

► Estudio del CRES de la Universidad Pompeu Fabra

El paso del 5% de medicamentos de prescripción a fármacos genéricos generaría un ahorro de 3.167 millones de euros

En el marco del 51º Encuentro Anual de la Industria Europea del Autocuidado se presentaron los resultados de un estudio llevado a cabo por el Centro de Investigación de Economía de la Salud (CRES) de la Universidad Pompeu Fabra, de Barcelona.

La principal conclusión es que el paso del 5% de medicamentos de prescripción utilizados para el tratamiento de dolencias menores al estatus de medicamentos sin receta generaría en España un ahorro total de 3.167 millones de euros a lo largo de 5 años.

Laura Pellisé, investigadora del CRES, explicó que las principales vías del ahorro conseguido con este cambio de estatus provendrían de una mayor optimización de recursos del Sistema Nacional de Salud al reducir las visitas al médico para dolencias menores y obtener un menor gasto farmacéutico público. Según la experta, a estos beneficios habría que sumar el impacto positivo sobre el absentismo laboral y el mejor uso del tiempo libre por parte de los ciudadanos. El estudio también señala que una parte del gasto actual en medicamentos financiados tendría que ser asumido por los pacientes, “pero –precisó Pellisé– se trata de los medicamentos más baratos, por lo que sólo supondría un aumento del gasto particular de 5 euros anuales per cápita”.

Durante el evento, el investigador griego Harris Mylonas presentó un estudio similar realizado por la Escuela Pública de Economía de la Salud de Grecia, que determinó el impacto del cambio de estatus de medicamentos con receta a medicamentos no sujetos a prescripción médica en 154 millones de euros anuales. Esta investigación se basa en el paso a OTC del 50% de los medicamentos de la lista negativa griega (fármacos no financiados) y del 5% de los medicamentos de la lista positiva (de prescripción y financiados por la sanidad pública helena).

Por su parte, el director de Gestión Farmacéutica y Farmacoeconomía del Departamento Catalán de Salud, Antoni



Gilbert, hizo hincapié en la necesidad de convencer a las autoridades sanitarias para invertir tiempo y esfuerzos en la promoción del autocuidado de la salud y puso como ejemplo de ese esfuerzo de promoción la iniciativa llevada a cabo en Cataluña, que ha sido la primera Comunidad Autónoma española en incorporar a su sistema de prescripción electrónica los medicamentos no sujetos a prescripción médica. “Entre febrero y abril se han hecho más de 100.000 prescripciones de medicamentos sin receta a través de la e-receta, es decir, más de 2.000 al día, para más de 86.000 pacientes”, explicó Gilbert.

Además, el modelo catalán de receta electrónica incluye un plan de medicación por escrito que proporciona al paciente información sobre pautas de administración de los medicamentos y evita el riesgo de interacciones entre fármacos. Antoni Gilbert también anunció que Cataluña está trabajando con el Ministerio de Sanidad para que el sistema de prescripción electrónica sea compatible con el del resto de las Comunidades Autónomas.

► Lanzada por Grünenthal Pharma

Dolor.com, primera web sobre este tema dirigida a pacientes y profesionales sanitarios

El dolor es la causa más frecuente de consulta médica y para facilitar su abordaje por parte de médicos, farmacéuticos y enfermeros y también de los pacientes, Grünenthal Pharma ha puesto en marcha *Dolor.com*, una plataforma activa sobre este tema dirigida tanto a pacientes como a profesionales sanitarios y que tiene la intención de convertirse en la página web de referencia en este ámbito. Por un lado, la web ofrece al profesional sanitario una serie de herramientas y servicios útiles para su práctica clínica diaria, que se actualizan periódicamente: videoteca, tablas y escalas, información para entregar al paciente, banco de imágenes, biblioweb, manuales, aspectos legales del día a día y analgésicos considerados dopaje, entre otros. También incluye una sección de noticias y una agenda de reuniones y congresos de interés. Y, por otro, incorpora un Área de Pacientes, con información general sobre el dolor, permitiendo consultar de forma cómoda e inmediata todo lo necesario para resolver las dudas más frecuentes, comprender mejor esta realidad, comunicarse con los profesionales sanitarios y mejorar la calidad de vida. Incluye también recomendaciones para la actividad diaria, pautas alimenticias, ejercicios contra el dolor, hábitos posturales, aspectos psicológicos, primeros auxilios y consejos útiles para ciudadanos y familiares.

