

## Antipruriginosos

Se conoce como prurito una sensación desagradable que induce a rascarse. Es un problema frecuente que genera un gran número de consultas en nuestras oficinas de farmacia. En este artículo se analiza la situación actual del mercado de los antipruriginosos.

**MARIA-JOSEP DIVINS**

Farmacéutica

La intensidad del prurito puede ser muy variable, desde una sensación leve y fácilmente soportable, hasta una tan intensa que altere profundamente el equilibrio físico y psicológico del enfermo.

Como el picor puede ser un síntoma relacionado con un gran número de problemas de salud, es fundamental conocer la causa que lo produce, para así tratar de eliminarlo de raíz.

### Mercado de los antipruriginosos

Las ventas anuales totales de antipruriginosos (durante el período de 12 meses acumulado hasta enero de 2007 inclusive) fueron de 2.487.000 unidades, por un importe aproximado de 8,46 millones de euros. (Los datos manejados en este artículo hacen referencia, únicamente, a las ventas intermediadas por la distribución farmacéutica mayorista).

Son 20 los productos que pueden encontrarse en las farmacias, comercializados por 15 laboratorios distintos.

### Cuotas de mercado por laboratorios

El laboratorio que registró mayores ventas fue Lesvi. Concretamente fueron 546.000 unidades vendidas y 1,92 millones de euros (22,6%) facturados. En segundo lugar

## Causas del prurito y su tratamiento

El rascado persistente provoca enrojecimiento e incluso la aparición de lesiones cutáneas. De hecho, rascarse puede irritar tanto la piel que se genere más picor, lo que a su vez puede crear un círculo vicioso. Si el cuadro se va agravando, puede llegar a cronificarse.

Como ya se ha comentado, el prurito puede tener infinidad de causas. Puede ser primario (sin alteraciones cutáneas previas) o secundario (a una dermatosis bien caracterizada). Asimismo, el prurito puede presentarse de forma más o menos generalizada y afectar a zonas extensas de la superficie de la piel o a zonas pequeñas y bien delimitadas.

Entre las afecciones cutáneas más frecuentes que pueden producir prurito se encuentran las picaduras de insectos, la urticaria, los eccemas, diversas dermatitis, así como ciertas infestaciones por parásitos (como la sarna y la pediculosis), entre otras.

El prurito senil es uno de los más generalizados y rebeldes. Influyen en él múltiples factores, como la sequedad de la piel, alteraciones en-

docrinas, vasoconstricción periférica, problemas vasculares, etc.

A menudo, el contacto de la piel con ciertos tejidos o con sustancias potencialmente irritantes, como cosméticos, disolventes, etc. puede causar prurito intenso generalizado. Incluso puede producirlo simplemente una piel demasiado seca.

Entre las enfermedades sistémicas que causan picor destacan ciertas hepatopatías, los linfomas y las leucemias. A veces, las personas con alteraciones del tiroides, diabetes o ciertos carcinomas también pueden presentarlo.

Debemos tener también muy en cuenta que algunos medicamentos pueden producir prurito, como los barbitúricos, los estrógenos, la testosterona, los antimaláricos y las vitaminas del complejo B, además de aquellos a los que un determinado individuo sea alérgico.

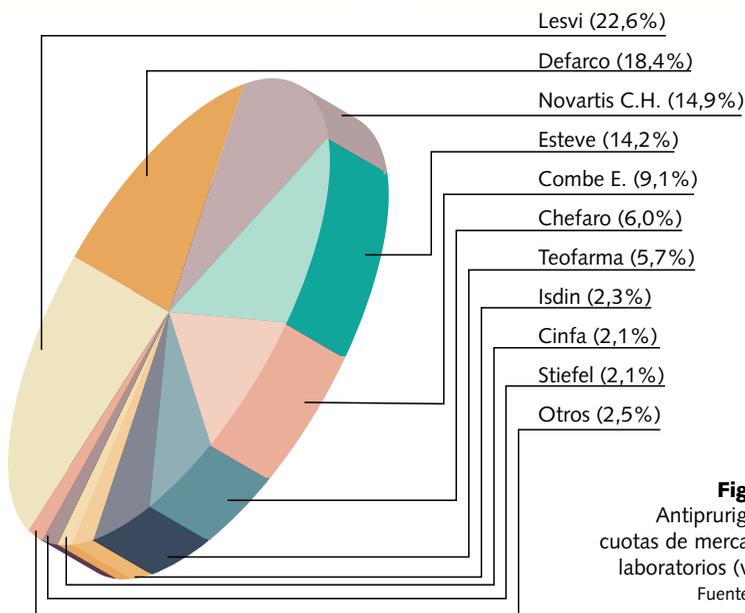
A esta amplia relación de potenciales factores desencadenantes, hemos de añadir otros de origen psíquico, como pueden ser la ansiedad y la tensión emocional intensa.

se situó Defarco, con 408.000 unidades y 1,56 millones de euros (18,4%).

