

Venotónicos

Los problemas vasculares pueden percibirse como molestias meramente estéticas, pero para muchos individuos, se asocian a síntomas como pesadez o incomodidad en las piernas que, sobre todo en verano, se hacen más evidentes. Para ellos la farmacia dispone de tratamientos de cuya situación comercial en el mercado se ocupa el presente artículo.

Se calcula que entre un 10 y un 15% del conjunto de la población adulta refiere algún tipo de problema vascular sintomático. En realidad, el porcentaje de afectados es considerablemente superior, ya que también es elevado el número de personas que presentan problemas vasculares sin molestia física alguna.

MARIA-JOSEP DIVINS
Farmacéutica

Mercado de los venotónicos

Los venotónicos son un grupo de medicamentos que actúan reduciendo la fragilidad y la permeabilidad vasculares, y que, aunque no son curativos de la patología venosa, sí pueden mejorar significativamente la sintomatología, en

especial la sensación de cansancio y el edema.

Los fármacos venotónicos que se comercializan en las farmacias se clasifican según su forma de administración en orales y tópicos.

Las formas orales, de mayor eficacia clínica, son las que se prescriben también mayoritariamente, puesto que suponen un 68,6% de las unidades y un 81,1% de los valores, frente a un 31,4 y 18,9% de las formas tópicas (fig. 1).

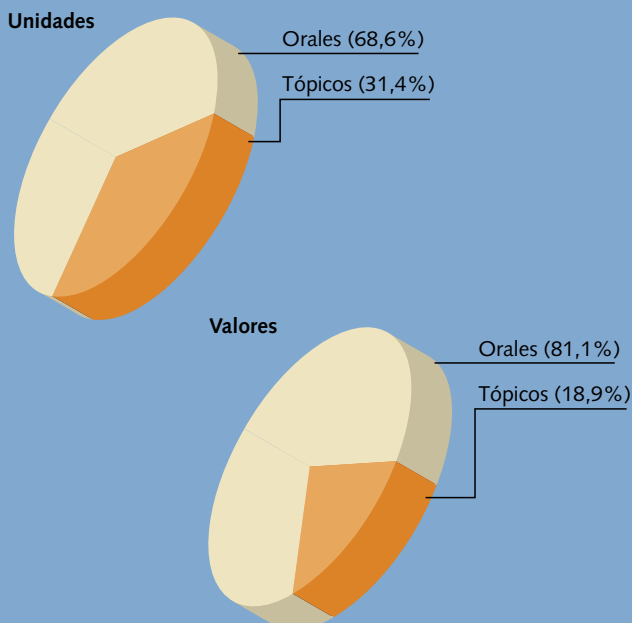


Figura 1. Venotónicos: cuotas de mercado por vía de administración

Fuente: CEAH.

Venotónicos orales

En la figura 2 podemos observar la evolución en las ventas de venotónicos orales en los tres últimos periodos anuales móviles analizados. Las cifras de ventas anuales que reflejaba el acumulado anual a febrero de 2006 eran de 9.457.000 unidades y una facturación de 65,05 millones de euros (los datos analizados en este trabajo sólo reflejan las ventas intermediadas por la distribución farmacéutica mayorista). Al año siguiente las ventas aumentaron en algo más de 400.000 unidades (lo que representa un +4%), mientras que los valores alcanzaron los 67,11 millones de euros (+3%).

Con las cifras que manejamos este año, podemos observar que fueron 10.270.000 las unidades vendidas (o sea, de nuevo, un 4% más) y que los valores se incrementaron otro 4% (alcanzando ya los 70 millones de euros).

Cuotas de mercado por laboratorios

Son 13 los productos que conforman este segmento, comercializados por 11 laboratorios distintos.

El laboratorio más destacado fue Servier, que consiguió hacerse con casi un 45% del mercado total en valor. A continuación, con cifras de ventas muy similares, se colocan Novartis Consumer Healthcare y Faes, con un 18,5% cada uno de ellos.

La cuarta posición fue para Esteve con un 9,3%, seguida de Daiichi Sankyo con un 4,7%. Finalmente, y todavía por encima del 1%, figuran Pierre Fabre (2,4%) y Farma Lepori (1,3%). La figura 3 refleja estos datos.