Este portal aglutina los sitios web de Grünenthal y de las principales sociedades científicas españolas implicadas en el abordaje del dolor.

EPIDEMIOLOGÍA E IMPACTO EN LA SALUD Y CALIDAD DE VIDA DEL PACIENTE CON DOLOR CRÓNICO NO ONCOLÓGICO (DCNO)

El DCNO se considera un problema de salud pública a nivel mundial, y es la causa más frecuente de sufrimiento y de discapacidad, con un impacto muy negativo en la calidad de vida de las personas.

80% de las personas con dolor crónico no oncológico sufren un impacto negativo en su calidad de vida.

50 millones de personas sufren dolor crónico no oncológico en el mundo.

40% de las personas con dolor crónico no oncológico sufren un impacto negativo en su calidad de vida.

ESPAÑA

Aproximadamente el 17% de la población sufre dolor crónico no oncológico.

El dolor crónico no oncológico es una enfermedad crónica que afecta a un gran número de personas.

53% de las personas con dolor crónico no oncológico sufren un impacto negativo en su calidad de vida.

30% de las personas con dolor crónico no oncológico sufren un impacto negativo en su calidad de vida.

Dolor.com

► Iniciativa online

Colaboración de Esteve y ESADE para impulsar la gestión farmacéutica

Fruto de su esfuerzo por facilitar a los farmacéuticos servicios y formación personalizada para mejorar el funcionamiento de las oficinas de farmacia, Esteve ha iniciado una colaboración con Susana Valdés, directora del Executive Master en Marketing y Ventas de la escuela de negocios ESADE. Esta colaboración se materializa a través de la web de Esteve a farmacias mediante diversas píldoras formativas con una video entrevista y contenidos que irán desgranando cómo trabajar la gestión por categorías y el punto de venta para diferenciarse en el sector, impulsando la visibilidad y la rotación, todo ello con una visión muy cercana al negocio y mediante ejemplos prácticos.

El cliente es la pista

La experta de ESADE desgrana algunos de los consejos más eficaces para optimizar la gestión de la oficina de farmacia:

- “Cada cliente compra de manera diferente, quiere cosas distintas y pide servicios específicos. Y ello quiere decir disponer de variedad de productos de su interés y de personal especializado, ofrecer servicios relacionados y tener socios que desarrollen los productos que interesan a nuestros clientes. Un ejemplo son las familias con niños: quieren que el farmacéutico tenga conocimientos especializados en bebés y mamás, que disponga de servicios como una balanza para pesar bebés y poder encontrar todos los productos que puedan necesitar”, señala Susana Valdés.
- En base a la orientación de la farmacia y el conocimiento del cliente se seleccionan las categorías de productos. “Ante todo, debemos decidir cuáles queremos trabajar y cuáles no. El siguiente paso es organizar su distribución y colocación física en la farmacia. Por ejemplo, las categorías relacionadas con el cuidado de la piel hay que colocarlas todas juntas. O aquellas que tienen la misma estacionalidad, como cremas solares o repelentes de insectos, en un mismo espacio en la farmacia”. En este sentido, la experta recomienda tener también en cuenta las zonas de más visibilidad, que suelen ser a la altura de los ojos y de las manos.
- Las promociones motivan la entrada de gente en la oficina de farmacia y que, una vez dentro, los clientes compren más productos. “Pero también aquí es importante escoger aquellas promociones que encajen con nuestro perfil y nuestros objetivos, con qué queremos conseguir con las promociones, evitando el efecto bazar, que al final puede confundir o despistar a nuestros clientes”.

