

# FOCUS AUTOMEDICAZIONE



di **Alessandro Fornaro**, giornalista e farmacista

**Alla ricorrenza dei 40 anni di vita dei prodotti da banco, Utifar ha voluto organizzare un incontro sui farmaci per l'automedicazione.**

**La tavola rotonda, moderata dal giornalista Alessandro Santoro, si è svolta nella cornice di Cosmofarma 2015.**

**Presenti sul palco, per stilare un bilancio del passato e, soprattutto, per analizzare le prospettive future di questo comparto, illustri protagonisti come il presidente di Federfarma Annarosa Racca, il presidente di Assosalute Agnes Renault, il presidente del Banco Farmaceutico Paolo Gradnik e il segretario generale di Cittadinanzattiva Antonio Gaudio. Per Utifar, Eugenio Leopardi e Giulio Cesare Porretta, presidente e vicepresidente della nostra Associazione.**

Come primo tema dell'incontro, si è parlato della novità rappresentata dalla normativa sull'e-commerce del farmaco: consentito solo alle farmacie autorizzate e limitatamente al farmaco senza obbligo di ricetta. Come ha ricordato Eugenio Leopardi, al momento questa possibilità è accolta dai farmacisti in modo piuttosto freddo. Sarà per le complesse procedure per l'autorizzazione ministeriale, che tuttavia garantiscono un servizio certificato; o forse perché i problemi della categoria sono molti, resta il fatto che i più accolgono la nuova opportunità con favore, ma senza grandissimo entusiasmo. Concordi gli ospiti dell'incontro, secondo i quali una serie di motivi portano a considerare il farmaco da banco poco adatto al commercio elettronico. Anzitutto, si tratta di prodotti da utilizzare o al momento del disturbo essendo, per definizione, farmaci sintomatici.

# Tra i generici, riconosci **Zentiva**.



- > Tanti farmaci generici di **elevata qualità**
- > **Soluzioni di valore** per le principali esigenze di salute
- > Una gamma di prodotti **uguali** ai corrispondenti farmaci a marchio Sanofi
- > Tutta la garanzia di un **grande marchio**

**ZENTIVA**  
GRUPPO SANOFI

[www.zentiva.it](http://www.zentiva.it)



Inutile, quindi, fare scorte e, tantomeno, attendere per i tempi di consegna. Data la capillarità delle farmacie sul territorio italiano, la vendita online del farmaco da banco potrà quindi rappresentare un valore aggiunto per le farmacie che già operano con successo nel commercio elettronico, ma non sarà certo la chiave di volta commerciale per chi investe in questa modalità di vendita.

Di contro, internet rappresenta sempre di più uno strumento utilizzato dai cittadini per ottenere informazioni legate alla salute e all'uso dei farmaci. Con questa consapevolezza, Assosalute ha istituito un portale chiamato Semplicemente Salute, che fornisce ai cittadini informazioni

su temi legati all'automedicazione e alla salute in generale. In questo portale, si possono trovare informazioni validate dalla Simg, la società italiana dei medici di medicina generale. Attivo dallo scorso dicembre, il portale si sta facendo spazio a piccoli passi tra la galassia di informazioni offerte da internet. Per concludere lo spazio di discussione sulla rete e sul commercio elettronico di farmaci, Giulio Cesare Porretta ha ricordato come la tecnologia offra al farmacista non tanto la possibilità di vendere qualche prodotto in più, quanto l'opportunità di fornire al cittadino una risposta professionale. Tale opportunità, tuttavia, deve essere governata, anche in collaborazione con

