

STAFF

CONSEJO EDITORIAL

Marc Pérez

Vicepresidente Europa Occidental y Norte África

Hartmann

Mónica Moro

Responsable de Comunicación, e-Business y RSC

Menarini

Juan Carlos Serra

Director Master Marketing Farmacéutico coDirector Programa Market Access y Director Programa Gestión de Productos Consumer Healthcare

EADA

Xavier Sánchez

Founding Partner

Indigenus Network

Dirección TIC y Operaciones: Roger Bosch Dirección Comercial: Roger Antich Arte y Diseño: Roger Miró Att. al cliente y Portal de empleo: Eva Ruiz

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Publicaciones y Medios Telemáticos, S.L.

Llacuna, 110 -local 1-08018 Barcelona, 22@ -España-Tel. +34 937 370 190 pmfarma@pmfarma.com Distribución: 39.000 contactos Edición nº 174

EDICIONES DIGITALES

España: www.pmfarma.es
www.pmfarma.es/canal-farmacias
México: www.pmfarma.com.mx
Premios Aspid: www.premiosaspid.es
Corporativa: www.pmfarma.com

Depósito Legal: B-37634/92

REDES SOCIALES



www.linkedin.com/company/1747873

premiosaspic

in www.linkedin.com/company/premiosaspid-españa

EDITORIAL

Las farmacéuticas apuestan por las farmacias para la venta de productos de Consumer Health

a mayor parte de las empresas del sector, en muchos casos laboratorios farmacéuticos, apuestan por el canal de las farmacias para la venta de sus productos de Consumer Health, en el que invierten su principal esfuerzo comercial mediante redes específicas. Solo un pequeño grupo de estas empresas apuestan por otros canales de comercialización o por ventas online realizadas desde su propia empresa y, casi ninguna, en Marketplace multiplayer, ajenos. Es una de las principales conclusiones del informe especial del Observatorio del Medicamento sobre la venta online en farmacias, realizado con datos de la Consultora Infonis, y su herramienta de evaluación del mercado de las farmacias, FarmaSales.

A lo largo del año se ha producido una expansión explosiva de la venta online en todos los órdenes del consumo al que no han sido ajenas las farmacias, en lo que se refiere a todos los productos de Consumer Heath, no considerados medicamentos. La industria farmacéutica ha visto limitada su actividad comercial, en su modalidad presencial, prácticamente todo el año. Y las farmacias autorizadas han incrementado sus ventas online, con un crecimiento exponencial que, a buen seguro, no se hubiera producido sin la pandemia.

Llegados aquí, hay que dejar claro que ningún medicamento, ya sea de prescripción o OTC ha salido del canal de las farmacias, y si se puede documentar algún caso, habría que calificarlo directamente de venta clandestina. Esta situación permanecerá en el futuro, en tanto no se modifique la Ley de Garantías y Uso Racional de los Medicamentos y Productos Sanitarios, que ha sido desarrollada por el Real Decreto 870/2013, de 8 de noviembre que se regula la venta a distancia de medicamentos por Internet.

Desde un punto de vista cuantitativo las ventas en el canal farmacia se componen de medicamentos y otros productos. La venta de medicamentos representa el 76,4% del consumo farmacéutico y los medicamentos que pueden vender online las 536 farmacias autorizadas, son el 11,4% del total indicado, es decir los llamados medicamentos OTC.

Una vez más, demos el valor que se merece a nuestras farmacias.

GlucoMen® 2 K

GlucoMen® areo Sensor una de las tiras más grandes del mercado.

Ventajas del tamaño XXL

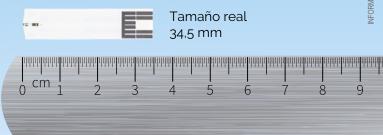
 RÁPIDA visualización





Zona de muestra

Zona de inserción





Características importantes para pacientes acostumbrados a utilizar tiras de gran tamaño







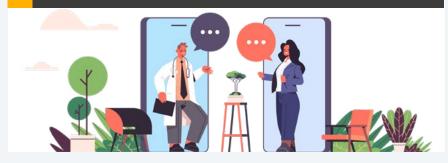
Noviembre/ **Diciembre**

NOTICIAS

- 7. Essity lanza 'Al fondo a la derecha', el podcast para romper los tabús en salud masculina con Agustín Jiménez.
- 9. La planta de Bayer en Asturias amplía su actividad e incorpora la producción de un nuevo principio activo.
- 11. Boehringer Ingelheim amplía su cartera en oncología con la adquisición de la compañía Abexxa Biologics.
- 12. Los farmacéuticos madrileños colaborarán para prevenir el suicidio.
- 14. Los farmacéuticos de Valladolid, implicados en la detección de casos de diabetes oculta.
- 17. Farmacéuticos lanzan una nueva acción ante falta de adherencia a tratamientos en pacientes con ansiedad o depresión.
- 19. KRKA amplía su vademécum y lanza 2 nuevas dosis de Rosuvastatina KRKA.
- 24. La alcaldesa de Gavà visita el centro logístico y sede social de Fedefarma en la localidad.
- 28. Orbaneja Abogados presenta las claves del nuevo anteproyecto de ley de farmacia.
- 32. François Debaillon-Vesque, nuevo director general de Servier España.



La visita médica híbrida, la nueva visita médica









La investigación vincula a los nutrientes antiinflamatorios con una protección cardíaca masiva



jando por el acceso eficiente a medicamentos de calidad en África



Aplicar la economía circular a las acciones en la farmacia para impactar en positivo al medio ambiente





Entrevista a Verónica Piedrabuena, Medical Advisor de Casen Recordati













KERN PHARMA COLABORA CON LA FUNDACIÓN JUEGATERAPIA PARA ACERCAR LA LUCHA CONTRA EL CÁNCER INFANTIL A LAS FARMACIAS A TRAVÉS DE LOS 'BABY PELONES'

Son unos muñecos solidarios, inspirados en los niños enfermos de cáncer, sin pelo y con un pañuelo en la cabeza.

Kern Pharma ha colaborado con la Fundación Juegaterapia a través de los 'Baby Pelones', unos muñecos solidarios, inspirados en los niños enfermos de cáncer, sin pelo y con un pañuelo en la cabeza, que ayudan a recaudar fondos para humanizar las salas de pediatría donde los pequeños reciben su tratamiento y para reconstruir las azoteas de diferentes hospitales de España en bonitos jardines. La compañía ha contribuido a esta acción solidaria mediante la adquisición de 1.000 muñecos que, a través de su red comercial, regalará a distintas farmacias.

Con esta colaboración, Kern Pharma guiere visibilizar la lucha contra el cáncer infantil acercando los 'Baby Pelones' a la oficina de farmacia y explicando cuál es el propósito y objetivo de Juegaterapia con los fondos recaudados a través de la venta de estos muñecos. Esta acción también servirá para dar mayor visibilidad al cáncer infantil desde las farmacias. Para Leticia Zapater, Marketing Manager de Kern Pharma, "es un orgullo pensar que a través de nuestra red comercial podemos acercar y dar visibilidad a los 'Baby Pelones' de Juegaterapia en más de 1.000 farmacias de toda España. Nuestra consolidación en las farmacias ayudará a introducir la venta de estos muñecos solidarios en este canal y contribuir a recaudar fondos para seguir construyendo nuevas salas de pediatría y jardines en las azoteas de los hospitales".

Estos muñecos, son una idea de Juegaterapia y ya se han convertido en un símbolo de la lucha contra el cáncer. Llevan un pañuelo en la cabeza igual que los pequeños que pierden su pelo y este es uno de los signos más visibles de la enfermedad. Hay 22 modelos distintos diseñados por amigos de la fundación como Ricky Martin, Shakira, Alejandro Sanz, David Bisbal, Sara Carbonero, Elsa Pataky o Paula Echevarría. El último es el Baby Pelón Princesas Disney.

Esta iniciativa se enmarca en el Plan de Sostenibilidad de Kern Pharma.



ESSITY LANZA 'AL FONDO A LA DERECHA'. EL PODCAST PARA ROMPER LOS TABÚS EN SALUD MASCULINA CON AGUSTÍN JIMÉNEZ

Agustín estará acompañado en cada episodio por un invitado muy especial con el que compartirá opiniones, vivencias y, cómo no, chistes, sobre la salud masculina.

El cómico Agustín Jiménez junto con TENA Men (Essity) compañía líder mundial en productos de incontinencia para hombre, lanzan 'Al fondo a la derecha', un podcast mensual para romper los tabús que existen alrededor de los hombres y su salud. En el marco de noviembre, mes de la salud masculina, este podcast nace como un espacio en el que, de la mano del humor, se aborden temas relacionados con la salud con el objetivo de vencer la vergüenza y el silencio que a menudo sienten los varones para hablar de lo que les puede estar pasando y, especialmente. de su salud.

"Parece que no nos gusta admitir que nos puede estar pasando algo", comenta el cómico Agustín Jiménez en el lanzamiento del primer podcast. "Nosotros siempre estamos bien, no nos pasa nada y, como no nos pasa nada, no vamos al médico porque para qué, ¿no?". El artista que se ha convertido en embajador de la campaña destaca el silencio que existe sobre la salud masculina. "Al final hay que frenar el tabú de no hablar de lo que nos está pasando a los hombres. Díselo a tus amigos, háblalo con tu padre, tu tío, tu hermano, quién sea, pero lo mejor es que no te lo calles", añade Agustín.

Con la idea en mente de animar a los hombres a perder la vergüenza y hablar sobre sus problemas, tanto de salud como de cualquier otra temática, Agustín Jiménez se suma a este proyecto de TENA Men para eliminar ese miedo que sienten los hombres de ir al médico, especialmente cuando se trata de profesionales como el urólogo, por ejemplo.

Este podcast mensual contará en todos los episodios con un invitado especial. Agustín Jiménez y su invitado charlarán en cada uno de los programas de temas relacionados con la salud masculina, como es el caso de la incontinencia urinaria con un tono cercano.

"Romper barreras por el bienestar es el propósito de Essity. Por este motivo, desde TENA Men siempre hemos optado por el humor para promover la importancia de la salud masculina e intentar así erradicar sus tabús". comenta Elena Galbis, directora comercial de Health & Medical Solutions de Essity Iberia. "Nos hace mucha ilusión poder contar con Agustín y sus invitados en este proyecto y que nos enseñen ellos también como poder tomarnos la vida con un poco más de humor, sobre todo en los últimos tiempos que han estado marcados principalmente por la pandemia".

A pesar de que la incontinencia urinaria (IU) es la tercera causa de disminución de calidad de vida en los hombres en España, hablar de ello es un tabú. Aunque erróneamente se asocie la incontinencia urinaria a la mujer, es una patología que sufren 1 de cada 4 hombres a partir de los 40 años.



FARMASIERRA REFUERZA SU COMPROMISO CON LA ACTIVIDAD FÍSICA CON EL APOYO A DOS NUEVAS **INICIATIVAS DEPORTIVAS**

La compañía apoya al deporte con el equipo de fútbol sala Farmasierra-Fútbol Sala y el equipo de Hockey Lobos Castilla-Farmasierra, en su apuesta con la promoción de hábitos de vida saludable.

La actividad física tiene importantes beneficios para la salud del corazón, el cuerpo y la mente, y se ha demostrado que ayuda a prevenir y controlar las enfermedades no transmisibles, como las cardíacas, los accidentes cerebrovasculares, la diabetes y varios tipos de cáncer. Además, también ayuda a mantener un peso corporal saludable, a prevenir la hipertensión y tiene beneficios en la salud mental, la calidad de vida y el bienestar de las personas.

Por este motivo, Farmasierra, grupo farmacéutico especializado en investigación y desarrollo, manufactura, distribución y comercialización de medicamentos, está reforzando su compromiso con el deporte con el apoyo a dos nuevas iniciativas deportivas: por un lado, el equipo de fútbol sala Farmasierra-Fútbol Sala y, por otro, el equipo de Hockey Lobos Castilla-Farmasierra.

Farmasierra-Fútbol Sala fue campeón de segunda división durante la temporada 2019/2020 y compite en tercera división de la Liga Alcarreña de Fútbol Sala durante la temporada 2021/2022. Por su parte, el equipo de hockey Lobos Castilla-Farmasierra competirá en la liga madrileña de hockey en línea durante esta convocatoria.

"En el Grupo Farmasierra trasladamos los valores del deporte a los valores de la empresa: esfuerzo, constancia, superación, trabajo en equipo, sana competitividad y, por supuesto, alcanzar nuestros objetivos", declara Tomás Olleros, presidente del Grupo Farmasierra. "Para nosotros es esencial promocionar hábitos de vida saludable entre nuestros empleados y estas actividades los animan a llevar una vida más activa y sana. Acabamos de cumplir 25 años y queremos afrontar los próximos 25 'en plena forma", continúa.

Este compromiso con el deporte, y el apoyo a iniciativas que fomentan los hábitos de vida saludables, también se ha puesto de manifiesto en la colaboración de Farmasierra con la I Trailcáncer. Se trata de una carrera de montaña organizada por la Asociación Española Contra el Cáncer (AECC), durante la cual cerca de 200 deportistas recorrieron este pasado 3 de octubre las localidades de Mataelpino, Cerceda y Collado Villalba pasando por senderos y caminos de montaña. Esta carrera tiene como objetivo principal recaudar fondos para que todas las personas tengan las mismas oportunidades en la lucha contra el cáncer, fomentando la investigación, el apoyo a pacientes y familiares y concienciando sobre la importancia de los hábitos de vida saludables.



LA PLANTA DE BAYER EN ASTURIAS AMPLÍA SU ACTIVIDAD E INCORPORA LA PRODUCCIÓN DE UN NUEVO PRINCIPIO ACTIVO

La compañía ha invertido en los últimos 5 años más de 25 millones en este centro, destinados a la mejora y ampliación de las instalaciones con criterios de sostenibilidad y la revisión de procesos hacia un modelo de máxima eficiencia y digitalización.

Bayer ha formalizado el anuncio de la ampliación de la actividad de su planta en La Felguera, que a partir de enero del próximo año iniciará la producción de un nuevo principio activo. El centro, referente por concentrar el 100% de la producción de ácido acetilsalicílico para Bayer en todo el mundo, incorpora ahora a su actividad la producción de nifedipino y consolida su proyección futura y contribución clave a la salud cardiovascular y a la visión de compañía 'Salud y alimentación para todos'.

El evento ha contado con la presencia de la Ministra de Sanidad, Carolina Darias, y una nutrida representación de autoridades locales, encabezadas por el Consejero de Salud del Gobierno de Asturias, Pablo Fernández; el Consejero de Industria, Empleo y Promoción Económica del Gobierno de Asturias, Enrique Fernández; y la Alcaldesa de Langreo, Carmen Arbesú, entre otros representantes del ámbito empresarial, académico y social. Por parte de Bayer, su Consejero Delegado para España y Portugal, Bernardo Kanahuati; y el Director General de la fábrica de La Felguera, Jorge Álvarez, han sido los encargados de reafirmar la apuesta de la compañía por España con este anuncio.

La Ministra de Sanidad, Carolina Darias, ha manifestado durante su intervención de clausura del acto institucional de presentación de la nueva línea de producción que "este anuncio de la producción de un nuevo principio activo en la planta de Bayer en Asturias es una oportunidad para recordar al mundo que España es un país líder en salud", destacando que "el avance de un país se mide también por la capacidad de su industria farmacéutica", y ha puesto la planta de La Felguera de Bayer como "exponente del dinamismo que vive actualmente el sector".

Asimismo, la Ministra ha remarcado el rol de la compañía en la producción de medicamentos consolidados, como Aspirina, pero también por su "contribución al avance continuo en innovación que permite mirar al futuro con esperanza".

El centro, ubicado en Langreo y que está a punto de celebrar 80 años de actividad, ha recibido en los últimos 5 años una inversión de más de 25 millones de euros destinados a la revisión y ampliación de sus instalaciones en base a criterios de máxima eficiencia y sostenibilidad. El avance en automatización e innovación aplicada al modelo productivo ha recibido gran parte de esta inversión, que solo en este 2021 superará los 4 millones de euros. La implementación de un nuevo software para el control de los procesos productivos y de incidencias, con asistencia remota, o el testeo del uso de gafas de realidad virtual para el apoyo a los operadores de plantas en el mantenimiento de equipos y seguimiento de producción, son otros de los principales proyectos de digitalización llevados a cabo en el centro.



COLOPLAST ANUNCIA UN ACUERDO PARA ADQUIRIR ATOS MEDICAL

Coloplast obtendrá acceso a un nuevo segmento de atención crónica que se ejecutará como una unidad de negocio estratégica separada.

Coloplast ha firmado un acuerdo para adquirir Atos Medical, el líder del mercado mundial en laringectomía de PAI Partners, una firma global de capital privado con sede en París, por 2.155 millones de euros.

Según han informado en un comunicado, Atos Medical representará una nueva categoría de crecimiento a largo plazo para Coloplast que opera con su propia identidad, marca y fuerza de ejecución mientras se beneficia de las capacidades líderes en la industria y el historial de Coloplast para impulsar el crecimiento continuo y la creación de valor.

Tras la adquisición, Coloplast obtendrá acceso a un nuevo segmento de atención crónica que se ejecutará como una unidad de negocio estratégica separada que opera en la infraestructura compartida de Coloplast.

Se espera que la transacción aumente cada vez más las ganancias por acción a partir de 2022-2023. El cierre de la transacción está sujeto a las aprobaciones regulatorias habituales y se prevé para principios de 2022.



BOEHRINGER INGELHEIM AMPLÍA SU CARTERA EN ONCOLOGÍA CON LA ADQUISICIÓN DE LA COMPAÑÍA ABEXXA BIOLOGICS

El acuerdo permitirá a Boehringer Ingelheim ampliar su capacidad para desarrollar nuevos tratamientos contra el cáncer aprovechando la tecnología única de Abexxa y sus innovadores fármacos basados en anticuerpos.

Boehringer Ingelheim ha anunciado la adquisición de Abexxa Biologics, una compañía biofarmacéutica pionera en la investigación de tratamientos inmunológicos contra el cáncer. Abexxa se centra en el diseño de anticuerpos específicos contra antígenos intracelulares lo que permitirá el desarrollo de inmunoterapias para una variedad más amplia de pacientes y tipos de cáncer. De esta forma, Boehringer Ingelheim amplía la variedad de antígenos tumorales a abordar como posibles dianas terapéuticas y su capacidad para avanzar en el desarrollo de la próxima generación de fármacos en oncología.

El acuerdo permitirá a la compañía acceder a la experiencia de Abexxa en la investigación de terapias dirigidas a proteínas específicas del cáncer que se encuentran en el interior de la célula, complementando así su estrategia para el desarrollo de tratamientos para tumores sólidos de difícil tratamiento, especialmente, aquellos resistentes a las inmunoterapias disponibles.

"La adquisición de Abexxa refuerza nuestro compromiso con el descubrimiento de antígenos tumorales y la búsqueda de nuevas formas de dirigirnos a los antígenos intracelulares. Sus conocimientos técnicos y tecnologías de vanguardia para el descubrimiento de antígenos y para la generación de novedosos anticuerpos complementan considerablemente las estrategias actuales que hemos ido aplicando con éxito para dirigir la inmunoterapia a las células cancerígenas", ha afirmado Clive R. Wood, Ph.D., Vicepresidente sénior corporativo y Director general de investigación en materia de descubrimientos en Boehringer Ingelheim. "Al ampliar nuestra cartera de anticuerpos que se unen a antígenos tumorales intracelulares, aspiramos a desarrollar nuevas estrategias inmunoterapéuticas únicas y de amplia aplicación para los pacientes oncológicos", ha añadido Wood.

La innovadora plataforma de Abexxa es capaz de reconocer los antígenos tumorales intracelulares que son presentados en la superficie celular mediante moléculas del CMH de clase 1, lo que permite diseñar terapias contra estos antígenos de las células cancerígenas. Además, la plataforma Abexxa aborda tanto la presentación de antígenos clásica como la no clásica, caracterizadas por el HLA-A2 y HLA-E respectivamente, lo que permite actuar en un conjunto más amplio de antígenos tumorales.

Concretamente, Abexxa ha desarrollado el primer anticuerpo basado en el receptor de linfocitos T (TCR, T-cell receptor) que puede utilizarse para alterar el eje del punto de control inmunitario NKG2A:HLA-E en oncología. Las moléculas de Abexxa también se han formulado para reclutar células inmunitarias que se dirijan a los complejos peptídicos HLA-E de los tumores.



LOS FARMACÉUTICOS MADRILEÑOS COLABORARÁN PARA PREVENIR **EL SUICIDIO**

Para informar y sensibilizar a la población con el fin de reducir el número de suicidios.

El Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid (COFM) firmó un Convenio de colaboración con la Asociación de investigación, prevención e intervención del suicidio (AIPIS) con el que quiere implicarse en el abordaje de este grave problema social. Hay que recordar que España registró el año pasado la cifra más alta de suicidios jamás alcanzada, con 3.941 muertes, según datos del Instituto Nacional de Estadística.

"Somos conscientes de que tenemos que jugar también un papel en la prevención del suicidio. Somos los profesionales sanitarios más cercanos a la población y estamos en una buena posición para detectar y prevenir posibles conductas o comportamientos suicidas. Con este convenio queremos formarnos y estar preparados para escuchar, con el fin de poder informar y ayudar a las personas que se encuentran en una situación crítica o a las familias que han sufrido este problema", señala el presidente del COFM, Luis González Díez.

Para la presidenta de RedAIPIS, Montserrat Montes Germán, "el convenio marco que nuestra Asociación de Investigación, Prevención e Intervención del Suicidio (AIPIS), declarada de utilidad pública municipal, acaba de firmar con el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid abre una puerta de trabajo y colaboración entre las dos instituciones muy positiva. La organización de jornadas formativas para farmacéuticos dirigidas a la prevención del suicidio o a la atención de familiares y allegados en duelo por suicidio, son unas de las actividades formativas e informativas que realizaremos en este proceso de colaboración. Estamos convencidos de que con la firma de este convenio estamos dando otro paso más en la prevención del suicidio. El trabajo en conjunto de distintas instituciones y la implicación social es una manera de poderlo conseguir".

En virtud del convenio suscrito, que está impulsado por el vocal del COFM, César Valera Arnanz, ambas organizaciones cooperarán para sensibilizar a los farmacéuticos ante la posible atención en las oficinas de farmacia de personas con conductas suicidas y/o familiares allegados en duelo por suicidio.