► “Movimiento Comunica-s”, de Teva

Coaching específico para mejorar la comunicación en la oficina de farmacia

Las habilidades de comunicación y el desarrollo de aspectos como la empatía o la atención son determinantes en el servicio que se presta desde la oficina de farmacia. Para potenciar estos aspectos, Teva pone en marcha el “*Movimiento Comunica-s*”, una iniciativa que se imparte a través de 5 sesiones formativas que se van impartir en varias ciudades españolas y cuyo principal objetivo es facilitar que cada farmacéutico sea capaz de identificar sus fortalezas y potenciarlas para convertirlas en un valor añadido y diferencial. Para ello, además de conferencias, el programa incluye sesiones de coaching y entrenamiento para ejercitar habilidades y mejorar la exposición y la oratoria de los farmacéuticos, las cuales serán impartidas por Nieves Jerez, psicóloga del Grupo Luria y profesora del Instituto de Empresa (IE), quien explica que “una parte imprescindible consistirá en trabajar la ansiedad y sus posibles síntomas como, por ejemplo, los bloqueos y su gestión”.

Así, por ejemplo, uno de los temas que más dificultades o barreras supone en la comunicación entre farmacéutico y paciente es la receta electrónica, mientras que entre el personal de farmacia los temas conflictivos clásicos suelen derivarse del reparto de tareas, turnos, vacaciones, etc.

Tal y como comenta Nieves Jerez, “la clave principal de la comunicación eficiente precisa autogestión: gestionar nuestras emociones, nuestro estado de ánimo, nuestra forma de ser y, principalmente, ser capaces de gestionar el conflicto. A su vez, el conflicto es parte clave en la interacción y supone el verdadero test de la comunicación, pero también es la oportunidad de generar credibilidad y confianza al paciente. En este sentido, la atención, la flexibilidad, la empatía y el ajuste a la persona que el farmacéutico tiene enfrente son claves para dar una atención excelente y, claramente, para diferenciarse”.

Por su parte, la farmacéutica Marian García, autora del libro “*El paciente impaciente y otras anécdotas de la Boticaria García*” y una de las especialistas que participa en esta iniciativa, comenta que “es fundamental que los farmacéuticos nos formemos en comunicación para añadir más valor a nuestra capacitación y experiencia. Para hacerse entender por el paciente es fundamental mostrarnos receptivos, atentos a sus necesidades y escuchar más”.



► Pfizer “enseña” a las asociaciones de pacientes a manejar las RRSS

Pfizer ha presentado su “Guía de Redes Sociales para Asociaciones de Pacientes”, un documento en el que se recogen una serie de consejos y directrices sobre las funcionalidades que las RRSS tienen para estos colectivos. Aunque la presencia de las asociaciones de pacientes en Twitter, Facebook y demás redes ha crecido un 33% desde 2012, todavía hay un 21% de ellas que no cuentan con perfil en estos canales, según datos del *II Sondeo Pfizer de Asociaciones de Pacientes 2.0*. La guía, que se puede descargar gratuitamente en la web de Pfizer, ofrece información práctica, además de detallar los fundamentos y particularidades de la Web 2.0, trazando un panorama general de la importancia de la presencia digital para estas asociaciones.



Destacan especialmente las “guías de uso” que, en forma de “paso a paso”, permiten al usuario consultar la información de forma rápida. Así, por ejemplo, para iniciarlos en las particularidades de estas herramientas, se incluyen gráficos que explican cómo crear una cuenta en Twitter o en Facebook, con capturas de pantalla que ilustran cada una de las etapas del registro. Además, y para aprender a gestionar estas plataformas, en el manual se detallan las diferentes formas de uso que pueden darse a las redes sociales: información para personas afectadas y familiares, servicios de consultas, notoriedad de la asociación, etc. También se incluyen consejos sobre qué hacer y qué no hacer en las RRSS y un glosario con algunos de los conceptos clave del mundo 2.0.



