

**+CORREOFARMACEUTICO.COM**



@CFarmaceutico

**DESABASTECIMIENTOS**

## Extremadura: Cismed ayudará a 'ajustar' la prescripción

Los colegios de farmacéuticos y de médicos de Extremadura han acordado compartir y usar la información del listado de medicamentos con posibles problemas de suministro, que semanalmente se envía al Consejo General de COF y que da forma al Centro de Información sobre Suministros de Medicamentos (Cismed).

Con esta información de referencia, el objetivo es que los médicos puedan adaptar sus prescripciones a la realidad de los productos que están en las estanterías de las oficinas de farmacias y evitar así las incómodas reclamaciones a pie de mostrador y de consulta.



Este acuerdo, "pionero en España", según indica a CF el presidente del COF de Badajoz, Cecilio Venegas, cobra especial sentido en estos momentos cuando se registran faltas de los medicamentos más vendidos y consumidos en España, como son

*Adiro* y *Nolotil*, así como otras presentaciones de gran demanda como el jarabe infantil *Dalsy* o el ansiolítico *Trankimazin*.

**EN BUSCA DE ALTERNATIVAS**

"Es frecuente oír a pacientes pedirnos que tengamos más surtido de productos, dudando de las explicaciones que damos; algo que

también le ocurre al médico cuando el paciente le cuenta que no le han dado el medicamento en su farmacia", explica Venegas. De este modo, añade, "con la información tan valiosa que arroja Cismed, en lugar de recetar *Adiro* podrá buscar una alternativa hasta que se restablezca el suministro".

**INVESTIGACIÓN DEL CNIO**

## Descubren indicadores de pronóstico para el cáncer de mama más agresivo

El cáncer de mama menos común, pero también más agresivo y más difícil de tratar, es el llamado triple negativo. En este cáncer no ha sido posible identificar marcadores que permitan clasificar a las pacientes según su pronóstico, o su probabilidad de responder a un tratamiento u otro. Investigadores del Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas (CNIO) publican ahora en *Nature Communications* una clasificación exitosa de pacientes con cáncer de mama triple negativo, que por primera vez discrimina a las que se curan de las que podrían recaer. También identifica nuevas dianas farmacológicas, y apunta a que en pacientes con estas dianas podrían ser efectivos tratamientos combinados con fármacos ya existentes.

En concreto, se han identificado seis proteínas quinasas cuyo estado funcional predice la evolución del cáncer de mama triple



Tejido mamario de una paciente con recaída y que presenta los marcadores de fosforilación activos (izquierda), frente al tejido procedente de una paciente sin recaída y que no presenta estos marcadores activos (derecha).

negativo. Además, los investigadores han hallado la manera de que el estudio de estas proteínas pueda hacerse en los hospitales, de forma que en el futuro sea una prueba clínica tan habitual como lo es hoy el análisis del perfil genético de cualquier tumor.

"Hasta ahora no ha sido posible establecer una relación entre la presencia de determinadas mutaciones en cáncer de mama triple negativo y un pronóstico, o la respuesta a fármacos", explica el oncólogo Miguel Ángel Quintela, director de la Unidad de Investigación Clínica de Cáncer de Mama del CNIO y autor principal del trabajo que ahora se publi-

ca. "Nosotros demostramos por primera vez que la proteómica puede ser usada para predecir la evolución del cáncer de mama triple negativo, y para seleccionar combinaciones de parejas de fármacos candidatos a ensayos clínicos", señala.

**CARDIOLOGÍA**

## Confirman que la dieta saludable reduce mortalidad y enfermedad CV

Los últimos resultados del estudio *Pure*, presentados en el congreso de la Sociedad Europea de Cardiología (ESC), en Múnich, confirman que una dieta saludable reduce la mortali-

dad y la enfermedad cardiovascular.

Los investigadores, dirigidos por Andrew Mente, de la Universidad de Hamilton, en Canadá, analizaron cuatro grandes estudios con diseños diversos, con datos de 218.005 personas de 52 países. Así, se recomienda una dieta con ingesta elevada de frutas, verduras, frutos secos, legumbres, pescados, lácteos y carne roja no procesada.

La metodología del trabajo se ha basado en el análisis de las cohortes prospectivas *Pure* y *Ontarget* (mediante modelo de Cox) y los estudios de casos-control *Interheart* e *Interstroke* (mediante regresión logística). Los datos se ajustaron por edad y sexo, educación, ratio cintura-cadera, fumadores o no fumadores, actividad física y diabetes, uso de estatinas o fármacos para reducir la presión arterial.

Además, se establecieron cinco grupos de alimentos asociados con un bajo riesgo de mortalidad que recibían una puntuación en función de los quintiles de ingesta, siendo 1 la más baja y 5 la más alta.

**TODODERMO.COM**



#TodoDermo



Tododermo CF

**ESTRATEGIA**

## El 'marketing de los sentidos' es clave en el interior de las farmacias

El escaparate de farmacia debe atraer al comprador con una imagen atractiva y, en el interior, "esa imagen debe continuar para no decepcionar", afirma Eva Ruiz, responsable del Departamento de Consultoría de Asefarma.

"Las ventas son más sensibles a la calidad del espacio que a su cantidad", asegura Salvador Ferrando, especialista en marketing farmacéutico y responsable de Admyra. Así, factores como el orden de los lineales o la limpieza se mezclan con otros "menos obvios" como el olor, la música y la climatización, destaca.

El *marketing de los sentidos* "ayudará a diferenciar el establecimiento sobre los demás", asegura Ruiz. Sobre el olor, Ferrando matiza su importancia

porque "evocando a una experiencia de compra agradable, pueden aumentar las ventas de una campaña". A modo de ejemplo, "con un aroma marino y una buena exposición y señalización de la campaña de verano, pueden verse incrementadas las ventas en



fotoprotectores".

Delimitar diferentes áreas de la farmacia por categorías con una rotulación propia "favorecerá la venta por impulso", declara Ruiz. Uno de los errores más frecuentes, cuenta, es "entender el marketing como sinónimo de promoción y descuento". Así, muchas farmacias "se llenan de ofertas con señalización no corporativa que no transmite la visión deseada de nuestra farmacia".

**TENDENCIAS**

## Consejos para el maquillaje perfecto

Para conocer los pasos que hay que seguir para lograr un maquillaje perfecto y qué trucos se pueden poner en práctica para mejorar el resultado, TodoDermo ha hablado con María Soláns, maquilladora profesional y directora de la agencia Mery Makeup.

Según explica, escoger correctamente el tono del maquillaje es una de las claves. Para ello, es importante probar el tono en el mentón, en la zona de unión entre el cuello y el rostro "para evitar ese corte tan odiado". Según explica, sabremos que es el adecuado "cuando se funda completamente con nuestra piel".

Además del tono,



también es importante elegir la base de maquillaje más adecuada en función del tipo de piel. Así, según informa Soláns, "las pieles secas necesitan bases hidratantes, de cobertura media o baja y texturas muy fluidas". En el caso de pieles más grasas aconseja bases matificantes que son, por lo general, "más densas y cubrientes".

Soláns recomienda seguir las tendencias "para lograr un look actual y divertido". Según cuenta, "el color pantone de este año es el tono *ultraviolet*".