La tercera posición la consiguió Novartis Consumer Health, en este caso con 338.000 unidades y 1,26 millones de euros (14,9%). Esteve, en cuarto lugar, vendió 323.000 unidades y facturó 1,20 millones de euros (14,2%).

A continuación encontramos a Combe Europa, con 267.000 unidades y 772.000 euros (9,1%), seguido de Chefaro, con 151.000 unidades y 511.000 euros (6,0%).

El séptimo lugar fue para Teofarma Ibérica. Este laboratorio vendió 240.000 unidades y facturó alrededor de 478.000 euros (5,7%). Les siguen: Isdin (41.000 unidades y 194.000 euros; 2,3%), Cinfa (56.000 unidades y 180.000 euros; 2,1%) y Stiefel, con 35.000 unidades y 175.000 euros (2,1%). La figura 1 refleja estos datos.



**Figura 1.**  
Antipruriginosos:  
cuotas de mercado por  
laboratorios (valores)  
Fuente: CEAH.

Puesto que el prurito es un síntoma y no una enfermedad, el abordaje terapéutico dependerá, lógicamente, de la causa del prurito.

La evaluación del prurito debe incorporar un extenso historial y un amplio examen clínico. Desaparecida la enfermedad subyacente, el prurito también desaparecerá.

Las cremas con corticoides pueden ayudar a reducir la inflamación y controlar el picor, pero sólo están indicadas en ciertos tipos de prurito y muy localizado, por los riesgos que conlleva su uso crónico en superficies extensas.

Con frecuencia los médicos prescriben antihistamínicos, cuya indicación es puramente sintomática. Aunque la rotura del círculo vicioso prurito-rascado puede modificar de forma significativa la evolución clínica, no podrá considerarse resuelto el cuadro hasta que no se haya eliminado del organismo la causa que ocasiona la liberación anormal de histamina.

Los antihistamínicos por vía oral proporcionan un mayor bienestar, debido a que conjugan efectos antipruriginosos y sedantes. Sin embargo, pueden tener algún efecto secundario, como la somnolencia, por lo que muchas veces no hace falta recurrir a ellos y es suficiente la aplicación tópica. □



Gonzalo Cáceres

## Cuotas de mercado por marcas

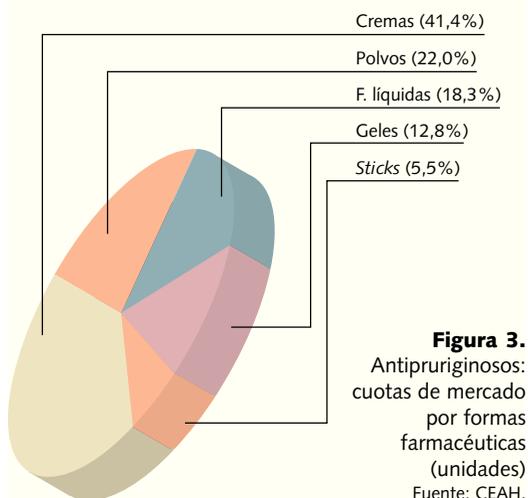
La mayor parte de los laboratorios cuentan con una sola marca comercializada, razón por la cual las cifras anteriores en unidades y valores son en la mayoría de los casos, las mismas.

La primera marca del ranking fue *Talquistina* de Lesvi, con 546.000 unidades (22,0%) y 1,92 millones de euros (22,6%). En segundo lugar está *Polaramine* (Defarco), también marca única, con 408.000 unidades (16,4%) y 1,56 millones de euros (18,4%). A continuación figura *Fenistil* de Novartis (338.000 unidades (13,6%) y 1,26 millones de euros, 14,9%), y en cuarta posición, *After Bite* (Esteve) con 315.000 unidades (12,7%) y 1,17 millones de euros (13,9%).

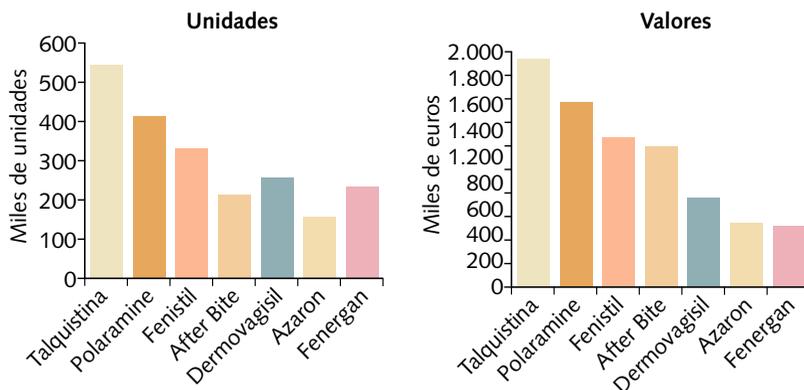
Esteve cuenta con otra marca minoritaria, *Balsabit*, de la que vendió unos 31.000 euros.