► Sanofi patrocina la primera guía metodológica para estimar los costes asociados a la diabetes

La necesidad de homogeneizar las metodologías existentes para facilitar así el proceso de toma de decisiones en una patología de tanto impacto social por su alta prevalencia y comorbilidades asociadas como es la diabetes ha llevado a doce expertos de primer nivel a participar en la primera guía sobre cómo realizar un estudio de costes en el ámbito de esta enfermedad. La guía, que se presentó en el último congreso de la Sociedad Española de Endocrinología y Nutrición (SEEN), ha sido desarrollada por Weber Economía y Salud con el patrocinio de Sanofi, y está dirigida a todos aquellos profesionales que tengan previsto realizar un estudio de costes sobre esta enfermedad y a todos aquellos responsables en la toma de decisiones. La guía pretende ofrecer herramientas de utilidad a la hora de priorizar recursos, a través de buenas prácticas y orientaciones metodológicas; complementa la parte estrictamente clínica y nace con la intención de ser un documento abierto que se actualice de forma periódica.

La Fundación AstraZeneca y Fundación Balía renuevan su campaña dirigida a menores en riesgo de exclusión social

Con el objetivo de continuar con el proyecto “Menores, prevención y salud”, la Fundación AstraZeneca ha renovado su acuerdo con la Fundación Balía. Esta iniciativa se centra en el fomento de hábitos de vida saludables que mejoren la vida de menores en riesgo de exclusión social en España a través de 4 líneas prioritarias de acción: hábitos de vida, educación afectiva y sexual, prevención de drogodependencia y familia. Desde su puesta en marcha, hace 3 años, la campaña ha realizado más de 300 talleres formativos y actividades gracias a los cuales se han atendido a un total de 3.343 menores de edad y a 400 familias con problemas socioeconómicos. La actualización del acuerdo entre ambas instituciones representa un importante impulso para este proyecto, al dotarlo de nuevos recursos para optimizar y multiplicar la ayuda prestada a estas familias.

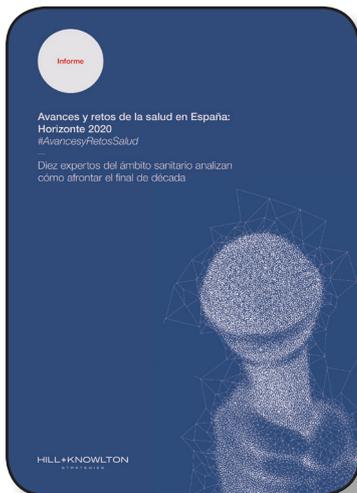
► Informe elaborado por 10 expertos del sector

Innovación e implicación de la población en el autocuidado, principales retos en salud para 2020

Los logros obtenidos en el ámbito de la salud y las perspectivas de futuro de cara al final de esta década han sido recogidos en el informe “Avances y retos de la salud en España: Horizonte 2020”, elaborado a instancias de la consultora Hill + Knowlton y que recoge, por primera vez, la visión de un total de 10 expertos clave involucrados en el día a día de la agenda sanitaria nacional e internacional. Para Eloísa Alonso, presidenta y CEO de Hill + Knowlton, “el extraordinario talento de los profesionales de la salud ha permitido que, en condiciones tan adversas como las vividas en los últimos años, hayan podido mantener un nivel asistencial excelente sin dejar de lado la investigación y las mejoras en muchos ámbitos”. Entre estos avances destacan los sistemas robotizados que van a sustituir de forma progresiva algunas funciones de los seres humanos, saber qué enfermedades vamos a padecer en los próximos 10 años, una vacuna para el Alzheimer, la inclusión de la m-health en el Marco de Interoperabilidad Europeo o la creación de centros de referencia para el tratamiento de enfermedades raras.