El Colegio se compromete, entre otras actuaciones, a organizar jornadas formativas para farmacéuticos que permitan a los profesionales que trabajan en las oficinas de farmacia atender, detectar y prevenir el suicidio, al tiempo que se facilita la más completa atención farmacéutica a familiares y allegados en duelo por suicidio.

Por su parte, la Asociación informará al COFM de la celebración de conferencias, cursos de formación, talleres y otras acciones formativas y divulgativas con potencial interés profesional farmacéutico que promueva o participe, con el fin de fomentar una atención farmacéutica rigurosa y especializada en la oficina de farmacia. Con este objetivo, se podrán reservar o becar plazas para farmacéuticos en dichas conferencias, cursos o talleres formativos.

Asimismo, está previsto colaborar en la organización de acciones de formación para los colegiados que se incorporen de manera estable a la oferta formativa anual.



EL COF DE ALMERÍA Y EL SUBDELEGADO DEL GOBIERNO PRESENTAN LOS PUNTOS VIOLETA

Un instrumento promovido por el Ministerio de Igualdad para implicar al conjunto de la sociedad en la lucha contra la violencia machista.

El subdelegado del Gobierno, Manuel de la Fuente y responsables del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Almería han presentado los Puntos Violeta, un instrumento promovido por el Ministerio de Igualdad para implicar al conjunto de la sociedad en la lucha contra la violencia machista y extender, de forma masiva, la información necesaria para saber cómo actuar ante un caso de violencia contra las mujeres.

Las 331 farmacias de la provincia serán los primeros Puntos Violeta de Almería. De forma paulatina, la iniciativa se extenderá a establecimientos, entidades, empresas, organismos públicos y particulares. Según ha explicado De la Fuente, esta iniciativa "supone un cambio de enfoque en las políticas públicas de atención a las víctimas. Estamos ante un problema público que hay que dimensionar en la esfera pública. Se trata de mandar un mensaje a las mujeres que están sufriendo una situación de maltrato para decirles que no están solas".

La secretaria de la junta directiva del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Almería, Patricia Reche, ha recordado que "la ruptura del silencio y la ruptura de la relación de violencia solo es posible si existe un entorno profesional especializado, de confianza y seguridad absoluta para las mujeres. Esta es la segunda campaña que

hacemos en colaboración con la Subdelegación tras la titulada 'No Estoy Sola", en una puesta de largo realizada en la Farmacia Durbán situada en la calle Gerona de la capital.

La iniciativa consta de tres puntos principales. Por un lado, busca implicar a toda la sociedad en la lucha contra la violencia machista. Por otro quiere acercar la información de los servicios integrales a las víctimas a través de su entorno. Finalmente, tiene como objetivo facilitar información sobre cómo actuar ante un caso de violencia machista a establecimientos, entidades, empresas, organismos públicos.

Esto se pretende llevar a cabo en la práctica con tres tipos de materiales. En primer lugar, una 'Guía Punto Violeta' para actuar frente a la violencia machista. La guía contiene información sobre cómo actuar ante un caso de violencia machista del entorno de cualquier persona, así como con recursos para las propias víctimas, así como información sobre qué es la violencia machista, sus diferentes manifestaciones, y cómo detectarla.

En segundo lugar, con materiales para establecimientos, entidades, empresas y organismos públicos, como carteles y adhesivos con un código QR vinculado a la 'Guía Punto Violeta' para actuar frente a la violencia machista, garantizando que ese espacio es un lugar seguro para las víctimas, donde pueden recibir información y acompañamiento si lo necesitan. "El mensaje es muy claro: las mujeres no están solas y la sociedad quiere ayudar a que esta lacra desaparezca", ha asegurado el subdelegado del Gobierno.



LOS FARMACÉUTICOS DE VALLADOLID. IMPLICADOS EN LA DETECCIÓN DE CASOS DE DIABETES OCULTA

Participan en el estudio epidemiológico 'Detección de la diabetes oculta desde la oficina de farmacia'.

Más de un centenar de farmacéuticos de Valladolid. pertenecientes a 75 oficinas de farmacia de la capital y el resto de la provincia, participan de forma voluntaria del 10 al 30 de noviembre de 2021 en el estudio epidemiológico 'Detección de la diabetes oculta desde la oficina de farmacia. El objetivo de este proyecto es doble. Por una parte, comprobar si la oficina de farmacia es un buen punto para detectar pacientes con diabetes mellitus tipo 2 ocultos (sin diagnosticar) o prediabetes, mediante la realización del Test de Findrisc y la determinación de la glucemia capilar, y derivarlos, si procede, a su centro de salud para un posible diagnóstico. El otro reto es conocer la eficacia de esta actuación (nuevos diagnósticos realizados), así como su eficiencia y el impacto social y medio ambiental.

Y la relevancia de esta actuación también es más que palpable si se tiene en cuenta que las personas no diagnosticadas presentan un alto riesgo de padecer complicaciones asociadas, como enfermedades cardiacas, dislipemias, hipertensión, obesidad; y que se estima que detectar la diabetes mellitus tipo 2 puede llevar entre 4 y 6 años. "Con un cribado adecuado y la identificación temprana de estos pacientes sería posible prevenir complicaciones futuras", explican fuentes del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Valladolid.

El procedimiento para la obtención de datos será muy

sencillo y la iniciativa partirá de los propios farmacéuticos, que seleccionarán a las personas a quienes se realizará la prueba de entre los pacientes mayores de edad que acuden a su farmacia, no diagnosticados de diabetes, sin enfermedades concomitantes y que acepten de forma voluntaria participar en el estudio.

No se trata, por tanto, de realizar pruebas de forma masiva a quienes lo soliciten en su oficina de farmacia, sino de que los farmacéuticos, con criterios basados en sus conocimientos profesionales sobre la enfermedad, seleccionen a los candidatos que más posibilidades presentan de padecer diabetes sin diagnosticar. Quedan excluidos, en consecuencia, todos aquellos pacientes ya diagnosticados de diabetes mellitus y/o en tratamiento, así como los menores de edad. Está comprometida la realización de un mínimo de 10 pruebas por cada farmacéutico involucrado en el proyecto, con lo que se estima que se efectuarán un mínimo de 1.000 test, pudiendo alcanzarse la cifra de 1.500 según cálculos del Colegio de Farmacéuticos.

Los profesionales que voluntariamente han decidido participar en el estudio recibieron un curso práctico de formación online sobre la realización del Test de Findrisc, la determinación de la glucemia capilar y la recogida de datos.

El Colegio de Farmacéuticos de Valladolid facilitará a las farmacias participantes el material necesario para sus intervenciones (glucómetro, tiras reactivas y lancetas) y ha solicitado la declaración de interés sanitario para este trabajo. Está previsto que todos los participantes en el estudio figuren como autores en la publicación de los resultados.



FARMACÉUTICOS Y URÓLOGOS JUNTOS EN LA PREVENCIÓN, EL SEGUIMIENTO Y LA ADHERENCIA A LOS TRATAMIENTOS

Impulsarán actuaciones de carácter científico, formativo y de divulgación, encaminadas a potenciar la investigación, el estudio y la celebración de seminarios, cursos, campañas y conferencias sobre salud urológica.

Los presidentes de la Asociación Española de Urología (AEU), Manuel Esteban, y el Consejo General de Colegios Farmacéuticos, Jesús Aguilar, han suscrito un convenio de colaboración con el fin de desarrollar acciones conjuntas dirigidas a promover la prevención desde las farmacias, así como el seguimiento de los tratamientos y la adherencia a los mismos.

Así, ambas entidades impulsarán actuaciones de carácter científico, formativo y de divulgación, encaminadas a potenciar la investigación, el estudio y la celebración de seminarios, cursos, campañas y conferencias sobre salud urológica.

El impulso a la formación e información en este ámbito entre el colectivo de los farmacéuticos permitirá sumar a la red de 22.137 farmacias a la prevención y detección precoz de las enfermedades urológicas, fundamental para el correcto abordaje de los tratamientos y el éxito de los mismos. Igualmente, farmacéuticos y urólogos trabajarán también en el fomento de la adherencia a los tratamientos, esencial para alcanzar unos buenos resultados en salud y calidad de vida de los pacientes.

Jesús Aguilar, presidente del Consejo de Colegios Farmacéuticos, ha resaltado la importancia del convenio suscrito ya que "permite unir las fuerzas de dos grandes colectivos de profesionales sanitarios para ponerlas al servicio de los pacientes".

Además, ha reiterado "el compromiso de la profesión farmacéutica de colaborar con el resto de profesionales sanitarios en iniciativas conjuntas, poniendo a disposición del paciente y el sistema sanitario el potencial en Salud Pública de la red de farmacias y los farmacéuticos".

Por su parte el presidente de la Asociación Española de Urología, Manuel Esteban, ha destacado que "la firma de este convenio reforzará, aún más, nuestro compromiso de continuar avanzando en la consolidación de colaboración entre ambas entidades y muestra un claro compromiso por parte de la AEU de dar una atención de excelencia al Paciente".



FARMACÉUTICOS DE JAÉN COLABORAN CON LA AECC EN DIFUSIÓN DE SUS CAMPAÑAS EN LAS 309 FARMACIAS DE LA PROVINCIA Y ATENCIÓN A PACIENTES Y FAMILIARES

Tiene como objetivo promover las campañas de prevención y concienciación de la AECC entre las farmacias jiennenses.

El Colegio Oficial de Farmacéuticos de Jaén ha suscrito un acuerdo de colaboración con la Asociación Española Contra el Cáncer (AECC) para emprender acciones conjuntas en la lucha contra el cáncer y difundir los servicios de la Asociación a través de la red de farmacias de la provincia. El acto de firma ha tenido lugar en la sede de la AECC en Jaén y ha contado con la presencia de Juan Pedro Rísquez y Amparo Zorrilla, presidente y vocal de Asociaciones de Pacientes, respectivamente, del Colegio de Farmacéuticos de Jaén; y por parte del Consejo provincial de la AECC, su presidente, Antonio Ruano: los vocales Trinidad Vílchez. Carmen Espín y José Manuel Madrid; y el gerente, Jesús Ruiz.

El convenio de colaboración tiene como objetivo promover las campañas de prevención y concienciación de la AECC entre las 309 farmacias jiennenses así como dar información sobre los servicios que ofrece la AECC a los pacientes con cáncer y sus familiares, entre los que se encuentran apoyo psicológico, servicios sociales o residencia.

El presidente del Colegio de Farmacéuticos de Jaén, Juan Pedro Rísquez muestra su satisfacción por sumar esfuerzos en la lucha contra el cáncer y pone el foco en el importante papel que desempeña la red capilar de oficinas de farmacias jiennenses, presentes en la mayoría de los núcleos urbanos y rurales de la provincia, para hacer llegar la información a los pacientes. "Este acuerdo viene a reforzar la labor asistencial y social de los farmacéuticos, el profesional sanitario más cercano a la población, repartido por todo el territorio jiennense", manifiesta.

En este sentido, Rísquez recuerda el gran esfuerzo hecho por los farmacéuticos durante la pandemia para que los pacientes con enfermedades crónicas tuvieran acceso a su medicación sin tener que desplazarse a centros sanitarios u hospitales. "Implementamos una plataforma de dispensación para que los pacientes pudieran recoger sus medicamentos directamente en su farmacia más cercana, evitando desplazamientos innecesarios o posibles contagios", explica.

Por su parte, el presidente del Consejo provincial de la AEEC, Antonio Ruano, valora positivamente el acuerdo alcanzado y sitúa al Colegio como prescriptores de la labor de la AECC en la provincia. "Por vuestra cercanía con la población sois un enlace fundamental para prevenir, detectar y asesorar en la lucha contra el cáncer. Estoy seguro de que este es el inicio de un fructífero camino que será beneficioso para ambas entidades", expresa.



FARMACÉUTICOS LANZAN UNA NUEVA ACCIÓN ANTE FALTA DE ADHERENCIA A TRATAMIENTOS EN PACIENTES CON ANSIEDAD O DEPRESIÓN

Se trata de la octava acción en el marco del Programa HazFarma, iniciado en 2014.

La nueva acción de HazFarma, que cuenta con la colaboración de Laboratorios Cinfa, empezará en el mes de enero de 2022 y el plazo de inscripción para los farmacéuticos comunitarios que deseen participar se cerrará el próximo 20 de diciembre. La inscripción puede realizarse online a través del formulario habilitado para ello en Farmacéuticos.com.

Se trata de la octava acción en el marco del Programa HazFarma, iniciado en 2014, y que en esta edición se centrará en la prevención de la falta de adherencia en pacientes con ansiedad o depresión en los que se identifica que pueden ser susceptibles de 'abandono' del tratamiento por diversas causas.

Un estudio publicado en la revista The Lancet estima que los casos de depresión mayor y trastorno de ansiedad en el mundo han aumentado durante la pandemia un 28% y un 26%, respectivamente.

Estos datos revelan en 2020 se produjeron 53 millones de trastornos depresivos y 76 millones de diagnósticos de ansiedad más de los esperables, con mayor incidencia en mujeres y jóvenes. En España, según datos de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios, el consumo de ansiolíticos sedantes e hipnóticos subió en 2020 a 91 dosis diarias por cada 1.000 habitantes, lo que supone un incremento del 4,5% con respecto al año anterior y de casi el 10% con respecto a hace una década.

No obstante, en un elevado porcentaje de pacientes diagnosticados y con tratamiento farmacológico prescrito existe una deficiente adherencia que se debe a diversos motivos, como la falta de conciencia de la enfermedad, la tendencia a relacionar los síntomas con causas ajenas al trastorno o el temor a los efectos secundarios. El incumplimiento del tratamiento implica un riesgo de recaída de la enfermedad o de su empeoramiento.

Por este motivo, los farmacéuticos comunitarios tienen un papel esencial en la prevención de la adherencia terapéutica de estos pacientes, objetivo principal de la próxima acción del programa HazFarma, denominada Adhvierte, que se desarrollará de enero a junio de 2022.



ASACPHARMA HA LANZANDO GOTARIC, NUEVO FEBUXOSTAT PARA EL TRATAMIENTO DE LA HIPERURICEMIA CRÓNICA

Pertenece al grupo farmacoterapéutico de los antigotosos e inhibe la producción de ácido úrico.

El grupo biotecnológico Asacpharma ha lanzado Gotaric (febuxostat), medicamento que pertenece al grupo farmacoterapéutico de los antigotosos y que inhibe la producción de ácido úrico.

Está indicado en adultos para el tratamiento de la hiperuricemia crónica en situaciones en las que ya se ha producido depósito de urato, incluyendo los antecedentes o la presencia de tofos y/o artritis gotosa. También está indicado en la prevención y tratamiento de la hiperuricemia en pacientes adultos sometidos a quimioterapia para neoplasias hematológicas malignas con un riesgo de intermedio a alto de síndrome de Lisis Tumoral (SLT).

Se encuentra disponible en envases de 28 comprimidos de 80 mg y 120 mg. En el tratamiento de la gota, la dosis oral recomendada es de 80 mg, pudiéndose aumentar a 120 mg al cabo de 2-4 semanas si la uricemia persiste superior a 6 mg/dl, mientras que en el caso del Síndrome de Lisis Tumoral la dosis es de

120 mg. En ambas situaciones, el tratamiento se administrará una vez al día independientemente de las comidas y además, no es necesario ajustar la dosis.

La gota es la enfermedad que se produce por la formación de cristales de una sal del ácido úrico (urato de sodio) en los tejidos, más frecuentemente en las articulaciones, produciendo episodios de inflamación que se caracterizan por la aparición de dolor brusco, hinchazón, enrojecimiento, gran sensibilidad al tacto y aumento de la temperatura de la articulación o articulaciones afectadas.

En España se estima que el 2,4% de la población sufre gota, lo que supone cerca de 880.000 afectados, según los resultados del estudio de prevalencia sobre las enfermedades reumáticas en población adulta en España de la Sociedad Española de Reumatología (EPISER 2016).

El objetivo final del tratamiento de la gota es solubilizar y conseguir la desaparición de los depósitos de cristales de urato formados en los tejidos, que inducen tanto los episodios de inflamación aguda como la inflamación crónica responsable de las lesiones osteoarticulares. Esto se consigue con un control progresivo y adecuado de la uricemia, manteniéndola por debajo de 6 mg/dl de forma estable y a largo plazo, objetivo terapéutico logrado con Gotaric.





KRKA AMPLÍA SU VADEMÉCUM Y LANZA 2 NUEVAS DOSIS DE ROSUVASTATINA KRKA

Está indicada para el tratamiento de la hipercolesterolemia.

KRKA Farmacéutica amplía su vademécum de genéricos en España y lanza 2 nuevas dosis de Rosuvastatina Krka comprimidos recubiertos con película.

Rosuvastatina Krka está indicada para el tratamiento de la hipercolesterolemia, en adultos, adolescentes y niños de edad igual o mayor de 6 años con hipercolesterolemia primaria (tipo IIa incluyendo hipercolesterolemia familiar heterocigótica) o dislipidemia mixta (tipo IIb) como medida complementaria a la dieta cuando la respuesta obtenida con la dieta y otros tratamientos no farmacológicos (p. ej., ejercicio, pérdida de peso) no ha sido adecuada.

También se utiliza en adultos, adolescentes y niños de edad igual o mayor de 6 años con hipercolesterolemia familiar homocigótica en tratamiento combinado con dieta y otros tratamientos hipolipemiantes (p. ej., aféresis de las LDL) o si dichos tratamientos no son apropiados.

También se utiliza como prevención de eventos cardiovasculares mayores en pacientes considerados de alto riesgo de sufrir un primer evento cardiovascular, como tratamiento adyuvante a la corrección de otros factores de riesgo.

La Rosuvastatina Krka tiene eficacia y seguridad demostradas en estudios clínicos propios post-comercialización realizados con 13.000 pacientes.





CANTABRIA LABS PRESENTA INMUNOFERON STRATH JARABE VITALITY PARA PERIODOS DE FALTA DE ENERGÍA Y VITALIDAD

Formulado con ingredientes de origen natural y la tecnología patentada Bio Strath.

Cantabria Labs presenta Inmunoferon Strath Jarabe Vitality, el nuevo complemento alimenticio con vitaminas, minerales, aminoácidos, polisacáridos y beta-glucanos para adultos y niños a partir de los tres años de edad. Formulado con ingredientes de origen natural y la tecnología patentada Bio Strath, contribuye a poner a punto el sistema inmune tras periodos de decaimiento, debilidad muscular, estrés o cansancio.

aminoácidos y 11 oligoelementos adicionales. Además, gracias a su contenido de vitamina D, contribuye al normal funcionamiento del sistema inmune y de los músculos.

Inmunoferon Strath Jarabe Vitality es 100% natural, sin lactosa, sin aditivos artificiales, apto para vegetarianos y se recomienda su uso tanto en adultos como en niños a partir de los tres años.

En adultos se recomienda una cucharadita (5ml) tres veces al día y en niños media cucharadita (2,5ml) de dos a tres veces al día. Se puede tomar solo o mezclado con zumo, leche o muesli.

La tecnología Bio Strath se obtiene mediante un bioproceso estandarizado y único a base de la fermentación y plasmólisis de la levadura primaria Saccharomyces cerevisiae. enriquecida con más de 50 extractos de plantas seleccionadas y Vitamina D. Tras la fermentación y plasmólisis, el contenido celular de la levadura queda disponible para su directa asimilación por el organismo.

Con eficacia demostrada mediante estudios clínicos, contribuye a mejorar la recuperación de la vitalidad, tras periodos de convalecencia, estrés o cansancio gracias a que proporciona 61 nutrientes esenciales básicos de fácil absorción: 19 minerales, 11 vitaminas, 20





MENARINI LANZA ENANDOL, SU DEXKETOPROFENO ORIGINAL SIN RECETA

El dexketoprofeno es un analgésico perteneciente al grupo de medicamentos denominados antiinflamatorios no esteroideos (AINE).

Grupo Menarini, en línea con su misión para proporcionar a las personas más salud y mejor calidad de vida, lanza al mercado español el nuevo Enandol 25mg, su dexketoprofeno original que puede adquirirse en las farmacias españolas sin receta desde este mes.

El dexketoprofeno es un analgésico perteneciente al grupo de medicamentos denominados antiinflamato-

rios no esteroideos (AINE). Está indicado en adultos para el tratamiento sintomático a corto plazo del dolor agudo de intensidad leve a moderada, tal como dolor en los músculos o en las articulaciones (por ejemplo, dolor de espalda, esguinces y traumatismos agudos), do-

lor menstrual y dolor dental. El inicio del efecto analgésico se obtiene de forma rápida.

Enandol se presenta en comprimidos y también en solución oral en sobres, un formato más cómodo que permite su consumo sin necesidad de agua para su ingesta en cualquier momento y lugar. De acuerdo con el tipo y la intensidad del dolor, la dosis recomendada es de 25 mg de dexketoprofeno cada 8 horas, sin sobrepasar las tres tomas diarias.

Este medicamento sólo está destinado para su uso a corto plazo y el tratamiento debe limitarse al periodo sintomático.





LACER NATUR, LA GAMA DE CUIDADO BUCAL CON INGREDIENTES DE ORIGEN NATURAL

Una gama de productos de origen natural que ofrece un cuidado bucal completo con el mínimo impacto ambiental.

Laboratorios Lacer, con más de 40 años de experiencia en cuidado de la salud bucodental ha lanzado Lacer Natur, una gama de productos de origen natural que ofrece un cuidado bucal completo con el mínimo impacto ambiental.

Cada vez son más los consumidores que demandan soluciones más sostenibles y cuyo origen cumpla con ciertos estándares de protección del medio ambiente. Conscientes de ello y fruto de su compromiso con la sostenibilidad, Lacer ha trabajado para lanzar esta gama que no solo protege nuestra salud bucodental, sino que también cuida del medio ambiente.

"En Lacer disponemos de una amplia experiencia en el cuidado bucal diario, esto nos ha permitido innovar y desarrollar una gama de productos de origen natural y respetuosa con el medio ambiente" señalan desde Laboratorios Lacer.

Lacer Natur, cuenta con una pasta de dientes, enjuague bucal diario y un cepillo de dientes de bambú, cuyos estuches se fabrican y reciclan según criterios de eficiencia energética y protección de recursos naturales. Además, utilizan, en la medida de lo posible, envases reciclados y reciclables.

