



**El gasto farmacéutico
en farmacia sube más
de 7% respecto a
febrero de 2015**

El gasto farmacéutico en farmacia sube más de 7% respecto a febrero de 2015



El gasto farmacéutico a través de receta fue de 798,73 millones de euros este mes de febrero, lo que supone que se ha aumentado un 7,21 por ciento en relación al mismo mes del año anterior. En la comparativa interanual se mantiene con un incremento del 2,23 por ciento. Así lo reflejan los datos sobre facturación a través de receta oficial remitidos por las Comunidades Autónomas a la Dirección General de Cartera Básica de Servicios del Sistema Nacional de Salud (SNS) y Farmacia del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, con cargo a los fondos públicos de las comunidades autónomas y del Ingsa.

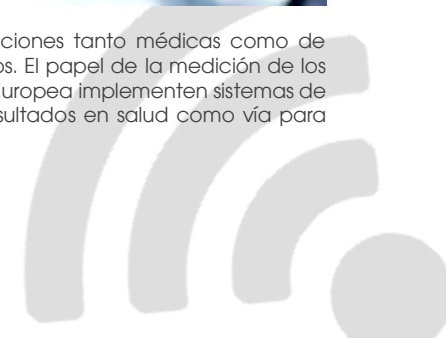
[Enlace a web](#)

Industria y profesionales solicitan que los sistemas sanitarios midan resultados en salud



La patronal de la industria farmacéutica innovadora europea, Efpia, junto con otras 11 asociaciones tanto médicas como de pacientes europeas han publicado el manifiesto 'Mejorar el valor de los sistemas de salud europeos. El papel de la medición de los resultados', en el que analizan la necesidad de que los sistemas sanitarios de los países de la Unión Europea implementen sistemas de evaluación de la actividad de sus sistemas sanitarios, poniendo el foco en la medición de los resultados en salud como vía para identificar áreas de mejora.

[Enlace a web](#)



Intervenidos más de 3.800 medicamentos en un centro no autorizado de Santa Coloma



La Guardia Civil ha intervenido más de **3.800 unidades de medicamentos de origen indio y ruso** de un **centro médico no autorizado de Santa Coloma de Gramenet**. El local se encontraba en el interior de una tienda de alimentación y los medicamentos estaban expuestos para ser vendidos al público.

La mujer de nacionalidad rusa que regentaba el centro está siendo investigada como **presunta autora de delitos contra la salud pública e intrusismo profesional**. Según la benemérita, la mujer ejercía y se anunciaba como especialista en fisioterapia, ginecología, urología, alergología o realización de diagnósicos.

La inspección de la Guardia Civil, en la que también participó la Policía Local y el Departamento de Salud, permitió intervenir 971 pastillas de origen ruso, 8 botes de jarabe ruso, 2.000 pastillas de origen indio o 354 cápsulas de origen indio, entre otros. La composición de los medicamentos se desconoce.

[Enlace a Web](#)

Market Access, clave estratégica para crecimiento sector farmacéutico



El sector farmacéutico no puede funcionar con los esquemas comerciales tradicionales. En su lugar, necesita un equipo especializado capaz de posicionar sus productos en un mercado en el que participan cada vez más interlocutores: el departamento de Market Access. Talengo, firma global de consultoría de liderazgo y búsqueda de directivos, ha reunido a las principales empresas del sector farmacéutico en un desayuno de trabajo para hablar sobre la relevancia de éste área en la estrategia de las compañías y la forma en que debe trabajar y organizarse.

[Enlace a Web](#)



Las 5 noticias +vistas

1. "El cáncer no debe ser una llamada a rendirse, sino una llamada a formarse y a alzar nuestra voz"
2. Mylan comprará farmacéutica Meda en 9,900 mdd
3. Intervenidos más de 3.800 medicamentos en un centro no autorizado de Santa Coloma
4. Una clínica sin medicamentos
5. El CEO de 30 años que revolucionó la industria farmacéutica

PUBLICIDAD

DE LUCAS

ABOGADOS

C/ Serrano 58, 1ºA 28001 Madrid

Telf. 915 78 33 58

Fax. 914 49 50 91

el nombre del día



Manuel Vilches

La Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información, Telecomunicaciones y Contenidos Digitales (Ametic) celebra estos días su II Encuentro de Economía Digital, donde la sanidad también tiene su hueco. En concreto, este miércoles tiene lugar la mesa redonda 'La Transformación digital del Sector Salud' y contará con la participación con una de las cabezas más visibles del Instituto para el Desarrollo y la Integración de la Sanidad, Manuel Vilches. A él le acompañarán Carlos Royo, director de Desarrollo de Negocio de Salud de GMV, Miguel Ángel Bustos, director general del sector público de Enterprise Services de Hewlett Packard Enterprise, y Fernando Mugarza, presidente SC&R, que además ejercerá de moderador.

acobur



Nomeado INFARMED manda retirar do mercado um medicamento usado nas rino-faringites

[Enlace a Web](#)



Para saber más...



¿QUÉ ES LA SARNA HUMANA?

La sarna se transmite a través del contacto físico cercano. A cualquiera le puede dar la sarna. Tener sarna no quiere decir que la persona es "sucio" o no se lava bien.

El tipo de sarna que infesta a los humanos es específico y no es el mismo que el de los animales.

Raramente se encuentra sarna en el cuello o en la cara

Se ha estimado en

300 millones



de personas la incidencia anual de sarna en todo el mundo, según datos de la OMS.