En el informe se analiza también cómo el actual panorama social y económico ha revolucionado la totalidad del sector, desde los laboratorios farmacéuticos, que han visto reducir sus ingresos, hasta la manera de actuar de pacientes y familiares. “Los pacientes cada vez van a jugar un papel más activo, ya que son la

parte más importante del sistema sanitario, que debe promover que las personas se cuiden para tener una mejor salud durante más tiempo. Sin embargo, el emponderamiento del paciente dependerá de que podamos proporcionales una información veraz y suficiente para la toma de decisiones”, señaló Julio Mayol, director de la Unidad de Innovación del Instituto de Investigación Sanitaria San Carlos (IdSSC), durante la presentación del informe.



Diez tareas pendientes para afrontar el fin de década

1. La profesionalización de la gestión sanitaria.
2. Apostar por la multidisciplinariedad de los equipos de trabajo.
3. Aumentar la inversión en I+D
4. Impulsar la incorporación de las nuevas tecnologías
5. Trabajar para un crecimiento sostenible del sector
6. Motivar la implicación de la sociedad
7. Incidir en la prevención
8. Pasar de un modelo basado en la actividad a otro basado en ofrecer valor al paciente
9. Mejorar la calidad de vida de las personas que envejecen
10. Velar por un acceso equitativo a las novedades terapéuticas.

Otro de los aspectos que se abordan en el documento es la eficacia de la prevención como estrategia de ahorro económico y de recursos. En este sentido, Jaume Prey, director general de la Asociación para el Autocuidado de la Salud (Anefp), señaló que los productos de autocuidado tienen mucho que decir en este campo. “Un país con un sector de autocuidado fuerte seguro que va a tener un sistema sanitario también fuerte, ya que, al utilizar estos productos, vamos a tardar más en ser pacientes, contribuyendo a que se puedan dedicar más recursos al cuidado de las personas que realmente los necesitan y que están enfermas”.

Los expertos también señalaron el importante papel que juega la industria farmacéutica en el objetivo de conseguir un sistema de salud sostenible, con una factura médica controlada y en el que los pacientes tengan un acceso equitativo a las innovaciones terapéuticas. En opinión de los autores del informe, la industria farmacéutica innovadora es el paradigma de un nuevo modelo económico en el que debe basarse España para recuperar un papel preponderante en nuestro entorno.

► Stallergenes lanza Expressions, web informativa en español sobre la ITA

Expressions (www.expressionait.com/sp/) es la primera web en español sobre inmunoterapia con alérgenos (ITA) dirigida a profesionales sanitarios que incluye, aparte de las últimas novedades y avances sobre el tema, artículos científicos, entrevistas, noticias, un servicio de avisos y una newsletter para los usuarios que lo deseen. Este portal es la prolongación de una revista impresa que fue editada durante 20 años y distribuida en 50 países. Tal y como explica Óscar Barceló, marketing manager de Stallergenes Ibérica, “los contenidos de Expressions son

muy completos y abarcan desde información relacionada con el paciente tratado con ITA hasta cuáles son los mecanismos de acción de la vía sublingual, pasando por revisiones y estudios de la eficacia de este tratamiento, tanto en niños como en adultos. Al ser online, permite fácilmente la búsqueda y el filtrado de la información por temática, categoría y artículos recientes. Mensualmente, se incorporarán nuevos artículos redactados por líderes de opinión que abarcan aspectos prácticos y útiles sobre la inmunoterapia con alérgenos”.