## **La tecnologia offre al farmacista non tanto la possibilità di vendere qualche prodotto in più, quanto l'opportunità di fornire al cittadino una risposta professionale**

l'industria e il mondo universitario. Internet è quindi uno strumento che può agevolare il consiglio e avvicinare il pubblico all'automedicazione e alla farmacia. Analizzando i momenti più salienti dei 40 anni di vita del farmaco per l'automedicazione, si è visto che le grandi novità sono avvenute nell'arco degli ultimi decenni. A partire dal recepimento della direttiva europea che ha introdotto la possibilità per l'azienda produttrice di operare una comunicazione diretta al consumatore. Altra novità dirompente è stata l'introduzione del bollino di riconoscimento, avvenuta nel 2001. Entrambe queste iniziative, ha ricordato Agnes Regnault, hanno contribuito a fare conoscere l'automedicazione al cittadino. La complessa normativa che interessa la galassia del farmaco,

crea però ancora grande confusione nell'utilizzatore finale. Il cittadino fa fatica a comprendere le differenze tra le diverse tipologie di farmaco, limitandosi spesso a differenziare tra prodotto mutualistici e farmaci a pagamento, senza comprendere le peculiarità delle diverse tipologie, in particolare quelle del farmaco da banco,

che non è mai la medesima cosa del farmaco con ricetta, anche quando il principio attivo e la forma farmaceutica risultano analoghe. Una cosa sulla quale occorre riflettere, ha ricordato Eugenio Leopardi, è il ruolo svolto dal farmacista. L'approccio con l'automedicazione talvolta passa anche attraverso pratiche che non aiutano il cittadino, come quella della sostituzione da parte del farmacista di un farmaco da banco con un prodotto apparentemente analogo, spesso con la "buona intenzione" di fare risparmiare il cliente. Tuttavia, ha ricordato Leopardi, anche a fronte di un dosaggio e di una forma farmaceutica analoghi, il farmaco da banco ha delle peculiarità che trovano giustificazione proprio nella tutela del cittadino, come il numero di compresse per confezione e un foglietto illustrativo congruo all'utilizzo che deve essere seguito nell'automedicazione. Rispetto a questi temi, Utifar sta portando avanti una campagna di sensibilizzazione rivolta ai farmacisti affinché essi rivalutino il ruolo del farmaco da banco e favoriscano il suo riconoscimento da parte del cittadino.

**NUOVO**

# Bruciore di stomaco frequente?



Disponibile nel formato da 7 e 14 compresse



**1 COMPRESSA**  
AL GIORNO



**REGOLA LA  
PRODUZIONE  
DI ACIDO  
ALLA FONTE**



**24 ORE**  
DI PROTEZIONE

## Puoi provare Nexium Control

Nexium Control è un medicinale a base di esomeprazolo. Leggere attentamente il foglio illustrativo.  
Autorizzazione alla pubblicità del 11/08/2014

Lo sforzo dei farmacisti, ha ricordato Annarosa Racca, deve continuare in questo senso, perché il cittadino che assume farmaci non è un consumatore, ma una persona che necessita consigli e cure. Nel corso della tavola rotonda, si è parlato anche di switch, ovvero di quella pratica legislativa attraverso la quale un farmaco viene declassificato da fascia C a farmaco di libera vendita. Tale pratica, fino a qualche anno fa, era vista con favore sia dai farmacisti, sia dall'industria. Negli ultimi tempi, tuttavia, anche a seguito di esperienze concrete non sempre positive, si sono viste alcune problematiche legate al declassamento. I falsi miti che circondano il mondo del farmaco da automedicazione, secondo Antonio Gaudioso, sono diversi e creano nel cittadino una grande confusione. Questi falsi miti, spesso, risiedono proprio nell'amministrazione farmaceutica e nel mondo sanitario in generale. Anzitutto pensare che promuovere l'automedicazione equivalga a favorire il consumismo farmaceutico e, quindi, incentivare la spesa farmaceutica del cittadino. Questa idea, per quanto assurda, è molto dannosa. Il secondo falso mito riguarda la diffusa convinzione che il farmaco da banco sia un farmaco di serie B: se non viene rimborsato, pensano alcuni, è perché meno efficace o terapeuticamente importante. Invero, il farmaco per l'automedicazione è una risorsa che dovrebbe essere condivisa a tutti i livelli del Ssn ed utilizzato laddove, per la situazione specifica, rappresenta la migliore opzione terapeutica. Da questo punto di vista, ha aggiunto Giulio Cesare Porretta, dobbiamo ricordare due aspetti fondamentali. Il primo è che il farmaco da banco è un farmaco a tutto tondo, con effetti collaterali spesso importanti. Il cittadino, spesso, pensa di poterli utilizzare anche per lunghi periodi e senza conseguenze. Al contrario, proprio per il fatto che sono farmaci sintomatici, occorre che il farmacista ribadisca che i giorni di cura devono essere limitati alle indicazioni specifiche, per evitare che nascondendo il sintomo il disturbo possa proliferare incontrollato. Di certo, il farmaco da banco rappresenta un'importante opzione terapeutica, che non è di prerogativa esclusiva del farmacista o del consumatore, ma deve essere un'arma il cui utilizzo andrebbe condiviso con il medico di famiglia. Federfarma sta portando avanti iniziative mirate a favorire il dialogo tra medici e farmacisti che, del resto, rappresentano gli interlocutori sul territorio del pubblico. Anche Utifar sta lavorando in questo senso, in particolare attraverso una formazione mirata, ma anche contribuendo a predisporre con le aziende del settore dei protocolli condivisi da medici e farmacisti per il migliore utilizzo del farmaco da banco.

