

Come la farmaceutica cambia dopo il Covid PharmaNutra, una realtà in costante ascesa

Le diverse iniziative di Norgine Italia durante il periodo di pandemia

L'azienda dei fratelli Lacorte continua a raccogliere successi e riconoscimenti

I mesi del lockdown hanno rappresentato un'occasione per ripensare alcune prassi e renderle sempre più fluide ed efficienti, al fine di confermare la nostra volontà di essere ogni giorno accanto ai pazienti". Così dichiara José Antonio Altozano, General Manager di Norgine Italia, divisione italiana della multinazionale farmaceutica Norgine.



José Antonio Altozano - General Manager Norgine Italia

Venendo a mancare la possibilità di incontro e confronto diretto con il personale sanitario a causa delle misure di contenimento del virus, Norgine ha cercato fin da subito di potenziare la comunicazione, sia con i suoi consueti interlocutori sia con i pazienti.

Da qualche mese - spiegano dall'azienda - abbiamo aperto su LinkedIn un profilo Norgine Italia, nel quale condividiamo informazioni di interesse pubblico che vanno dalla sensibilizzazione su alcune patologie alle notizie di carattere aziendale". Leader a livello internazionale nell'ambito della gastroenterologia e della preparazione alla colonscopia, Norgine è

della grande diffusione di tale patologia che in Italia colpisce il 10% della popolazione, Norgine ha anche sviluppato un sito e una app disponibile su Apple Store e Google Play e scaricabile gratuitamente, utile al medico e al paziente come diario dei sintomi dell'IBS. Anche dopo il lockdown Norgine, in un'ottica di tutela della salute generale ha scelto di affiancare ai tradizionali incontri faccia a faccia con il personale sanitario, quelli di videocall sperimentati con successo durante il lockdown.

"Abbiamo compreso subito che il cambiamento imposto dall'emergenza Covid-19 poteva essere un'opportunità per rivedere anche le nostre modalità di lavoro, rileggendole in una nuova chiave in cui al rapporto umano diretto, si sostituisce, in parte, quello mediato dallo schermo" - riprende José Antonio Altozano. Infine, con il parziale ritorno alla normalità e la ripresa delle iniziative di screening oncologico, Norgine ha scelto di collaborare con FISMAD (Federazione Italiana delle Società delle Malattie dell'Apparato Digerente) nella campagna di prevenzione del cancro al colon retto, presentata ufficialmente il 7 ottobre. Contestualmente, l'azienda, ha dato il suo contributo non condizionato per la realizzazione del libro a fumetti "Luca: La vita vale una battaglia", a firma degli autori belgi Colemont-Boon, nel quale si narra la storia di Luca, cinquantenne professore di storia, alle prese con una battaglia da vero 'gladiatore': quella con un tumore all'intestino che lo trascinerà nell'arena più importante: quella della lotta per la vita.

"È fondamentale diffondere la cultura della prevenzione - conclude Altozano - intesa come strumento più efficace che abbiamo a disposizione per sconfiggere il cancro. La storia di Luca ne deve essere da esempio".

Una costante crescita economica a doppia cifra. E la vocazione - perché di questo si tratta - a rivoluzionare il mercato nutraceutico e farmaceutico attraverso una vigorosa e accurata attività di ricerca scientifica. Sono questi, legati da un filo invisibile che spazia tra passione e innovazione, i capisaldi di PharmaNutra S.p.A., la società fondata a Pisa nel 2003 dai fratelli Andrea e Roberto Lacorte, che in meno di due decenni è diventata un faro costantemente acceso nel panorama dell'imprenditoria italiana di successo.

Innovare, ricercare, dare forma alle idee: PharmaNutra, negli ultimi due decenni, è riuscita a raggiungere obiettivi ambiziosi in un lasso di tempo relativamente breve. Un'azienda dalla forza propulsiva inesauribile, che si è fatta conoscere (e riconoscere) grazie a due rilevanti scoperte scientifiche brevettate in casa: la Tecnologia Sucrosomiale® e Cetilar®. Nel primo caso si tratta di un innovativo meccanismo d'azione, oggetto di numerosi studi clinici e pubblicazioni scientifiche, che permette ai minerali di passare l'ambiente gastrointestinale senza ostacoli, garantendo così tollerabilità e maggiori livelli di assorbimento, e riducendo contestualmente le problematiche comunemente associate alla loro assunzione orale, a partire dal ferro. Da qui, la nascita della linea di prodotti a marchio SiderAL® (Ferro Sucrosomiale®) che, forte di numerosi studi clinici a supporto, ha let-

teralmente rivoluzionato il mercato del ferro orale, diventandone leader incontrastato.

