Una salutare immersione nel mondo dei nutraceutici

di **Alessandro Fornaro**, giornalista e farmacista

Si è svolto a Bologna, dal 27 al 28 maggio, il Congresso nazionale di Sinut, la Società italiana di nutraceutica. Un grande successo di pubblico ha premiato il programma scientifico: un susseguirsi di interventi da parte di relatori provenienti dal mondo accademico, riuniti per presentare i risultati di recenti studi scientifici. Dagli effetti dell'acido α-linolenico sulla sensibilità insulinica in pazienti con sindrome metabolica, alle opportunità offerte dall'impiego dei nutraceutici nello scompenso cardiaco, fino all'analisi dei polifenoli nei legumi, solo per citare alcuni tra i molti temi trattati. Nel loro complesso, le diverse sessioni hanno offerto ai partecipanti una serie di informazioni che ne hanno arricchito il bagaglio di conoscenze e competenze professionali. Girando per le sale del congresso, ci siamo resi conto in prima persona di come ciascuna delle singole relazioni abbia offerto spunti di riflessioni e conoscenze che possono essere utilizzate dal farmacista per selezionare i prodotti da proporre e per arricchire le possibilità di consiglio al banco.

Prof. Arrigo F. G. Cicero

I nutraceutici più moderni hanno meccanismi d'azione ed indicazioni specifiche che si prestano alla spiegazione da parte del farmacista ed alla vendita nella sola farmacia.

Abbiamo anche visitato gli oltre 20 stand di aziende leader nel settore della nutraceutica, presenti al congresso per sostenere l'iniziativa e per spiegare al pubblico le caratteristiche dei propri prodotti.
Insomma, l'impressione che abbiamo ricavato è stata davvero positiva, avendo potuto constatare il successo di una manifestazione che ha saputo creare un momento di alto scambio culturale e formativo intorno ad un tema di assoluta attualità scientifica: la nutraceutica. Tuttavia, accanto a queste impressioni positive, non possiamo nascondere un momento di amarezza. Una manifestazione che, a nostro avviso, dovrebbe essere un momento di estremo interesse per i farmacisti ha visto un pubblico costituito prevalentemente da medici e da biologi, con una modestissima presenza di colleghi farmacisti.
Va detto che la manifestazione ha visto la presenza del presidente di Federfarma Annarosa Racca, intervenuta nella giornata di apertura dei lavori. Presente anche Utifar, a dimostrazione che le istituzioni riconoscono il valore della manifestazione. Tuttavia, pochi farmacisti in aula. Abbiamo voluto chiedere al presidente di Sinut, Arrigo F.G. Cicero, e al relatore Alessandro Colletti, socio Sinut e farmacista, il perché di una così bassa partecipazione da parte della nostra categoria.

Professor Cicero, lei, oltre ad essere presidente di Sinut, svolge la propria attività presso il Dipartimento di Scienze Mediche e Chirurgiche Università degli Studi di Bologna. Secondo la sua esperienza, in quale situazione si trova il rapporto tra il mondo accademico e i singoli farmacisti italiani? E come si può sviluppare una collaborazione più stretta?

Il mondo accademico ad oggi parla ai farmacisti quasi solo tramite corsi di formazione e aggiornamento. Tuttavia esiste la possibilità di una collaborazione più attiva, nell'ambito della ricerca applicativa sul territorio per i grandi numeri di pazienti o "pre-pazienti" che vedono quotidianamente i farmacisti, e credo che questo potrebbe essere molto utile anche dal punto di vista della nobilizzazione della così detta farmacia dei servizi. All'estero ci sono numerosissimi esempi già attivi in questo contesto. D'altra parte il farmacista dovrebbe essere più proattivo nel chiedere all'accademia di cosa ha bisogno.

