

*Storie e Interviste*

# VOCI DA DIETRO IL BANCO



di **Giulio Francesco Valeriano**,  
farmacista, operatore di nutrizione olistica  
e aromaterapia, naturopata, amministratore di Pharmaddicted

**C**ontinuiamo il nostro viaggio all'interno delle molte sfaccettature delle quali è composta la professione del farmacista. In un momento storico nel quale la nostra figura professionale sta attraversando un inevitabile cambiamento. In molti tendono a vedere la farmacia di fronte ad un bivio da imboccare, una sorta di scelta senza ritorno tra la farmacia dei

servizi e la cosiddetta farmacia commerciale. Molti tra i nostri colleghi hanno specializzazioni e professionalità che portano all'interno della farmacia, oppure collaborano in modo attivo con altri professionisti sanitari per offrire al pubblico risposte più ampie e complete. In questa rubrica vogliamo dare voce ad alcuni di loro, proponendo via via esperienze ed idee personali differenti.

## FARMACISTA PREPARATORE L'ESPERIENZA DI GIUSEPPE TETI

La nostra è una Piccola Farmacia di Campagna Calabrese dove rivivono atmosfere di una volta, profumi che rievocano antiche storie, dove il tranquillo scorrere del tempo e le tradizioni sono sempre vive.

La passione per la natura, per la cucina e per l'arte, per la musica credo abbiano indirizzato la mia vita a quello che considero l'Underground della Farmacia: la Galenica.

La laurea in Farmacia negli splendidi laboratori dell'Università "Magna Græcia" e il continuo bisogno creativo mi ha portato poi in varie città d'Italia a seguire corsi di specializzazione in galenica base, galenica veterinaria, cosmetica, cosmetica avanzata, tricologia, botanica e galenica innovativa.

La laurea in Farmacia permette, infatti, di operare nel laboratorio galenico di una farmacia, ma è doveroso riconoscere che offre una bassa formazione in materia e che il farmacista neolaureato viene formato solo su alcune forme farmaceutiche base "artigianali" e sull'uso di eccipienti (vaselina, lanolina, glicole) non proprio al passo con i tempi. In un mondo che continua ad evolversi vorticosamente nel campo della tecnica è ormai, a mio parere, imprescindibile la conoscenza e l'utilizzo di attrezzature, macchine automatiche, basi ed eccipienti di ultima generazione per garantire qualità, standardizzazione e competitività commerciale di preparazioni Galeniche con la G maiuscola. Diventare farmacista preparatore è dunque una strada che si intraprende scegliendo gli incroci giusti e non sempre scontati. Sono convinto che l'esperienza sia il "rumore di fondo" di ogni attività umana, come il fruscio della testina sul vinile.

L'esperienza, in quest'arte, si nutre di tempo, di errori, di sperimentazioni e di tanta energia. L'arte galenica inizia dalla legislazione farmaceutica, è importante capire cosa si può allestire in un laboratorio galenico e quali norme lo governano ancor prima di saper mettere le mani in pasta. Buoni alleati sono stati e sono: i testi di preparazioni galeniche (il Manuale delle Preparazioni Galeniche del Dr. Bettiol), dei buoni corsi teorico - pratici da rinnovare ogni tanto (utili sono tutt'ora i corsi della Scuola Galenica Permanente della SIFAP e quelli organizzati da Farmalabor



Giuseppe Teti è nato a Vibo Valentia il 9 marzo del 1979, si è laureato in Farmacia presso l'Università degli Studi "Magna Græcia" di Catanzaro all'età di 23 anni. Collaboratore prima e ora direttore della Farmacia Cugliari&Teti di Filogaso (VV), amministratore delegato di Olismera srl, collabora con diverse aziende italiane per lo studio e la ricerca di nuove idee e brevetti in ambito chimico, alimentare, cosmetico e nutrizionale. Galenista sommelier con la passione per l'arte, la cucina e il trail running.