De hecho, gracias a las personas que reciclan, pueden presentar su botella de enjuague bucal más sostenible, fabricada con material PET 100% reciclado y reciclable, el estuche del dentífrico con papel 100% reciclado y reciclable o su cepillo dental elaborado en bambú, un material natural y sostenible que crece a gran velocidad, es flexible y resistente. Se descompone rápidamente favoreciendo a la tierra como abono natural, por lo que es 100% biodegradable. Además, a diferencia de otros cepillos dentales de bambú, sus filamentos son de origen vegetal y 100%

renovables, reduciendo así las emisiones de CO2 y contribuyendo a la preservación del planeta.

Los productos Lacer Natur son cruelty free, lo que significa que no han sido testados con animales, y todos los ingredientes que lo componen son de origen natural, ya sea vegetal o mineral, y ninguno de ellos provienen de los animales ni de su trabajo.

El dentífrico y el enjuague bucal Lacer Natur contienen xilitol, una dulce sustancia que se extrae de la savia del abedul y que protege los dientes frente a la caries, a la vez que previene la formación placa dental.

Su dulzura natural contribuye al agradable sabor de la pasta de dientes y del enjuague bucal Lacer Natur. Contiene también extractos vegetales (Biosecur Organic Oral Care) que aportan bioflavonoides y polifenoles con propiedades antisépticas y antioxidantes.

Además, no contiene gluten, por lo que es apta tanto para las personas que tienen celiaquía como para las que son intolerantes al gluten.



MULTICENTRUM VITAGOMIS, LA MANERA MÁS DIVERTIDA DE GSK CONSUMER HEALTHCARE DE TOMAR COMPLEMENTOS **VITAMÍNICOS**

Surge para dar un enfoque totalmente distinto y renovado a la toma de vitaminas y minerales ya que combina importantes micronutrientes en una forma fácil de masticar.

La familia de productos de Multicentrum, referente en el mercado y del sector de complementos vitamínicos, está de enhorabuena. Ya se puede encontrar Multicentrum Vitagomis, la forma más divertida de tomar complementos vitamínicos con un nuevo formato masticable en forma de gominolas.

Disponible en cuatro variedades distintas (Adultos, Inmuno, Libera Energía y Niños), la última innovación de GSK Consumer Healthcare que surge para dar un enfoque totalmente distinto y renovado a la toma de vitaminas y minerales ya que combina importantes micronutrientes en una forma fácil de masticar.

Multicentrum Vitagomis Adultos proporciona una fórmula equilibrada de vitaminas y minerales en una gominola con sabor a cereza, naranja y frutos del bosque. Cada una de estas gominolas incluye ocho vitaminas y dos minerales esenciales para apoyar el bienestar general de los adultos a partir de 18 años, por ejemplo:

- Vitamina A: La vitamina A (retinol) desempeña un papel fundamental para una capacidad visual saludable, contribuye al mantenimiento de la piel en condiciones normales y al funcionamiento normal del sistema inmunitario.
- Vitamina D: La vitamina D (calciferol) contribuye al mantenimiento de un sistema inmunitario saludable.

Además, la vitamina D contribuye al mantenimiento de los huesos y los dientes, así como a una función muscular normal.

- Vitamina C: La vitamina C (ácido ascórbico) es conocida principalmente por contribuir al funcionamiento normal del sistema inmunitario. Además, la vitamina C contribuye al funcionamiento normal de los huesos, los cartílagos, la piel, los vasos sanguíneos y el sistema nervioso.
- Vitamina B6: La vitamina B6 contribuye al funcionamiento normal del sistema nervioso, al metabolismo energético normal y ayuda a disminuir el cansancio y la fatiga.

Entre los beneficios de Vitagomis Adultos destaca su capacidad para liberar energía (las vitaminas B6 y B12 contribuyen al metabolismo energético normal y ayudan a disminuir el cansancio y la fatiga), su ayuda a la protección del sistema inmunitario (con las vitaminas CyD, además del Zinc), el cuidado de la salud de la piel (mediante la vitamina A y la biotina, que contribuyen al mantenimiento de la piel en condiciones normales) y del bienestar general, pues está formulado con nutrientes esenciales importantes para el mantenimiento de todo el organismo y para ayudar a satisfacer tus necesidades nutricionales.

Multicentrum Vitagomis Inmuno está formulado específicamente con vitamina C, D y Zinc que brindan una ayuda extra a tu sistema inmunitario, mientras que Multicentrum Vitagomis Libera Energía contiene vitaminas B6 y B12 para ayudar a disminuir el cansancio y la fatiga. Finalmente, Multicentrum Vitagomis Niños es un complemento vitamínico especialmente formulado para niños a partir de 4 años, que apoya la dieta de los más pequeños con nutrientes de alta calidad con gominolas de sabor a cereza, naranja y fresa.









LA ALCALDESA DE GAVÀ VISITA EL CENTRO LOGÍSTICO Y SEDE SOCIAL DE FEDEFARMA EN LA LOCALIDAD

Este centro acoge las oficinas de la cooperativa, líder de distribución farmacéutica en Cataluña. que cuenta con más de 3.000 socios.

La alcaldesa de Gavà, Gemma Badia, ha visitado el centro logístico que fedefarma tiene en la localidad y que acoge su sede social. Tras la recepción de la comitiva municipal por el presidente de fedefarma, Xavier Casas, el vicepresidente, Francisco Carceller, la secretaria, Elisenda Casals, y el director general, David Pardo, la alcaldesa ha firmado en el libro de honor de la cooperativa.

Posteriormente, se ha realizado una visita a las instalaciones logísticas y oficinas del centro. De este modo, la alcaldesa ha podido vivir de primera mano el funcionamiento del centro logístico y cómo la tecnología que acoge permite la gestión de más de 50.000 cubetas, expedir 120.000 líneas al día, y acercar el servicio multizona, facilitando que todos los socios dispongan de todo el vademécum de la cooperativa.

Con una superficie de 15.000 m2, el centro logístico de Gavà forma parte de los 8 que fedefarma tiene distribuidos estratégicamente en Cataluña y Comunidad Valenciana para dar servicio y acompañar a las farmacias en su desarrollo profesional y en rentabilidad.

Este centro acoge las oficinas de la cooperativa, líder de distribución farmacéutica en Cataluña, que cuenta con más de 3.000 socios y en el último ejercicio situó su cifra de negocio en más de 734 millones de euros.

En la visita, la alcaldesa y los responsables municipales asistentes han conocido los proyectos que la cooperativa impulsa en beneficio de la farmacia y el territorio.

PICKING FARMA SE UNE AL GRUPO BOMI PARA FORMAR UN OPERADOR LOGÍSTICO FARMACÉUTICO LÍDER EN EUROPA

Esta operación permitirá al Grupo Bomi convertirse en un operador lìder de la logística sanitaria en España.

Bomi Group, multinacional líder en logística integrada al servicio del sector de la Salud, ha anunciado la adquisición de Picking Farma, una empresa española que lleva 20 años ofreciendo soluciones logísticas a empresas del sector farmacéutico, veterinario y cosmético. Picking Farma es una histórica empresa familiar fundada en 1998 en Barcelona cuya actividad se centra principalmente en el almacenamiento de productos, la preparación de picking y el transporte a terceros a su cartera de clientes la mayoría de ellos de larga trayectoria.

Esta operación permitirá al Grupo Bomi convertirse en un operador lìder de la logística sanitaria en España y reforzar aún más su presencia en el sector de la logística farmacéutica, menos de un año después de entrar en el mercado español mediante otra importante adquisición llevada a cabo en la zona de Madrid.

Picking Farma cuenta con 5 instalaciones, estratégicamente situadas, 4 en Cataluña y 1 en Canarias, con un total de 52.000 m2 de almacenes de última generación con temperatura controlada, 118.000 huecos de palets en condiciones GDP 15°/25° y 3.000 espacios para almacenamiento de pallets a +2+8°C y un centro de suministro a fabrica farmacéutica autorizado por la AEMPS (Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios) junto con reenvasado de productos farmacéuticos (envase secundario).



Entra y visita las 2.916 campañas que han participado en las diferentes ediciones de los Premios Aspid de creatividad y comunicación iberoamericana de Salud y Farmacia.





www.premiosaspid.es

Organiza PMFarma | www.pmfarma.es













ADN GANA LA CUENTA PUBLICITARIA DIGITAL DE LETIDERMA

La agencia creativa ADN COM será la encargada de la nueva estrategia digital de LETIderma, el área dermatológica del laboratorio LETI Pharma.

ADN COM, agencia creativa orientada a dar servicios integrales de comunicación y marketing a empresas multinacionales, y con una trayectoria de más de 17 años en el mercado, ha ganado la cuenta de comunicación digital de LETIderma.

La agencia sigue sumando clientes a su expertise de salud. Se convertirá en su partner para desarrollar una estrategia integral de canales digitales que incluye creación y gestión de contenidos para RRSS, SEO, SEM, marketing de influencers y social ads, entre otros.

LETIderma, área dermatológica de LETI Pharma, cuenta con las marcas LETIbalm (reparación), LETIAT4 (piel atópica), LETIfem (cuidado íntimo) y LETISR (piel sensible con rojeces), con las cuales el equipo digital de ADN COM trabajará independientemente, ajustándose a las necesidades de cada una e integrandolas en

la estrategia digital global.

Según Willy Padró, Director General de la oficina de Barcelona de ADN COM: "La gestión de la comunicación digital de la marca es un importante reto que afrontamos con muchas ganas y motivación".

"Agradecemos a todo el equipo de LETIderma que haya confiado en nosotros para gestionar sus canales digitales. Confiamos en convertirnos en ese partner digital que, de la mano de nuestro expertise en comunicación en el sector pharma, lleve a la marca a superar todos sus objetivos".

Desde ADN COM seguirán apostando por el mundo digital, siguiendo las tendencias actuales y formándose contínuamente para dar un servicio de calidad, innovador e integral a todos sus clientes.





NUEVO COOLTEARS HYDRO+

LA LÁGRIMA ARTIFICIAL MÁS "COOL"

CON ÁCIDO HIALURÓNICO **CROSS-LINKED 0,4%**



SIN CONSERVANTES SIN FOSFATOS COMPATIBLE CON LENTES DE CONTACTO

- Fórmula innovadora de Ácido Hialurónico cross-linked para un alivio duradero del oio seco¹⁻⁴:
 - Alta pureza³
 - Alto peso molecular⁴
 - Alta concentración¹
 - Alta viscosidad⁴
- Muy bien tolerado con alivio v frescor inmediato^{1,4}



No produce visión borrosa y permite 1 instilación al día* lo que mejora la calidad de vida de cualquier tipo de paciente con ojo seco^{1,3}

*Administrar 1 o 2 gotas en cada ojo una o más veces al día o según las instrucciones de su médico o farmacéutico.

Material exclusivo para Profesionales Sanitarios.

Comercializado por: Santen pharmaceutical Spain, S.L. C/Acanto 22. 28045-Madrid. email: medinfo@santen.es. Cooltears Hydro + es un Producto Sanitario Clase IIB estéril que cumple la normativa de Productos sanitarios

1. Prospecto para paciente Cooltears Hydro+. Diciembre 2020. 2. Fallacara A et al. Polymers (Basel). 2018; 10(7): 701.





ORBANEJA ABOGADOS PRESENTA LAS CLAVES DEL NUEVO ANTEPROYECTO DE LEY DE FARMACIA

En una sesión impartida en Ibercenter ante más de 40 farmacéuticos.

Tras la publicación del nuevo anteproyecto de Ley de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid, todo apunta a que esta vez sí que se convertirá en Ley. Así lo hicieron saber los profesionales de Orbaneja Abogados el pasado 19 de octubre, en una sesión impartida en Ibercenter ante más de 40 farmacéuticos. Además, contaron con la presencia y opinión de Luis González, presidente del Colegio de Farmacéuticos de Madrid y Luis de Palacio, presidente de FEFE.

El evento comenzó con la presentación de Blanca de Eugenio, gerente del despacho, quien dio paso a Rosa Blanco, abogada del departamento jurídico y que resaltó "la necesidad de una nueva normativa que regule los cambios producidos en la realidad de la prestación farmacéutica". Blanco también comunicó que el Anteproyecto actual tiene muchas similitudes con el de 2018, regulando circunstancias, funciones, derechos y obligaciones de los profesionales que ya venían siendo práctica habitual.

Entre las novedades que introduce la norma, Blanco destacó el "derecho del usuario a ser atendido por un farmacéutico sí así lo solicita, o la obligación de la existencia de hojas de reclamación". También expuso la ampliación de las secciones con las que pueden con-

tar una oficina de farmacia y explicó la novedad más importante de este aspecto: ya no es necesario que el título para el desarrollo de estas actividades lo ostente el propio titular de la Farmacia. Por otro lado, llama la atención la desaparición del Derecho de adquisición preferente, y en cuanto los farmacéuticos regentes, Blanco comunicó que se mantienen los mismos supuestos para su nombramiento que en la norma anterior y nos habló de las causas y plazos de las sustituciones del Farmacéutico Sustituto y Adjunto.

La experta jurídica informó a los oyentes que se mantiene el módulo de habitantes de 2800, como también la distancia mínima sigue siendo de 250 metros respecto del resto de farmacias, aunque no establece distancia frente a los centros de atención primaria, y acabó destacando que "una nueva ley siempre es positiva".

Blanco dio paso a Luis de Palacio, quién destacó que "este borrador de trabajo interno de la administración incorpora cosas muy buenas. Quiero recalcar, que sea más sucinto el texto yo lo considero mejor. Los textos muy largos suelen acabar teniendo pequeñas incongruencias internas".

Finalmente, Luis González cerró la sesión y explicó que "no voy a luchar nunca porque desaparezca el binomio Propiedad Titularidad de la Oficina de Farmacia. Defiendo que cada farmacéutico tenga su farmacia".

Foto: De izquierda a derecha - Luis de Palacio, Rosa Blanco, Blanca de Eugenio, Eugenio de Eugenio y Luis González.



HEFAME INAUGURA SU SEGUNDO CENTRO REGULADOR Y ABRE UNA NUEVA ETAPA DE EXPANSIÓN EN LA COOPERATIVA

El nuevo centro, en el que se han invertido 24 millones de euros, dispone de automatismos que permiten preparar de forma automática y semi automática casi el 93% de las unidades.

Grupo Hefame ha inaugurado su segundo centro regulador, ubicado en Riba-roja del Turia (Valencia), en un acto al que han asistido autoridades sanitarias de las comunidades de Murcia y Valencia, así como los presidentes de Fedifar, del Consejo General de Colegios de Farmacia, de los colegios de Farmacia de Valencia, Alicante y Murcia, de FEFE y de las principales cooperativas de distribución del país.

El nuevo centro, en el que se han invertido 24 millones de euros, dispone, tal como ha indicado el director general, Javier López, de automatismos que permiten preparar de forma automática y semi automática casi el 93% de las unidades, situándolo a la altura de los más avanzados de Europa. El almacén tiene capacidad para almacenar más de 12.000 palets y 80.000 cajas en origen y preparar diariamente más de 600.000 unidades. Gestionará más de 40.000 artículos en stock.

El director ha ofrecido todos los detalles del nuevo centro, indicando que tienen una superficie construida de 18.000 metros cuadrados y 18 metros de altura, y ha indicado que cuentan con 10.000 metros cuadrados anexos, que permitirán realizar futuras ampliaciones.

López ha recordado que el centro está preparado para atender los pedidos de las farmacias valencianas, pedidos de aprovisionamiento o regulación de otros centros logísticos de Grupo Hefame y pedidos en formato operador logístico para la industria farmacéutica y el servicio nacional de salud.

Las instalaciones auto-consumirán inicialmente utilizando energías renovables, más del 40%, y contarán con una plantilla total estimada de 140 personas. Para las nuevas incorporaciones se está utilizarando el formato de Escuela Logística, colaborando en la gestión el ayuntamiento de Riba-roja.

El presidente de Grupo Hefame, Enrique Ayuso, por su parte, ha explicado que la localización en Riba-roja responde a que el municipio forma parte de la red G-6 de municipios de Alto Potencial Logístico, en la que también están incluidos Antequera, en Málaga; Arteixo, en la Coruña; Martorell, en Barcelona; Mérida, en Badajoz y Mondragón, en Guipúzcoa. Se trata de un conjunto estratégico de localidades situadas en la zona de intersección de cada una de las seis carreteras nacionales con las principales autovías periféricas y litorales.

En su presentación, Ayuso ha puesto de manifiesto el valor estratégico del nuevo almacén regulador para la cooperativa, que permitirá aliviar la presión sobre las instalaciones centrales, emprender la mejora del almacén de Santomera y acometer reformas en otros almacenes.



EDUARDO BARRIGA, NUEVO DIRECTOR DEL SUROESTE DE EUROPA, LATAM E INDIA DE LABORATORIOS BOIRON

Eduardo Barriga es actualmente Director General de Laboratorios Boiron en España y Portugal.



Laboratorios Boiron ha nombrado a Eduardo Barriga nuevo Director del Sur y Oeste de Europa (Bélgica, España, Italia, Luxemburgo y Portugal); Latam (Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y México) e India; con responsabilidad sobre todas las filiales y alianzas estratégicas de la compañía en estas tres regiones. El actual director general de Boiron en España y Portugal asumirá su nuevo cargo el próximo 1 de enero de 2022.

Eduardo Barriga cuenta con más de 30 años de experiencia en compañías líderes de gran consumo y salud de todo el mundo. Anteriormente a su incorporación a Laboratorios Boiron, en diciembre de 2016. ocupó otros cargos de alta dirección dentro del Grupo Danone en Francia y Brasil y, posteriormente, la dirección de filiales de OM Pharma en Suiza. Asimismo, ha sido Director General de Alter y Nutribén en Francia.

GEBRO PHARMA NOMBRA A MERITXELL CORTÉS COMO DIRECTORA DE MEDICAL AFFAIRS, QUALITY ASSURANCE Y MARKET ACCESS

El nuevo nombramiento se enmarca en el plan estratégico de la compañía de potenciar y reforzar su liderazgo en el sector farmacéutico en el país.

Laboratorios Gebro Pharma sigue actualizando su equipo directivo con el nuevo nombramiento de Meritxell Cortés como Directora de Medical Affairs, Quality Assurance y Market Access. Cortés, que ya formaba parte de Gebro Pharma, incorpora las nuevas funciones de dirección médica y gestión de acceso al mercado a sus previas como Directora de las áreas de Regulatory Affairs, Calidad y Farmacovigilancia.

Esta nueva posición otorga a Cortés un aumento de responsabilidades en materia médica, en gestión del acceso al mercado de los medicamentos comercializados por Gebro Pharma, garantizando además la calidad de los mismos y su distribución al paciente en base al cumplimiento de las normativas estatales, autonómicas y hospitalarias y de los centros médicos.

Licenciada en Farmacia, Máster en Industria Farmacéutica y PDG por el IESE Business School, es además la representante del Grupo con las Agencias Europea y Española del Medicamento y las Administraciones, gestiona el servicio de Farmacovigilancia, y forma parte del Comité de Dirección de Gebro Pharma, liderado por el CEO Sergi Aulinas y cuya composición es paritaria a nivel de género.



DELIA MARTÍNEZ, NUEVA DIRECTORA DE RECURSOS HUMANOS DE NESTLÉ ESPAÑA

Bárbara Arimont será la responsable de Desarrollo de Talento a nivel mundial.

Nestlé España ha nombrado a Delia Martínez como su nueva Directora de Recursos Humanos (RRHH) y sucesora de Bárbara Arimont, quien ha sido designada como Head of Corporate Talent de Nestlé en la sede central de Nestlé en Vevey (Suiza).

"Estar al frente de la dirección de RRHH en un momento clave que va a definir nuestra manera de trabajar para las próximas décadas es un gran reto, pero también una gran oportunidad. Sentar las bases para consolidar la transformación cultural y digital es una de mis prioridades, así como centrarme en el desarrollo de las competencias clave que requiere el nuevo paradigma y entorno laboral", explica Delia Martínez. "Mi objetivo -prosigue Martínez- es que Nestlé siga siendo un referente de empleo de calidad y estable en España y siga siendo reconocido como compañía que apuesta por seguir ofreciendo oportunidades profesionales a nuestros jóvenes".

Delia Martínez, nacida en Barcelona, es licenciada en Psicología por la Universidad Ramon Llull y Executive MBA por IESE. Profesional con 20 años de experiencia, su carrera profesional se ha desarrollado en el sector de gran consumo y farmacéutico. Se unió a Nestlé en 2013, liderando el área de Recursos Humanos en Nespresso España. A partir de 2017, ocupó varios cargos en Suiza, entre ellos la responsabilidad de la Zona Europa de Recursos Humanos para Nespresso. Tras casi cinco años en Suiza, regresa a España y asume esta posición "con mucha ilusión".

Por su parte, su antecesora en el cargo, Bárbara Arimont, ha sido nombrada responsable de Desarrollo de Talento de la compañía a nivel mundial. Procedente del mundo de la consultoría, Arimont se unió a Nestlé en 2003 y comenzó su andadura en la compañía liderando proyectos en las áreas de Finanzas y Recursos Humanos de Nestlé a nivel global y de la Zona Europa para pasar a ejercer como responsable de Desarrollo de Talento en 2007 y, más adelante, de Selección y Formación para España y Portugal, entre otros. En noviembre de 2018, asumió la dirección de Recursos Humanos de Nestlé en España.



FRANÇOIS DEBAILLON-VESQUE, NUEVO DIRECTOR GENERAL DE SERVIER ESPAÑA

Con 25 años de trayectoria en este grupo farmacéutico internacional, procede de la filial italiana, donde ha ejercido la Dirección General en los últimos seis años.

François Debaillon-Vesque ha sido nombrado nuevo Director General de Servier España, filial en nuestro país de este grupo farmacéutico independiente de origen francés, dirigido por una fundación sin ánimo de lucro. Debaillon-Vesque se pone así al frente de Servier España con el apoyo de tres direcciones operacionales. La compañía cuenta en nuestro país con una plantilla de 367 empleados, repartidos entre la sede central en Madrid, desde donde desarrolla las actividades de I+D y Promoción y Ventas, y sus dos plantas españolas, la de productos farmacéuticos, también en Madrid, y la de productos químicos, en Toledo.

Debaillon-Vesque es doctor en Farmacia por la Universidad de Lille y máster en Derecho Sanitario por la Universidad de París-Saclay. Ha desarrollado toda su trayectoria profesional en el sector farmacéutico, primero en Sanofi y, desde hace 25 años, en Servier. Desde sus inicios como Group Product Manager en la

sede central de la compañía en París, ha ejercido diferentes cargos en Asia hasta convertirse en director general de la filial en Corea del Sur, pasando a ocupar el mismo puesto en las de Países Bajos, Grecia y, en los últimos seis años, Italia.