Quali occasioni offre la ricerca scientifica in ambito di nutraceutici per il farmacista?
Il nutraceutico dovrebbe a mio avviso essere un'arma preventiva o (in alcuni casi) terapeutica gestita solo da personale sanitario qualitficato e quindi dal medico e dal farmacista in prima battuta. I nutraceutici più moderni hanno meccanismi d'azione ed indicazioni specifiche che si prestano alla spiegazione da parte del farmacista ed alla vendita nella sola farmacia. Peraltro la ricerca scientifica fa si che le aziende più serie possano sviluppare prodotti semprepiù efficaci e l'efficacia è fondamentale per chi pone la sua professionalità in front-office coll'utente che acquista un prodotto con pagamento diretto basandosi sulla fiducia che ha nel professionista che ha di fronte. Il farmacista che suggerisce nutraceutici quindi ha tutta la convenienza a riconoscere prodotti ben formulati e a proporli di conseguenza, perché dalla loro efficacia dipende parte della sua credibilità e la fidelizzazione dell'utente.

Alessandro Colletti

Parlando con le aziende, da più parti abbiamo riscontrato una sorta di malumore rispetto al loro rapporto con le farmacie. Qualcuno, ci ha detto che le risorse che mette a disposizione per la formazione, in farmacia, dei farmacisti non stanno dando i risultati sperati. Spesso, ci hanno riferito, i farmacisti chiedono alle aziende di parlare di scontistiche per l'acquisto e chiedono se il prodotto è presente in tv, piuttosto che ascoltarne le caratteristiche terapeutiche. Per fortuna, queste affermazioni non sono condivise da tutti e le situazioni sul territorio sono molto differenti. Tuttavia, fa male sapere che ci sono ancora sacche di resistenza allo sviluppo di una professionalità sempre più qualificata. Secondo la vostra esperienza, cosa chiedono le aziende di nutraceutica alle farmacie?

Come esistono diversi tipi di farmacisti, esistono diversi tipi di aziende attive nel mondo del nutraceutico. Confidando che esistano pochi farmacisti che agiscono solo su principi di scontistica, così vogliamo confidare che esistano poche aziende che si concentrino solo sul lato commerciale. Le aziende serie, che investono in ricerca e sviluppo, e che presentano prodotti testatamente efficaci e sicuri chiedono solo che il farmacista ponga attenzione alla propria immagine ascoltando le informazioni portate a supporto del prodotto e trasformandole in una scelta di qualità quando proporranno i prodotti stessi ai propri utenti. Le scontistiche, specie quando estreme, devono sempre far pensare a quale sia il valore primario di un prodotto. Se davanti ad una bottiglia di vino in un discount ci si chiede cosa potrà contenere per 2 euro considerando il costo del vetro, dell'etichetta, del trasporto e dei ricarichi di produttore, distributore e venditore, perché non porsi lo stesso problema davanti ad un nutraceutico?

Dottor Colletti, in un suo intervento durante i lavori congressuali ha affermato che non è così semplice catalogare alcuni nutraceutici, per i quali ci sono chiare evidenze scientifiche circa i loro effetti terapeutici, nella categoria degli integratori. Ci può spiegare questo suo punto di vista?

Ad oggi ciò che definiamo come nutraceutico in realtà per legge è un integratore, vale a dire un qualcosa che "integri" la comune dieta e che abbia un ruolo fisiologico e/o nutritivo. Inoltre l'integratore è destinato a soggetti sani (o "non compromessi") e non deve dichiarare alcuna proprietà terapeutica in etichetta.

La stragrande maggioranza degli studi clinici su nutraceutici, coinvolge invece soggetti "borderline" o comunque moderatamente patologici che rispetto ai soggetti "sani" presentano un rischio di eventi e una compromissione maggiore. E' evidente che una persona "sana" (almeno secondo le linee guida) non necessita di un "integratore", soprattutto di un integratore con ruolo "fisiologico": ad esempio il risso rosso fermentato che contiene la monacolina K (lovastatina) difficilmente è destinato ad un soggetto con la colesterolemia inferiore ai 200 mg/dl (target standard da linea guida) e sicuramente non presenta alcun effetto "nutritivo" ne "integrativo".