Campus, la Scuola Galenica UTIFAR e i corsi ACEF sulla veterinaria, quello del Dr. Peter Jager a Cortona) dove si può apprendere e spolverare la teoria e la pratica di tutte le "classiche" forme farmaceutiche, di quelle avanzate e l'utilizzo di macchine innovative come turbo-emulsori, agitatori a pale, Topitek, Citounguetor, eccetera. Un master universitario è un altro buon alleato.

**Alla luce e delle nuove conoscenze scientifiche e tecnologiche, parlando di farmacia dei servizi ritengo che il suo sia un ottimo servizio al paziente. Qual è il senso della galenica oggi e quali vantaggi per la farmacia?**

La locuzione inflazionata "farmacia dei servizi" è, a mio parere, usata oggi in modo distorto sia tra gli addetti ai lavori che tra i pazienti. Ottemperare ai disservizi altrui rende la Farmacia una "multiservizi" anomala fatta di tempo dedicato a prenotazioni di visite mediche, pagamenti ticket, servizi MOC, spirometria, holter cardiaci e pressori, screening dermatologici e assistenza a domicilio.

La Galenica non è un servizio della farmacia, è la farmacia, è la nostra nobile arte naturale da secoli. Questa non vuole essere una critica a largo spettro, ma una considerazione doverosa se per servizi si intendono anche quelli di ritorno professionale per il farmacista stesso.

Galenica è esserci quando per gli altri non sono interessati a farlo. In molti casi non esiste cura, dosaggio o forma farmaceutica adatta alla terapia di specifiche malattie in determinate persone ed animali. L'Industria Farmaceutica si è strutturata per i grandi numeri, per terapie che mediamente soddisfano moltissime esigenze. Eppure, ci sono diversi casi di malattie rare o che si presentano in soggetti con particolari caratteristiche o allergie, che non disporrebbero di una terapia adatta se non ci fosse un Farmacista Preparatore capace di allestire un farmaco ad hoc per quella situazione: ritagliato esattamente sulle esigenze di quella persona. Il farmacista che allestisce un farmaco è un valore aggiunto per la farmacia, ma soprattutto per la popolazione. Un punto di riferimento per la comunità che ritrova in un professionista della salute il valore della differenziazione nella specifica cura per ogni tipologia di cittadino.

Galenica è una madre che fa tre ore di macchina per uno sciroppo di propafenone alla ciliegia con una ricetta dell'Ospedale Pediatrico Bambino Gesù sul cruscotto.

Vantaggi? In Galenica solo l'esperienza genera vantaggi. Vantaggi professionali crescenti e vantaggi economici se non si cerca il "tutto e subito".

Ci sono giorni che dedico all'informazione medica, giorni che passo nelle sale di attesa di ospedali, giorni che allestisco in laboratorio. All'inizio il gioco era molto duro, facevamo pochissime preparazioni e il laboratorio era sempre in passivo. Da qualche anno, allestiamo migliaia di preparazioni all'anno, siamo tornati in attivo. Da questo punto di vista, aiutano moltissimo i preparati officinali, per fare un lotto di sciroppi, di creme per le mani, di capsule di aceto e propoli perdi tre ore di lavoro e bastano per due mesi.

**Oltre alle preparazioni galeniche lei si occupa di preparazioni magistrali, erboristiche e anche di preparazioni cosmetiche, come concilia il laboratorio con il lavoro al banco?**

Fare Farmacia in un paese rurale permette allo stesso tempo di dedicarsi alla vetreria ed al paziente, a volte si sente la necessità di relazione con il banco, con il malato, con il consiglio, con il sorriso, altre di perdersi tra le scartoffie di un laboratorio, tra le tinture madri e gli estratti secchi, tra gli articoli su PubMed e le incompatibilità chimico-fisiche. La Galenica offre al farmacista la possibilità unica di fare e dispensare ricerca nello stesso tempo. Insieme al preparatissimo Guido e ai due giovanissimi collaboratori, Nicola e Laura, gestiamo in contemporanea banco e laboratorio cercando di rendere i due piani di lavoro un'unica entità. Da qualche anno abbiamo creato una piccola società, Olismera SRL, che distribuisce prodotti formulati su base galenica con principi attivi a basso chilometraggio come il nostro olio di oliva gelificato, la pala di fico d'india, il bergamotto e gli agrumi. Credo che il segreto di tutto risieda nella Slow life: l'arte di rallentare per vivere al meglio, mi capita spesso di arrivare prima e ricordare meglio il viaggio andando piano.