*Una piccola goccia  
di solidarietà*



*“Quel poco che siamo,  
se condiviso, diventa ricchezza”*

(Papa Francesco)

In molte città l'U.C.F.I. ha avviato progetti di collaborazione con la Caritas:  
Roma - colleghi dell'U.C.F.I. gestiscono il dispensario farmaceutico all'interno del Poliambulatorio Caritas nei pressi della Stazione Termini;  
Mantova - l'U.C.F.I. ha organizzato ed attrezzato un dispensario di farmaci da banco nella sede della Caritas Diocesana;  
Venezia - recentemente si è conclusa l'iniziativa di raccolta fondi "La tua goccia per un mare di solidarietà" e si sta avviando il progetto Caritas "Farmacia Amica".

**Crediamo nella professionalità solidale,  
nella forza del volontariato e nei principi  
fondamentali della vita umana. I nostri valori sono anche i tuoi.  
Aiutaci a difenderli. Iscriviti all'U.C.F.I.**

Per informazioni visitate il sito [www.ucfi-italia.it](http://www.ucfi-italia.it)  
ed i blog [www.ucfivenezia.it](http://www.ucfivenezia.it) e [ucfiraphael.blogspot.it](http://ucfiraphael.blogspot.it)

UCFI Via della Conciliazione 10, 00193 Roma  
tel. 06 68300948  
email: [ucfi.ucfi@libero.it](mailto:ucfi.ucfi@libero.it)



## BANCA DATI

19.000 schede prodotte di circa 920 marche create e selezionate da farmacisti come te, appositamente per l'e-commerce.

## DESIGN

Creeremo per te un nuovo nome commerciale, un logo e progetteremo un sito di grande impatto, rispettando i tuoi gusti e le tue richieste.

## WEB

Pochi passi e sei già in Internet. Ora Migliorshop darà il meglio di sé grazie alle funzionalità di indicizzazione e di utilizzo dei social network.

## BACKOFFICE

Non ti resta che gestire le vendite da una piattaforma potente e di semplice uso, accessibile da ogni luogo e con ogni dispositivo.

# Migliorshop e-commerce farmacia

## Desideri iniziare a vendere subito?

Comincia bene, avvia la tua nuova attività con **Migliorshop**, la piattaforma e-commerce di maggior successo. Potrai beneficiare della nostra banca dati completa di schede prodotti e articoli divulgativi, di un grande design, dei migliori professionisti italiani del settore e di un prezzo tutto incluso.

## Hai già un e-commerce e sei insoddisfatto?

Prova Migliorshop e capirai che l'e-commerce funziona. L'iniziativa **Passa a Migliorshop** ti consente di ottenere forti sconti in funzione del tuo investimento e cominciare a vendere davvero. Non perdere la tua seconda opportunità. L'offerta è limitata nel tempo.

## L'e-commerce farmacia funziona.

Ma occorre un partner in grado di offrire una consulenza altamente specializzata, non un "semplice realizzatore di siti Internet". Conosciamo a fondo la farmacia e le sue dinamiche, per questo siamo in grado di aiutarti a pianificare una strategia per coniugare la presenza sul territorio con il web.