Cuotas de mercado por marcas

La marca más vendida fue *Daflon 500* de Servier. Fueron en total 4.039.000 unidades vendidas (39,3%) y 31,46 millones de euros de facturación (44,9%).

En segundo lugar se situó *Venoruton* (Novartis), con 1.873.000 unidades (18,2%) y 12,94 millones de euros (18,5%). *Venosmil* (Faes) fue el tercero del ranking y vendió 1.219.000 unidades (11,9%), que correspondieron a un importe de 6,86 millones de euros (9,8%).

A continuación se ubicó *Doxium* (Esteve) con 893.000 unidades (8,7%) y 6,51 millones de euros (9,3%), seguido de *Esberiven* (Faes) con 1.133.000 unidades (11,0%) y 6,05 millones de euros (8,6%). En las posiciones sexta a octava

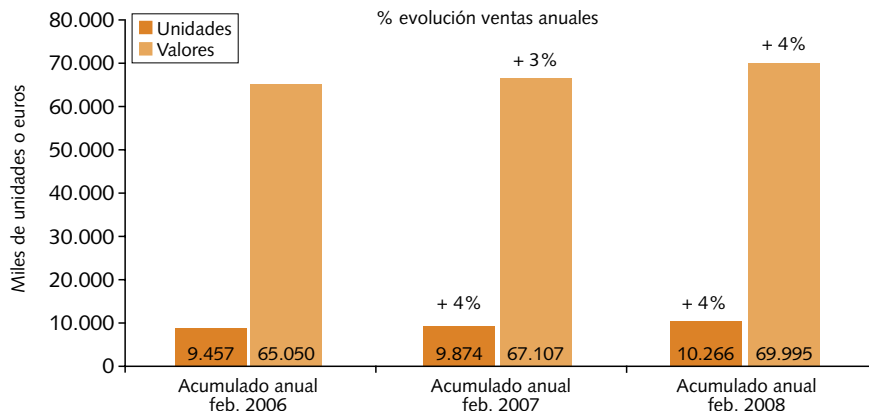


Figura 2. Venotónicos orales: evolución de las ventas en el segmento (unidades y valores)
Fuente: CEAH.

Tabla I. Venotónicos por vía oral: cuotas de mercado por marcas

	Unidades (000)	%	Euros (000)	%
<i>Daflon 500</i>	4.039	39,3	31.455	44,9
<i>Venoruton</i>	1.873	18,2	12.940	18,5
<i>Venosmil</i>	1.219	11,9	6.863	9,8
<i>Doxium</i>	893	8,7	6.509	9,3
<i>Esberiven</i>	1.133	11,0	6.052	8,6
<i>Flebostasin</i>	587	5,7	3.296	4,7
<i>Fabroven</i>	327	3,2	1.674	2,4
<i>Venolep</i>	152	1,5	893	1,3
Otros	44	0,4	313	0,4
Total grupo	10,266	100,0	69,995	100,0

Fuente: CEAH.

aparecen *Flebostasin* de Daiichi-Sankyo con 587.000 unidades (5,7%) y 3,30 millones de euros (4,7%), *Fabroven* de Pierre Fabre con 327.000 unidades (3,2%) y 1,67 millones de euros (2,4%) y *Venolep* de Farma Lepori con 152.000 unidades (1,5%) y 893.000 euros (1,3%). La tabla I muestra los datos de este ranking de marcas.

Los problemas vasculares más frecuentemente tratados con venotónicos orales, son la insuficiencia venosa crónica (33,2%) y de venas varicosas (31,6%). En menor medida, un 15,8% de las recetas va dirigido al tratamiento de las hemorroides. La flebitis y la tromboflebitis se hallan en la raíz de