**Pur lavorando in una piccola realtà la sua attività si propone al paziente non solo locale e la sua farmacia è dotata di un shop online e un sito ben strutturato, unendo la sua passione a una visione imprenditoriale. Come vede il futuro delle piccole farmacie?**

Gestiamo la ruralità della nostra Farmacia non come una sacca sottovuoto, ma come una scatola da aprire, da scartare con curiosità. Ecco perché un sito a carattere galenico. Abbiamo creato una rete di "farmacie reciproche" calabresi e non con cui abbiamo rapporti professionali e di amicizia ormai da anni.

Cresciamo di colleghi e di esperienze. Credo nelle farmacie rurali e nel loro essere controparte attiva alle multinazionali di farmacie, nel loro esserci anche quando non è conveniente, nel loro rapporto con chi le circonda e con l'ambiente, nel loro modo di formare un professionista e nelle potenzialità che possono scoprire di avere anche nel web. Si può trovare un antinfiammatorio on-line a metà prezzo, ma non un sorriso o un farmacista preparato di cui aver fiducia. Mi piacerebbe che molti colleghi seguissero la strada galenica, perché sarebbe un ritorno al ruolo naturale del farmacista e, sono convinto, anche al futuro prossimo del nuovo mondo farmacia.

*Crescere nella Professione*

**EVENTI  
ECM**

**SIAMO LIETI DI ANNUNCIARVI CHE PRESTO  
RIPRENDERANNO I CORSI  
DELLA SCUOLA DI GALENICA UTIFAR,  
A BREVE IL CALENDARIO DEGLI INCONTRI.**

**AGGIORNAMENTI SUL SITO WWW-UTIFAR.IT  
E TRAMITE LA NOSTRA NEWSLETTER  
PERIODICA**

La scuola ha l'obiettivo di diffondere la cultura galenica in modo critico e di fornire al farmacista le conoscenze più innovative in materia di preparazioni. Le lezioni si svolgeranno sia in aula sia in un laboratorio attrezzato con macchinari e utensili di ultima generazione.

I partecipanti saranno seguiti dalla guida esperta dei docenti dr. Adalberto Fabbriconi, dr. Piero Lussignoli e dr. Pietro Siciliano che proporranno diverse formulazioni supportate da una ricca documentazione scientifica.

CIASCUN CORSO PREVEDE  
UN MINIMO DI 15  
E UN MASSIMO DI 25 PARTECIPANTI

**AGEVOLAZIONI PER I SOCI UTIFAR**

I CORSI POSSONO ESSERE FREQUENTATI  
ANCHE SINGOLARMENTE

Sede dei corsi: Roma

**INQUADRA IL QR CODE E  
ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER  
PER ESSERE AGGIORNATO!**



# Intimo Softcare®

DETERGENTE DELICATO SPECIALE  
UTILIZZABILE ANCHE IN CASO DI IRRITAZIONI ASPECIFICHE



IN FARMACIA

*Per te, con te, ogni giorno...*

L'**Intimo Softcare** è un detergente intimo speciale, senza profumazione, assolutamente innovativo e primogenito di una nuova famiglia di detergenti «filmogeni» basati sui derivati del glucosio (caprylyl/capryl glucoside, hydroxyethylcellulose), in grado di svolgere una delicata azione detergente e protettiva su cute e mucose.

Vi è un solo tensioattivo, il caprylyl/capryl glucoside, assolutamente non aggressivo e impiegato alla minima dose, caratterizzato da un equilibrato potere detergente anche in acque dure; la camomilla (cha-

momilla recutita water) svolge un'azione decongestionante e deodorante, l'elastina marina (hydrolyzed elastin) è protettiva ed eutrofica. La cellulosa (hydroxyethylcellulose) è un derivato del glucosio che, dopo evaporazione dell'acqua, si deposita sulla pelle e sulle mucose, proteggendole con un sottile strato filmogeno.

