



# LA FARMACIA: al servizio di tutti

Bentrovati.

Parliamo ancora di spazio; quello dedicato ai servizi.

L'evoluzione degli spazi tradizionalmente dedicati all'autoanalisi e alla misurazione della pressione ha subito un'accelerazione, in relativamente poco tempo, sia in termini quantitativi che di offerta di servizi e prestazioni. In alcuni casi anche troppa.

Di fatto la modalità con la quale si accoglie un cliente è spesso rivelatrice dell'attenzione e della cura che si è disposti a prestargli e di quanto lo si abbia in considerazione.

E in alcuni casi è anche indice di una visione manageriale.

Dunque la progettazione di uno o più spazi dedicati, deve tenere conto di molti aspetti: ovviamente dello sviluppo complessivo della planimetria; poi delle potenzialità e dei programmi a breve e medio periodo della farmacia; della tipologia e caratteristiche dei servizi offerti e di quelli che si ha intenzione di offrire in futuro; della capacità e disponibilità professionale dei collaboratori.

Nel bilancio costi e benefici considero anche di dover probabilmente rinunciare a metri di esposizione. Questo succede in genere nei casi di restyling, uno dei prossimi argomenti.

Quando possibile, l'area servizi dovrebbe poter dialogare con l'area vendita, ovvero diventare anche strumento di comunicazione essa stessa.

Certamente, a prescindere dalle diverse casistiche, due punti rimangono imprescindibili: il rispetto delle normative e una capacità espositiva all'interno dello spazio servizi di qualità e non di quantità.

Di seguito due esempi diversi tra loro, anche dimensionalmente.



**Farmacia San Giorgio  
dei dottori Zirino e Vidone  
(Corporeno - FE)**



**Farmacia San Faustino  
del dottor Incerti  
(Modena)**

Mi chiamo Luca Melchionna, sono un architetto, vivo e lavoro a Firenze. Dal 2000 mi occupo di consulenza, progettazione integrata e project management per diversi brand internazionali di luxury retail e fast-fashion. Dal 2002 ho iniziato a portare in Farmacia il mio know-how. Vorrei, qui su Nuovo Collegamento e grazie alla disponibilità di UTIFAR, condurre una serie di appuntamenti intorno al tema della Farmacia, ovvero provare a tradurre in Farmacia alcuni dei concetti che sono alla base del progetto di uno spazio retail. Obiettivo del mio lavoro è quello di ottimizzare gli spazi Farmacia al fine di aumentarne la redditività.



**ARCH. LUCA MELCHIONNA**  
via Borghini 10/a  
50133 Firenze  
[www.bkuba.it](http://www.bkuba.it)  
lucamelchionna@bkuba.it  
**055 464 0636**

# LA PROTEZIONE RETINICA DAI DANNI INDOTTI DALLE RADIAZIONI LUMINOSE NOCIVE

## PROTEZIONE RETINA®

20 compresse deglutibili doppio strato a rilascio controllato



### COMPOSIZIONE

#### Una compressa contiene

Sostanze ad effetto nutritivo o fisiologico

Acido ascorbico (Vit. C)	80 mg
Curcuma e.s. (da <i>Curcuma longa</i> L.; rhizoma)	50 mg
L-carnosina	50 mg
Resveratrolo e.s. al 98% (da <i>Polygonum cuspidatum</i> S. & Z.; radix)	30 mg
Zafferano e.s. (da <i>Crocus sativus</i> L.; stigmata)	15 mg
dl-alfa tocoferilacetato (Vit. E)	12 mg
Zinco	10 mg
Luteina (da <i>Tagetes erecta</i> L.; capitula)	6 mg
Rame	1 mg
Selenio	55 mcg