Según Debaillon-Vesque, "es una gran satisfacción asumir la dirección general de una filial tan importante para Servier como la española. Aquí se encuentran dos de las 16 plantas de producción que la compañía tiene en todo el mundo y uno de sus 15 centros internacionales de innovación terapéutica, lo que hace de este uno de los países en los que más ensayos clínicos realizamos. Mi reto es combinar esta gran capacidad de innovación terapéutica, nuestra sólida cartera en las áreas Cardiovascular, Venosa y de Salud Mental y nuestro incipiente portfolio en Oncología para satisfacer al máximo las necesidades de los pacientes españoles en todas ellas, necesidades que conocemos con el gran nivel de detalle que nos permiten nuestros casi 65 años de actividad en España. Además, actualmente también centramos nuestros esfuerzos en el desarrollo de soluciones terapéuticas de combinaciones fijas entre otras estrategias, con el fin de facilitar la adherencia en los tratamientos disponibles".



LIDYA DOMÍNGUEZ, NUEVA DIRECTORA DE INVESTIGACIÓN CLÍNICA DE SERMES CRO

Su trayectoria profesional ha estado ligada a la investigación clínica desde hace quince años.

Lidya Domínguez lleva trabajando desde 2006 en Sermes CRO, donde ha desarrollado distintas funciones. Antes de su reciente nombramiento trabajaba como responsable de la Unidad de Puesta en Marcha de Ensayos Clínicos y la Unidad de Control de Proyectos de la compañía.

La Directora de Investigación Clínica de Sermes CRO es experta en regulación europea de ensayos clínicos (EU Clinical Trial Regulation 536/2014). Desde el año 2017 forma parte del grupo de trabajo organizado por la EMA (Agencia Europea del Medicamento), compuesto por 15 expertos, con el fin de acelerar la implantación en Europa del nuevo portal de ensayos clínicos (CTIS: Clinical Trial Information System).

Su experiencia como gestora de ensayos clínicos para laboratorios farmacéuticos, empresas biotecnológicas e investigadores independientes se centra en áreas terapéuticas como la oncología, las terapias avanzadas y celulares, aunque también cuenta con sólidos conocimientos en endocrinología, vacunas y enfermedades infecciosas.

Lidera un equipo de más de 120 personas y ha sido la artífice, junto con el CEO, Antonio Berlanga, de la reestructuración del departamento de Investigación Clínica, distribuido en las unidades de Consultoría y Regulación Clínica; Contratos y Finanzas; Trial Master File (TMF & eTMF); Medical Writing; Project Controller; Monitorización Clínica; Farmacovigilancia; Gestión de Documentación Clínica y Traducciones; así como el área de Consultoría y Gestión de Terapias Avanzadas.

"La capacidad de Lidya Domínguez para liderar cambios, coordinar proyectos y personas, así como su constante mirada hacia la innovación, en la línea de nuestra estrategia como Innovative CRO, son el origen de su nombramiento como directora de Investigación Clínica. Sin duda, contar con Lidya en la dirección de la compañía es una apuesta segura para nosotros" asegura Antonio Berlanca, CEO de Sermes CRO.



¿Ha vuelto la "norma

UNA INFOGRAFÍA DE PMFarma Con la colaboración de STODIO TEC





Ganador de un Google Nest Hub Altavoz Inteligente y Asistente con Pantalla entre los profesionales de las farmacias que respondieron a la encuesta de la Infografía.

Que los hábitos de compra estaban cambiando, y que se han visto afectados de forma radical con la llegada de la COVID-19 a nuestro país, es algo que ya no pillará de sorpresa a nadie.

Atendiendo a las diferentes investigaciones de mercado llevadas a cabo por **Shoppertec** para el estudio Farma Shopper, la farmacia fue identificada como el espacio más seguro para los consumidores, imponiéndose al resto de establecimientos, pero para ello, tuvieron que tomar una serie de medidas muy restrictivas que perjudicaron la experiencia de compra en la farmacia y afectaron negativamente a sus ventas.

El avance del proceso de vacunación, en el cual España presenta las mejores cifras de Europa, parece estar cambiando las expectativas que tenemos sobre el futuro a corto plazo, y parece que la "normalidad" tan deseada desde hace tiempo por fin comienza a recuperarse, de forma asimétrica en muchos casos.

Por eso hemos querido saber qué opinan los farmacéuticos, unos profesionales que en todo momento han estado en primera línea durante toda esta crisis, sobre si perciben que la "normalidad" por fin está llegando.



Los puntos de higiene y las **mamparas** en los mostradores fueron las medidas de restricción más instauradas y que hoy en día más se mantienen.



Las señalizaciones en el suelo restricciones de aforo y carteles.

también estaban muy implantadas en pandemia, pero son las más retiradas actualmente.



Se

Ha

qι

lidad" a la farmacia?

Al preguntar a los farmacéuticos sobre en qué medida se ha recuperado la normalidad respecto a antes de la pandemia,

da puntuaciones de 7 o más.

El 52% de las farmacias han perdido clientes por el incremento de la venta online.

El 73% de las farmacias consideran que la no circulación por los lineales les afecta negativamente a las ventas.

e percibe un **cambio de hábitos** tras el verano **56%**

ay señales que indican que la sala de ventas se recupera, como

le los clientes están recuperando la **interactuación con** s lineales

y que las farmacias colocan la misma cantidad de **producto en el lineal**

que antes de la pandemia

demás, el **56%** de las farmacias declara ermitir a los delegados la misma cantidad de labores e gestión del punto de venta que antes de la pandemia.

Sin embargo, un 57% de los farmacéuticos considera que más del 60% de los clientes va directamente al mostrador sin interactuar con los lineales.

En todo caso, el 94% de los farmacéuticos no cree necesario mantener restricciones a la circulación por los lineales de la farmacia.



Un 83% de los farmacéuticos encuestados valoran por encima de 8 la importancia de la gestión del punto de venta.

> El 73% declaran ser titulares de farmacia.



Casi el **50%** de las farmacias que han participado en la encuesta son de barrio.



El **71%** de las farmacias que han colaborado en la encuesta cuentan con una superficie de entre 25 y 100m²:

> **35%** 25 a 50m² **36%** 50 a 100m²

AIO HEALTH PRO

La visita médica híbrida, la nueva visita médica

Son tiempos de Business Inusual, y es por eso por lo que la industria farmacéutica se ve con la necesidad de cambiar la estrategia comercial. Uno de los cambios más significativos pasa por segmentar en tres partes la cartera de clientes, estas tres segmentaciones son: visita presencial, virtual e híbrida, dependiendo las necesidades y exigencias de los profesionales de la salud.



esde que se inició todo el proceso de la pandemia, hará ya más de un año y medio, la industria farmacéutica se vio con la necesidad y obligación de combinar la visita médica presencial con la visita médica virtual, como una alternativa para continuar con la promoción médica. Hasta ese momento, eran pocos laboratorios nacionales e internacionales los que se habían planteado la visita "virtual" y aún menos, la visita híbrida. Las vías para esta nueva forma de intercomunicar no se circunscriben solamente a la llamada telefónica, también se emplean herramientas como: mail, videoconferencias, chats internos... es decir un entorno omnicanal que asegure la llegada del mensaje.

En este periodo, muchos responsables dieron pautas a los gerentes de zona y delegados médicos para que contactaran con los médicos y farmacias a través de llamadas y chats como respuesta inmediata, pero se encontraron reticencias, falta de experiencia y formación para estas nuevas funciones encomendadas, que por otra parte son complejas y necesitan un periodo de capacitación y asimilación para sacar de ellas un rendimiento tangible, y que en cualquier caso necesitan medios para realizarla eficientemente:

- Nuevos canales.
- · Segmentación BbDd.
- CRM adaptado a la visita virtual.
- Individualizar los canales.
- Desarrollar material específico para los canales virtuales.

Ante esta situación muchos laboratorios optaron por externalizar los servicios a empresas especializadas en este tipo de visitas, de esta forma ya dispondrían de: la estructura, herramientas y personal capacitado para hacer una visita en condiciones.

Hoy en día, en el cual, la gran mayoría de la población ya está vacunada y ha vuelto a normalizarse el trabajo presencial, los expertos garantizan que la visita médica virtual tiene ya un apartado en los presupuestos para el año 2022 y sucesivos. Los centros médicos, clínicas y consultorios han visto con buenos ojos ser contactados de manera virtual ya que es el doctor quien determina la programación de la visita, evitan aglomeraciones en los centros y pueden tener atención por parte del delegado cuando lo deseen. También cabe recalcar que otros especialistas desean seguir con la visita presencial porque es más cercano y es a lo que han estado habituados durante años.



Ante esta situación consideramos desde AIO Health Pro que la alternativa es la visita médica híbrida, la cual permite a los representantes de las farmacéuticas elegir el tipo de interacción que desean realizar, dependiendo las necesidades y exigencias de los profesionales de la salud.

Con la visita médica híbrida permites al laboratorio poder alcanzar todo el territorio español, elegir el tipo de visita que desee el doctor/centro, adaptarse a las restricciones de cada comunidad autónoma y en algunas ocasiones generar promociones médicas mixtas con doble impacto (tanto presencial como remoto), en lo que describimos como efecto espejo. Consideramos que las compañías que mejor se vayan adaptando a los avances tecnológicos, necesidades y demandas de los profesionales serán aquellas que podrán conseguir un mayor alcance y productividad en el corto, medio y largo plazo, porque como dice el refrán "Quien golpea primero, golpea dos veces".

Desde AIO Health Pro favorecemos y garantizamos que los principales actores del actual escenario de la salud (médicos, farmacias, pacientes, instituciones médicas) dispongan de más opciones para comunicarse entre sí y con la industria farmacéutica.

También ofrecemos soluciones comerciales y de marketing a laboratorios farmacéuticos, para potenciar la recomendación, prescripción de médicos, farmacéuticos y otros profesionales sanitarios, así como el sell out en farmacias. Y formaciones mediante píldoras de capacitación a las redes de ventas para saber cómo realizar la visita remota, virtual o e-detailing.



José Manuel
Pascual
CEO
AIO HEALTH PRO



Xavier Bueno
Departamento
de Marketing
AIO HEALTH PRO



ESSITY IBERIA

Más allá de la salud, bienestar y sostenibilidad

Si algo nos han enseñado estos últimos meses es la importancia del bienestar, como individuos, como sociedad y también como empresas que desarrollamos nuestro negocio en el sector salud. El bienestar es un concepto holístico que engloba la salud mental y física, la dieta, los hábitos saludables y la prevención, el acceso a la atención sanitaria, la posibilidad de contar con productos de higiene diaria, la seguridad en los espacios públicos y la concienciación e información sobre el impacto de nuestras acciones.

emos visto, además, cómo, para mantener el bienestar y la salud, la desigualdad y las condiciones de nuestro entorno son factores fundamentales. Si ya estábamos preocupados por el cambio climático, la importancia de poner la salud del planeta y de las personas en el centro de la acción ha demostrado ser una condición indispensable para mantener nuestro bienestar como sociedad. La degradación del medio ambiente o la pérdida de biodiversidad afecta a las necesidades más básicas para la salud de las personas como son la calidad del aire, el agua limpia y saneamiento o la seguridad alimentaria.



Elena Galbis Directora Comercial de Health & Medical Solutions **ESSITY IBERIA**

El bienestar y sostenibilidad se convierten así en un binomio codependiente del que no podemos prescindir a partir de ahora. No como individuos y, desde luego, no desde la industria farmacéutica y los sistemas de salud.

España se sitúa entre el grupo de países con un mejor desempeño y contribución al ODS 3 - Salud y Bienestar, posicionándose entre el 33% de países de la OCDE con tendencia positiva para lograr el ODS 3 en 2030. Además, el bienestar es una de las condiciones indispensables que subyacen bajo los criterios ESG (por sus siglas en inglés, medio ambiente, social y buen gobierno) que poco a poco están tomando protagonismo en la estrategia empresarial, la inversión y la forma de medir y reportar el éxito de compañías en todo el mundo.

Más allá de las demandas de los inversores y de su importancia en materia de regulación, los criterios ESG han de ser una manera de entender y "practicar" el negocio para dar respuesta a los distintos grupos de interés. Es el momento de incorporar un enfoque de gestión de aspectos medioambientales en la gestión corporativa, así como en toda la cadena de valor, nos permite mejorar los impactos positivos indirectos sobre la salud, al influir en la mejora de la calidad ambiental y de vida de las personas.

El sector farmacéutico ha jugado un papel primordial liderando acciones decisivas, tanto de investigación como gestión, asegurando el suministro de nuestros medicamentos y actuando con responsabilidad en todo momento. Ahora llega el momento de comprometerse de manera real con la Agenda 2030 de Naciones Unidas y los ODS, siendo conscientes de nuestra capacidad de impactar positivamente en la construcción de un mundo más justo y sostenible, así como de nuestra responsabilidad para no permitir que la situación que vivimos acreciente las desigualdades y brechas sociales.

"

LLEGA EL MOMENTO DE

COMPROMETERSE DE MANERA REAL CON LA AGENDA 2030 DE NACIONES UNIDAS Y LOS ODS, SIENDO CONSCIENTES DE NUESTRA CAPACIDAD DE IMPACTAR POSITIVAMENTE.

De igual forma que hemos dado un paso adelante para fortalecer la transformación digital del negocio y la relación con clientes, proveedores y con los propios pacientes con el fin de mejorar y agilizar los procesos, hemos de avanzar a la par en los objetivos de reducción de la huella medioambiental a través de la sostenibilidad y la economía circular.

Contar con unos firmes compromisos medioambientales nos permite tener una palanca y un plan de acción definido para impulsar los cambios que han de hacer posible mejorar el bienestar y la salud de todos. Como industria esencial que somos, nuestra principal responsabilidad es y será dar respuesta a las demandas de los pacientes y consumidores, pero podemos elegir hacerlo desde la transparencia, la reducción de emisiones, el uso de materiales más respetuosos con el medio ambiente y la contribución a una sociedad más circular y concienciada con el entorno.

Contribuir a la salud y el bienestar es el camino para mejorar la calidad de vida de la población. Las empresas tenemos la gran oportunidad de innovar, de repensar las operaciones, productos y servicios que contribuyen al éxito de los ODS, al éxito de construir una sociedad donde las personas, y en concreto su salud y bienestar estén en el centro. Al mismo tiempo que también contribuyen al éxito de nuestra actividad.

El principal reto está en adaptar el modelo de negocio para estar a la altura de la transformación necesaria de nuestra economía, y avanzar hacia un futuro más limpio, verde y libre de emisiones. Por este motivo, seguiremos realizando el máximo esfuerzo para proteger la salud e higiene, mejorar el bienestar de todos y que cada vez más personas tengan una vida plena y saludable.



ASTRAZENECA

La colaboración público-privada es clave para impulsar la ciencia y la investigación en España

La ciencia y la investigación contribuyen a mejorar la calidad de vida y el bienestar de las personas, a la formación de nuevos profesionales y a su desarrollo. Por ello, la colaboración público-privada es clave para poner en marcha proyectos que impulsen la ciencia y la investigación en España y así conseguir los mejores resultados.

ctualmente, en muchos ámbitos relacionados con la ciencia y la investigación científica, queda claramente reflejada la necesidad de colaboración entre las instituciones públicas y privadas. España es un país puntero en investigación científica-sanitaria. Y lo es gracias a la confluencia de tres factores: por una parte, por el nivel de nuestro sistema sanitario y la cualificación de sus profesionales; en segundo lugar, por la investigación que se realiza en universidades y centros de investigación; y, en tercer lugar, por el impulso que aporta la industria farmacéutica en nuestro país a la I+D.

La ciencia y la investigación contribuyen tanto a mejorar la calidad de vida y el bienestar de las personas, como a la formación de nuevos profesionales y a su desarrollo. Por ello es fundamental que trabajen conjuntamente profesionales médicos, Administración Pública y empresas, con el fin de poner en marcha proyectos que impulsen la ciencia y la investigación en España y así conseguir los mejores resultados.

De hecho, debería ser una prioridad en cualquier sistema sanitario, de la misma forma que lo es también que este sea sostenible y solvente. Para lograrlo es necesario que los directivos sanitarios busquen alternativas de colaboración público-privada para potenciar la ciencia y la investigación científica en nuestro país.

Desde la Fundación AstraZeneca apostamos en todo momento por la investigación y la ciencia, pilares fundamentales para nosotros, por lo que, en todo momento, ponemos todos los recursos que están a nuestro alcance para contribuir a mejorar la salud y el bienestar de los pacientes.

Tenemos un propósito claro: promover proyectos de colaboración público-privados para potenciar la ciencia y la investigación en España, ya que consideramos que es la fórmula idónea para lograr los mejores resultados.

Ejemplo de ello es la iniciativa Nobel Prize Inspiration, la cual tuvo lugar la semana pasada junto a la Fundación para la Investigación y la Innovación Biosanitaria de Asturias (FINBA) y al Instituto de Salud Global de Barcelona, con el objetivo principal de impulsar la ciencia y promover el talento científico en nuestro país.

Gracias a esta iniciativa, apoyamos, fomentamos y elevamos el reconocimiento de la ciencia y de quienes le dan vida. Es decir, de todos los jóvenes estudiantes e investigadores científicos de nuestro país. Sin ellos, sin el gran talento científico que existe en nuestro país, sin los profesionales que desafían día a día los límites para mejorar nuestra calidad de vida, nada de esto sería posible.



la ciencia y la investigación, apostamos por el desarrollo y la consolidación del talento científico promoviendo proyectos y soluciones diferentes e innovadoras. A este respecto, destaca nuestra apuesta por el desarrollo de modelos de carrera investigadora para contribuir a fortalecer la masa crítica investigadora y consolidar el talento científico del país. Además, generamos espacios de debate que conectan al talento innovador con los principales decisores del Sistema Nacional de Salud y reconocemos la capacidad transformadora de las nuevas generaciones a través de iniciativas como los Premios Jóvenes Investigadores.

"

SOLAMENTE CUANDO HAY UNA
VERDADERA UNIÓN PÚBLICA-PRIVADA
SE CONSIGUEN RESULTADOS
EXTRAORDINARIOS QUE NOS AYUDAN A
RECUPERAR NUESTRA CALIDAD DE VIDA.

Lo que tenemos claro es que, si queremos impulsar la ciencia y la investigación, tenemos que apostar por proyectos de colaboración público-privada y, para ello, es necesario el compromiso de todas las partes. Solo así, trabajando todos unidos, conseguiremos los mejores resultados.

La administración siempre encontrará en nosotros un fiel aliado para impulsar la ciencia y la investigación en nuestro país. Si España ha llegado a situarse como segundo país en esperanza de vida, por detrás de Japón, es gracias a la investigación y a la innovación que la industria ha aportado para curar y tratar enfer-

medades que antes no tenían solución terapéutica. Investigación es sinónimo de esperanza y, por tanto, seguiremos demostrando nuestro compromiso con la sociedad española poniendo al alcance de los pacientes esas soluciones que mejoran nuestro día a día.

Si queremos hacer frente a los retos es fundamental que todos los agentes, incluidos el Gobierno, los grupos políticos, las administraciones, los profesionales sanitarios, los pacientes y la industria, estemos unidos. Es algo que ya se viene haciendo, pero hay que llegar más lejos. El último año nos ha enseñado el poder de la investigación y la ciencia con mayor claridad que nunca. El mejor ejemplo lo tenemos con la vacuna del COVID. Gracias a que todos hemos remado en la misma dirección, en tan solo 9 meses hemos logrado poner a disposición de la población una solución para hacer frente a la pandemia. Es decir, solamente cuando hay una verdadera unión pública-privada se consiguen resultados extraordinarios que nos ayudan a recuperar nuestra calidad de vida.



Carlos Parry
Director
FUNDACIÓN
ASTRAZENECA

Entrevista a Alicia López, Brand Manager de Bepanthol® Derma Medicated SkinCare en España.

"La nueva gama Bepanthol® Derma transforma la piel seca desde la raiz, para una hidratación inmediata y duradera"

Alicia López es la nueva Brand Manager de Bepanthol® Derma Medicated SkinCare en España. Charlamos con ella sobre esta marca, sus productos y el cuidado de la piel.



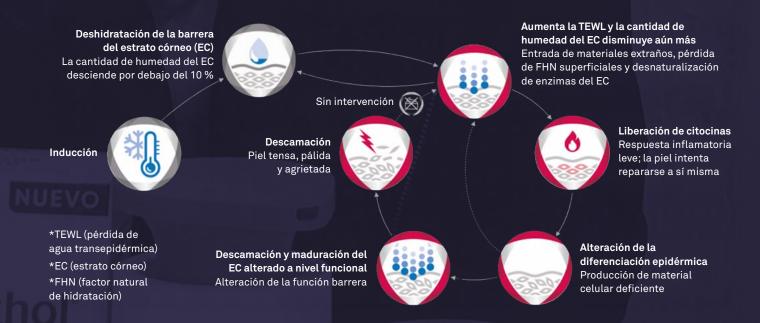
¿A quién afecta la piel seca?

La piel seca o xerosis es una afección habitual de la piel y su prevalencia aumenta con la edad. Afecta tanto a hombres como a mujeres, aunque son las mujeres las que padecen esta afección en mayor proporción.

LA INNOVACIÓN MÁS IMPORTANTE DE BEPANTHOL® DE 2021, CON EL LANZAMIENTO REFERENCIAS PARA EL TRATAMIENTO DE LA PIEL CORPORAL Y FACIAL.

Algunos factores como las bajas temperaturas, la falta de humedad, el uso de detergentes, el estrés y la diabetes pueden contribuir a que nuestra piel sufra los síntomas de la sequedad. La piel seca también está relacionada con algunas enfermedades cutáneas como la dermatitis atópica.





¿Cuáles son los síntomas de la piel seca?

Los principales síntomas de la piel seca son piel áspera y escamosa, piel tensa que puede llegar a agrietarse y prurito.

Sin un cuidado adecuado, el ciclo de la piel seca se perpetúa indefinidamente.

Bepanthol® Derma de Bayer es la innovación más importante de Bepanthol® en 2021, con el lanzamiento de una nueva gama formada por 10 referencias para la higiene y cuidado de la piel corporal y facial.

Dispone de productos adecuados para la piel seca y sensible, piel muy seca y sensible y piel muy seca y escamosa.

¿En qué se diferencia esta nueva gama del resto de productos del mercado?

