

## Cicatrizantes y protectores dermatológicos

La piel recubre por completo todo nuestro cuerpo y es su primera barrera de defensa. Aunque la piel se regenera constantemente por sí sola de forma natural, son constantes las agresiones a las que puede estar sometida, de ahí que en la farmacia dispongamos de numerosos productos indicados para protegerla y regenerarla. En este número se revisa su peso comercial como segmento del mercado farmacéutico.

### MARIA-JOSEP DIVINS

Farmacéutica.

La piel es el mayor órgano del cuerpo humano, ocupa aproximadamente dos metros cuadrados y tiene un peso aproximado de 5 kg. Su espesor es variable, siendo la zona de los párpados la más delgada y la del talón, la más gruesa.

Aunque hay personas con pieles más sensibles que otras, todos sufrimos en el transcurso del día agresiones contra ella. El sol, el frío, el contacto con sustancias irritantes (como jabones, productos de limpieza, productos químicos...), rozaduras, irritaciones debidas a afeitados o depilaciones, pequeñas quemaduras, etc., agresiones todas ellas que pueden desequilibrar su estructura. La humedad y el contacto con la orina y la materia fecal son las causantes de la dermatitis del pañal, tan frecuente durante los primeros meses de vida del niño y en los ancianos incontinentes.

Las enfermedades más frecuentes de la piel debidas a factores externos son las irritaciones, las alergias, las quemaduras y las infecciones.

Las alergias suelen presentarse en forma de eccemas, caracterizados por eritema, exudación, picor e inflamación de la piel. La zona afectada normalmente se muestra seca y escamosa. En ocasiones se pueden desarrollar ampollas, aunque también son frecuentes las urticarias, que aparecen como manchas rojizas, elevadas y a menudo, pruriginosas.

En todos los casos es importante aplicar el tratamiento adecuado y evitar infecciones bacterianas secundarias.

### Opciones terapéuticas

En este ámbito, se utilizan los fármacos y cosméticos cicatrizantes y protectores dermatológicos. Como bien indica su nombre, los primeros son esencialmente productos destinados a favorecer la recuperación de la piel lesionada y devolverla a su estado normal. Los segundos intentan evitar las alteraciones cutáneas

antes de que se produzcan. No obstante, en ocasiones esta distinción no es tan clara ni tan evidente y algunos productos podrían encajar en ambos conceptos.

Para conseguir este propósito estos preparados incluyen en su composición diferentes tipos de principios activos, entre los que cabe citar, sin pretender ser exhaustivos: cicatrizantes (como la centella asiática o el retinol), antisépticos (óxido de cinc, bálsamo del Perú), desbridantes (clostridiopeptidasa A, proteasas...), bactericidas (neomicina, cloruro de benzalconio,...), humectantes (propilenglicol...) y anestésicos locales como la benzocaína. A continuación se citan los más comunes:

- **Extracto de centella asiática.** Promueve, protege y acelera la cicatrización de heridas, quemaduras y ulceraciones. Su actividad farmacológica puede deberse a la acción sinérgica de varios de sus componentes. Por un lado, actúa incorporando y fijando al colágeno



alanina y prolina, con lo que estimula el tejido de granulación, y por otro, facilita la correcta epitelización al estimular la biosíntesis de glucosaminoglicanos.

- **Retinol.** Es un derivado de la vitamina A que estimula el buen funcionamiento de la piel, actuando sobre los procesos oxidativos previniendo la formación de radicales libres.
- **Óxido de cinc.** Protege la piel frente a las agresiones externas y acelera la curación de pequeñas heridas. Tiene la capacidad de adherirse a la superficie cutánea formando una fina capa protectora que la aísla de los factores

externos que pudieran dañarla o aumentar la lesión.

- **Bálsamo de Perú.** Es una mezcla de resinas y aceites extraídos de la corteza de un árbol que crece en América del Sur, con propiedades antisépticas. Se recomienda su uso durante un período corto, porque contiene algunos componentes altamente alergénicos.
- **Clostridiopeptidasa A.** Es una enzima extraída de un cultivo de *Clostridium histolyticum* que se utiliza para eliminar los restos de tejido necrótico, contribuyendo a la formación de tejido nuevo y a la reepitelización de escaras y úlceras. También otras proteasas

pueden ejercer esta misma función desbridante y reepitelizadora.

