

SOLGAR®  
Since 1947

# IMMUNO SUPPLEMENT & IMMUNO ESTER-C® PLUS

schiera le tue difese

strategia



azione e  
ripresa



Numero Verde  
**800.129.444**

Servizio Tecnico Scientifico Solgar  
Numero verde gratuito  
Lun-Ven h 9-13 14-18  
Sab-Dom h 9-13

[solgar.it](http://solgar.it)

Il sistema immunitario, con l'arrivo dell'autunno, inizia a prepararsi per affrontare le sfide della stagione fredda. Per sostenere le naturali difese dell'organismo può risultare di aiuto ricorrere all'utilizzo di nutraceutici e piante che la Natura mette a disposizione.

**IMMUNO SUPPLEMENT** è l'integratore alimentare a base di **Vitamina C Ester-C®**, **Vitamina D3**, **Beta-glucani**, **Zinco**, **Rame**, **Selenio** e concentrato di frutti di **Sambuco**. Le vitamine C e D, lo zinco, il rame e il selenio contribuiscono alla normale funzione del **sistema immunitario**. I frutti di sambuco supportano le naturali difese dell'organismo, la funzionalità delle prime vie respiratorie e mantengono la fluidità delle secrezioni bronchiali. Inoltre, vitamina C, zinco, selenio e rame contribuiscono alla protezione delle cellule dallo stress ossidativo. Adatto a **Vegetariani**. **Senza Glutine**

Modo d'uso: deglutire 1 capsula vegetale al giorno, con acqua, preferibilmente al pasto. Confezionato in flaconi da 60 capsule vegetali.

\*Ester-C® e il logo Ester-C® sono marchi registrati della The Ester-C Company.

**IMMUNO ESTER-C® PLUS** è un integratore alimentare a base di **Vitamine A, B5, B6, B8, B9, B12, C\*, D3, Zinco, Sambuco, Echinacea e Astragalio**. Le vitamine A, B6, B9, B12, C e D e lo zinco contribuiscono alla normale funzione del **sistema immunitario**. *Sambucus nigra* L. (frutti), *Echinacea purpurea* (L.) Moench (parte aerea) e *Astragalus membranaceus* Moench (radice) favoriscono le naturali difese dell'organismo. L'acido pantotenico (B5), la vitamina B6, l'acido folico (B9), la vitamina B12 e la vitamina C contribuiscono alla **riduzione della stanchezza e dell'affaticamento**. Insieme alla biotina (B8), le vitamine B5, B6, B12 e C contribuiscono al normale **metabolismo energetico**. La vitamina A contribuisce al **mantenimento di pelle e membrane mucose normali**. **Senza Glutine**

Modo d'uso: adulti: deglutire da 1 a 2 perle softgels al giorno, con acqua, preferibilmente ai pasti. Confezionato in flaconi da 60 perle softgels.

Gli integratori non vanno intesi come sostituti di una dieta variata ed equilibrata e di uno stile di vita sano. Non superare le dosi giornaliere raccomandate.

Solgar® è un marchio registrato di Solgar Holdings, Inc.

# COSMESI UNIVERSITARIA



di **Alessandro Fornaro**,  
giornalista e farmacista

**Quando si parla di farmacia del futuro si pensa all'introduzione di nuovi servizi e nuove mansioni professionali. Non vanno tuttavia dimenticate le opportunità offerte dall'implementazione di mercati consolidati come, per esempio, la cosmesi. Ne abbiamo parlato con Umberto Borellini, farmacista, cosmetologo e autore di diverse pubblicazioni.**

**Dottor Borellini, sappiamo che la chiave dello sviluppo risiede nella formazione. Questo vale in ogni settore e, di certo, anche in ambito cosmetologico. Che scelte si possono fare per implementare la professionalità del farmacista in questo particolare settore?**

Alla luce del costante sviluppo economico del settore che sempre più necessita di una dispensazione specialistica e professionale, ritengo che la formazione cosmetologica del Farmacista debba iniziare sui banchi universitari, per poi eventualmente essere approfondita con master specifici

**Il settore cosmetico è in perenne crescita. Questo aspetto è di grande interesse per la redditività delle farmacie che sapranno sviluppare al meglio il reparto o della cosmetica. Ma anche per i laureati in farmacia possono aprirsi grandi opportunità. Quali?**

Sì, la farmacia potrebbe rappresentare il luogo più adatto per consigliare e vendere i cosmetici, soprattutto quelli formulati per inestetismi "border-line" e costituiti da ingredienti razionali e scientificamente validati.

Va inoltre sottolineato che, a differenza dei farmaci, i cosmetici vengono utilizzati quotidianamente. Ne consegue che l'uso di dermocosmetici funzionali dovrebbe sostanzialmente in una più profonda consapevolezza anche da parte del farmacista.

