NOTA DE PRENSA

Informe Pharmalive sobre tendencias en las farmacias españolas de Alliance Healthcare

Las ventas de productos antimosquitos se disparan un 41% respecto al año anterior

- **Según el informe de Alliance Healthcare Holding España, el alargamiento de la climatología estival impulsa las ventas de los tratamientos antimosquitos y para picaduras, en comparación a 2021**
- **En octubre, la venta de productos destinados al tratamiento de las alergias también ha crecido un 22,71% en valor, respecto el año anterior**
- **El período de venta de protectores solares se prolonga y aumenta un 18% en valor en venta y un 13% en unidades vendidas, respecto octubre 2021**

Barcelona, XX de noviembre de 2022. Según el ***Informe Pharmalive sobre tendencias en las farmacias españolas***, elaborado por **Alliance Healthcare Holding España**, los productos antimosquitos y tratamientos para picaduras han aumentado sus ventas en un **41% en valor** y en un **38% en número de unidades**, durante octubre de 2022, en comparación con las cifras del mismo mes en 2021.

Este dato parece estar relacionado con el alargamiento de la climatología estival, con el correspondiente aumento de las temperaturas, sobre todo en la última mitad de octubre, en la que su crecimiento ha sido más notorio. Los mosquitos, incluida su variante tigre, no han disminuido y, en consecuencia, los pacientes han demandado más productos de esta categoría.

Hay que recordar que, en septiembre, las temperaturas hicieron un amago de caída, pero, durante el mes siguiente, la tendencia se invirtió y las temperaturas tomaron una senda alcista. Este sería uno de los factores por el cual la venta de productos antimosquitos ha crecido de forma remarcable en las **1.000 farmacias del panel de seguimiento de Pharmalive.**

Asimismo, el panel de Alliance Healthcare también muestra un crecimiento de las cifras relativas a la venta de productos para tratar las alergias, que se asocian a períodos de altas temperaturas. En concreto, la venta de medicamentos **ha aumentado** un **22,71% en valor** y un **26,72% en unidades vendidas**.

Los productos para el sol se mantienen

Los protectores solares, los bronceadores y los *aftersun* han aumentado sus ventas durante este octubre, respecto el del ejercicio anterior. Este crecimiento también parece estar vinculado con las posibles molestias causadas por el cambio de temperaturas. Concretamente, los protectores solares han crecido un **18% en valor en venta** y un **13% en unidades vendidas**.

De igual forma, el crecimiento de la categoría de gripes y resfriados ha sido más moderado, por el buen tiempo de este mes de octubre. El aumento ha sido de **7% en unidades vendidas y un 10,89% en valor en venta**.

Más consumo de probióticos

El consumo de probióticos ha aumentado sus **ventas un 13,33%** y un **13,13% en unidades vendidas**, a raíz del aumento de procesos infecciosos y virus gastro-intestinales. Asimismo, los productos antidiarreicos crecen un 10,49% en valor y un 9,16% en unidades vendidas. Estas tres categorías asocian sus ventas al aumento de procesos infecciosos y de virus gastro-intestinales que ha habido este mes.

La ginecología, en auge

Dentro del crecimiento de la medicación familiar, también son destacables los **productos de ginecología,** que han aumentado un **16% en ventas** y un **14,29% en unidades vendidas**. Concretamente los productos más demandados han sido los tratamientos vaginales.

Contacto Comunicación Alliance Healthcare España
Cristina Aranda
Tel. 937 397 200
comunicacion@alliance-healthcare.es
www.alliance-healthcare.es

Sobre Alliance Healthcare España

Alliance Healthcare es líder en distribución farmacéutica, logística, apoyo para ensayos clínicos y otras soluciones sanitarias innovadoras para farmacias y laboratorios farmacéuticos. Con sede en Weybridge (Reino Unido), Alliance Healthcare está presente en 10 países (Reino Unido, Francia, España, Países Bajos, Noruega, Turquía, Rumanía, Lituania, República Checa y Egipto) y cuenta con asociaciones en otros 3 países (Portugal, Argelia y Croacia).

Nuestros negocios mayoristas tratan de ofrecer a los farmacéuticos unos niveles de servicio básicos elevados en términos de frecuencia de entrega, disponibilidad de productos, precisión en la entrega, puntualidad y fiabilidad a precios competitivos. También ofrecemos servicios innovadores de valor añadido que ayudan a los farmacéuticos a desarrollar sus propios negocios. Esto incluye la adhesión a Alphega Farmacia, nuestra red paneuropea de farmacias independientes.

Además de la distribución farmacéutica, nuestros negocios ofrecen servicios a los laboratorios farmacéuticos interesados, por un lado, en ejercer un control cada vez mayor sobre la distribución de sus productos y, por otro, en externalizar actividades secundarias. En nuestro catálogo se incluyen los servicios logísticos de almacenaje por contrato (principalmente, a través de la marca Alloga), las entregas directas a las farmacias y los servicios sanitarios especializados e innovadores, que abarcan la atención clínica a domicilio, ayuda con la medicación, servicios de dispensación, formulación magistral y apoyo para ensayos clínicos (a través de la marca Alcura).