



Neurology perspectives



19498 - DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO DE LA MIGRAÑA EN ESPAÑA: ESTUDIO DE VIDA REAL (2015-2022) EN UNA BASE DE DATOS DE 1.200.000 PACIENTES

Pascual Gómez, J.¹; Fontes Carmo, M.²; Muñiz Molina, A.²; Amada Peláez, B.³; Moya de Alarcón, C.³; Pozo Rosich, P.⁴

¹Servicio de Neurología. Universidad de Cantabria; IDIVAL; ²IQVIA; ³Pfizer; ⁴Unidad de Cefalea. Universitat Autònoma de Barcelona.

Resumen

Objetivos: Analizar la realidad de la atención de la migraña en España en una amplia muestra de la población.

Material y métodos: Estudio retrospectivo, realizado a partir de una base de datos de 1,2 millones de historiales médicos electrónicos (3% de la población española). Se incluyeron pacientes con diagnóstico de migraña realizado de 01/2015-04/2022 y se recogieron sus características demográficas, tratamientos y especialidad de los médicos prescriptores.

Resultados: Solo el 5,5% de la población estudiada tenía un diagnóstico de migraña y solo la mitad de ella había recibido tratamiento en los últimos 24 meses (69,5% solo tratamiento agudo, 24,2% agudo y preventivo, y 6,3% solo preventivo). Los tratamientos más prescritos fueron AINE (56,3%), triptanes (44,1%), analgésicos (28,9%) y antidepresivos (17,9%) y los anticuerpos monoclonales anti-CGRP los menos prescritos (1,7%). El 20,7% de los pacientes a los que inicialmente se les prescribió únicamente tratamiento agudo, recibió posteriormente tratamiento preventivo con un tiempo medio de 29,4 meses en producirse. El médico de atención primaria inició el tratamiento preventivo en un 64,2% de los pacientes. El 28,8% de los pacientes que habían recibido > 5 tratamientos preventivos no fueron tratados por un neurólogo.

Conclusión: La migraña continúa estando infradiagnosticada, infratratada y pobremente controlada en España. Estos resultados indican que su manejo requiere planes de atención médica que eviten el retraso diagnóstico, el acceso a tratamientos adecuados y permitan un enfoque coordinado entre los profesionales de la salud.