Bepanthol® Derma tiene un abordaje único en el tratamiento de la piel seca porque actúa a nivel celular desde el interior consiguiendo una hidratación inmediata y duradera a la vez que calma la sensación de picor. Bepanthol® Derma transforma la piel seca desde la raíz.

Además, es adecuado para toda la familia*, incluso bebés, siendo apropiado para la piel sensible. No contiene colorantes ni está perfumado. Destacar también que más del 90% de sus ingredientes son de origen natural **, y está dermatológicamente probado.

Otro de los beneficios que ofrece es que, aunque es una línea de productos muy hidratantes, no deja residuo graso y las cremas faciales no son comedogénicas, por lo que no producen granos.

> ÚNICO EN EL TRATAMIENTO DE LA PIEL VEZ QUE CALMA LA SENSACIÓN DE PICOR.

Bepanthol® Derma contiene humectantes (glicerina) que ayudan a reducir la pérdida de agua, reemplazando al factor natural de hidratación y ayudando a restaurar el agua en el estrato córneo.

Además, contiene dexpantenol, que ayuda a restaurar la diferenciación epidérmica; lípidos (aceite de argán, manteca de karité y escualano) que proporcionan una capa oclusiva para reducir la pérdida de agua; y niacinamida, que ayuda a proporcionar un alivio inmediato para la piel seca, pudiendo además ayudar a romper el ciclo de picor y rascado, así como ayudando a reducir la liberación de citocinas en la epidermis. También contiene lípidos fisiológicos (isoestearato de isopropilo), que restauran la estructura lipídica en el estrato córneo y, por consiguiente, reducen la pérdida de agua transepidérmica (TEWL).

Estos ingredientes es lo que llamamos REPAIR COMPLEX, que de manera resumida tendríamos:

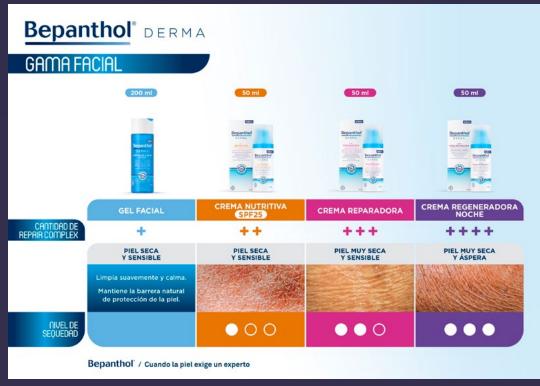
- Lípidos naturales: aceite de argán y manteca de karité.
- Humectantes que reducen la pérdida de agua: glicerina.

- Vitamina B3 (niacinamida), que calma el picor.
- Lípidos fisiológicos (isoestearato de isopropilo) que restauran la bicapa lipídica.
- Dexpantenol, que contribuye a regenerar la piel.

Más información sobre la nueva gama de productos Bepanthol® Derma en www.club.bayer.es y en la web al consumidor: www.bepanthol.es.

* gama corporal ** excepto la crema facial SPF25.







Transforma la piel seca desde la raíz

Bepanthol® DERMA

Para una hidratación inmediata y duradera de la piel*



BJØRN FALK MADSEN

La investigación vincula a los nutrientes antiinflamatorios con una protección cardíaca masiva

La complementación combinada con selenio y coenzima Q10 ayuda a las personas mayores a mantenerse con vida. Esto se demostró claramente en el estudio sueco KiSel-10 y en los 19 subestudios que le siguieron. Los científicos detrás de este inmenso trabajo apuntan a niveles mucho más bajos de inflamación como una posible explicación.

a inflamación es el hilo conductor de innumerables enfermedades y también podría ser el factor clave involucrado en la enfermedad cardiovascular, que es una de las principales causas de mortalidad y pérdida de calidad de vida en la vejez.

Los dos micronutrientes vitales, el selenio y la coenzima Q10, tienen propiedades antiinflamatorias y eso podría explicar por qué la complementación combinada con estos dos compuestos puede reducir la mortalidad cardiovascular en un 54 por ciento, como se muestra en el estudio sueco KiSel-10 que se publicó en International Journal of Cardiología en 2013.

Reduce los niveles de D-dímero

Ahora, ocho años después, se han publicado no menos de 19 subestudios. Cada uno de ellos apoya los hallazgos originales pero desde diferentes ángulos. El decimonoveno estudio y más reciente que se publicó en la edición en línea de Nutrients el 17 de abril de 2021 muestra que la complementación combinada con SelenoPrecise y ActiveComplex Q10 Gold reduce los niveles de un compuesto llamado D-dímero.

Es una proteína y un biomarcador de uso común de aumento de la inflamación, coagulación sanguínea y enfermedad cardiovascular.

Los niveles de esta proteína pueden aumentar como parte natural del envejecimiento, pero también pueden aumentar como resultado de coágulos de sangre y otros problemas cardiovasculares.

Impacto favorable sobre la inflamación

El D-dímero es como una "huella" biológica de inflamación. Lo mismo ocurre con otros biomarcadores en la sangre, como la proteína C reactiva (PCR), el factor von Willebrand, la sP-selectina y la osteopontina.



MÁS DE UNO DE LOS SUBESTUDIOS QUE SE HAN REALIZADO A RAÍZ DEL ENSAYO ORIGINAL KISEL-10 MUESTRAN QUE EL SELENIO Y LA COENZIMA Q10 TIENEN UN IMPACTO FAVORABLE SOBRE LOS BIOMARCADORES DE INFLAMACIÓN.

Los niveles de estos y una variedad de biomarcadores similares aumentan cuando aparece la inflamación. Aguí es donde se vuelve realmente interesante. Más de uno de los subestudios que se han realizado a raíz del ensayo original KiSel-10 muestran que el selenio y la coenzima Q10 tienen un impacto favorable sobre los biomarcadores de inflamación.

En otras palabras, los complementos parecen tener un efecto antiinflamatorio.

Análisis de más de 50.000 muestras de sangre

El estudio KiSel-10 original se realizó en 443 hombres y mujeres de 70 a 88 años. Durante cuatro años, tomaron selenio y coenzima Q10 o un placebo equivalente. Se extrajeron más de 50.000 muestras de sangre de los participantes durante este período.

Los científicos concluyeron en nombre de los resultados del estudio primario que los complementos redujeron la mortalidad en más del 50 por ciento y mejoraron notablemente la función cardíaca.

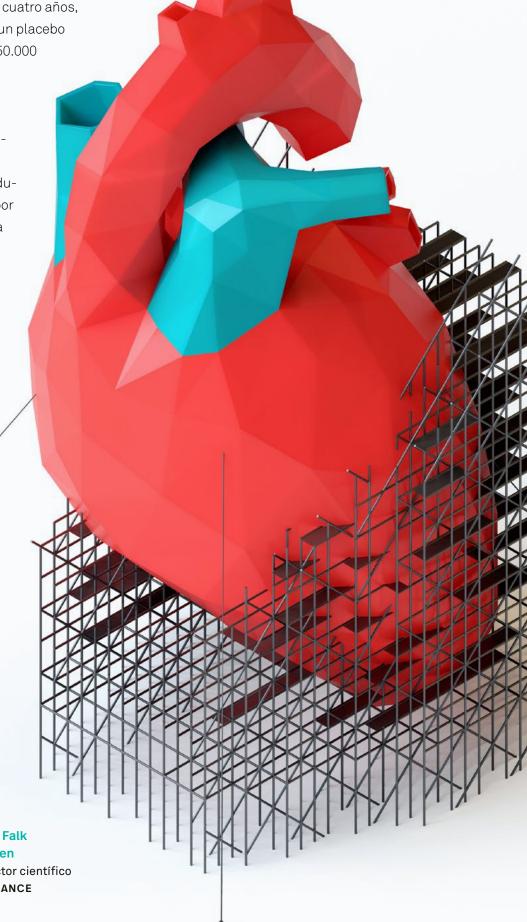
Posteriormente, a través de un análisis más detallado de las muestras de sangre, han visto una y otra vez cómo los complementos afectan a varios biomarcadores en la sangre, y la inflamación parece pintar el panorama más amplio.

FUENTE:

La complementación nutricional con selenio y coenzima Q10 previene el aumento del dímero D en plasma y reduce la mortalidad cardiovascular en una población sueca de edad avanzada Nutrientes 2021, 13, 1244. https://doi.org/10.3390/nu13041344



Bjørn Falk Madsen Redactor científico FREELANCE



PMFarma.com



Fundación Recover: 15 años trabajando por el acceso eficiente a medicamentos de calidad en África

En la mayoría de los países africanos la sanidad es 100% de pago, un factor que impide el acceso a la atención médica a gran parte de la población, que habitualmente cuenta con escasos recursos. Esta realidad es la principal motivación para que Fundación Recover se pusiera en marcha en 2006, trabajando en el desarrollo sanitario y de gestión hospitalaria de centros médicos sin ánimo de lucro, para que el lugar donde nacemos no determine la salud que vamos a tener.



Chus de la Fuente Directora **FUNDACIÓN** RECOVER

ara entender la realidad de la sanidad en África es importante poner el foco en algunos datos de interés. En primer lugar, esta región soporta el 24% de la carga mundial de enfermedad y lo hace con el 3% de los trabadores y tan

solo el 1% de la financiación mundial. Estas cifras explican la importancia de trabajar a largo plazo con un modelo sostenible.

Es por ello que en Fundación Recover trabajamos desde hace 15 años en la mejora del acceso a la salud y, dentro de esta misión, apostamos por una mejora en el acceso a medicamentos en la región africana. Para ello, llevamos a cabo una serie de acciones:

Formación de los profesionales africanos en farmacia.

A través de distintos voluntariados en terreno y a distancia, profesionales farmacéuticos españoles contribuyen a la capacitación de los profesionales sanitarios locales encargados de la gestión en farmacia, realizando una labor determinante en los procedimientos que garantizan la conservación correcta de fármacos, su almacenamiento y uso correctos de cara a evitar su caducidad, rotura de stock o una mala conservación.

Envío de medicamentos al continente africano.

La falta de acceso a los tratamientos que sufre la población africana supone que una simple infección pueda complicarse gravemente, por ello ayudamos a paliar estas dificultades a través del envío de contenedores cargados de medicamentos de calidad que se ofrecen a la población local a través de los centros médicos con los que colaboramos.

Informatización de centros médicos en la región subsahariana. En los países donde trabajamos, las cartillas médicas son pequeñas libretas de papel, expuestas al desgaste y a la lluvia. Si se pierde o estropea, toda la información desaparece. Por eso nos hemos propuesto informatizar los centros con los que colaboramos, mejorando sustancialmente su calidad. Esta informatización permite registrar e identificar a los pacientes, tener su historia clínica, contabilizar las pruebas, gestionar la farmacia, emitir prescripciones médicas e incluso elaborar estadísticas.

A través de estas acciones, estamos más cerca de garantizar el acceso a una sanidad de calidad para la población local en África subsahariana. Sabemos que aún queda camino por recorrer, pero juntos, con el apoyo de nuestros socios y nuestros voluntarios, sabemos que podemos conseguirlo.

PMFarma

nmfarma.es/empleo

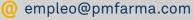
Especializados en Captación de

Talento para el Sector Farma y Salud.



937 370 190























¿Tienes una vacante que cubrir?

Publica ahora tu oferta en PMFarma y encuentra al profesional que buscas.













- Calidad y Registros
- Compras
- Comunicación
- Publicidad
- Desarrollo de Negocio
- Dpto. Legal

- Fabricación y Logística
- Farmacia
- Finanzas
- Ingeniería
- Investigación Clínica
- Market Access / RR Institucionales
- Marketing

- Médico / Medical Marketing
- Prevención de Riesgos Laborales
- Recursos Humanos y Formación
- Tecnología y Sistemas de Información
- Ventas
- Visita Médica y Farmacéutica
- y más ...

Algunos de nuestros clientes:







HEALTH + HYGIENE + HOME

















Aplicar la economía circular a las acciones en la farmacia para impactar en positivo al medio ambiente

La idea de la economía circular surge de una necesidad clara del mundo de hoy y de la reacción de las empresas, que entienden la importancia de tomar acción y hacer algo para ayudar a salvar nuestro planeta.

as marcas desde hace ya varios años, incluyen el correcto reciclado de los materiales de punto de venta en sus procesos operativos, conscientes de la inmensa cantidad de desperdicio que generan: desde el material que cumplió su vida útil que es retirado y destruido, hasta el sobrante de una campaña finalizada que se desecha sin otorgarle ningún uso.

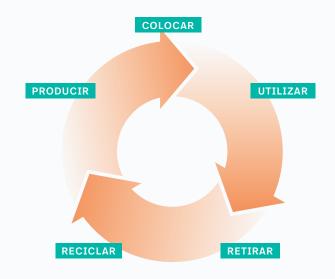
Pero en la actualidad esta acción resulta insuficiente y despierta la responsabilidad de dar un paso más allá, creando acciones más contundentes y sostenibles.

Pero... ¿qué es la economía circular?

Se trata de un nuevo modelo de producción y consumo que tiene por objetivo reducir tanto la entrada de los materiales vírgenes como la producción de desechos, creando un ciclo sostenible que le dé una nueva vida a los materiales.



Yves Le Guern
Dirección de
Operaciones
PRIMER IMPACTO



Este circuito no garantiza la recuperación del 100% del material, ya que en el proceso hay algunas pérdidas, pero sí de un porcentaje muy alto capaz de marcar la diferencia.

¿Cómo aplicar la economía circular a las acciones en la farmacia?

Desde Primer Impacto hemos analizado el proceso y proponemos 3 acciones concretas a incorporar en las diferentes campañas de las marcas.

Para iniciar destacamos la importancia del trabajo en equipo, pues es necesario que todas las partes del proceso estén comprometidas para lograr cerrar este círculo de sostenibilidad.

Aquí van nuestras recomendaciones:

1. No producir lo que no vas a usar

Esta es sin duda la mejor medida para lograrlo y aunque pueda sonar obvio, no lo es tanto. Generalmente las marcas no suelen afinar al máximo sus producciones por diversos motivos como:

- No tienen información clara de lo que necesitan y suelen aplicar la teoría "mejor que sobre a que falte".
- El precio por volumen hace que el costo unitario sea más bajo en una producción mayor. Por lo que se decide producir una cantidad superior a la necesaria y tener ese material de backup, que normalmente no se termina utilizando.
- Se plantean objetivos muy ambiciosos que no se traducen en realidad y pueden crear material sobrante.
- Resulta más práctico y rentable para gestionar la logística distribuir en empaques estándar preparados por el proveedor y evitar así el tiempo y los costes de la manipulación para afinar cantidades por zona.

¿Cómo optimizar la cantidad de material a utilizar?

Con conocimiento del canal y experiencia en la ejecución de acciones en las farmacias, es posible hacer una mejor estimación de materiales para producir un número coherente con la necesidad real. En nuestro caso, hemos logrado reducir de un año a otro entre un 30% y un 50% de los materiales producidos aplicando esto.



CON CONOCIMIENTO DEL CANAL Y
EXPERIENCIA EN LA EJECUCIÓN DE
ACCIONES EN LAS FARMACIAS, ES POSIBLE
HACER UNA MEJOR ESTIMACIÓN DE
MATERIALES PARA PRODUCIR UN NÚMERO
COHERENTE CON LA NECESIDAD REAL.

Pero no solo se trata de cantidad, también un cambio en el tamaño o forma de lo que se produce puede representar una disminución clara de materia prima sin afectar el impacto de la campaña. Un ejemplo de esto, puede ser una medida tomada por uno de nuestros clientes, que redujo en un 10% el tamaño de sus piezas para cristaleras. Este ajuste mínimo de tamaño en una producción de gran volumen genera muchos metros menos de impresión y hemos confir-



mado que no tiene impacto apreciable en la visibilidad de la marca.

Estas prácticas, además de ayudar al medio ambiente, pueden implicar para la marca un ahorro significativo en costes, que a su vez pueden reinvertir en otras acciones estratégicas para alcanzar los objetivos planteados.

2) Trabajar con materiales que se puedan reutilizar en la misma farmacia

Esta iniciativa está directamente relacionada con el diseño de los materiales y consiste en crear soportes que se puedan actualizar en la farmacia. Evitando realizar la acción de retirada y recolocación que implicaría traslados y con ellos, emisiones de CO2.

¿Cómo lograrlo?

Nuestra propuesta en este caso es aprovechar las visitas ya programadas de los GPV o formadores, para realizar las actualizaciones de los materiales según las nuevas campañas. Aquí el reto está en la concepción inicial de la pieza, buscando maneras de que esta pueda transformarse en algo "nuevo" con pequeños cambios.

Esta clase de prácticas también implican ahorros para las marcas, tanto en traslado como en producción. Además, funcionan como una ayuda para asegurar el espacio que podrían perder al retirar una pieza de la farmacia.

3) Darle una segunda vida a los materiales

En este punto hablamos de reciclar material para volver a crear materia prima con ellos. Es una práctica conocida pero que puede ir un paso más allá y para ellos proponemos promover el Ecodesign en los materiales de las marcas.

¿Qué es el Ecodesign?

Se trata de trabajar, en la medida de lo posible, solo con materia prima reciclable y asegurar un diseño cuya destrucción permita el reciclaje. Por ejemplo: los materiales con mucha adhesión entre sí imposibilitan la separación para el reciclaje.

¿Qué beneficios tiene el Ecodesign?

Como los puntos anteriores, esta práctica también implica ahorros para la marca. En este caso no directamente en la producción, pero sí en el retorno de parte de la inversión, al entregar el material a las plantas de reciclaje. Además, estos procesos correctamente realizados, incluyen todos los soportes y certificados que avalan la acción en favor de la marca.



LA OPTIMIZACIÓN Y REUTILIZACIÓN DE MATERIALES, PERMITE A LAS **EMPRESAS AHORRAR RECURSOS QUE** PODRÍAN REINVERTIR EN LA EJECUCIÓN DE OTRAS ESTRATEGIAS.

Un beneficio extra en este caso está también asociado a la permanencia en el canal, ya que es posible implicar a las farmacias y que estas asuman el compromiso de que el material esté en su lugar para el momento pautado de retirada. Esta iniciativa ellos pueden usarla como parte de sus comunicaciones, indicando que promueve la sostenibilidad, por lo que es una ganancia para el planeta y para todos.

Cerrar el círculo

Como hemos visto, aplicar cualquiera de estas acciones es un gran paso que se traduce, no solo en un beneficio al medio ambiente, sino también en un beneficio económico para la empresa.

Ser sostenibles en estos tiempos ya no es una opción, por eso es fundamental la toma de conciencia en acciones que pueden marcar la diferencia y que no acarrean efectos negativos, sino todo lo contrario. La optimización y reutilización de materiales, permite a las empresas ahorrar recursos que podrían reinvertir en la ejecución de otras estrategias.

En Primer Impacto estamos comprometidos con el cuidado del planeta, por eso pensamos creativamente en cómo ofrecer a las marcas alternativas que potencien sus objetivos desde una perspectiva sostenible.





Tribunas de opinión

El mejor complemento para tu estrategia de marketing.



Tribunas de opinión

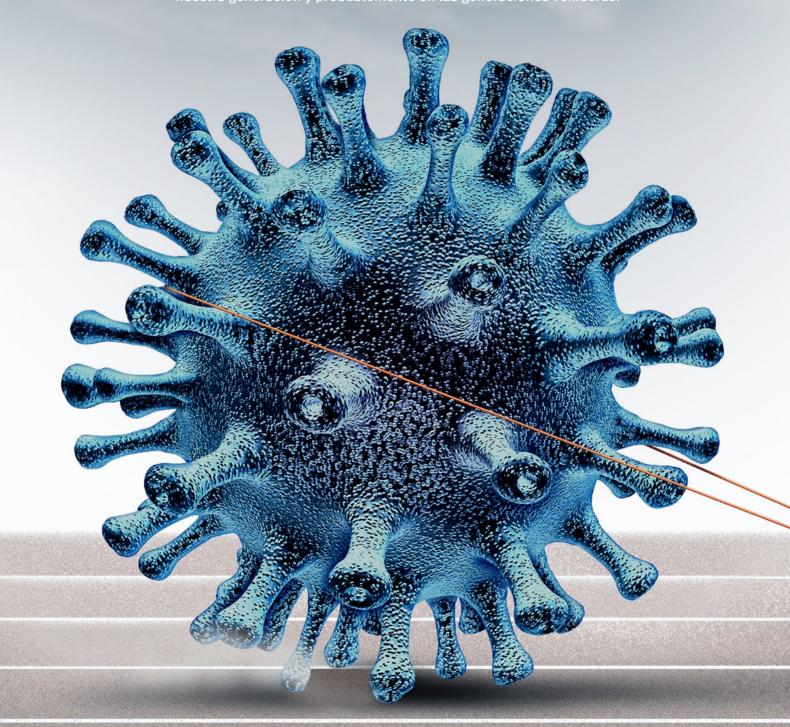




AMPERSAND PSICOLOGÍA & SALUD

Estrés post-traumático tras la pandemia

Tras casi dos años desde que comenzó la pandemia del COVID-19, somos



a situación actual de pandemia por la que ha pasado una gran parte de la humanidad entre 2020 y 2021, con el consecuente "confinamiento", las pérdidas de puestos de trabajo, el miedo a la incertidumbre del futuro venidero, etc. puede volverse una auténtica experiencia traumática, ya que en mayor o menor grado todos estamos sufriendo y no sabemos bien qué nos depararán las nuevas crisis económicas, sociales, políticas y de valores éticos y morales que están constituyendo las bases de nuevos escenarios humanos.

Esta pandemia nos ha dejado millones de personas que han fallecido como consecuencia de este virus, millones de personas que han tenido que afrontar un duelo de un familiar o persona cercana, personas que han pasado la enfermedad y que no sabemos cuándo dejarán de sufrir las secuelas de la misma, y obviamente el COVID-19 ha expuesto al personal sanitario a asumir decisiones muy complejas y trabajar con una presión sin precedentes en nuestra historia moderna.

¿Qué es el TEPT?

El trastorno por estrés postraumático (TEPT) es un trastorno que algunas personas presentan después de haber vivido o presenciado un acontecimiento impactante, terrorífico o peligroso. En el contexto actual de post pandemia, con un considerable malestar



Psicóloga General Sanitaria Técnico en Farmacia y Parafarmacia. Directora en AMPERSAND **PSICOLOGÍA**

psicológico prolongado ante la incertidumbre de no saber cómo actuar muchas veces y de no saber cuándo acabará esta situación en la que nunca nos hemos visto envueltos, con toda probabilidad surgirá en la población general el TEPT, de hecho ya ha surgido, y desgraciadamente la cantidad de trastornos por ansiedad, depresión, trastorno obsesivo-compulsivo, especialmente por la higiene, el pánico, mayor consumo de alcohol, tabaco y otras drogas no legalizadas y diversas fobias como la agorafobia o el miedo al contagio, están haciendo mella en la población general, tanto en adultos como en el colectivo infanto-juvenil.