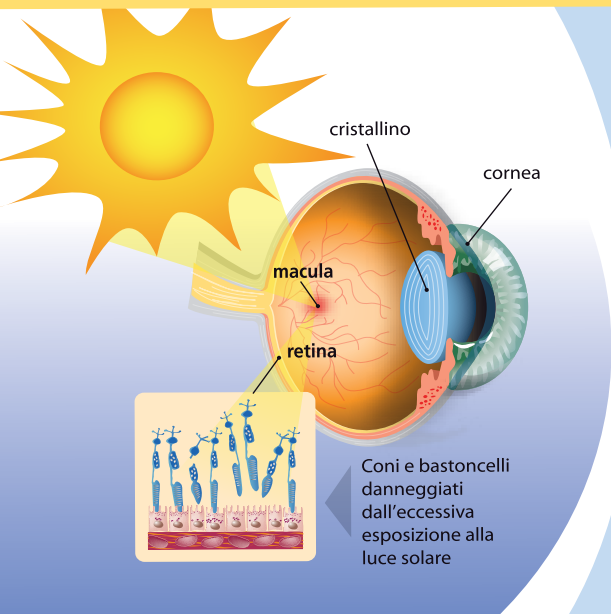
011MI - S16



**SOFT** italia  
FIDIA PHARMA GROUP

# LA LUCE BLU

Riveste una particolare importanza per gli occhi la componente della LUCE visibile VIOLA-BLU (HEV). Questa componente è ad elevata Energia perché più prossima all'ultravioletto, non viene filtrata dall'atmosfera, e raggiunge la retina dove può provocare reazioni di FOTOSSIDAZIONE, causa potenziale di **DEGENERAZIONE MACULARE**. Inoltre la luce nell'intervallo UV e blu-violetto può provocare un'inflammatione dolorosa della congiuntiva e della cornea.



Va sottolineato che l'esposizione alla luce è indispensabile per la funzione visiva, e per regolare l'equilibrio sonno-veglia dell'organismo.

L'importante è proteggersi adeguatamente da un'esposizione eccessiva senza protezioni.

Diverse patologie oculari hanno dimostrato un coinvolgimento delle radiazioni luminose nella induzione e/o nella progressione del danno retinico (Edema maculare cistoide, Degenerazione maculare...).

La **DEGENERAZIONE MACULARE** è la principale causa di perdita della vista dopo i 55 anni. E' strettamente legata all'assetto genetico dell'individuo ed influenzata da fattori ambientali e da cattive abitudini di vita (fumo, obesità, dieta povera in antiossidanti...).

Tra questi la LUCE BLU è tra i più importanti fattori di rischio perché determina la liberazione di molecole altamente aggressive per le membrane retiniche, i **RADICALI LIBERI**.

Tutto ciò può portare ad importanti alterazioni anatomico-funzionali con compromissione della capacità visiva.

011MI - 516

## Consigli utili per preservare la vista dal danno luminoso

### Protezione dalle radiazioni solari: occhiali e cappello!

La vista va protetta dai raggi ultravioletti, evitando di esporsi nelle ore centrali della giornata e utilizzando occhiali da sole adeguati. Le lenti devono garantire protezione contro i raggi UV e la riduzione della componente blu/viola dello spettro visibile.



### Alimentazione corretta e multivariata!

Vitamine e sali minerali aiutano a combattere l'accumulo dei cosiddetti "radicali liberi" che possono danneggiare le diverse strutture oculari e soprattutto la retina. Queste sostanze definite "antiossidanti" sono principalmente la vitamina A, Ced E, il betacarotene e la luteina etc. ed elementi come lo zinco e il selenio. Si trovano nella frutta come arance, kiwi, albicocche e nella verdura come peperoni, pomodori, carote e soprattutto quella a foglia verde come spinaci, broccoli, lattuga etc. È dunque consigliabile consumare abbondanti porzioni di questi alimenti.



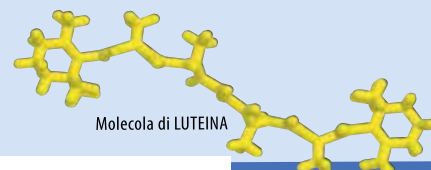
### Integrazione con elementi antiossidanti come Luteina, L-carnosina, Curcumina, Zafferano, Zinco, Rame, Selenio, Vit E e Vit C.

Questi nutrienti sono in grado di antagonizzare i fenomeni ossidativi dei radicali liberi che sono alla base dei processi di invecchiamento e morte cellulare. Non sempre la dieta quotidiana consente un'adeguata assunzione di tali sostanze e negli anziani la situazione è aggravata da un loro ridotto assorbimento. **L'aumento dei fenomeni ossidativi, soprattutto quelli legati all'esposizione ai raggi solari, e la ridotta disponibilità di specifici agenti antiossidanti, sono causa di un incremento di patologie degenerative a carico di alcune strutture oculari ed in particolare della retina e della zona maculare.**

È infatti a questo livello che le radiazioni luminose vengono a contatto con i fotorecettori permettendo la visione. È pertanto necessario un corretto potenziale antiossidante al fine di mantenere l'equilibrio tra i processi ossidativi e quelli cellulari a livello retinico. Un esempio è costituito dalla **LUTEINA**, un potente antiossidante che si accumula elettivamente nella macula, dove costituisce un filtro naturale contro le radiazioni nocive riducendo il danno a carico dei tessuti retinici maculari.