► Prevé incorporar pronto más patologías

Roche presenta una web para pacientes de cáncer, AR y hepatitis y sus familiares

Con el objetivo de facilitar una mejor comprensión tanto de la enfermedad como del entorno sanitario, Roche Farma ha puesto en marcha un nuevo portal, www.rochepacientes.es dirigido a los afectados por patologías pertenecientes a las áreas terapéuticas en las que la compañía aporta innovación y también a sus familiares. “Informarse es la mejor manera de participar en el proceso de recuperación de nuestra salud, de la de un familiar o un amigo, por lo que mediante la creación de esta nueva plataforma pretendemos contribuir y ayudar a los pacientes en su búsqueda de información rigurosa y contrastada”, explica

Consuelo Martín de Dios, head of patients access en Roche Farma. La web contará inicialmente con tres grandes áreas: cáncer (ovario, colon, mama, linfoma, piel y pulmón), artritis reumatoide y hepatitis, a las que está previsto que se vayan incorporando otras como fibrosis pulmonar idiopática, leucemia linfática crónica o carcinoma basocelular. Además de información dirigida a los pacientes, la plataforma incluirá documentos resumen de jornadas o foros de debate, materiales divulgativos con contenidos de interés para pacientes y asociaciones, videos y campañas de concienciación, entre otros.

► Reunión organizada por Boehringer Ingelheim

EPOC: menos costes y mejor atención gracias a la telemedicina

Las aplicaciones de la telemedicina en el abordaje de los enfermos de EPOC fue uno de los temas que se trataron en la reunión ON AIR organizada por Boehringer Ingelheim. Durante este evento, el doctor Jaime Corral, neumólogo del Hospital San Pedro de Alcántara, comentó que la telemedicina aporta grandes beneficios a tres niveles: en primer lugar, a los pacientes, ya que acerca los medios diagnósticos y terapéuticos, así como la asistencia de especialistas hospitalarios en el entorno donde se encuentren las personas enfermas sin necesidad de desplazarse. En segundo lugar, al sistema sanitario, dado que reorganiza recursos de una manera mucho más eficiente con unos costes más efectivos a largo plazo. Y, por último, al profesional sanitario en su práctica diaria, pues gracias a ella se facilita la coordinación entre diferentes niveles asistenciales y favorece la comunicación entre los profesionales, posibilitando así la formación médica continuada entre los médicos y otro personal sanitario relacionado”.

En el caso concreto del abordaje de la EPOC, los expertos participantes en esta reunión destacaron las dos aplicaciones básicas que tiene la telemedicina: por un lado, facilita el control telemático de la oxigenoterapia domiciliar y/o ventiloterapia en la enfermedad estable y, en segundo lugar, disminuye la estancia hospitalaria (en los pacientes reagudizados), ya que permite el alta temprana con control mediante telemonitorización domiciliar de la función respiratoria.

► Programa a través de su web

Ratiopharm acerca a los farmacéuticos españoles las experiencias de sus colegas europeos

En un contexto de transformación y consolidación del modelo asistencial, ratiopharm ha puesto en marcha el proyecto “*Modelos de farmacia en la Unión Europea*”, a través del cual permite dar a conocer algunos de los puntos clave de los sistemas farmacéuticos en países de referencia para España como Portugal, Reino Unido, Alemania o Francia, y que se completa con una serie de entrevistas en las que farmacéuticos españoles por Europa cuentan su experiencia en primera persona. “Este innovador proyecto es una muestra más del compromiso de ratiopharm por la formación del farmacéutico, que encontrará en esta iniciativa de manera resumida y concisa lo que están haciendo otros farmacéuticos de la Unión Europea y lo que está ocurriendo en estos países tanto a nivel político, económico, normativo y profesional. Todo ello les puede aportar ideas para el desarrollo de sus farmacias”, señala Javier García, director de marketing de ratiopharm.

Uno de los primeros países analizados en este programa ha sido Alemania, cuyo sistema sanitario funciona con aseguradoras estatales y privadas frente al español, que se enfrenta a cotizaciones sociales obligatorias. Con 3.900 habitantes por farmacia frente a los 2.186 de España, Alemania tiene una facturación media por farmacia de unos 2 millones de euros al año gracias en parte al funcionamiento de su modelo de farmacia asistencial.

El programa, al que se puede acceder a través de la web www.ratiopharm.es, ofrece también datos sobre el mercado de genéricos el cual, mientras en Alemania alcanza el 70% dentro del consumo total, en España esta cifra se sitúa en torno al 45%.