- **Neomicina.** Es un antibiótico de amplio espectro, que actúa frente a gérmenes tanto grampositivos como gramnegativos.
- **Cloruro de benzalconio.** Es un desinfectante, bactericida, fungicida e inhibidor de la actividad viral.
- **Propilenglicol o glicerina.** Son componentes que se utiliza como humectantes en muchos ámbitos y especialmente en productos tópicos. Contribuyen a evitar la deshidratación de la epidermis.

## Mercado de medicamentos cicatrizantes

Las ventas totales de medicamentos cicatrizantes alcanzaron las 2.545.000 unidades por un importe aproximado de 11,49 millones de euros a PVL en el período estudiado (marzo 2009-febrero de 2010 ambos incluidos). (Las cifras recogidas en este estudio hacen referencia únicamente a las ventas intermediadas por la distribución farmacéutica mayorista). Fueron 16 los laboratorios activos en este ámbito, con 21 productos presentes en las farmacias.

### Cuotas de mercado por laboratorios

En primer lugar del ranking se sitúa Almirall con 760.000 unidades vendidas y 4,45 millones de euros (38,7%) de facturación. El segundo puesto es para Smith & Nephew con 360.000 unidades

y 2,33 millones de euros (20,3%). A continuación figura Novartis Consumer Healthcare, con 590.000 unidades y 2,13 millones de euros (18,5%). Sanofi-Aventis ocupa la cuarta posición (559.000 unidades y 1,72 millones de euros, 14,9%) y en quinto lugar, pero con un porcentaje ya sensiblemente más bajo (3,8%, en valor), aparece Uriach-Aquilea (183.000 unidades y 434.000 euros).

El resto de laboratorios, ya con cuotas inferiores, son, en orden decreciente: Q Pharma, Nycomed Pharma, Bama Geve, Rubió y Vitafarma. La figura 1 resume estos datos.

### Cuotas de mercado por marcas

*Blastoestimulina* de Almirall, con 760.000 unidades (9,7%) y 4,45 millones de euros (38,7%), es la marca más vendi-

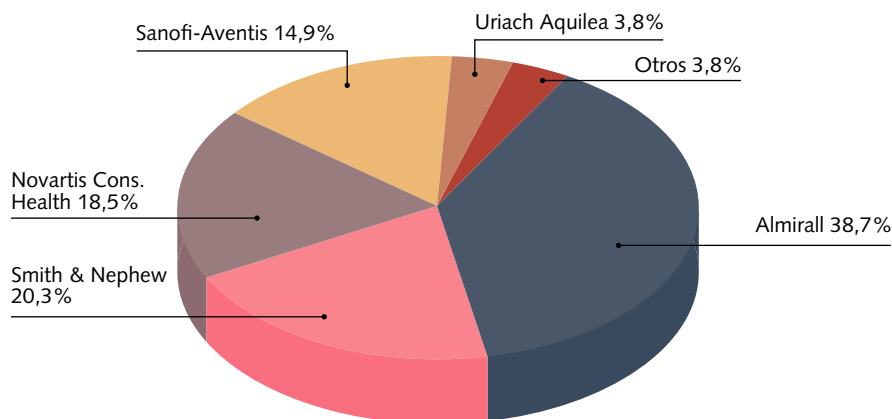
da. Como puede comprobarse, las cifras concuerdan con las anteriormente citadas, puesto que Almirall cuenta con un único medicamento en este segmento.

En segundo lugar encontramos *Iruxol Mono* (Smith & Nephew), con 297.000 unidades (24,6%) y 1,92 millones de euros (16,7%). En tercero, *Mitosyl* (Sanofi-Aventis), con 559.000 unidades (22,0%) y 1,72 millones de euros (14,9%).