Pertanto è indicato per la detersione della mucosa ano-genitale sia in soggetti che non tollerano i comuni detergenti intimi, sia per l'igiene intima di neonati, lattanti e bambini.



## IL FARMACISTA E IL CONSIGLIO

Il farmacista è il professionista del consiglio per eccellenza, a differenza di tanti altri professionisti dispensa i suoi consigli (vere e proprie consulenze spesso) in maniera del tutto gratuita.

In questi ultimi due anni in particolare, il farmacista è sempre stato disponibile ad ascoltare e consigliare, quando quasi tutti erano assenti per le forzate (e non solo) chiusure dovute alla situazione contingente.

Il ruolo di questo professionista (noi farmacisti che quotidianamente lavoriamo al banco lo sappiamo bene) è di fondamentale importanza nell'educazione alla salute.

La capacità di ascolto per comprendere le richieste del cliente - che vanno da banali fastidi quotidiani a situazioni di disagio ben più complesse - suggerendo soluzioni fanno del farmacista un problem solver; spesso è il ponte tra il suo cliente e altri professionisti della salute, riuscendo a indirizzare o quantomeno ad indirizzare il proprio cliente verso possibilità per rimediare al suo problema, grande o piccolo che sia. Il tutto ruota intorno alle capacità di comunicazione dell'operatore che, nel breve tempo di cui dispone al banco, deve saper ascoltare in maniera attiva il cliente, recepire le sue necessità proponendo possibili soluzioni con un linguaggio adattato a seconda dell'intellocutore.

La tipologia del cliente in farmacia è molto eterogenea.

Il farmacista impara col tempo ad affinare le sue capacità comunicative per rendere il suo consiglio performante, capace di impattare positivamente sulla vita del suo cliente.

Questa capacità giova certamente al richiedente ma anche alla farmacia come azienda; farmacisti capaci di far sentire accolti gli utenti sono la miglior fidelizzazione che l'azienda possa adottare. Il farmacista al banco è la vera differenza, è sempre il valore aggiunto che nessuna app, sito o e-commerce potrà sostituire.

Le parole sono importanti, come oggi sottolineano le neuroscienze, sono capaci di interagire con la fisiologia umana generando variazioni

mediate a livello ormonale con conseguenze fisiologiche reali e misurabili.

Il farmacista educato alla comunicazione efficace sa e può essere performante, influenzando la compliance del cliente e avendo un ruolo fondamentale nella terapia.

Quanto le parole giuste e opportune siano importanti nella relazione di cura lo spiega bene il professor Fabrizio Benedetti nel suo libro *La speranza è un farmaco*: le parole sono in grado di attivare delle vie biochimiche. Il farmacista che sa usare la comunicazione efficace può dar luogo a quella che oggi in ambito psicologico si chiama "la profezia che si autoavvera"; le parole che scegliamo per parlare a noi stessi e anche agli altri possono creare o distruggere, modificare mondi psichici che si traducono in risposte fisiologiche positive e funzionali o negative e disfunzionali.

Il farmacista con le parole (comunicazione verbale) ma anche con il linguaggio paraverbale e non verbale, mette a disposizione del suo cliente tutto bagaglio di conoscenze che ha accumulato, educando e istruendo lo stesso al fine di preservare o migliorare il suo stato di salute che si riflette sullo stato di salute della collettività, influenzando indirettamente anche a livello economico per il servizio sanitario nazionale: una popolazione sana incide meno sulla spesa sanitaria.

Costantemente il farmacista investe sulla sua formazione per offrire al suo cliente competenze e conoscenze aggiornate, il che significa non limitarsi a dispensare farmaci ma consigliando al meglio nutraceutici ed integratori alimentari che se utilizzati con criterio possono davvero fare la differenza, migliorando le carenze nutrizionali di una società di certo iperalimentata ma malnutrita; carenze nutrizionali che alterano la fisiologia non consentendo al nostro organismo di funzionare al meglio.

Il farmacista può interagire per evitare che si instauri con carenze nutrizionali croniche uno stato fisiopatologico.