

2
0
1
9

SETTIMANE
UTIFAR

UTIFAR²⁰¹⁹
NEVE



CORTINA
D'AMPEZZO (BL)

Grand Hotel Miramonti Majestic

3-10 MARZO 2019

*La formazione ECM
in luoghi magici*

UTIFAR
ESTATE
2019

SARDEGNA

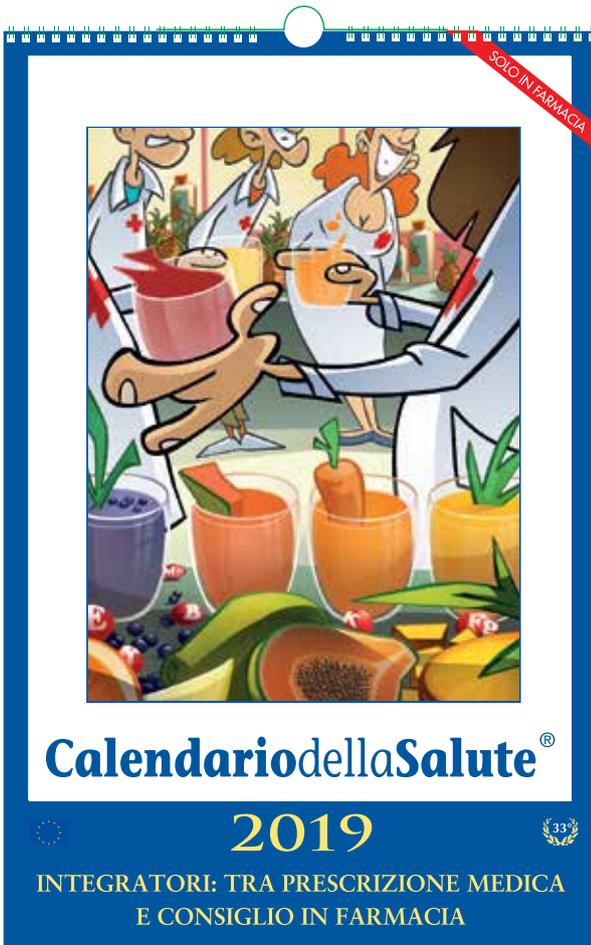
Forte Village Resort

23 - 29 GIUGNO 2019

PUGLIA

Vivosa Apulia Resort

24 - 31 AGOSTO 2019



LA NUTRACEUTICA NEL CALENDARIO DELLA SALUTE 2019

IL CALENDARIO DELLA SALUTE TROVA SPAZIO, OGNI ANNO, IN MILIONI DI ABITAZIONI. I CITTADINI ITALIANI LO SANNO BENE: RECANDOSI IN FARMACIA, POTRANNO RICEVERE IN OMAGGIO DAL PROPRIO FARMACISTA DI FIDUCIA UN CALENDARIO CHE HA QUALCOSA DI SPECIALE: PARLA DI SALUTE

Per l'edizione del 2019, si è scelto di approfondire il tema degli integratori alimentari, sempre più consigliati da medici e farmacisti per affrontare, in modo efficace e sicuro, molte tra le più ricorrenti problematiche di salute e per favorire il benessere delle persone.

Mese dopo mese, nel corso del prossimo anno, il Calendario della salute affronterà nel dettaglio il ruolo degli integratori in patologie come il diabete, i disturbi cardiovascolari, la menopausa e i problemi articolari. Con 12 argomenti specifici che pongono al centro dell'attenzione il ruolo degli integratori alimentari, il

Calendario della Salute si conferma quindi un utile e agile veicolo per fare arrivare nelle case degli italiani i consigli della farmacia.

Come di consueto, le informazioni saranno accompagnate da accattivanti vignette, perché anche attraverso le illustrazioni si possono trasferire importanti informazioni al pubblico.

A garantire la qualità delle informazioni c'è la consolidata esperienza dell'editore, che da sempre si rivolge a medici ed accademici di indiscussa fama riconosciuta a livello scientifico. Ed è proprio ad Alberto Martina, docente al Dipartimento di Scienze del Farmaco ed al Master sui Prodotti Nutraceutici presso l'Università di Pavia, curatore dei contenuti dell'edizione dedicata al mondo dei nutraceutici, che chiediamo di raccontarci lo spirito con il quale è stato pensato il Calendario della Salute 2019.

“Il Calendario è stato pensato con l'obiettivo di avvicinare in modo sempre più competente ed informato gli operatori della salute, in particolare i farmacisti, responsabili del consiglio ed il pubblico degli utilizzatori, all'impiego degli integratori visto il grande sviluppo del settore che colloca l'Italia al primo posto in Europa.

Lo spirito con cui è stato redatto il Calendario 2019 è quello di far comprendere in modo semplice una realtà complessa e variegata, sottolineando in particolar modo l'importanza della prevenzione”.



Per i cittadini, non è poca cosa avere quotidianamente a disposizione una fonte così preziosa di consigli qualificati sull'uso degli integratori. Sono informazioni che ben si prestano ad essere sviluppate nel dialogo al banco?