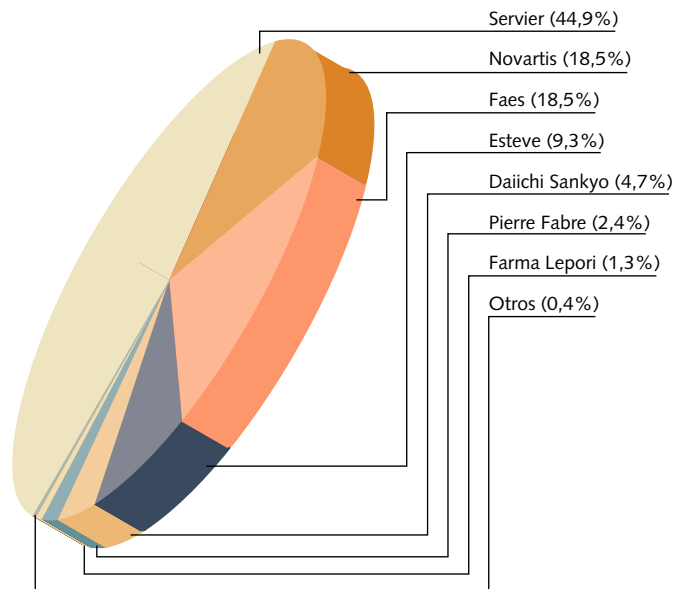


Figura 3. Venotónicos por vía oral: cuotas de mercado por laboratorios (valores)
Fuente: CEAH.

un 3,1% de las prescripciones. Un 4,2% se utilizan para mejorar ciertas afecciones de los vasos capilares y un 5% para otros trastornos circulatorios.

Venotónicos tópicos

La evolución del mercado de venotónicos tópicos fue también, en general, positiva. Si bien en los meses comprendidos entre marzo de 2006 y febrero de 2007 hubo un 5% de retroceso por lo que a unidades se refiere (puesto que se pasó de 4.520.000 unidades a 4.279.000 en el siguiente año), las ventas en valor ganaron un 2%.

El panorama mejoró mucho durante los 12 meses siguientes, con un incremento aproximado de un 10% en las unidades (fueron aproximadamente 4.702.000) y de un 22% en los valores (que alcanzaron los 16,27 millones de euros), como se aprecia en la figura 4.

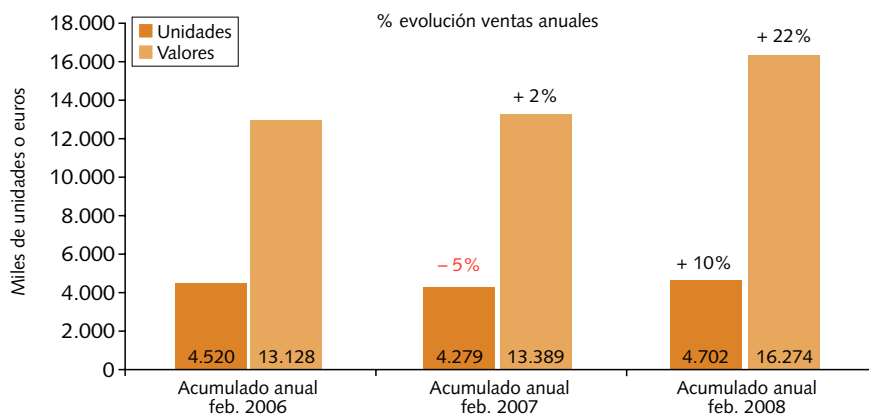


Figura 4. Venotónicos por vía tópica: evolución del mercado (unidades y valores)
Fuente: CEAH.

Cuotas de mercado por marcas

Cuenta este segmento con 12 productos de 11 laboratorios (sólo Stada cuenta con dos de estos fármacos en el mercado). *Thrombocid* ocupa la primera posición, con cifras significativamente más elevadas que sus más inmediatos seguidores. Como vemos en la figura 5, *Thrombocid* acaparó el 78,2% de este segmento (12,73 millones de euros), gracias a sus 3.584.000 unidades vendidas.

En segundo lugar se sitúa *Menaven* (Menarini), con 630.000 unidades y 2,21 millones de euros (13,6%), seguida de *Feparil* de Madaus. En este caso fueron 103.000 las unidades vendidas, por un montante de 323.000 euros (2,0%).

Además de estos tres, cabe considerar también otros tres productos que consiguen una cuota de mercado todavía por encima del 1%, a saber: *Hirudoid* de Stada, con 65.000 unidades y 189.000 euros (1,2%); *Venosmil* de Faes, con 44.000 unidades y 187.000 euros (1,2%) y *Dinoven* de Stada, con 57.000 unidades y 178.000 euros (1,1%).