I laureati in farmacia, hanno anche un canale preferenziale nelle selezioni del personale da parte delle industrie cosmetiche. Anche in farmacia, un professionista specializzato avrebbe la possibilità di togliersi molte soddisfazioni.

**Molto spesso, quando si parla di cosmetica si pensa al reparto commerciale e all'esposizione in farmacia.**

**Esiste, tuttavia, anche l'ambito delle formulazioni galeniche. Qui si uniscono aspetti professionali alla creatività e alla funzionalità. Quale sviluppo per questo ambito?**

La galenica rappresenta la tradizione in farmacia, ma oggi significa anche evoluzione ed efficacia nell'affiancare in maniera sempre più dinamica i medici specialisti per poter offrire formulazioni sartoriali personalizzate ritagliate su misura per ogni paziente.

Quindi ancor più si vuole dimostrare l'importanza del ruolo di un professionista ferrato in discipline dermocosmetiche.

**Veniamo agli aspetti più commerciali della questione. Da questo punto di vista, la cosmesi rappresenta un'opportunità enorme. La torta dei cosmetici (dati ufficiali di Cosmetica Italia) vale quasi 11 miliardi di Euro e il contributo delle farmacie è in costante ascesa. Come potenziare queste opportunità?**

Sì, infatti, la fetta che spetta alle farmacie è indubbiamente interessante e ogni anno cresce sempre più. Ma potrebbe aumentare maggiormente, poiché nel "mare magnum" del mercato cosmetico che va dalla grande distribuzione alla profumeria, passando dal mercato regionale fino alle vendite domiciliari, una figura di riferimento con un profilo culturale così specifico, manca assolutamente.

La maggior parte dei consumatori non si accontenta del solo prodotto, ma vuole essere consigliato, rassicurato e guidato, visto il caos che regna sovrano su internet, tra improbabili blogger e pseudo siti selettivi con esperte casalinghe che non conoscono la differenza tra vaselina e glicerina, ma sono accomunate dall'odio per il "Dimeticone", meglio conosciuto come Dimeticone, che odiano spalmarsi in faccia, ma poi ingoiano a litri quando hanno la pancia gonfia meteoritica.

Il consumatore vede nel Farmacista un professionista con competenze mediche, quindi capace di erogare consigli in aree ben precise quali la tricologia, la protezione solare e la cosmesi antiage, dove è richiesta una competenza superiore.

**Quello che dice è vero. Tuttavia, in internet il consumatore moderno non trova solo improbabili blogger, ma anche offerte commerciali spesso convenienti.**

**Perché il consumatore dovrebbe rivolgersi al farmacista anziché spulciare in internet alla ricerca delle offerte migliori?**

Il cosmetico moderno, quello che potremmo definire con un neologismo "Cosmeceutico", non può che essere dispensato e spiegato da un professionista come il farmacista, non foss'altro per la presenza in etichetta di principi attivi inseriti anche in farmacopea, che quindi vantano attività più scientifiche.

Questa cosmesi funzionale è in realtà una vera e propria "terapia" di protezione e mantenimento in salute dell'organo pelle.

L'autorevolezza del farmacista con competenze cosmetologiche è quindi indispensabile.

**Lei ha proposto l'introduzione di un nuovo piano di studi universitario per preparare al meglio i neolaureati all'ambito cosmetico in farmacia. Ci spieghi meglio la sua idea e a quali benefici potrebbe portare?**

Più che una proposta si tratta di un'idea.

Credo che l'introduzione di una materia di studi così importante sia dal punto di vista socio economico che salutistico possa rappresentare una concreta opportunità per tutti i neolaureati che, forti di nuove competenze, potrebbero far emergere la loro preparazione in un mercato che sta orientandosi fortemente verso le vendite online o verso la GDO, dove è totalmente assente una figura professionale come quella del farmacista che, forte dei suoi studi biochimici ed anatomici potrebbe fare la vera differenza.

Lancio un'idea: l'hashtag del mese #COSMETOLOGIA OBBLIGATORIA A FARMACIA.

**Che tipo di interesse ha suscitato la sua proposta all'interno della categoria?**

**Quali collaborazioni potrebbero rendersi utili per arrivare all'obiettivo?**

Sinceramente, per ora non ho avuto alcun riscontro. Vero è anche che mi sono limitato a qualche post sulla mia pagina ed un solo articolo su una rivista per farmacisti.

Ma già condividere queste idee con voi di Utifar, storica e fondamentale istituzione per tutti i farmacisti intraprendenti e volenterosi, potrebbe essere un'eccellente partenza.