Migliorshop by Sfera Design  
Tel. 02 45.076.435  
[www.migliorshop.it](http://www.migliorshop.it)

**Migliorshop**<sup>®</sup>  
Il futuro della tua farmacia

# Se il tuo e-commerce non funziona...

*Operare con una web agency italiana specializzata in e-commerce per farmacie garantisce il risultato e maggiore utile anche sul fronte della farmacia tradizionale.*

## **L'e-commerce funziona, ma occorre saper scegliere il partner giusto**

Riceviamo ogni giorno richieste di informazioni da parte di farmacisti rammaricati per aver acquistato un servizio e-commerce con un rendimento troppo basso, sia in termini di visibilità che di vendite. Spesso lamentando anche seri problemi di funzionalità che ne rendono la gestione particolarmente macchinosa.

Già, ma cosa occorre per avviare un'attività e-commerce, come si comincia?

Per cominciare occorre un partner in grado di offrirvi un'autentica consulenza specializzata, non un semplice "realizzatore di siti internet". Qualcuno in grado di aiutarci a **pianificare una vera e propria strategia** partendo dalla stesura di un business plan, con un preciso piano marketing, una banca dati specifica, ricca di referenze e studiata appositamente per Internet, una conoscenza approfondita di Internet e del funzionamento della farmacia, che disponga di **un gestionale completo in grado di dialogare con quello della farmacia**.

Ciò che occorre è essere guidati gradualmente verso una strategia che consenta una buona convivenza dell'attività e-commerce con quella sul territorio senza erodere fatturato e, soprattutto, margine. Anzi, l'e-commerce deve aiutarci ad ottenere dai fornitori condizioni sempre più vantaggiose ottenendo più margine sul fatturato consolidato della farmacia.

E' necessario valutare i risultati che è possibile raggiungere e pianificare preventivamente l'investimento necessario, anche in base alle proprie possibilità economiche per evitare di creare problemi di liquidità alla farmacia o alla stessa attività che si sta avviando.

La campagna pubblicitaria di avvio deve essere incisiva e in perfetta sintonia con le altre attività del sito.

## **Una banca dati creata da veri farmacisti per un SEO da primato**

Solo una banca dati creata appositamente per Internet può offrire un grande posizionamento nei motori di ricerca (SEO) e nei comparatori di prezzi, la soddisfazione dei clienti e quindi importanti ricavi.

La banca dati Migliorshop ha richiesto 9 anni di lavoro di un team di farmacisti, affiancati da specialisti SEO, ed offre oggi **19.000 referenze di circa 920 marche diverse e centinaia di articoli divulgativi**. Ogni scheda prodotto include fino a 6 foto di grande qualità con informazioni molto dettagliate, l'88% delle quali è anche tradotto in lingua inglese.

## **Il posizionamento del prezzo**

Ma come si fa a stabilire il prezzo del prodotto per essere competitivi in un mercato che non si conosce? Navigando sui siti della concorrenza per ore e ore, per ogni singolo prodotto, oppure utilizzando l'**esclusivo metodo di comparazione prezzi offerto da Migliorshop**. Vi basteranno pochi click per ot-

tenere il prezzo massimo e minimo proposto dalla concorrenza e con un solo click potrete allineare intere marche al prezzo minimo o medio. E tutto questo non da una banca dati, ma da un'esplorazione in tempo reale dei siti della concorrenza in seguito alla quale Migliorshop mostra in pochi secondi i dati aggregati.

## **Una soluzione chiavi in mano**

Le nostre soluzioni e i prezzi includono sempre tutto il necessario per avviare la tua nuova attività, ti aiuteremo a capire quali saranno i costi futuri di gestione e i risultati attesi.

**Agisci ora, chiamaci adesso al numero 02 45.076.435**

Desideri conoscere tutti gli innumerevoli punti di forza della nostra soluzione e-commerce per la farmacia? Chiamaci ora o visita il nostro sito Internet [www.migliorshop.it](http://www.migliorshop.it) e scoprirai presto perché Migliorshop è la piattaforma leader del settore.

*Ecco alcuni e-commerce farmacia che già utilizzano Migliorshop. La prossima potrebbe essere la tua.*



*e molte altre farmacie di successo*