EL TRASTORNO POR ESTRÉS POSTRAUMÁTICO (TEPT) ES UN TRASTORNO QUE ALGUNAS PERSONAS PRESENTAN DESPUÉS DE HABER VIVIDO O PRESENCIADO UN ACONTECIMIENTO IMPACTANTE, TERRORÍFICO O PELIGROSO.

Predisposición genética y cultural

Ahora bien, no todas las personas que han sufrido un estrés importante es sus vidas desarrollan TEPT, si bien es cierto que hoy día no sabemos con exactitud por qué unas personas lo desarrollan y otras no, existen claramente predisposiciones genéticas y culturales implicadas. Además, el TEPT puede emerger poco tiempo después del hecho traumático o después de varios meses o años.

Los síntomas son variables entre unas personas y otras, pero para el diagnóstico de ETPT se han de tener en cuenta síntomas de reviviscencia, evasión, hipervigilancia y reactividad, así como síntomas cognitivos y del estado de ánimo, durante al menos un mes.



Si la sintomatología durara menos de un mes, hablaríamos de trastorno por estrés agudo.

- 1. Estos síntomas pueden incluir pensamientos negativos sobre uno mismo y el mundo, percibiéndolo como un lugar tremendamente hostil; tener pesadillas, insomnio, así como arrebatos de ira o culpa en mayor o menor grado.
- 2. También puede asociarse a ciertos trastornos en la conducta alimentaria, así como a problemas de concentración y memoria. La mayoría de TEPT vienen acompañados de depresión y de algún trastorno de ansiedad.

La resiliencia

Los factores de resiliencia que pueden hacer frente a un posible desarrollo de TEPT futuro son la búsqueda de apoyo de otras personas, amigos, familiares y personas cercanas. En este sentido, gracias a las Tecnologías de la Información y la Comunicación, TIC, podemos comunicarnos fácilmente, aunque no estemos en contacto físico con el resto de personas. Poder contar con grupos de apoyo después de esta "experiencia traumática" que estamos viviendo, es una labor que de alguna manera están haciendo las redes sociales, aunque también podemos caer en el aislamiento social, ya que el ser humano es un "zoon politikon" por naturaleza y necesitamos el contacto humano físico para nuestro bienestar físico y mental.

Igualmente es interesante generar estrategias para afrontar de alguna manera esta situación como por ejemplo relativizar lo que nos está sucediendo, pensar que queda ya menos para acabar esta reclusión, que la humanidad ha sucumbido a acontecimientos traumáticos de mayor calado, o que de toda esta situación de pandemia extraeremos un importante aprendizaje.

Todo el planeta está a la expectativa, al "qué pasará"

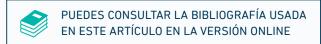
Después de toda esta "tragedia" mundial a todos los niveles, muchos de nosotros experimentaremos un trastorno de estrés agudo y algunos un TEPT. Lo primero que se debe hacer es un diagnóstico de TEPT realizado por un profesional.

Es paradójico que se hayan realizado estudios de TEPT en otros momentos históricos sobre todo en periodo de guerras, donde las personas habían sufrido ETPT por estar fuera de sus hogares, en las trincheras. Hoy la trinchera la tenemos dentro de casa, donde muchos de nosotros tenemos muchas comodidades que en otras épocas ni se imaginaban. Esto muy seguramente será un tema de debate para esta década que acaba de comenzar.

Como psicóloga y técnico en farmacia, para todas las vicisitudes que hemos comentado, efecto de la COVID-19, el tratamiento más habitual a nivel psicoterapéutico será la psicoeducación, la terapia de "diálogo" o la reestructuración cognitiva, que normalmente son eficaces para hacer frente al trastorno. No obstante, algunas personas necesitarán compatibilizarlo con psicofármacos (antidepresivos, ansiolíticos) durante un cierto periodo de tiempo para equilibrar su estado de ánimo.

Desde la oficina de farmacia, donde los profesionales estamos día a día en contacto con los pacientes, también es importante darse cuenta de la sintomatología depresiva de algunos de estos trastornos, y en algunos casos se puede aconsejar a los pacientes que visiten a su médico de atención primaria para que les ayuden a diagnosticarle algún tipo de problemática y poder poner solución antes de que se agrave más la dolencia. Es importante que los médicos de atención primaria, puedan remitir a los pacientes a las áreas de psiquiatría o psicología, aunque es bien cierto que actualmente hay bastante demanda de estos servicios en particular, tanto en la sanidad pública como en el ámbito privado.

Cabe destacar que, los diagnósticos de ETPT los ha de realizar un profesional de la salud especializado, psiquiatra, psicólogo clínico o sanitario. Los recursos de la red o conocimiento popular nos pueden ayudar a conocer más sobre algún aspecto, pero en ningún momento sustituyen el conocimiento de un especialista.





INDICADO PARA:

- > Conjuntivitis bacteriana.
- > Tratamiento de lesiones corneales accidentales con o sin cuerpo extraño.
- > Heridas y abrasiones de la superficie ocular
- Abrasiones leves, como las inducidas por el mal uso de lentillas.
- > Cualquier cirugía del segmento anterior, cirugía refractiva principal.

COMPOSICIÓN:

Netilmicina 0,3%: antibiótico aminoglucosídico, no citotóxico, de espectro de acción más amplio que tobramicina y gentamicina, sin resistencias^{1,2}.

Goma Xantana: con acción reepitelizante que evita el uso de parches y reduce el dolor y las molestias oculares^{3,4.}

Ácido hialurónico: de alto peso molecular (1.6-2.0 MDa)



NO PRODUCE VISIÓN BORROSA



COMPATIBLE CON LENTES D CONTACTO



SIN CONSERVANTES



USO

Centrados en la innovación. Enfocados en ti



Entrevista a Verónica Piedrabuena, Medical Advisor de Casen Recordati

"El riesgo de ser positivo por COVID es mayor para los pacientes con déficit de vitamina comparado con pacientes con niveles normales de la misma

Casen Recordati acaba de lanzar al mercado Casenbiotic vitamina D. Para conocer más en profundidad este producto, las propiedades de la Vitamina D y su papel en la enfermedad por SARS-CoV-2, charlamos con Verónica Piedrabuena, Medical Advisor de la compañía.

Casen Recordati acaba de lanzar Casenbiotic Vitamina D al mercado, ¿cuáles son sus propiedades y por qué se produce ahora este lanzamiento?

CasenBiotic Vitamina D es un complemento alimenticio cuya composición se basa en la combinación de un probiótico ampliamente conocido y estudiado, Lactobacillus reuteri DSM 17938, y la Vitamina D3.

Un lanzamiento que viene a dar respuesta a una tendencia que durante los últimos años muchas personas están padeciendo como es la alteración de la microbiota, cuya composición ejerce una influencia muy relevante para nuestra salud.

Los cambios en los hábitos de vida, a veces no tan saludables como se podría pensar como la higiene obsesiva, uso inapropiado de los antibióticos, malos hábitos alimenticios, el estrés, o la disminución de la lactancia materna, son algunas de las razones que explican este fenómeno.

Es importante tener en cuenta que el 80 % del sistema inmune se localiza en el intestino. Por ello, el contar con una mucosa intestinal sana y una microbiota equilibrada es esencial para el buen funcionamiento del sistema inmunita-



rio. Algo que es favorecido por la exposición regular y temprana a microorganismos inofensivos que "entrenan" al sistema inmunitario pero que, durante los últimos años, se está viendo afectada por razones como las que comentábamos anteriormente.

ES FUNDAMENTAL NO PERDER DE VISTA LA ESTABILIDAD DE NUESTRA MICROBIOTA PROCESOS VITALES PARA NUESTRO A BACTERIAS PATÓGENAS.

Como respuesta, la puesta en marcha de diferentes estrategias para modular la microbiota es una tendencia en auge, siendo el empleo de probióticos una de las principales en este sentido.

L. reuteri DSM 17938 es una cepa avalada por más de 150 ensayos clínicos, llevados a cabo en más de 14.500 personas, que demuestran un gran abanico de propiedades beneficiosas para nuestra salud: fortalece la microbiota (tiene actividad para inhibir patógenos y para modular la composición de la microbiota intestinal), además de capacidad para reforzar la barrera intestinal y la actividad inmunomoduladora.

Estas propiedades beneficiosas de L. reuteri DSM 17938 podríamos decir que son, en parte, similares a las de la Vitamina D. Ésta también modula la composición y la diversidad de la microbiota intestinal hacia un estado más beneficioso, incluso en personas sanas, participando en la integridad de la mucosa intestinal y contribuyendo al funcionamiento normal del sistema inmune.

De ahí la idoneidad de esta nueva combinación y la suplementación del probiótico con Vitamina D.

¿Por qué es importante cuidar nuestra microbiota intestinal? ¿Por qué una estrategia con probióticos para equilibrarla?

En nuestro intestino tenemos alrededor de medio kilo de bacterias, el 95 % de las que conviven con nosotros. Cuando se produce un desequilibrio en estas bacterias las personas pueden ver gravemente afectada su salud.

Por ello es fundamental no perder de vista la estabilidad de nuestra microbiota intestinal. A ella le debemos muchos procesos vitales para nuestro cuerpo como la protección frente a bacterias patógenas, la síntesis de vitaminas o la producción de sustancias como el ácido butírico que nos proporciona energía, salud intestinal y nutrientes esenciales.

Desde nuestra compañía llevamos décadas altamente comprometidos con este aspecto, a través del desarrollo y comercialización de medicamentos y complementos alimenticios dentro del área de la gastroenterología.

Una experiencia dilatada que nos permite contar con una extensa cartera de productos, especialmente apreciada dentro de esta área y donde ocupamos posiciones de liderazgo en mercados como el de los

laxantes, evacuantes orales o las sales de rehidratación oral, contando con productos icónicos que llevan en el mercado 55 años.

Una trayectoria fundamentada en el compromiso adquirido para que todos nuestros productos estén respaldados por estudios clínicos que avalen su beneficio, como es el caso de probióticos como L. reuteri DSM 17938, con beneficios demostrados en cuanto al fortalecimiento de la microbiota, el refuerzo de la barrera intestinal y la actividad inmunomoduladora.

¿Qué papel juega la vitamina D ante las infecciones?

Es importante señalar que hasta el 40 % de la población adulta, y entre el 80 % y el 100 % de los mayores de 65 años, tienen falta de vitamina D.

ESTUDIOS DE INTERVENCIÓN MUESTRAN UNA REDUCCIÓN DE LA GRAVEDAD DE LA ENFERMEDAD Y UNA REDUCCIÓN DE LA MORTALIDAD EN PACIENTES CON COVID 19

Algo que nos preocupa ya que la vitamina D es bien conocida por sus efectos beneficiosos sobre la homeostasis del calcio y huesos, especialmente en niños y ancianos, así como en pacientes con osteoporosis, ya que interviene en la absorción del calcio y el fósforo en el intestino y, por tanto, en el depósito de los mismos en los huesos.

Además, tiene múltiples efectos extra esqueléticos, especialmente sobre la función pulmonar y el sistema inmunológico. Y es por esto por lo que juega un papel muy importante ante las infecciones.

Hay muchos vínculos entre infecciones virales, como COVID-19, y los niveles de vitamina D en suero. Se ha visto que la deficiencia de vitamina D puede predisponer a mayor riesgo de infecciones y que la suplementación con vitamina D puede disminuir el riesgo de infecciones de vías respiratorias altas en esos pacientes.

Varios metaanálisis de ensayos controlados aleatorizados realizados entre 2007 y 2020 han revelado efectos protectores de la vitamina D contra infecciones respiratorias agudas, señalando que el riesgo de éstas es menor en quienes reciben suplementos de vitamina D.

¿Puede ser la Vitamina D un actor clave en la lucha contra la Covid-19?

A partir de abril del 2020 se han ido publicando varios estudios epidemiológicos y de asociación que investigan la relación entre los niveles circulantes de vitamina D en suero y la incidencia y gravedad del COVID-19.

Los niveles séricos de vitamina D más bajos parecen ser un factor de riesgo para la infección por el virus SARS-COV-2 y la hospitalización por COVID.

El riesgo relativo de ser positivo por COVID es mayor para los pacientes con déficit de vitamina D comparado con pacientes con niveles normales de la misma.

La positividad del SARS-COV2 está fuerte e inversamente asociada con los niveles circulantes de vitamina D en suero. Una relación que persiste en todas las latitudes, razas/etnias, ambos sexos y rangos de edad.

Además, varios estudios han examinado la asociación entre la deficiencia de vitamina D en suero y la gravedad de la enfermedad por COVID, demostrando que los niveles bajos de vitamina D en suero se asocian con una mayor gravedad de la enfermedad COVID 19. Los pacientes con COVID grave presentan un 65 % más de deficiencia de vitamina D comparado con pacientes con COVID-19 leve. La deficiencia grave de vitamina D aumenta en más de un 80 % el riesgo de hospitalización y de fallecimiento.

Estudios de intervención muestran una reducción de la gravedad de la enfermedad y una reducción de la mortalidad en pacientes con COVID 19 que reciben suplementos de vitamina D.

Casenbiotic Vitamina D también tiene como compuesto a L. reuteri DSM 17938, ¿cuáles son sus propiedades beneficiosas para nuestro organismo?

La especificidad de las cepas en probióticos es un aspecto fundamental para su puesta en el mercado por parte de Casen Recordati, ya que es lo que determina su beneficio.

Es importante indicar que estos se componen de género (p. ej. Lactobacillus), especie (p. ej. reuteri) y cepa (p. ej. DSM 17938), siendo ésta última un factor determinante para el que es necesario contar con todo el apoyo científico necesario a través de los estudios clínicos realizados a pacientes que avalen su beneficio.

L. reuteri DSM 17938 se trata de una de las pocas especies que se consideran como auténticamente autóctonas de la microbiota intestinal humana. Tal es así que ha evolucionado con nuestra especie, desarrollando adaptaciones específicas que le permiten colonizar y persistir en nuestro intestino.

Además, esta especie está bien adaptada a otras mucosas y también se puede aislar a partir de muestras orales, vaginales o de leche humana. Precisamente, L. reuteri DSM 17938, la cepa contenida en Casenbiotic Vitamina D, procede originalmente de una muestra de leche humana y, desde entonces, ha sido una de las cepas probióticas mejor caracterizadas, estando asociada a un gran abanico de propiedades beneficiosas para nuestra salud.

EL AMPLIO ABANICO DE EFECTOS BENE-17938, DERIVA DE LOS MÚLTIPLES MECANISMOS DE ACCIÓN A TRAVÉS DE LOS GIRAN EN TORNO A TRES GRANDES EJES.

Es una cepa con una larga historia de uso seguro prácticamente en cualquier tipo de población, desde neonatos (incluyendo prematuros), hasta ancianos, pasando por personas inmunodeprimidas, siendo numerosas las dianas terapéuticas para las que la aplicación de esta cepa ha mostrado efectos beneficiosos.



El amplio abanico de efectos beneficiosos asociados a L. reuteri DSM 17938, deriva de los múltiples mecanismos de acción a través de los que ejerce su acción probiótica y giran en torno a tres grandes ejes, estrechamente relacionados entre sí:

- Su actividad para inhibir patógenos (actividad anti-infecciosa), ya que es capaz de producir sustancias antimicrobianas que impiden la colonización de patógenos y para modular la microbiota intestinal, inhibiendo a los microrganismos patógenos y favoreciendo la presencia o crecimiento de los comensales.
- Su capacidad para reforzar la integridad de la barrera intestinal, impidiendo la traslocación o difusión extraintestinal de patógenos.
- Su actividad inmunomoduladora ya que es capaz de inducir respuestas inmunitarias reguladoras capa-

ces de atenuar los procesos inflamatorios intestinales y multiorgánicos, incluyendo efectos antiinflamatorios en órganos clave como el hígado o pulmón.

Son numerosos los ensayos clínicos realizados con L. reuteri DSM 17938, en población de individuos sanos, que han demostrado que reduce la incidencia de infecciones gastrointestinales y que reduce la incidencia de infecciones respiratorias. El grupo suplementado con este probiótico tenía menos episodios de fiebre, menos días con diarrea y menor necesidad de toma de antibióticos. Por tanto, podemos decir que es un probiótico que previene y nos protege frente a las posibles infecciones.

En un segmento con tanta competencia como el de los complementos alimenticios / probióticos, ¿en qué se diferencia Casenbiotic Vitamina D?

Casenbiotic Vitamina D es el único producto en el mercado que contiene la cepa probiótica L. reuteri DSM 17938 y Vitamina D, una combinación que ofrece efectos sinérgicos no solo para la salud ósea, sino para toda una amplia gama de enfermedades inflamatorias caracterizadas por una disbiosis intestinal: fortalece y protege las células del intestino contribuyendo al funcionamiento normal del sistema inmune.

La vitamina D puede disminuir el riesgo de infecciones por diversos mecanismos, participar en la integridad de la mucosa intestinal, así como mejorar la inmunidad innata celular y/o la adaptativa.

L. reuteri DSM 17938 es una cepa muy estudiada, con multitud de ensayos clínicos que demuestran un gran abanico de propiedades beneficiosas para nuestra salud: fortalece la microbiota a través de su actividad para inhibir patógenos y para modular la composición de la microbiota intestinal, tiene capacidad para reforzar la barrera intestinal y actividad inmunomoduladora. Todas estas propiedades son SINÉRGICAS con la Vitamina D para establecer y mantener un buen estado de salud.

Una mucosa intestinal sana y una microbiota equilibrada son esenciales para el buen funcionamiento del sistema inmunitario y así estar preparados ante cualquier microorganismo patógeno susceptible de causarnos alguna infección.

¿Cómo está siendo su aproximación al farmacéutico para presentarle este nuevo producto? ¿Cómo está siendo su respuesta?

El auge de los probióticos, sobre todo si como en el caso de Casenbiotic se presentan en combinación de otras sustancias como la vitamina D. hace necesario que los profesionales sanitarios cuenten con toda la información al respecto ya que son ellos los que deben recomendar estos productos a los pacientes.

Es importante que el consumo de este tipo de productos siempre siga las recomendaciones de los profesionales sanitarios, ya que son ellos los que poseen la información científica y el conocimiento sobre sus propiedades demostradas a través de los estudios clínicos, y así poder recomendar el producto adecuado frente a la patología específica de cada paciente.

EN EL MERCADO QUE CONTIENE LA CEPA SINÉRGICOS NO SOLO PARA LA SALUD ÓSEA, SINO PARA TODA UNA AMPLIA GAMA DE ENFERMEDADES INFLAMATORIAS CARACTERIZADAS POR UNA

Desde nuestra compañía llevamos a cabo fuertes inversiones en estudios clínicos para demostrar el beneficio de nuestros productos, en diferentes patologías, transmitiendo de esa forma ese conocimiento científico a los profesionales sanitarios.

En paralelo, y como acciones específicas desde el lanzamiento de Casenbiotic vitamina D, hemos desarrollado una campaña consistente en la formación de más de 3.000 farmacias, apoyada con promociones y materiales de visibilidad en el punto de venta, que ha tenido una gran acogida por parte de los farmacéuticos.

¿Quieres ayudar a tus

DEFENSAS?







Comprimidos masticables











LEO PHARMA IBERIA

Back to basics: innovación y tradición se dan la mano

¿Cuál es el peso actual de la innovación en el campo de la dermatología médica? ¿Qué técnicas de vanguardia nos permiten llevar más allá los conocimientos que tenemos hoy en día? ¿Cuáles son las tendencias tecnológicas en nuestro campo?

on muchos los interrogantes que se plantean a la hora de profundizar en materia de innovación tecnológica en el ámbito de la dermatología médica. Sin embargo, gran parte de las dudas que pueden entorpecer esas respuestas vienen dadas por el hecho de que la propia palabra innovación se ha convertido en un mantra que, a base de repetirse, parece haber perdido su significado. Ante esta situación, en los últimos años se ha afianzado el back to basics como una de las tendencias clave en términos de innovación investigadora: es imprescindible que todos los agentes dentro del I+D seamos capaces de conocer la esencia de lo que estamos haciendo, que podamos definir nuestros modelos de negocio y nuestras necesidades desde un enfoque lo más básico posible. Sólo las soluciones simples pueden marcar realmente la diferencia.

En LEO Pharma creemos en una constante que ha marcado nuestros 113 años de historia global y los 25



Marcin Kozarzewski Director Médico LEO PHARMA IBERIA

en España: la búsqueda de soluciones terapéuticas innovadoras. Durante décadas, hemos apostado por el avance de la innovación con el claro compromiso de ponernos siempre en la piel de nuestros pacientes. En este sentido, el sector de la dermatología médica ha visto como gran parte de sus últimos esfuerzos se han focalizado en dos tendencias en materia de innovación: la primera, tecnológica para el desarrollo de herramientas que permitan mejorar la vida de los pacientes y ayudar a los profesionales sanitarios y, la segunda, aquella que combina fórmulas tradicionales con moléculas innovadoras de muy alta eficacia.

SE HA AFIANZADO EL BACK TO BASICS COMO UNA DE LAS TENDENCIAS CLAVE EN TÉRMINOS DE INNOVACIÓN INVESTIGADORA: ES IMPRESCINDIBLE QUE TODOS LOS AGENTES DENTRO DEL I+D SEAMOS CAPACES DE CONOCER LA ESENCIA DE LO QUE ESTAMOS HACIENDO.

Esta última tendencia ha sido especialmente relevante para el caso de los pacientes que sufren eccema crónico de manos (CHE, por sus siglas en inglés, Chronic Hand Eczema), una enfermedad con alto impacto en la calidad de vida y con grandes necesidades médicas no cubiertas. Así, a través de una vía de administración más tradicional como es la crema (un ejemplo de la apuesta del back to basics

que comentábamos anteriormente), se ha conseguido conjugar un nivel muy alto de eficacia utilizando compuestos médicos muy innovadores, con el mayor grado de especificidad, puesto que sólo actúa en zonas concretas afectadas por las lesiones. A ello es importante sumarle unos resultados que atestiguan su buen perfil de seguridad en comparación con vías de administración sistémicas.