Per quanto riguarda Cetilar®, invece, si tratta di una linea di prodotti - disponibile nelle formulazioni Crema, Patch e Tape - a base di esteri cetilati (CFA), per il benessere di articolazioni, muscoli e tendini. Due importanti scoperte scientifiche che hanno riscontrato un notevole successo sul mercato, spalancando di fatto le porte al lancio di nuovi prodotti realizzati con la Tecnologia Sucrosomiale® applicata ad altri minerali (Ultramag®, ApportAL®), o ad ulteriori implementazioni della linea Cetilar®, vedi Cetilar® Tape, recentemente lanciato sul mercato. Ma non è tutto: Pfizer Consumer Healthcare Italy S.r.l. ha infatti scelto di inserire il Magnesio Sucrosomiale® nel suo integratore alimentare Multicentrum MyMAG, un attestato non da poco per l'ambiziosa realtà fondata dai fratelli An-



Il board di PharmaNutra: da destra, il Presidente Andrea Lacorte, il Delegato Scientifico Germano Tarantino, il Consigliere Delegato Carlo Volpi e il Vicepresidente Roberto Lacorte, fondatore dell'azienda con il fratello Andrea.

dra e Roberto Lacorte. Un percorso di crescita e affermazione, quello che sta vivendo PharmaNutra - capace di archiviare il primo semestre 2020 con risultati in crescita a doppia cifra - preambolo di ulteriori, importanti step attesi nei prossimi mesi: dal lancio di nuovi e innovativi prodotti, al passaggio del titolo dall'attuale mercato AIM - dove l'azienda, in soli tre anni, si è resa protagoni-

sta di performance straordinarie - al segmento Star di Borsa Italiana. Fino alla realizzazione del nuovo stabilimento industriale, sempre a Pisa, che permetterà alle aziende del Gruppo PharmaNutra di porsi nei confronti del mercato come una realtà chimico-farmaceutica sempre più reattiva e concreta, grazie al controllo integrale della produzione di elementi sucrosomiali® e alla maggiore efficacia delle attività di R&D.

Il nuovo polo industriale, il cui inizio lavori è previsto per la fine del 2020, con un investimento stimato di circa 14 milioni di Euro, ospiterà uno dei più innovativi laboratori privati di biologia molecolare d'Europa, a conferma della naturale inclinazione dell'azienda verso la ricerca scientifica. "Un forte, ulteriore boost che ci consentirà di migliorare e velocizzare i processi di ricerca e sviluppo, che rappresentano la forza propulsiva di PharmaNutra", spiega Andrea Lacorte.



Grazie alla sua innovativa Tecnologia Sucrosomiale®, PharmaNutra è leader sul mercato del ferro orale



Fumetto creato con il contributo non condizionato di Norgine

Al Cuore dell'Aderenza: terapie sempre più semplici e pazienti più informati

Il Gruppo Servier in Italia conferma il suo impegno nella ricerca per lo sviluppo di soluzioni terapeutiche per il trattamento delle patologie croniche

Sono quasi 18 milioni le persone che ogni anno muoiono nel mondo a causa di malattie cardiovascolari, prima causa di morte nel nostro Paese. Stili di vita corretti e cure farmacologiche rappresentano gli interventi più importanti per la prevenzione primaria e secondaria delle malattie cardiovascolari. Negli ultimi 20 anni, infatti, le sole terapie hanno ridotto del 50% la mortalità per cardiopatia ischemica. In Italia tuttavia solo il 50% degli over 65 segue correttamente le cure".

Come è noto, nelle malattie croniche è particolarmente difficoltoso garantire l'aderenza terapeutica per periodi molto lunghi, a volte per tutta la vita, complice anche il fatto che spesso in queste condizioni i pazienti hanno comorbidità e assumono numerosi farmaci.

Il problema della mancata aderenza riguarda principalmente, ma non esclusivamente, le patologie croniche tra cui spiccano per rilevanza epidemiologica e clinica l'ipertensione arteriosa, il diabete, le dislipidemie e, più in generale, le patologie cardiovascolari, con conseguenze facilmente immaginabili: non adeguato controllo dei valori pressori, glicemici e colesterolemici e, quindi, insufficiente protezione cardiovascolare.

L'aderenza alle terapie farmacologiche deve essere quindi perseguita in modo efficace. Potrebbe infatti sembrare scontato, ma rispettare le prescrizioni del medico relativamente alla terapia (dosi, orari di assunzione, durata) è fondamentale per l'efficacia del trattamento stesso, soprattutto nelle condizioni croniche e in particolare nelle malattie cardiovascolari.