Può essere quindi definita come un "occhiale da sole naturale". La **LUTEINA**, come molti altri elementi antiossidanti, non viene prodotta dal nostro organismo e può essere assunta solo con alimenti o integratori alimentari.

Anche lo zafferano e la curcumina sono estratti vegetali particolarmente ricchi in carotenoidi e polifenoli, che conferiscono loro proprietà antiossidanti. Il colore giallo delle spezie curcuma e zafferano è dato dalla presenza di questi carotenoidi.



SCOF Italia  
FIDIA PHARMA GROUP

## Un anno con il Campus: il bilancio della scuola Farmalabor

**P**iù di duecento corsisti, più di duecento storie di professionisti che hanno scelto di mettersi in gioco. Il bilancio del primo anno del Farmalabor Campus è decisamente positivo, per il bagaglio di esperienze, suggerimenti e idee che abbiamo condiviso in aula e in laboratorio (e che condividiamo volentieri con i lettori di Nuovo Collegamento).

La galenica è una parte fondamentale del nostro “essere farmacisti”, una pratica antica ma modernissima perché, attraverso le tecniche innovative imparate sul campo e l’utilizzo di materie prime di qualità, possiamo offrire al cliente un prodotto unico, personalizzato. Si parla spesso di customization come di una delle tendenze più importanti del mercato attuale e il farmacista che riesce a rispondere alle esigenze peculiari del cliente, in modo preciso e dedicato, ha vinto anche in termini economici.

Qualcuno potrebbe dire che non c’è nulla di nuovo, in quanto sul territorio ci sono ottime organizzazioni che propongono corsi, scuole e master in ambito galenico attraverso ottimi docenti.

Cosa ci ha reso, quindi, speciali agli occhi dei nostri corsisti?

Un sapere pratico, non limitato alla letteratura scientifica, soprattutto grazie all’apporto di Farmalabor in termini di Ricerca, Sviluppo e Tecnologia. Al termine di ciascun corso, il farmacista sa cosa può realizzare in base alla normativa, focalizza ciò che riesce a fare e decide cosa gli conviene fare per soddisfare la domanda dei clienti, con uno straordinario ritorno economico e di immagine.



Rispetto al prodotto industriale, un preparato galenico personalizzato “racconta” la competenza e l’affidabilità di un professionista (o di un team di professionisti); se formulato e allestito con le procedure stringenti su cui ritorniamo sempre a lezione, il prodotto diventa un’utile “carta d’identità” e un patto di fiducia.

E anche le istituzioni hanno intuito questo potenziale: non a caso, abbiamo stretto accordi con diverse Università del territorio (Roma Tor Vergata, Napoli, Bari, Catania) e lavorato a fianco degli Ordini dei Farmacisti e delle Associazioni di categoria (su tutte, l’Agifar, l’Associazione dei Giovani Farmacisti), così ricettive da richiedere sempre nuove date, in un vero e proprio “tour formativo” nelle provincie italiane (Caserta, Savona, Bari, Bergamo Verona etc.)

Sedi diverse, ma contenuti uguali, validati da un Comitato Scientifico, che coprono le tematiche più interessanti del mondo galenico: NBP (elemento imprescindibile di ogni percorso didattico), l’allestimento di capsule, compresse, preparazioni liquide, preparazioni topiche e fitopreparati, ma anche contenuti più specialistici come le preparazioni cosmetiche, veterinarie, nutraceutiche e pediatriche, l’allestimento di integratori o di preparati a base di cannabis.

Un altro elemento che contraddistingue la nostra offerta è la vicinanza ai corsisti, anche dopo il corso, con appositi servizi di consulenza. La disponibilità di tutor e docenti supera le mura dell’aula e arriva nel laboratorio, fra ricette mediche e preparazioni officinali.

Perché il corso è solo l’inizio di un percorso condiviso che si costruisce insieme a voi.

Dr. Renzo Scaglioni