En LEO Pharma hemos querido completar esta estrategia con una decidida apuesta por los biológicos con un objetivo claro: ser el único laboratorio dermatológico en ofrecer soluciones para todo el espectro de gravedad de las enfermedades de la piel, ofreciendo las mejores terapias tópicas y biológicas para los pacientes.

Colaboración, el verbo a conjugar

Pero si sobre algo ha de cimentarse esta innovación es sobre la importancia de tejer una red colaborativa entre asociaciones, compañías, pacientes y cualquier entidad que juegue un papel relevante en el tejido dermatológico. A esta importancia responde precisamente la asociación entre LEO Pharma y Veeva Systems. Una colaboración tecnológica y estratégica para permitir ensayos digitales escalables, centrados en el paciente y sin papel. ¿En qué se traducirá? En un back to basics: simplificar a través de la tecnología para tener ensayos con más rapidez, fiabilidad una mejor experiencia de cara al paciente.

La adopción de tecnología y procesos optimizados permite, sin renunciar a los más altos estándares de precisión de datos, el cumplimiento normativo y la seguridad del paciente, alcanzar los siguientes objetivos:

- Mejora considerable de la experiencia del paciente.
- Aumento de la diversificación del paciente por medio de los ensayos descentralizados.
- Precisión más elevada de los datos clínicos.

- Reducción de un 25% de los costes de los ensayos clínicos.
- Reducción de un 25% del tiempo de los ensayos clínicos.

Vínculos innovadores con un objetivo: las personas

Por último, es importante que toda esta innovación, colaboración y avances tecnológicos se desarrollen en un ecosistema sostenible. Por ello, en LEO Pharma apostamos por establecer vínculos con iniciativas como *Hacking Dermatology*; con el objetivo de centrar la atención en la salud de la piel y abordar los retos más acuciantes de los pacientes con enfermedades dermatológicas. Se trata de una iniciativa que proporciona un marco para la formación de equipos multidisciplinares capaces de identificar claramente necesidades no atendidas en el campo de la dermatología médica, con el único objetivo de ponernos en la piel de nuestros pacientes.



HOSPITAL FRATERNIDAD-MUPRESPA HABANA

Sistema automatizado de dispensación de medicamentos: tecnología aplicada a la seguridad del paciente

La seguridad del paciente es la máxima que guía la actuación de todos los profesionales sanitarios.

En el sector farmacéutico, una de las claves para garantizar la atención y tratamiento de los pacientes es la creación de sistemas de automatización de determinados procesos. La experiencia demuestra que aporta total seguridad a pacientes y personal médico gracias a un riguroso método que contempla desde la adquisición hasta la dispensación de la medicina.



El Sistema automatizado de dispensación de medicamentos proporciona mayor seguridad al paciente y al profesional ya que evita errores



Emilia Roldán

Responsable de Farmacia Hospitalaria

HOSPITAL FRATERNIDAD-**MUPRESPA** HABANA

mplear esta herramienta aumenta la eficiencia, reduce al mínimo los posibles errores y facilita llevar un correcto seguimiento sobre lo que se le ha administrado. Como se advertirá, muchas ampollas o comprimidos guardan gran parecido lo que, unido a las prisas por atender al paciente, podría multiplicar la posibilidad de error. Los sistemas automatizados contribuyen a reducir el margen de fallos prácticamente a cero. Con esta alternativa, el servicio farmacéutico aúna innovación con bienestar social y pone la tecnología inteligente al servicio del paciente para avanzar en su recuperación y, con ello, mejorar su salud.

La garantía de un proceso automatizado

El proceso de automatización contempla un ciclo concreto. Comienza con la prescripción médica electrónica, que permite identificar de forma precisa el medicamento y la pauta a administrar. Con este método se evita la confusión de dosis o de nombres de medicamentos. A continuación, esta prescripción médica "viaja" a los armarios de dispensación de medicación de la planta, unos muebles del tamaño de una nevera doméstica, que cuentan con un sistema de acceso controlado conocido como SADME (Sistema Automatizado de Dispensación de Medicamentos).

En estos dispensadores se integran dos procesos: la prescripción médica electrónica y el control por parte del Servicio de Farmacia. El control de la administración es muy riguroso. El SADME contiene los medicamentos previamente seleccionados, distribuidos en cajetines según su tamaño y también según el nivel de control que requiera su acceso.

PARA GARANTIZAR LA SEGURIDAD DEL PROCESO, EL PROFESIONAL SE TENDRÁ QUE IDENTIFICAR, ESCOGER A QUÉ PACIENTE VA A ADMINISTRAR LA MEDICACIÓN Y DESPUÉS SELECCIONAR EL MEDICAMENTO **OUE DESEA RETIRAR.**

Así, tras la prescripción médica en hospitalización, la enfermería puede acceder al medicamento indicado si está disponible en el SADME. Para garantizar la seguridad del proceso, el profesional se tendrá que identificar, escoger a qué paciente va a administrar la medicación y después seleccionar el medicamento que desea retirar.



El sistema identifica inequívocamente la medicina pautada ya que tras el registro informático, solo se abrirá el cajetín pertinente, como muestra la imagen

El SADME abrirá el cajetín correspondiente e identificará de forma precisa (a través de una indicación con luces o de la apertura automática del cajetín) dónde se localiza el medicamento a retirar. De esta manera se identifica de forma inequívoca el tratamiento

pautado y todos los datos quedan registrados de forma que siempre se sabe "quién, qué y para quién" se suministró un determinado medicamento.

Los niveles de acceso, dependiendo del tipo de medicamento a dispensar, establecen diversos grados de seguridad. El más alto es siempre para los estupefacientes. En este caso, el sistema solo permite coger de uno en uno, de hecho el cajetín no se extrae completamente, sino solo hasta la cavidad donde se encuentra la unidad suelta del fármaco requerido.

Otros medicamentos se almacenan en cajetines con tapa, de forma que solo se abre ese compartimento, sin dar acceso a otro medicamento del cajón.



A los estupefacientes, por el alto nivel de seguridad que requieren, solo se puede acceder de uno en uno

Si hablamos de medicinas con una necesidad de protección menor, por ejemplo un paracetamol, los cajetines cuentan con una seguridad media y sí se pueden almacenar varias unidades juntas. Estos armarios, además de en la planta de hospitalización, se ubican en otras dos áreas, la quirúrgica y la de urgencias.



El sistema permite, además de una dispensación más cómoda y segura, el control del stock de cada fármaco y también de su caducidad

Control de stock y de caducidad

En estos armarios no solo se gestionan las existencias de cada medicamento, sino también se controlan las caducidades de las presentaciones que contiene, que son revisadas mensualmente por el personal de farmacia para garantizar que el paciente no recibe ningún medicamento caducado.

Tras este proceso, las salidas originadas en el SAD-ME de la planta de hospitalización crean una orden de reposición de cada presentación que conecta directamente con el armario de almacenamiento de medicamentos de Farmacia.

Este servicio cuenta con un armario de almacenamiento vertical con múltiples cajetines dispuestos en forma de carrusel, en el cual se asigna un cajetín a cada presentación y se identifica de forma inequívoca. De esta forma se evita la posibilidad de mezclar presentaciones parecidas.

Cuando el carrusel recibe de forma automatizada la orden de reposición de un medicamento identificado por su presentación y dosis, automáticamente nos dirige a su posición y lo señala. Por tanto, existe una coordinación exacta entre lo que se solicita y lo que se repone en la planta. Este sistema permite reponer de forma rápida y concisa, y también minimizar el stock necesario en la planta.

En definitiva, se trata de un sistema que complementa el trabajo del equipo de Farmacia, una actividad que se está llevando a cabo en el Hospital Fraternidad-Muprespa Habana. Con este trabajo, la labor humana de supervisión se integra a la perfección en el proceso, en especial con los medicamentos identificados de forma unitaria. Las presentaciones que no se comercializan en forma unitaria, es decir, en las que no tenemos posibilidad de ver estos datos, salvo mirando la caja, se reenvasan en farmacia. De esta forma, se evita cualquier posible error de dispensación y también se economiza con las presentaciones a adquirir, ya que una misma caja sirve para varios pacientes.



El servicio de Farmacia del Hospital Fraternidad-Muprespa Habana utiliza un sistema de reenvasado unitario (izquierda) para esos medicamentos en los que no figura contenido, lote y caducidad, y lo hace a través de la máquina de la derecha

En paralelo a estos procesos, el Servicio contribuye también a la seguridad del paciente realizando una verificación de lo que se prescribe a cada paciente en planta. De cada medicamento pautado se revisa su presentación, dosis y posología, se detectan posibles interacciones, duplicidades... y a su vez se asegura que lo necesario para un paciente estará disponible en el SADME a tiempo para su dispensación.

La verificación de la prescripción médica por parte de Farmacia asegura la intervención de más profesionales en el seguimiento de su tratamiento y en agilizar la disponibilidad ante lo que pueda requerir el paciente, convertido siempre, como no puede ser de otra forma, en epicentro de la actividad.

Distribuido por A. Menarini Dlagnostics | Fabricante: A.



Hace años que conoces GlucoMen® areo 2K pero te vamos a sorprender

Sensibilizados con el medioambiente y el mundo animal





El sistema de medición de glucosa y cuerpos cetónicos GlucoMen® areo 2K, no contiene materiales de origen animal, humano o recombinante.

*Declaración oficial del fabricante, 9 marzo del 2021



Ref. 47945 CN 180850.9 Ref. 47946 CN 180852.3





Ref. 47948 CN 180853.0



















GÓMEZ CÓRDOBA ABOGADOS

¿Cuánto cuesta una farmacia?

El precio de una farmacia está determinado por un conjunto de factores que se deben tener en cuenta en el proceso de compra o venta de farmacia.

ómo se calcula? Es un tema que despierta mucho interés y por ello vamos a explicar cada uno de los aspectos que influyen en el precio de una farmacia en venta.

El factor multiplicador

Es un ratio que se aplica sobre el volumen de ventas anuales de la farmacia que se vende, obteniendo con ello el precio en ese momento de mercado.

Esta fórmula permite establecer el precio de una farmacia y consiste en multiplicar las ventas anuales por un índice corrector, que suele ir desde 1,25 al 2.

Veamos este ejemplo:

Una farmacia que venda al año 1 millón de euros podría costar desde 1.000.000€ a 2.000.000€. Recuerde que estos índices cambian continuamente



Marta García-Urgelés Abogada especializada en Farmacias **GÓMEZ CÓRDOBA ABOGADOS**

en función de la demanda y el contexto económico que se esté viviendo en ese instante.

Tipos de venta

Es posible que dos farmacias de igual facturación puedan no valer lo mismo. Y por esta razón, se debe tener en cuenta los tipos de venta que pueden ser:

- Venta libre.
- Seguro.
- Residencia.

El porcentaje de uno u otro en la facturación de la farmacia es determinante en la rentabilidad final de ésta y, por lo tanto, analizar el aporte de cada uno en las ventas finales, también contribuye a responder a la pregunta de cuánto vale una farmacia.

¿Por qué? Porque las ventas de residencia se valoran por un factor menor que las de seguro y venta libre debido a que no están "garantizadas"; ya que este tipo de ventas pueden desaparecer, ya sea porque la residencia decida surtirse de otra farmacia, o bien porque las leyes autonómicas pueden establecer cuál es la farmacia de la que debe surtirse la residencia.

El local

El 95% de los compradores obtiene financiación a través de un banco para comprar una farmacia. Estos préstamos en una cantidad importante son fondo de comercio, es decir, se garantizan con el propio negocio de farmacia.

El préstamo de fondo de comercio suele tener una duración de 15 y 20 años. Si tiene el local en propiedad se garantiza el fondo de comercio (hipoteca mobiliaria) ubicado en local propio. Y si el comprador deudor está en alguiler, este debe ser al menos un alquiler entre 15-20 años.

¿Para qué? Para que el comprador pueda financiarse en ese período de tiempo porque de lo contrario, no podrá hacerlo y este aspecto puede influir en la venta de esa farmacia.

Las cargas laborales

Antes de poner a la venta una farmacia se debe conocer el valor indemnizatorio de la plantilla de los trabajadores. Porque según su categoría y el tiempo que hayan estado trabajando en la farmacia, sus derechos económicos pueden ser muy elevados y esto puede ser un factor importante a la hora de calcular el precio de una farmacia.

DESPUÉS DE LA CRISIS DE LA COVID 19, INVERTIR EN LA COMPRA DE UNA FARMACIA HA PASADO A SER UN VALOR SEGURO. AUNQUE LA DEMANDA PUEDE HABER AUMENTADO, NO HA EXISTIDO UN INCREMENTO SIGNIFICATIVO EN LOS PRECIOS.

Y ¿qué otros factores cuentan al momento de vender una farmacia?

La ubicación ya que, según la población, su edad y nivel económico serán relevantes al momento de valorar la rentabilidad de esa farmacia.

El **perfil de los clientes** también influirá dado que no será lo mismo comparar las ventas de residencia con aquellas dispensadas en el mostrador. Se tendrá en cuenta el riesgo de las primeras y la estabilidad de las segundas en la rentabilidad de la botica.

A todo lo anterior se suman los servicios de la farmacia, esto es, el horario, guardias, número de servicios adicionales, repartos de los mayoristas diarios, ya cada uno puede ser un plus que eleve la valoración de la farmacia.

Por último, conviene analizar qué farmacias que se van a abrir en la zona donde se encuentra la farmacia en venta o si existe una nueva legislación en estudio; así

como también posibles aperturas de centros comerciales o de salud que podrían tener un impacto en las perspectivas futuras de la farmacia en venta.

Comprar farmacia: un valor seguro

Después de la crisis de la Covid 19, invertir en la compra de una farmacia ha pasado a ser un valor seguro. De esta forma, aunque la demanda puede haber aumentado, no ha existido un incremento significativo en los precios.

Por tanto, un vendedor que ponga su farmacia en venta debe considerar, no solo el factor multiplicador que en ese contexto y en función de la zona y la facturación sea aplicable a su negocio; sino también los aspectos que valora un comprador al momento de decidirse por una u otra botica y que serán los determinantes en el precio de dicha farmacia.

En cuanto a la financiación para la compra de una farmacia, bajo las condiciones actuales, es conveniente tomar un crédito dado los bajos intereses, tanto en el tipo fijo como en variable, que oscila entre el 1.5 y 2.2.

No obstante, las instituciones bancarias especializadas en este sector están siendo más exigentes en el perfil del deudor, quien ha de tener mayor valor en sus garantías reales y personales.



Entrevista a Nieves Campos, Directora del Departamento Técnico Asistencial de DomusVi.

"Apostamos por las terapias no farmacológicas porque pueden ser tan efectivas, o incluso más, como el uso de fármacos"

> DomusVi es la mayor red de centros y servicios de atención a las personas que ofrece la atención más especializada a personas mayores y salud mental en España. Gestiona más de 25.000 plazas en 207 residencias de ancianos, de atención a la discapacidad y salud mental y centros de atención diurna. Además, presta atención domiciliaria a través de sus unidades especializadas en el cuidado en el hogar (servicio de ayuda a domicilio y teleasistencia). Entrevistamos a Nieves Campos, su Directora del Departamento Técnico Asistencial.

¿Qué papel juega DomusVi en su lucha contra el Alzheimer?

La enfermedad del Alzheimer es la forma más común de la demencia, una patología de evolución lenta para la cual no existe cura aún pero, sin duda, podemos hacer mucho por las personas que la padecen. El 66% de las personas que atendemos en nuestros centros DomusVi presentan algún tipo de deterioro cognitivo y el 27% están diagnosticadas con Alzheimer. Por ello, estamos especialmente sensibilizados con este tipo de patología y contamos con unidades especializadas en su tratamiento, tanto en nuestras residencias

de mayores y centros de día como en los servicios de asistencia a domicilio y teleasistencia. Nuestra lucha contra esta enfermedad se traduce, además, en el impulso de campañas para sensibilizar y apoyar la investigación contra el Alzheimer como ha sido, este año, a través de la iniciativa El Baúl de los Recuerdos Solidarios. Por otro lado, también publicamos diversas guías y estudios, y colaboramos con diversas asociaciones de familiares y personas con Alzheimer, así como con otras organizaciones e instituciones de investigación. Nuestro propósito es seguir avanzando en el conocimiento y tratamiento de dicha patología.



¿Son las terapias no farmacológicas un refuerzo para los fármacos o un sustitutivo de estos?

Cuando una persona se diagnostica de Alzheimer puede presentar diferentes síntomas en función del grado de la enfermedad. En cualquier caso, existen tratamientos farmacológicos pero, además, las terapias para ejercitar la memoria, el intelecto y las relaciones sociales pueden ser de gran ayuda para retrasar su evolución. Por eso, en DomusVi apostamos por las terapias no farmacológicas porque pueden ser tan efectivas, o incluso más, como el uso de fármacos para mejorar la calidad de vida de los residentes que presentan demencias vinculadas al deterioro físico o cognitivo.

Salas multisensoriales, terapias con muñecos y terapias con robots... ¿qué servicios más ofrecen para luchar contra esta enfermedad?

Además de las salas multisensoriales y las terapias con muñecos y robots, que son tratamientos especialmente innovadores, realizamos otras actividades como son aromaterapia, arteterapia, danzaterapia, yoga, musicoterapia, terapia con animales, jardines terapéuticos, talleres de cocina, de memoria, de equilibrio y de socio-estética -autocuidado estético terapéutico-. Otra técnica que estimula la memoria, incluso en fases avanzadas de demencia, son los talleres de reminiscencia que favorecen la evocación de recuerdos del pasado. Además, se practica la gerontogimnasia, un programa de revitalización grupal que consiste en el desarrollo de ejercicios sencillos de respiración y movilización de diferentes zonas del cuerpo para mejorar la concentración, el equilibrio y el dolor muscular. Son un ejemplo de los más de 100 tipos de terapias que llevamos a cabo en los centros de DomusVi. Por otro lado, el proyecto Nutri+ ofrece alimentos adaptados a las personas con necesidades nutricionales especiales, algo muy positivo para usuarios que padecen Alzheimer avanzado ya que al desarrollar productos con texturas adaptadas a problemas de masticación y deglución, y visualmente atractivos, permite mantener un estado de salud óptimo en el marco de su enfermedad y prevenir la aparición de patologías.

¿Cuál es la respuesta de los pacientes ante estas terapias?

La respuesta general es muy satisfactoria ya que cada terapia se adapta al grado de enfermedad de cada persona para tratar síntomas como la confusión y desorientación en lugares conocidos, problemas con el habla y/o la escritura, etc. Cabe destacar los resultados obtenidos por las salas de estimulación multisensorial Snoezelen® que realizamos en muchos de nuestros centros como DomusVi Alcalá de Henares, Leganés, Torrejón de la Calzada y Valdemoro. Esta técnica ha logrado frenar e incluso mejorar los síntomas del Alzheimer gracias a la potenciación de las funciones cognitivas como el lenguaje, la percepción, la memoria y las habilidades motoras. Por otra parte, algunas de estas actividades tratan la ansiedad y el nerviosismo, ayudando a la relajación, y tienen un efecto positivo en el control del sueño.

LA RESPUESTA GENERAL ES MUY ADAPTA AL GRADO DE ENFERMEDAD DE COMO LA CONFUSIÓN Y DESORIENTACIÓN EL HABLA Y/O LA ESCRITURA, ETC.

¿Y la de los familiares?

Estas terapias no farmacológicas son muy bien recibidas por los familiares puesto que son beneficiosas también para mantener el vínculo social con las personas que padecen la enfermedad. No debemos olvidar que las patologías neurodegenarativas, como es el caso del Alzheimer, también afectan a los familiares y cuidadores, es decir, al entorno más cercano y, por esta razón, empatizamos con ellos. Actividades como la de Montesori, que trabajan los estímulos con las personas con Alzheimer, les ayuda a sentirse más cercanos a su familiar, a mantener esos vínculos tan necesarios y a seguir siendo cuidadores. A los familiares hay que cuidarlos. No todo el mundo afronta esta enfermedad de la misma manera y, por eso, en algunos de nuestros centros existen grupos de apoyo a familiares.

¿Cuáles son los profesionales que ejercen estas terapias?

Contamos con varios tipos de profesionales especializados y capacitados para realizar estas terapias, entre ellos, psicólogos, terapeutas ocupacionales, fisioterapeutas, auxiliares de enfermería y técnicos de tiempo libre -también llamados técnicos en actividades socioculturales (TASOC). Todos ellos poseen habilidades en comunicación y entienden las necesidades de las personas mayores, a quienes acompañan de forma personalizada a través de un plan de individualizado con objetivos que se plantea cada profesional y que tiene en cuenta las habilidades motoras, sensoriales, cognitivas y de comunicación, así como los gustos y deseos de cada usuario.

¿Cómo es la relación de DomusVi con la industria farmacéutica?

Para garantizar el bienestar y el confort de nuestros usuarios estamos en constante coordinación con las autoridades, entidades y profesionales sanitarios para asegurarnos en todo momento que a los residentes a los que cuidamos se les está realizando el tratamiento establecido para cada caso concreto y que se les provee los fármacos adecuados y suficientes.

¿Cree que estas terapias son (o serán) aplicables a otras patologías?

Estas terapias también son aplicables a personas con cualquier otro tipo de patología, especialmente psiquiátricas, con problemas de depresión. Son eficaces en usuarios con dependencia, sobre todo en aquellos que padecen dependencia con trastorno de conducta. Son tratamientos que ayudan a reducir los síntomas, disminuyendo la ansiedad y el nerviosismo e incrementando en gran medida la concentración. No hay que olvidar que todo aquello que evite el aislamiento y ayude a la movilización favorece la calidad de vida.





La gestión de tus pedidos en **TENAFarma.es** ¡en menos de 1 minuto! con **ofertas, descuentos y novedades**



Además, podrás difrutar de promociones exclusivas todos los meses



¿Te gustaría conocer la **promoción** de **diciembre** ? Te esperamos en **TENAFarma.es**



¿NECESITAS MÁS INFORMACIÓN?

Contacta con tu Delegado de TENA o con Atención al Profesional

900 12 10 12 profesionalesessity@covisian.com









Los fármacos opioides han sido uno de los grandes hitos de la medicina y todavía no han sido superados por ningún otro tratamiento que sea igual de eficaz y seguro en el tratamiento del dolor moderado-severo.

stos fármacos actúan en el sistema opioide endógeno que es a la vez simple y complejo. Simple porque se compone solamente de 4 receptores transmembrana (mu, delta, kappa y nociceptina) y 4 péptidos opioides endógenos (encefalinas, endorfinas, dinorfinas y endomorfinas) que actúan sobre ellos.