Le tre dimensioni dell'aderenza: terapeutica, sociale ed economica

logie. Se è vero quindi che una maggior aderenza implica un aumento dei costi in termini farmaceutici, è vero anche che questi sono poi largamente compensati dai benefici legati al minor numero delle ospedalizzazioni, con un notevole risparmio a livello generale su tutto il sistema sanitario nazionale.

Per far sì che l'aderenza risulti più elevata, è fondamentale però che il paziente sia bene informato sulla propria condizione e dunque sulla ragione per cui deve assumere uno o più farmaci; che abbia un dialogo aperto con il proprio medico curante nel quale nutra fiducia e che sia convinto dell'efficacia del trattamento prescritto, per esempio perché ne rileva dei benefici. Il miglioramento delle percentuali di aderenza necessita quindi di un approccio condiviso da parte di tutti gli attori in gioco: medico, paziente, Istituzioni e aziende farmaceutiche.

po continua ad investire nella ricerca per mettere a disposizione dei pazienti terapie efficaci e tollerate ma anche sempre più 'comode', come le combinazioni a dosi fisse e le polipillole con più principi attivi nella stessa compressa, il cui fine è proprio quello di semplificare l'assunzione dei farmaci, a favore di un aumento dell'aderenza e quindi di un conseguente successo del trattamento. In particolare, ad oggi, la terapia basata sull'impiego di associazioni fisse di farmaci viene considerata un elemen-

to imprescindibile per un trattamento efficace delle patologie croniche in quanto l'impiego di più principi attivi combinati in maniera razionale nella stessa compressa consente la tangibile semplificazione dello schema terapeutico, con beneficio di tutti i pazienti ma in special modo dei pazienti politrattati.

Per diffondere il messaggio che seguire correttamente la terapia fa 'bene al cuore', Servier si occupa da anni di fare cultura su questo tema attraverso iniziative di informazione, come www.alcuoredelladerenza.it un portale rivolto a pazienti e medici il cui obiettivo è proprio quello di migliorare il percorso di cura e promuovere l'importanza di seguire il trattamento. Con una sezione riservata all'aggiornamento dei medici e una al supporto dei pazienti, il portale mette a disposizione di chi soffre di patologie cardiovascolari strumenti semplici e utili come il Diario dell'Aderenza, video educational e tutorial per migliorare la propria aderenza alla terapia e l'app gratuita Pill Pro che aiuta a ricordare di assumere i farmaci durante il giorno. Inoltre sul portale è online "Impazienti Cronici", la prima web serie realizzata dal Gruppo Servier in Italia, che amplia ancor di più l'audience di questo messaggio così importante per la vita di tanti e che ha lo-



Impazienti Cronici, la prima web serie sull'aderenza terapeutica che rientra nel progetto di informazione Al cuore dell'Aderenza del Gruppo Servier in Italia



100 milioni di pazienti trattati nel mondo ogni giorno con i farmaci Servier, che concentra la sua ricerca in cardiologia, oncologia, diabetologia, neuropsichiatria e malattie venose croniche

obiettivo di sensibilizzare sull'importanza dell'aderenza alle cure per controllare e convivere con patologie croniche, come quelle cardio-metaboliche. Sei episodi che raccontano in modo ironico la quotidianità di sei coppie di Impazienti Cronici che, nonostante un'iniziale difficoltà, imparano l'importanza di seguire correttamente le prescrizioni del medico e attraverso una serie di gag divertenti dispensano consigli preziosi per promuovere comportamenti che favoriscano una migliore qualità della vita per chi deve convivere con questo genere di patologie croniche.

Servier è una società farmaceutica internazionale indipendente, governata da una fondazione non-profit, con sede in Francia (Suresnes). Presente in 149 paesi e con un fatturato di 4,6 mld nel 2019, Servier impiega circa 22.000 persone in tut-

to il mondo. Interamente indipendente, il Gruppo reinveste in media il 25% del suo fatturato (esclusi i generici) ogni anno in ricerca e sviluppo e utilizza tutti i suoi profitti per lo sviluppo. La crescita aziendale è guidata dalla costante ricerca di innovazione in cinque aree di eccellenza: malattie cardio-vascolari, diabete, oncologia, malattie immuno-infiammatorie e neuropsichiatria.

- <http://www.servier.it>
- <https://www.facebook.com/Gruppo-ServierITA>
- <https://www.linkedin.com/company/gruppo-servier-in-italia/>
- <https://www.alcuoredelladerenza.it/>

* Fonte Report dell'OMS