Al repasar el porcentaje de prescripciones según la enfermedad a tratar, vemos que mayoritariamente (en un 50,1% de los casos) se indican para el tratamiento de alguna disfunción venosa. Un 33,2% de ellas corresponde a afectados por traumatismos y el 16,7% restante, a otros diagnósticos (enfermedades arteriolares, de los vasos capilares y sabañones, entre otras). La figura 6 representa gráficamente este desglose de indicaciones.

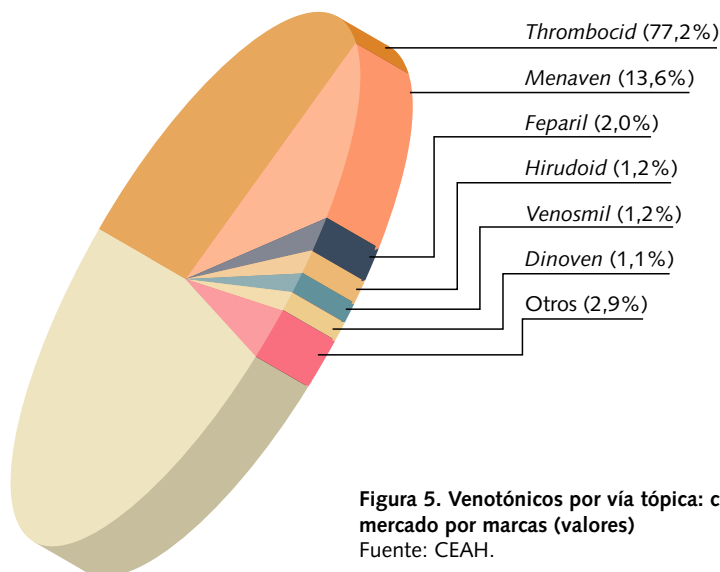


Figura 5. Venotónicos por vía tópica: cuotas de mercado por marcas (valores)
Fuente: CEAH.

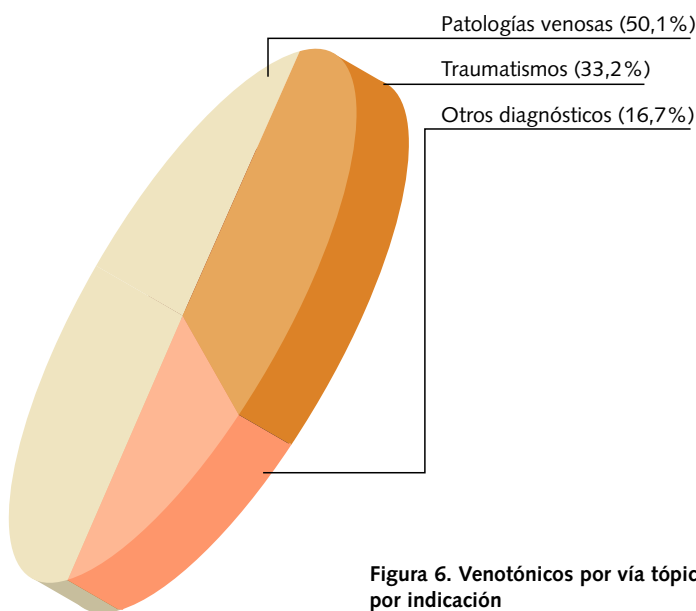


Figura 6. Venotónicos por vía tópica: prescripciones por indicación
Fuente: CEAH.

Insuficiencia venosa crónica y venas varicosas

La insuficiencia venosa crónica (IVC) se produce cuando las venas no consiguen que la sangre vuelva de regreso al corazón a su ritmo normal. Si no hay un adecuado flujo de retorno por mal funcionamiento de las válvulas venosas, se produce una acumulación de sangre en las extremidades que es más habitual en los miembros inferiores. Si la insuficiencia venosa crónica no se trata, puede causar dolor, hinchazón, pesadez, varices e incluso úlceras en las piernas.

Las personas obesas, las embarazadas, aquellas que han de permanecer mucho tiempo sentadas o de pie, etc. son mucho más propensas a sufrir una insuficiencia venosa.