Altro aspetto importante sono gli effetti terapeutici: per esempio il coenzima Q10 a dosaggi che vanno dai 100 ai 200 mg/die ha mostrato in soggetti scompensati (NYHA I-II-III) effetti importanti sulla riduzione della mortalità cardiovascolare e totale. E nonostante ci sia una forte EVIDENCE BASED MEDICINE, tutto ciò non può essere dichiarato in etichetta, cosi come non possono essere dichiarate "indicazioni" di utilizzo (perché si tratterebbe di soggetti "compromessi") ne alcuna informazione scientifica di natura "terapeutica". Le conseguenze sono purtroppo davanti agli occhi di tutti: livellamento e indistinzione fra nutraceutici formulati bene e altri formulati male, prodotti formulati sempre più secondo razionali politici/economici e non scientifici, modello business to business (azienda medico/ azienda farmacista) basato su schede tecniche "fittizie" per far comprendere le potenzialità terapeutiche dello "pseudo" integratore, confusione da parte del consumatore sui claims, informazioni incomplete e confusionarie per via della regolamentazione. Insomma una sorta di "caos" che colpisce direttamente le aziende serie che lavorano secondo razionali scientifici ed indirettamente il consumatore finale che si ritrova spesso con prodotti poco performanti.

Nell'ambito nutraceutico il farmacista ha l'obbligo ed il dovere morale di documentarsi, aggiornarsi e seguire quali siano i progressi in questo ambito in modo da riuscire a scegliere con dei razionali scientifici i prodotti proposti dalle varie aziende e poterli proporre con sicurezza al consumatore finale

Come vede il futuro dei nutraceutici in prevenzione ed in terapia? Qual è il ruolo del farmacista?

La nutraceutica rappresenterà sempre più il nostro futuro. Si è ormai capito che il modello "farmacocentrico" e di "medicina di attesa" improntato nell'intervento farmacologico solo a "disturbo in atto" ha portato ad una crescita netta delle spese sanitarie, del numero annuo di ospedalizzazioni e dell'incidenza delle più comuni patologie. Oggi dobbiamo seguire un modello basato sulla prevenzione e sulla "medicina di intervento", vale a dire intervenire fin dalle origini del fattore di rischio/della patologia attraverso un corretto stile di vita e anche la nutraceutica. Detto ciò, la nutraceutica sta offrendo importanti prospettive in ambiti dove il farmaco ha fallito: l'Alzheimer, l'autismo, l'antibiotico-resistenza ed il cancro sono quattro grossi settori nei quali studi clinici prelimari con nutraceutici hanno dato risultati incoraggianti. La nutraceutica ha fornito evidenze sorprendenti anche in associazione ai medicinali: si pensi all'associazione coenzima Q10-berberina/statine oppure all'associazione Probiotici/Terapia antibiotica. Lo scopo di una o più associazioni nutraceutico/farmaco può consentire la riduzione ulteriore del fattore di rischio non raggiunta con la normale terapia farmacologica oppure la riduzione della dose farmacologica, la riduzione di alcuni effetti collaterali, in alcuni casi può avere effetti additivi o sinergici e comportare un miglioramento della compliance del paziente. Se da un lato è difficile prevedere una rivisitazione della normativa sugli integratori, è possibile però sensibilizzare il ruolo del farmacista. E' importante che nelle farmacie entrino integratori ben formulati, con dei razionali e delle evidenze scientifiche. Il farmacista ha il compito di intervenire, consigliare ed educare i clienti sull'utilizzo di questi prodotti. Ogni giorno nelle farmacie entrano dai 3 ai 3,5 milioni di soggetti: in 20 giorni le farmacie hanno a disposizione lo screening della popolazione italiana. E' fondamentale quindi che il farmacista collabori in equipe con il medico di base e/o specialista seguendo direttamente il paziente nell'andamento della terapia (compliance, effetti collaterali, chiarimenti terapeutici) e fornisca un servizio a 360 gradi. Nell'ambito nutraceutico il farmacista ha l'obbligo ed il dovere morale di documentarsi, aggiornarsi e seguire quali siano i progressi in questo ambito in modo da riuscire a scegliere con dei razionali scientifici i prodotti proposti dalle varie aziende e poterli proporre con sicurezza al consumatore finale, formandolo.