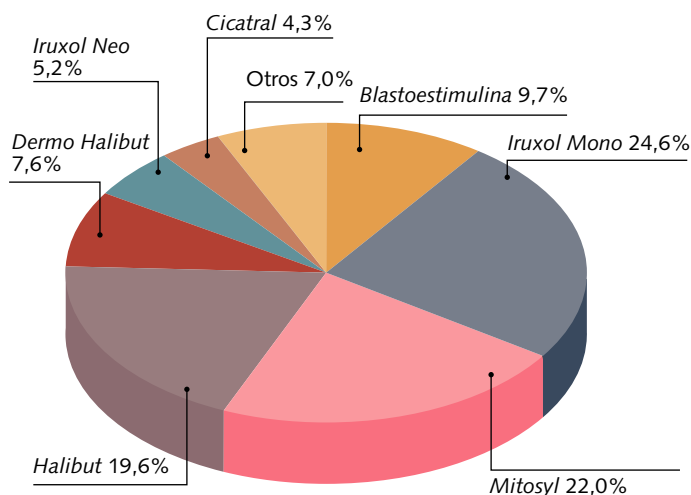
*Halibut* y *Derma Halibut*, ambos de Novartis Consumer Health, están a continuación con 425.000 unidades (19,6%) y 1,53 millones de euros (13,3%), y 165.000 unidades (7,6%) y 591.000 euros (5,1%), respectivamente.

Les sigue *Iruxol Neo* (Smith & Nephew) con 63.000 unidades (5,2%) y 409.000 euros (3,6%). La séptima posición es para *Cicatral* (Uriach-Aquilea) con 147.000 unidades (4,3%) y 332.000 euros (2,9%) (fig. 2).

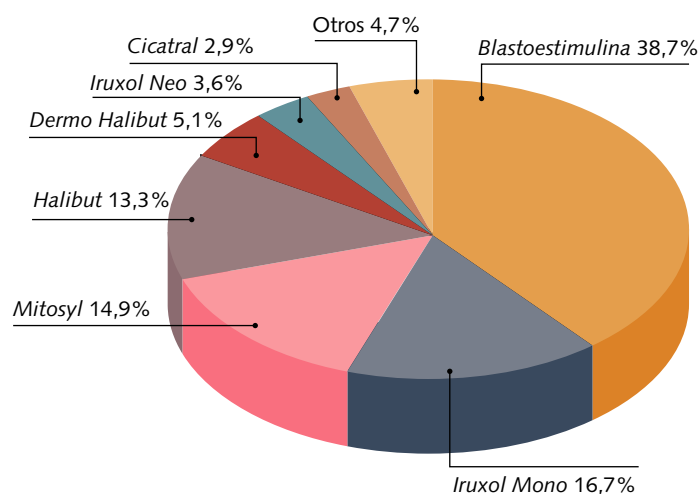
**Fig. 1. Medicamentos cicatrizantes: cuotas de mercado por laboratorios (valores)**  
Fuente: CEAH.



### Unidades



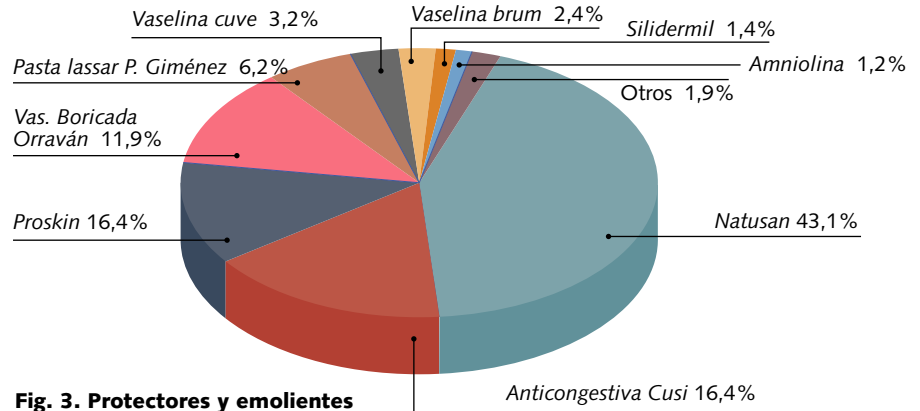
### Valores



**Fig. 2. Medicamentos cicatrizantes: cuotas de mercado por marcas (unidades y valores)**  
Fuente: CEAH.

## Mercado de emolientes y protectores

Las ventas en este caso ascendieron a un total de 1.748.000 unidades y un montante aproximado de 4,79 millones de euros a PVL en el periodo estudiado (marzo 2009-febrero de 2010 ambos incluidos). (Las cifras recogidas en este estudio hacen referencia únicamente a las ventas intermediadas por la distribución farmacéutica mayorista). Son 16 los laboratorios implicados y 18 los productos comercializados.



**Fig. 3. Protectores y emolientes dermatológicos: cuotas de mercado por laboratorios (unidades y valores).** Fuente: CEAH.