EL PARÁSITO

Síntoma

Una madriguera de ácaros, a menudo en forma de zigzag o patrón de "S".

Picazón persistente que generalmente empeora por la noche.

La picazón provoca llagas.

Lesiones, como los nódulos marrones, erupciones o irritaciones.



Epidermis

Huevos

Folículo

Los bichitos son microscópicos.

PREVENCIÓN



El médico le asignará el tratamiento adecuado.



La ropa, las sábanas y las toallas se deben lavar después que haya pasado el tratamiento, porque los bichitos pueden vivir en ellas.



Absténgase de tener contacto íntimo o sexual hasta que haya logrado la cura.

Gráfico: Katherine Ballesteros / END

PUBLICIDAD

NEXUS

Executive Search



JOSÉ LUIS MARTÍN GUINEA



Director general
de HC Clover

Pregunta. El pasado enero HC Clover recibió el sello Pyme Innovadora del Ministerio de Economía y Competitividad. ¿Qué representa para la empresa?

Respuesta. Identifica que HC Clover tiene una trayectoria en desarrollo e innovación. Somos fabricantes, realizamos desarrollos para terceras compañías y desde el origen de la compañía queríamos tener una base firme para desarrollos propios, que pudiéramos licenciar o ceder a terceras empresas. Conectamos con el Centro de Desarrollo de Tecnología Industrial (CDTI) y tenemos cuatro proyectos que están funcionando con ellos y en nuestra filosofía está que todos los años podamos introducir un producto nuevo. Además, el sello ofrece garantía a nuestros clientes y pone en valor un trabajo que a veces solo ve la empresa receptora.

P. ¿Cuáles han sido los resultados financieros de la compañía?

R. Excepto el primer año, en todos hemos tenido resultados positivos. Como política corporativa los beneficios se reinvierten y hemos pasado en ocho años de ventas cero a una previsión de 23 millones de euros este 2016, cuando en 2015 vendimos 19 millones de euros. Deberíamos tener un Ebitda del 18 por ciento o 19 por ciento en 2016.

P. ¿Cuál es la estrategia corporativa?

R. En España juegan todas las empresas del mundo. Si nosotros estamos dentro de un mercado tan competitivo, no hay razón para quedarnos sólo en España. Desde el punto de vista estratégico, abrirse al mercado internacional da muchísima experiencia y valores. Somos una empresa joven con una media de edad de 32 años y con la visión de comernos el mundo. Ahora estamos empezando en el Líbano, tenemos pedidos de Ucrania, Serbia, Croacia... Salir fuera es obligatorio.

P. ¿Cuáles son las áreas geográficas donde van a poner el foco?

R. Vamos poco a poco. Cada año empezamos nuevos proyectos. Curiosamente empezamos en Portugal, no en España. Hicimos una comprobación de que nuestras ideas eran viables. En Chile ya tenemos una buena implantación. Estamos en Brasil, pese a que tenga un problema evidente de precio, Perú, Colombia, México, Centroamérica, que son mercados consolidados para HC Clover. Miramos hacia Europa del Este y vendemos en Italia, Francia, Finlandia. Incluso, tenemos un cliente en Vietnam con el que estamos muy contentos.

P. ¿Cuáles son los retos en el segmento de la cápsula blanda y la preparación galénica?

R. En estos momentos hay un problema en la industria farmacéutica de que no existen activos novedosos. Hay muchas empresas que abogan por recuperar activos antiguos, modificar la forma farmacéutica y sacar un producto, que desde el punto de vista de la biodisponibilidad y el marketing sea una nueva imagen y pueda comercializarse. Ahí estamos nosotros. En desarrollo, estamos tomando activos antiguos o que están saliendo de patente y desarrollamos en cápsulas de gelatina blanda, que da una respuesta francamente buena a activos que tienen baja solubilidad o baja permeabilidad. Estamos consiguiendo ofrecer una cápsula donde los activos están solubilizados, analgésicos, antigripales y antiinflamatorios.

P. ¿Cuáles son las ventajas de la cápsula de gelatina blanda?

R. Funciona muy bien en muchos mercados y es una forma novedosa de presentar el producto al paciente. En seguridad tiene una gran ventaja, si es manipulada se nota. No tiene olor, ni sabor y es fácil de digerir.

[Enlace a web](#)

La Contraportada

Profesionalización: menos querer, menos soñar y más hacer que suceda



No siempre los grandes filósofos, los grandes escritores, políticos o pensadores hacen frases estupendas que nos valen para iniciar e ilustrar un artículo. En esta ocasión me quedo con esta frase de Michael Jordan, uno de los más grandes jugadores de baloncesto de la historia: *"algunas personas quieren que algo ocurra, otras sueñan con que pasará, otras hacen que suceda"*. El cambio, la profesionalización en todos los ámbitos de la Sanidad, la innovación, no debe quedar en querer o soñar, se debe hacer que suceda. **Llevamos años dando vueltas al tema, escribiendo mucho, proponiendo, experimentando, fracasando, y la realidad es que todo está por hacer.** Por ello **es hora de hacer que suceda.**

[Enlace a web](#)

+Noticias del Sector Sanitario

- Un equipo del Macarena avanza en la inmunoterapia del cáncer
- El Barça ficha a una ejecutiva de Sanofi como compliance officer
- Los pediatras critican el apoyo del gobierno de Colau a los antivacunas

CONTRATACIÓN PÚBLICA SANITARIA

“Somos la única empresa consultora del sector sanitario en España que asesora desde que se publica una licitación hasta que finaliza”

