventuali anomalie, come abbiamo detto prima, strizzare gli occhi continuamente, socchiudere gli occhi se rivolgono lo sguardo verso la luce, rotazione della testa, insomma qualsiasi fastidio, arrossamento, eccessiva lacrimazione, anticipino la visita dall'oculista.

Nel caso in cui venga accertata la presenza di un difetto visivo che prevede l'utilizzo di occhiali per correggerlo, è fondamentale che i genitori capiscano due cose: uno che gli occhiali non sono un accessorio da mettere ogni tanto, ma sono da tenere sempre! La seconda è che gli occhiali non sono sinonimo di imperfezione del bambino, sono lo strumento che riuscirà a correggere il difetto con successo rendendoli assolutamente belli!

Non dobbiamo tralasciare la visita ai bambini appena nati. Fortunatamente è consueta in tutti i Centri di Ostetricia e Ginecologia la visita ispettiva da parte del neonatologo ai neonati. Durante la prima ispezione l'oculista controlla la morfologia del globo oculare e degli annessi, il riflesso rosso dell'occhio e la motilità dello stesso. Per verificare gli ultimi due aspetti lo specialista si serve di una piccola luce.

È fondamentale una diagnosi precoce!

Purtroppo i genitori non possono accorgersi se il bambino ha un problema visivo in quanto il "mondo bimbi" è vicino a loro e non lontano. Giocano con i giochi vicini, guardano la mamma negli occhi ad una distanza di 50 centimetri, non hanno interesse, per ora, alle cose lontane.

Spero di avere dato una serie di validissimi motivi per rendere la visita oculistica molto importante... dai zero ai cento!

Dott. Giorgio Cusati

MEDICO CHIRURGO - SPECIALISTA IN OCULISTICA
PRIMARIO DELL'U.O. DI OCULISTICA
CASA DI CURA GE.P.O.S. - TELESE TERME (BN)
WWW.OCULISTICACUSATI.IT