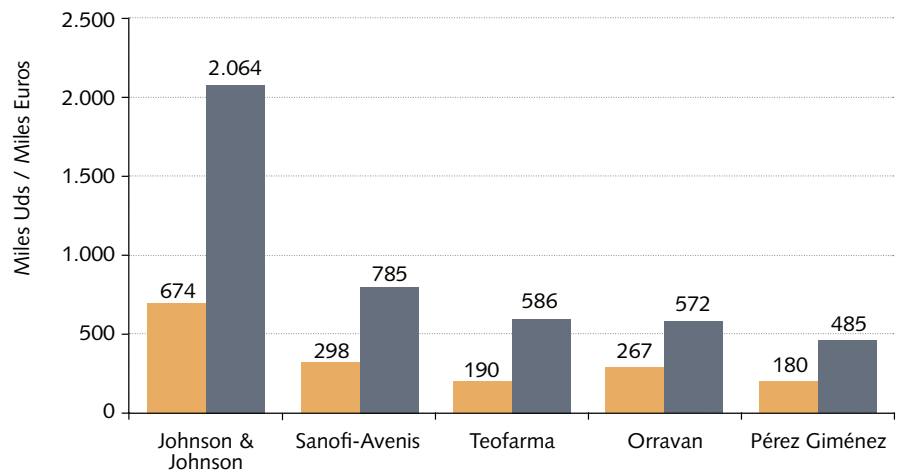
### Cuotas de mercado por laboratorios

Todos los laboratorios, a excepción de Pérez Giménez, compiten con un único producto en este sector. Por tanto, salvo en este caso, las cifras de laboratorios y marcas también coinciden.

El laboratorio mejor clasificado es Johnson & Johnson con su producto *Natusan*. Se vendieron 674.000 unidades de esta pomada, facturando 2,06 millones de euros (43,1%). El segundo puesto en ventas lo consiguió Sanofi-Aventis (*Anticongestiva Cusi*), con 298.000 unidades vendidas por valor de 785.000 euros (16,4%). A continuación figura Teofarma (*Proskin*) con 190.000 unidades y 586.000 euros (12,2%).

Orravan (con sus tres *Vaselines Orravan: estéril, boricada y mentolada*) sumó 267.000 unidades, alcanzando su facturación los 572.000 euros (11,9%).

En quinta posición se coloca Pérez Giménez (tres productos comercializados: *Pasta Lassar, Glicerina Cuve* y *Vaselina Pérez Giménez estéril*) cuyas ventas totales ascendieron a 180.000 unidades y 486.000 euros (2,4%), Rottapharm-Madaus (*Silidermil*) con 27.000 unidades y 67.000 euros (1,4%) y Reig Jofré (*Amniolina*) con algo más de 18.000 unidades y 58.000 euros (1,2%) (fig. 4).



**Fig. 4. Protectores y emolientes dermatológicos: cuotas de mercado por marcas (valores).** Fuente: CEAH.

## Minimizar las agresiones a la piel

Como ya hemos comentado, la piel nos protege de las agresiones externas y, por tanto, mantener la piel en buen estado supone un gran beneficio para nuestra salud. Unos buenos hábitos diarios de higiene y cuidado son imprescindibles para lograr este propósito. Una correcta limpieza es esencial para eliminar todas las impurezas que se hayan podido acumular, pero esta limpieza ha de hacerse siempre con productos que no sean agresivos. Geles, desodorantes, cremas y lociones corporales, productos fotopro-

ectores, etc. han de ser hipoalergénicos, a la vez que adecuados para nuestro tipo de piel.

El farmacéutico como consejero de salud podrá recomendar medidas de prevención, así como aquellos productos más adecuados para el mantenimiento de la piel en buen estado.

Como el número de potenciales agentes agresores es tan alto, no siempre, por mucho que el cliente se esfuerce, es fácil mantener la piel sana e intacta. Por eso son muy frecuentes las consultas en las farma-

cias sobre afecciones y molestias dermatológicas, por parte de clientes que confían en la experiencia del farmacéutico.

A veces el problema es fácil de resolver aportando unas pautas de cuidado e higiene y un producto dermofarmacéutico adecuado (una ligera irritación en el culito de un bebé o una alergia causada por la correa de un reloj), pero en otras ocasiones entraña alguna alteración dermatológica que por su potencial gravedad requiere la remisión al médico de atención primaria o al dermatólogo. □