Está demostrado que en el desarrollo de este problema influyen los actuales modos de vida, ya que entre las poblaciones primitivas de distintos continentes son poco frecuentes.

El tratamiento de esta insuficiencia suele incluir un diurético, para eliminar el exceso de líquido de cuerpo, y algún preparado venotónico (cuyo mercado es el objeto de este artículo).

Llamamos venas varicosas (varices) a las venas superficiales dilatadas de las piernas. La patología varicosa no es solamente un problema estético, porque como ya se ha señalado, con frecuencia las varices causan dolor y pesadez en las piernas. No es extraño, en cambio, que las personas con varices de gran calibre no sientan dolor alguno y sí fuertes picores. Las molestias se acentúan a lo largo del día y son más intensas estando de pie y con tiempo caluroso.

Se sabe que en la aparición de varices suelen influir varios factores. Como ya se ha comentado, la bipedestación obliga al aparato circulatorio a hacer un sobreesfuerzo para conseguir que la sangre vuelva al corazón venciendo la fuerza de la gravedad y la circulación de retorno o venosa es especialmente dificultosa en las piernas.

Hay además un claro componente hereditario que favorece la aparición de varices, que en estos casos suele producirse a edades muy tempranas. También son más comunes en las mujeres, debido a su relación con factores

hormonales y con procesos biológicos que le son propios como el embarazo. Las complicaciones de las varices, como flebitis, roturas venosas, dermatitis y úlceras, afortunadamente no son muy frecuentes.

Las varices suelen tratarse con los mencionados fármacos venotónicos, ayudados de medidas de descarga, como las medias elásticas.

En un porcentaje pequeño de los casos se recomienda la cirugía como única opción. Mucho más frecuente es el tratamiento mediante inyecciones esclerosantes. En estas sesiones se inyecta un fármaco que logra la cicatrización de las venas afectadas, con lo que se interrumpe el transporte de sangre. La sangre vuelve al corazón a través de otras venas y el cuerpo reabsorbe las venas cicatrizadas.

La termocoagulación y el láser endovenoso son otras dos posibilidades que se ofrecen para la eliminación de las varices



www.doymafarma.com

Material complementario para suscriptores
FICHAS DE EDUCACIÓN SANITARIA

2 Fichas descargables:

- Insuficiencia venosa crónica
- Qué son las varices y las arañas vasculares

Personalizables con el logotipo de su farmacia para entregar como cortesía a sus clientes

El papel del farmacéutico

Aunque las cifras que se manejan respecto a los afectados de IVC no son coincidentes en todos los países, sí está claro que son cifras dignas de atención, que rondan el 30-35% de la población adulta de los países industrializados.

En España se calcula que casi tres millones de españoles presentan IVC y, aunque no es una enfermedad exclusivamente femenina, una de cada dos mujeres tiene problemas venosos en algún momento de su vida.

Como ya se ha comentado, las personas más afectadas son aquellas que han de permanecer muchas horas de pie. Alrededor del 83% de los casos de IVC se encuadra en este colectivo de riesgo y más de un 60% presenta varices.

Los expertos indican que la prevención es un factor muy importante para que no se produzcan cuadros médicos desarrollados que suelen cronificarse. El farmacéutico tiene un papel fundamental como consejero de salud, haciendo llegar

al cliente de la farmacia aquellas medidas higiénicas y de vida que puedan ayudarle a mejorar el flujo sanguíneo de las venas de las piernas. Consejos tan sencillos como elevar siempre que sea posible las piernas, no cruzarlas estando sentados, hacer ejercicio físico de manera regular o usar medias elásticas de compresión pueden resultar tremendamente eficaces.

En cuanto al consejo farmacológico, cabe señalar que algunos productos utilizados por vía oral en este ámbito terapéutico requieren prescripción médica, pero otros pueden ser perfectamente objeto de indicación farmacéutica, en especial los formulados a base de plantas como *Ruscus aculeatus*, *Ginkgo biloba*, *Vitis vinifera*, etc., ya que la fitoterapia está cobrando importancia en este terreno. La recomendación de especialidades tópicas en una fase de síntomas menos intensos o como complemento a la vía oral también puede y debe ser realizada activamente por el farmacéutico. □