“La cosiddetta “comunicazione nutraceutica” al banco, costituisce oggi un elemento essenziale per la professione del farmacista. I nostri laureandi presentano tesi e richiedono con grande frequenza di sviluppare argomenti sui vari aspetti degli integratori. Direi che stanno entrando oggi in farmacia nuovi professionisti con forte connotazione alla “comunicazione ed al consiglio nutraceutico”, senza dimenticare l’impegno quotidiano in farmacia per supportare sia il consiglio nutraceutico che il parere qualificato sui vari prodotti, sul loro impiego e sul rapporto costo-beneficio. Le informazioni contenute nel Calendario rappresentano un esempio di come affrontare il tema del consiglio sugli integratori in farmacia”.

A suo avviso, è sufficientemente consolidata la consapevolezza che questi prodotti non sostituiscono i farmaci, ma ne sono un valido supporto in moltissime patologie? Oppure sono concetti che vanno ancora comunicati al pubblico?

“Mentre ai farmacisti è chiaro che gli integratori non sono farmaci, ma alimenti particolari e non sostituiscono i farmaci, presso il pubblico generalista non sempre tale assunto è chiaro e consolidato. Esistono migliaia di integratori; basti ad esempio pensare che negli ultimi 12 mesi sono stati immessi sul mercato circa 1600 nuovi prodotti e che il 90% circa di tali prodotti vengono acquistati nel canale farmacia. Una certa “confusione” negli utilizzatori può pertanto essere fisiologica, in particolare nei soggetti anziani, negli intolleranti ai farmaci ed in coloro che fanno trattamenti “di supporto” ai farmaci con gli integratori. Ecco perché il ruolo del farmacista è fondamentale nel porre con chiarezza una distinzione fra farmaco ed integratore, anche per evitare aspettative fuori luogo. L’integratore rimane fondamentale per mantenere salute e benessere e per prevenire situazioni che evolvano verso la patologia”.

Il corretto utilizzo di questi prodotti garantisce il mantenimento del benessere psicofisico, senza alcuna controindicazione. Quanto incide questo aspetto sulle potenzialità di crescita di questo settore?

“La tollerabilità degli integratori è indubbiamente un punto di forza, ma questo non significa che qualunque integratore possa essere usato in qualunque situazione.

Ad esempio in gravidanza alcuni integratori sono precauzionalmente da evitare, oppure potrebbero interagire con farmaci, con altri integratori o con alimenti, riducendo l’efficacia di tali prodotti. Esiste oggi una branca della “farmacovigilanza”, che gli addetti ai lavori definiscono “nutravigilanza” che si occupa in modo specifico di indagare e tenere sotto controllo la tollerabilità degli integratori. In ogni modo è chiaro che l’ottima tollerabilità generale costituisce uno dei motivi e dei fattori di crescita attuale e in prospettiva futura dell’intero settore”.

Quali consigli si sente di dare ai farmacisti rispetto alla gestione del dialogo con il pubblico in ambito di nutraceutica?

“Premetto che in farmacia la comunicazione in generale può avere 2 avversari : il poco tempo disponibile e l’affollamento. Un aspetto utilissimo per un dialogo efficace è la conoscenza dell’interlocutore e/o la capacità del farmacista di farne un “profilo”.

Fondamentali sono le domande poste dal farmacista per personalizzare sempre la proposta e per fidelizzare il cliente. Le risposte alle domande aiutano a pensare una soluzione possibile, efficace e sostenibile anche economicamente.

Per gestire bene gli integratori occorre essere chiari su alcune cose : il dosaggio, le modalità di impiego, la durata d’uso e le possibili precauzioni. La durata di impiego in particolare è correlata ai costi. Su questo tema delicato il consiglio è di fare esempi di costo giornaliero “pratico”. Frasi come “costa la metà di un caffè”, oppure “costa 0,5 Euro al giorno” che fanno parte delle tecniche di “frazionamento del costo” sono più efficaci del semplice prezzo pieno.

Quando l’uso di un prodotto potrebbe essere in cronico, meglio consigliare un primo trattamento di 1-2 mesi, valutare insieme gli effetti ed eventualmente proseguire oppure concordare cicli periodici della stessa durata. Nulla, infatti, motiva di più le persone del successo e del raggiungimento di un obiettivo concreto. Questo vale moltissimo per l’adesione ad ogni trattamento, anche a quello fatto con gli integratori”.

Carta

Carburante *Cartissima* Q8



Utifar e Q8 hanno messo a punto una convenzione che concede agli iscritti con partita IVA una nuova opportunità per gestire le spese di carburante: la Carta Carburante **CartissimaQ8**

- Addebito diretto in banca
- Sconto: €/litro 0.015 (IVA inclusa) sul prezzo alla pompa
- Spese amministrative annuali di soli 24 €
- Eliminazione scheda carburanti

Offerta riservata ai soci Utifar
Tutte le informazioni sul sito
www.utifar.it - sezione SERVIZI