Le sigue *Dermovagisil* (Combe Europa) con 255.000 unidades (10,3%) y 736.000 euros (8,7%). Este laboratorio también comercializa otra marca, *Lanacane*, de la que vende unos 36.000 euros.

*Azaron* de Chefaro ocupó la sexta posición. Se trata de un solo producto con dos presentacio-



**Figura 3.** Antipruriginosos: cuotas de mercado por formas farmacéuticas (unidades). Fuente: CEAH.



**Figura 2.** Antipruriginosos: cuotas de mercado por marcas. Fuente: CEAH.

**Tabla I.** Antipruriginosos: cuotas de mercado por marcas (unidades y valores)

	Unidades (000)	%	Euros (000) a PVP	%
Talquistina	546	22.0	1,915	22.6
Polaramine	408	16.4	1,555	18.4
Fenistil	338	13.6	1,259	14.9
After Bite	315	12.7	1,172	13.9
Dermovagisil	255	10.3	736	8.7
Azaron	151	6.1	511	6.0
Fenergan	240	9.7	478	5.7
Otros	234	9.4	829	9.8
<b>Total</b>	<b>2,487</b>	<b>100.0</b>	<b>8,455</b>	<b>100.0</b>

Fuente: CEAH.

nes, crema y *stick*. Sus ventas ascendieron a un total de 151.000 unidades (6,1%) por un montante de 511.000 euros (6,0%). Por último cabe citar a *Fenergan* (Teofarma), con 240.000 unidades (9,7%) y 478.000 euros (5,7%). La figura 2 y la tabla I muestran estos datos.

La figura 3 refleja las cuotas de mercado de las diferentes presentaciones

de los productos que componen este grupo. El apartado de mayor tamaño está constituido por las cremas con un 41,4% del total. Los polvos consiguen alzarse con un 22,0% y las formas líquidas con un 18,3% (entre las formas líquidas encontramos soluciones y lociones, fundamentalmente). Finalmente, otro 12,8% es para los geles y un 5,5 para los *sticks*. □

## El farmacéutico ante el prurito

Resulta fundamental cuando manejamos este tipo de productos, y para poder ayudar de manera efectiva a nuestros clientes, conocer detalladamente las características específicas de cada una de las especialidades disponibles. Debemos saber diferenciar entre principios activos, mecanismos de acción, características del excipiente, comodidad de aplicación, etc.

Aunque los casos de cierta importancia deberían derivarse siempre al especialista, los farmacéuticos podemos prestar una ayuda muy útil en la multitud de casos no complicados que se presentan a diario.

También es importante hacer llegar a nuestros clientes una serie de medidas de higiene y estilos de vida que podrán ayudarle a combatir el prurito de manera

más efectiva. Estas medidas van desde desaconsejarles el uso de ciertos tejidos o jabones demasiado agresivos, a recomendarles proteger su piel con cremas o lociones adecuadas. Conviene también explicarles, por ejemplo, que deben evitar los ambientes muy calientes o muy húmedos, así como los excesivamente secos, y que los baños han de ser cortos y con el agua no demasiado caliente. Sobre todo, debemos insistir en que eviten aquello que puede «castigar» la piel y hacerla más sensible.

No olvidemos tampoco que, en algunas ocasiones y como medida de urgencia, puede resultar útil la aplicación de hielo o de prendas bien frías sobre la superficie afectada. □

## Bibliografía general

Jones EA, Bergasa NV. Evolving concepts of the pathogenesis and treatment of the pruritus of cholestasis. *Can J Gastroenterol.* 2000;1:33-40.

Krajnik M, Zyllicz Z. Pruritus in advanced internal diseases. *Pathogenesis and treatment.* *Neth J Med.* 2001;1: 27-40.

Lonsdale-Eccles A, Carmichael AJ. Treatment of Pruritus Associated with Systemic Disorders in the Elderly. *A Review of the Role of New Therapies.* *Drugs Aging.* 2003; 3:197-208.

Millikan LE. Pruritus: unapproved treatments or indications. *Clin Dermatol.* 2000;2: 149-52.

Schwartz IF, Iaina A. Management of uremic pruritus. *Semin Dial.* 2000;3:177-80