La complejidad del sistema opioide endógeno la podemos atribuir a 5 hechos principales:

- 1. Los receptores y péptidos endógenos se encuentran distribuidos a lo largo de todo el sistema nervioso tanto central como periférico y presentan alto grado de solapamiento entre sí.
- 2. Regulan gran diversidad de funciones fisiológicas: respiración, cardiovascular, secreción hormonal, función inmunitaria, tránsito intestinal, apetito, humor, termorregulación... entre otros.

- 3. Para añadir más complejidad aún, sabemos hoy que la estructura y función de los receptores opioides endógenos dependen del tejido en el que estén situados, así como del entorno extracelular e intracelular.
- 4. Se sabe también que el sistema opioide endógeno interacciona con otros sistemas clave de neurotransmisores como el sistema serotoninérgico, endocannabinoide, glucocorticoide, oxitocinavasopresina o el sistema inmune entre otros.
- 5. Hetermomerización: se han descrito recientemente la presencia de homóremos (interacción entre receptores del mismo tipo) y heterómeros (interacción entre receptores de distinto tipo). Por ejemplo, se han identificado heterómeros de receptor mu con receptor delta asociados a la tolerancia a morfina o heterómeros de receptor detal y receptor kappa asociados a efectos anti-alodínicos.



Esperanza Regueras Farmacéutica. Profesora Universidad de Navarra. Doctora en Farmacia. Vocal de SEMDOR.



Ignacio Velázquez Jefe de la Unidad de Dolor. Hospital de Guadix (España). Tesorero SEMDOR.



Luis Miguel Torres

Prof. Titular. Director del Departamento de Cirugía de la Universidad de Cádiz. Jefe del Servicio de Anestesia, Reanimación y Tratamiento del Dolor H.U. Puerta del Mar de Cádiz. Académico Correspondiente de la Real Academia de medicina y Cirugía de Cádiz. Presidente de SEMDOR.



Gracias a los desarrollos galénicos y farmacéuticos existen una gran variedad de moléculas y formas farmacéuticas de opioides a disposición de los médicos y pacientes lo que supone una gran ventaja a la hora de tratar el dolor intenso de la mejor manera posible. A la hora de elegir la mejor opción de tratamiento opioide surgen varias preguntas sobre si hay alguna molécula y/o forma farmacéutica que sea superior al resto.

¿Son todos los opioides igual de eficaces?

Los estudios comparativos head-to-head entre diferentes moléculas y formulaciones son escasos. Los más numerosos son las comparaciones entre tapentadol y oxicodona en el tratamiento del dolor crónico no oncológico. En una revisión de 10 estudios principales que compararon estas dos moléculas se demuestra que los dos tratamientos son similares en cuanto a la eficacia en la reducción de la intensidad del dolor.

Un estudio fase IV en pacientes con cáncer publicado en 2016 comparó 4 tratamientos en pacientes con cáncer dolor moderado y severo que requerían opioides de tercer escalón. Los tratamientos comparados fueron: oxicodona oral, morfina oral, fentanilo transdérmico y buprenorfina transdérmica. Un total de 499 pacientes fueron randomizados en estos 4 grupos. Más del 80% de pacientes tenían metástasis y entre un 34% y 48% tenían dolor irruptivo. Los resultados se muestran en la Tabla 1.

No hubo diferencias significativas en cuanto a respuesta aunque se observó una tendencia a mayor respuesta con Fentanilo parche y menor respuesta con oxicodona oral. Sí que es relevante mostrar que la discontinuación prematura por motivos relacionados con el dolor fue superior en morfina (27%), diferencia que fue significativa respecto a fentanilo transdérmico (14,5% p=0,015).



LOS ESTUDIOS FASE III QUE COMPARAN TAPENTADOL CON OXICODONA MOSTRARON **DIFERENCIAS SIGNIFICATIVAS ENTRE AMBOS** TRATAMIENTOS EN LA INCIDENCIA DE **EFECTOS ADVERSOS GASTROINTESTINALES** QUE FUERON MÁS FRECUENTES EN OXICODONA QUE EN TAPENTADOL.

Por tanto, podemos decir que con la evidencia disponible todas las moléculas opioides tienen una eficacia comparable.

¿Son todos los opioides igual de seguros?

Respecto a los efectos adversos sí encontramos diferentes perfiles entre los opioides. Los estudios fase III que comparan tapentadol con oxicodona mostraron diferencias significativas entre ambos tratamientos en la incidencia de efectos adversos gastrointestinales que fueron más frecuentes en oxicodona que en tapentadol.

Tabla 1	MORFINA ORAL	OXICODONA ORAL	BUPRENORFINA PARCHE	FENTANILO PARCHE
% Respondedores	75,4%	73,6%	78%	75,8%
% Respondedores parciales	13,1%	12%	11%	15,3%
% No respondedores	11,5%	14,4%	11%	8,9%
% Respondedores + Respondedores parciales	89%	86%	88%	91%

- En un estudio de 2013 se vio que las nauseas y vómitos fueron más frecuentes con oxicodona (21% y 25%) que en tapentadol (16% y 16%) respectivamente.
- En otro estudio se vió que la incidencia de efectos adversos grastrointestinales fueron un 59% con oxicodona versus 35% con tapentadol.
- El estudio a 12 semanas confirmaba estos datos mostrando una incidencia de efectos adversos gastrointestinales de un 43% con oxicodona versus 26% con tapentadol.
- En 2011 otro estudio comparativo mostró que los efectos adversos de estreñimiento o náuseas + vómitos fueron inferiores en el grupo tapentadol: 19% vs 36% y 30% vs 51% respectivamente.
- Otro estudio con 1.117 pacintes publicado en 2010 confirma estos datos con una incidencia de estreñimiento de un 22,6% para tapentadol versus 38.6% con oxicodona, una incidencia de náuseas de 7% vs 18% respectivamente así como los vómitos también fueron menos frecuentes con tapentadol: 13,5% vs 33,2%. En este estudio se vieron también diferencias en cuanto la la incidencia de mareos, fatiga o prurito que fue inferior con tapentadol.
- · La discontinuación por efectos adversos gastrointestionales fue superior, no significativa estadísticamente, con oxicodona (24%) versus tapentadol (16%).

Con estos datos parece lógico afirmar que el perfil de efectos adversos GI es peor en oxicodona respecto a tapentadol aunque tenemos que tener en cuenta que en todos estos estudios se utilizó oxicodona sóla y no oxicodona-naloxona que es la utilizada mayormente en la práctica clínica.

Respecto a los datos del resto de moléculas, el estudio fase IV en pacientes con cáncer nos muestra algunos datos interesantes:

- · La mayoría de diferencias observadas en cuanto a seguridad fueron nos significativas.
- · La incidencia de confusión severa fue significativamente superior con morfina (15,5%) que con fentanilo transdérmico (6,3%, p=0,018).
- · La incidencia de alucinaciones fue significativamente superior con morfina (4,7%) que con fentanilo transdérmico (0% p=0,023).
- · Los espasmos musculares fueron significativamente más frecuentes con morfina (4,7%) que con oxicodona (0%, p=0,029).
- Otros efectos adversos en los que la morfina y la oxicodona mostraron una tendencia a mayor incidencia no significativa: nausea, vómitos.



A PARTE DE LAS DIFERENCIAS OBVIAS ENTRE LAS MOLÉCULAS CONSECUENCIA DE LA AFINIDAD POR LOS DIFERENTES RECEPTORES. **EXISTEN OTRAS DIFERENCIAS RELEVANTES** EN CUANTO A SU METABOLISMO QUE SON RELEVANTES A LA HORA DE ELEGIR EL MEJOR TRATAMIENTO PARA CADA PACIENTE.

Podemos concluir por lo tanto que sí existen diferencias en cuanto al perfil de efectos adversos de los fármacos opioides, sobretodo en relación a los efectos gastrointestinales (más frecuentes con oxicodona que con tapentadol o con morfina que con fentanilo transdérmico). También se observa mayor incidencia de otros efectos neurológicos como la confusión o las alucinaciones con morfina vs otros fármacos.

¿Qué otras diferencias hay?

A parte de las diferencias obvias entre las moléculas consecuencia de la afinidad por los diferentes receptores, existen otras diferencias relevantes en cuanto a su metabolismo que son relevantes a la hora de elegir el mejor tratamiento para cada paciente. Ponemos aquí algunos ejemplos :





· La morfina:

- Debe utilizarse con precaución en pacientes con disfunción renal o hepática leve-moderada.
- No debe usarse en caso de obstrucción intestinal estreñimiento persistente.
- Es de elección en casos de disnea o tos.

Oxicodona oral:

- Utilizarse con precaución en disfunción renal o hepática moderada-severa.

Hidromorfona:

- Precaución en pacientes con disfunción renal leve-moderada.
- Precaución en pacientes con disfunción hepática moderada-severa.
- No debe usarse en caso de obstrucción intestinal o estreñimiento persistente.

Fentanilo transdérmico:

- Se puede utilizar en caso de fallo renal sin necesidad de ajustar dosis.
- Se puede utilizar en caso de disfunción hepática.
- Puede utilizarse en caso de obstrucción intestinal o estreñimiento persistente.
- Es de elección en caso de disnea.

· Buprenorfina parche:

- Puede usarse en caso de fallo renal sin necesidad de ajustar dosis.
- Precaución en caso de disfunción hepática moderada-severa.
- No presenta efectos inmunosupresores.

Metadona:

- Puede usarse en caso de fallo renal sin ajustar dosis.
- Se puede utilizar en caso de disfunción hepática.
- Se puede utilizar en obstrucción intestinal o estreñimiento persistente.



EXISTEN POR TANTO VARIAS
SITUACIONES CLÍNICAS EN LAS QUE
UN OPIOIDE SERÍA MÁS ADECUADO
QUE OTRO, EN BASE A SU PERFIL
FARMACODINÁMICO Y FARMACOCINÉTICO.

Como vemos, existen por tanto varias situaciones clínicas en las que un opioide sería más adecuado que otro, en base a su perfil farmacodinámico y farmacocinético.

¿Qué se ha de tener en cuenta para seleccionar un tratamiento opioide?

Vemos por tanto, que las diferencias de eficacia no son tan relevantes a la hora de elegir un fármaco opioide y que los perfiles de efectos adversos, farmacocinética y farmacodinamia serían los criterios más adecuados para seleccionar el tratamiento óptimo. Dado que cada paciente es diferente y presenta características y situaciones clínicas diferentes la recomendación básica será la de personalizar la selección del tratamiento opioide.



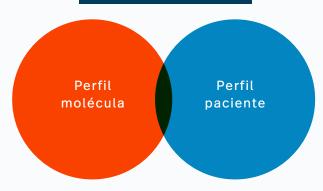
EL FARMACÉUTICO ES EL PROFESIONAL QUE MÁS FRECUENTEMENTE INTERACTÚA CON LOS PACIENTES EN TRATAMIENTO OPIOIDE Y TIENE LA RESPONSABILIDAD DE ESTAR ADECUADAMENTE FORMADO **EN ESTOS ASPECTOS.**

Para ello hemos de considerar 2 aspectos:

- 1. Características de la molécula y la presentación del fármaco opioide
 - a. Farmacocinética.
 - b. Farmacodinamia.
 - c. Toxicidad.
 - d. Interacciones.

- 2. Características del paciente
 - a. Edad.
 - b. Sexo.
 - c. Genética.
 - d. Co-morbilidades.
 - e. Co-tratamientos.
 - f. Funcionalidad de los órganos.
 - g. Estado psicológico.
 - h. Etc...

MEDICINA PERSONALIZADA



El farmacéutico es el profesional que más frecuentemente interactúa con los pacientes en tratamiento opioide y tiene la responsabilidad de estar adecuadamente formado en estos aspectos así como la responsabilidad de identificar cualquier evento, efecto adverso o circunstancia clínica relevante y coordinarse con el médico prescriptor para actuar en el caso que sea necesario.

Conclusión:

- 1. Hasta el momento la evidencia indica que todos los fármacos opioides tienen similar eficacia en el control del dolor.
- 2. Existen diferencias en cuanto al perfil de efectos adversos.
- 3. Existen diferencias en cuanto al perfil farmacocinético y farmacodinámico que son relevantes a la hora de seleccionar o incluso contraindicar un opioide.
- 4.Las características y el perfil del paciente son fundamentales a la hora de guiar la selección del tratamiento opioide óptimo.
- 5.Se debe aplicar una medicina personalizada a la hora de elegir el mejor fármaco opioide.
- 6.El farmacéutico tiene la responsabilidad de permanecer vigilante ante los posibles efectos adversos, falta de eficacia o cualquier otro evento relevante que se produzca en sus pacientes tratados con opioides y en tal caso comunicarlo al médico y coordinarse con él por el bien del paciente.

PREPARA TUS **SPD** DE UNA MANERA **MÁS RÁPIDA Y SEGURA** CON MEDICAL DISPENSER

CUMPLIMOS CON EL PNT DEL CONSEJO GENERAL DE COLEGIOS DE FARMACÉUTICOS



PONTE EN CONCTACTO CON NOSOTROS PARA CONOCER SU FUNCIONAMIENTO:



948 333 811



medicaldispenser.sac@cinfa.com





Entrevista a Ana Esquivias, Directora del Departamento Médico de Grünenthal.

"El farmacéutico es un profesional clave en el abordaje del paciente crónico por su cercanía y accesibilidad"



La situación vivida durante la pandemia ha puesto de relieve el importante papel que pueden desempeñar los farmacéuticos comunitarios como vínculo entre el paciente y el sistema sanitario. Este rol puede ser especialmente importante para los pacientes que sufren dolor crónico y es lo que ha llevado a la puesta en marcha del primer título universitario para farmacéuticos centrado en dolor desarrollado por la Sociedad Farmacia Clínica, Familiar y Comunitaria (SEFAC) y la Universidad de Cádiz (UCA), que nace con el apoyo de la compañía farmacéutica Grünenthal. PMFarma ha entrevistado a la directora del Departamento Médico de esta compañía, Ana Esquivias, quien destaca la importancia de que estos profesionales desempeñen un papel más activo en el manejo de estos pacientes. Esquivias también ha destacado la importancia de los nuevos descubrimientos en el abordaje del dolor y, en concreto, a las investigaciones ganadoras del Premio Nobel de Medicina 2021. Investigaciones en las que su compañía ya trabaja como base de futuros tratamientos farmacológicos.

El Título de Experto en Dolor para Farmacéuticos es el primer curso universitario de este tipo a nivel nacional. Esta nueva formación, con la colaboración de Grünenthal, persigue una mayor especialización en el abordaje en dolor crónico. ¿De qué manera cree que facilitará la labor de los farmacéuticos actualizar sus conocimientos sobre el abordaje del dolor? El objetivo de este curso es ayudar a los farmacéuticos en su formación, de cara a que puedan contribuir más eficazmente con su labor en el abordaje del dolor crónico. La oficina de farmacia es el punto de contacto más frecuente y, en ocasiones, de confianza, tanto para pacientes como para sus cuidadores. El dolor es uno de los motivos más habituales de consulta en las farmacias, donde diariamente acuden dos millones de pacientes y siendo un 22,5% de las consultas totales de la Farmacia Comunitaria. Muchas personas realizan consultas sobre sus síntomas o los fármacos que están tomando antes a los farmacéuticos comunitarios que a sus médicos de Atención Primaria o especializada. Es por ello que creemos que los profesionales de la farmacia pueden jugar un papel protagonista en el manejo del dolor crónico y contribuir así a la mejora de todo el sistema sanitario, ya que la atención a la cronicidad es uno de los mayores retos que afrontan nuestros servicios de salud y alude a todos los niveles asistenciales. Pero para ello es imprescindible que los farmacéuticos cuenten con una formación de máximo nivel en esta patología, su abordaje y tratamiento.

En el caso de este posgrado, esto lo tenemos asegurado gracias al programa que han decidido y desarrollado íntegramente sus dos directores, María Edelmira Córcoles, coordinadora del Grupo de Trabajo de Dolor de SEFAC y el Dr. Luis Miguel Torres, jefe del Servicio de Anestesia y Tratamiento del Dolor en el Hospital Puerta del Mar de Cádiz y presidente de la Sociedad Española Multidisciplinar del Dolor (SEMDOR).

De entre los contenidos formativos que se van a abordar en este Título de Postgrado, ¿cuál destacaría como más relevante o más novedoso?

Sería difícil destacar un solo contenido, dado que se van a tratar aspectos tan interesantes como abordaje del dolor desde la Farmacia Comunitaria, seguridad y efectividad de los tratamientos farmacológicos y farmacogenética así como destacar la importancia del conocimiento en alternativas al propio tratamiento farmacológico que brindan algunas técnicas y cómo desde la farmacia se puede orientar a los pacientes en el uso racional de los medicamentos. Por otra parte, cabe destacar que las sesiones culminarán con un tema tan relevante como la humanización de la atención a las personas con dolor crónico, ponencia a cargo del Dr. Julio Zarco, presidente de la Fundación Humans y Subdirector gerente del Hospital Clínico Universitario San Carlos Madrid.

¿Por qué es importante la formación continuada en la farmacia comunitaria?

Precisamente, los nuevos enfoques terapéuticos y las novedades en cuanto a tratamientos farmacológicos y no farmacológicos que se han producido a lo largo de los últimos años ha provocado una demanda de conocimiento y formación al respecto por parte de los farmacéuticos. Estos profesionales perciben que para ayudar mejor a los pacientes que acuden a sus farmacias tienen que actualizar sus conocimientos y demandan este tipo de títulos.

¿En qué medida diría que es importante la colaboración del sector privado con la Academia y las sociedades científicas para poner en marcha iniciativas formativas como esta?

En Grünenthal Pharma consideramos que la colaboración es clave para el éxito, entendido el éxito como que podamos conseguir que los pacientes dispongan de tratamientos y enfoques terapéuticos que mejoren su calidad de vida. Guiados por este objetivo que tenemos en común con la Universidad y las sociedades científicas, podemos establecer redes de colaboración que desemboquen en iniciativas como este Título de Experto en Dolor para Farmacéuticos. Es algo muy habitual en la formación continuada de los profesionales de la Medicina y lo es cada vez más en el resto de profesiones sanitarias.

¿Desarrolláis desde Grünenthal alguna otra actividad formativa dirigida a farmacéuticos?

Sí. Durante la pasada primavera, en colaboración con el

Colegio Oficial de Farmacéuticos de la Región de Murcia, hemos impulsado el curso 'La atención al paciente con dolor desde la farmacia comunitaria. El objetivo de este curso es también ofrecer unos contenidos actualizados acerca de la atención a los pacientes con dolor, aunque en este caso no se trataba de un posgrado, sino de un curso acreditado de 60 horas. En el caso del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Granada hemos apoyado el curso "Atención Farmacéutica en Dolor Crónico" que empieza este mes de octubre. También hemos realizado, en paralelo con este curso, dos webinars: 'El dolor en la puerta de entrada al Sistema Nacional de Salud' y 'Aspectos básicos y clínicos en dolor'.

¿Pueden desempeñar los farmacéuticos comunitarios un mayor papel en el mejor uso de los fármacos? Por ejemplo, en aspectos como el seguimiento farmacológico o la mejora de la adherencia al tratamiento.

La adherencia es uno de los grandes retos que tenemos. Que el paciente tenga un buen cumplimiento del tratamiento, a las dosis y posología establecidas y durante el tiempo adecuado, va a permitir un mayor éxito del mismo. Para ello hay que tener en cuenta dos puntos fundamentales: el primero, la información clara y adecuada al paciente y sus familiares sobre el plan terapéutico. La segunda cuestión es el abordaje multidisciplinar del dolor, en el que, como puntos cruciales para mejorar la adherencia, destacaría la comunicación entre todos los profesionales sanitarios que están en torno al cuidado de un paciente y las herramientas que permitan la comunicación y un adecuado seguimiento. En ambos aspectos, los farmacéuticos comunitarios pueden desempeñar un rol clave. Su cercanía con el paciente, el hecho de ser los que dispensan los fármacos, hace que estén en disposición de realizar un cierto seguimiento farmacológico y controlar la adherencia, simplemente comprobando que el paciente está acudiendo periódicamente a por sus fármacos. Pero para que esto funcione es necesaria una comunicación multinivel entre Atención Primaria, Atención Especializada y la farmacia.

En cuanto a los pacientes que padecen dolor crónico, ¿qué más se puede hacer desde las oficinas de farmacia para mejorar su situación?

Por su cercanía y su accesibilidad, el farmacéutico se convierte en un profesional clave en la atención al paciente con dolor crónico. Como he mencionado antes, puede reforzar la mejor adherencia al tratamiento, observar su efectos adversos y realizar una acción de pedagogía hacia al paciente recordando la importancia de no abandonar los tratamientos y hacer un uso responsable de los mismos.

Para ello, la formación en este campo es vital, así como la buena comunicación con el resto de profesionales para un mejor abordaje del paciente con dolor crónico. Estamos convencidos de que este título universitario redundará en un mejor tratamiento de los pacientes con dolor crónico, ya que ofrece una formación de calidad a un colectivo tan importante como son los farmacéuticos comunitarios.

Por otra parte, y atendiendo también a la actualidad, hemos conocido recientemente la concesión del Premio Nobel de Medicina 2021 a los investigadores David Julius y Ardem Patapoutian, por su descubrimiento de los receptores de la temperatura y el tacto. Estas investigaciones tienen importantes aplicaciones en el tratamiento del dolor, como el uso de la capsaicina, principio activo de uno de sus productos. ¿Qué significa este reconocimiento para Grünenthal y para los pacientes?

La noticia ha sido una grata alegría para todo el Grupo Grünenthal. El descubrimiento del receptor TRPV1 ha sentado las bases para el desarrollo de terapias innovadoras no opioides contra el dolor crónico.

Estos descubrimientos han contribuido significativamente a comprender la mecánica que hay detrás del dolor y han permitido a los científicos investigar nuevas opciones de tratamiento no opioide.

El descubrimiento del receptor TRPV1 en particular, fue fundamental para el desarrollo de un parche cutáneo a base de capsaicina a altas dosis que ya está a disposición de los pacientes para el tratamiento del dolor neuropático periférico (DNP) en adultos. Además, Grünenthal, como compañía innovadora, sigue investigando en el campo del dolor con un fármaco agonista TRPV1.



Tu nuevo espacio para estar conectado con la farmacia.



Una suplemento y espacio online diseñado específicamente para el farmacéutico.



PMFarma