

Ventas más turgentes en Dermatología

COMO MUESTRAN LOS DATOS APORTADOS POR LA FIRMA IQVIA, LAS TERAPIAS VOLVIERON A RESURGIR EN EL VERANO DE 2018. CON DATOS MÁS "TURGENTES" EN VALOR, A PESAR OFRECER UN LEVE RETROCESO EN VOLUMEN. DENTRO DE UNA TENDENCIA POSITIVA DE LA QUE SÓLO SE DESCOLGARON LOS CORTICOSTEROIDES TÓPICOS, A DIFERENCIA DE LOS AINES INDICADOS PARA LA PIEL, QUE DISPARARON SUS GUARISMOS DE VALOR Y UNIDADES HASTA LAS DOS CIFRAS



A sí como el facultativo pinza clínicamente con dos dedos la piel humana para conocer su estado de salud, esta cabecera constató a finales del pasado verano que el mercado de fármacos dermatológicos atraviesa un buen momento. Tomando como punto de partida los datos aportados por la firma multinacional especializada en información de salud, IQVIA, se ofrecen a continuación gráficas y explicaciones en las que se analiza el último periodo relativo a este mercado. Durante el cual se observó una fase claramente expansiva en la mayoría de sus magnitudes y variables contables.

Dermatitis Atópica como paradigma

Junto a este acercamiento fármaco económico no debe soslayarse la dimensión humana y psicológica que acompaña a la patología dermatológica, especialmente cuando se hace crónica y no existen tratamientos curativos para ella.

El Día Mundial de la Dermatitis Atópica (DA), que se celebra cada año el 13 de septiembre, esta cabecera conoció de primera mano las reclamaciones de los responsables de la Asociación de Afectados por la Dermatitis Atópica (AADA), una patología para la que solicitaron a las administraciones correspondientes una suficiente financiación de tratamientos, acompañamiento psicológico y mayores evidencias científicas en la población adulta, que ofrece una prognosis más desfavorable que en niños, donde la DA es más frecuente. Demandas que encontraron eco en la presidencia del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid (COFM).

Durante dicha conmemoración se recordó que la Dermatitis Atópica es una patología inflamatoria crónica de la piel, sin cura actual y de la que es responsable el sistema inmune del propio paciente, por razones de herencia genética. Con una prevalencia del 1 al 3% de la población, su impacto va más allá del consabido picor y puede alcanzar cotas importantes de discapacidad.

En DA la terapia de primera línea está representada por los corticosteroides, a pesar de que pueden provocar efectos adversos importantes, tales como la atrofia de la piel, el surgimiento de estrías y perjuicios para el

eje adrenal-hipotálamo-hipofisiario, que es secundario a nivel de absorción sistémica. Por lo que la industria farmacéutica está inmersa en el desarrollo de medicamentos más seguros, además de sobradamente eficaces, como los corticoides.

Clases bien consolidadas

Como ya es costumbre, el mercado de los medicamentos Dermatológicos (D) estuvo liderado por los corticosteroides tópicos (D07), los productos no esteroideos que tratan las inflamaciones de la piel (D05), los antimicóticos dermatológicos (D01), los antibacterianos y antivirales tópicos (D06) y los productos antiacné (D10). En un quinteto que mantiene inalterables sus posiciones desde el verano de 2015. De manera que ya parece quimérico que cicatrizantes, antipruriginosos, emolientes o protectores de la piel puedan aspirar a situarse entre las principales clases terapéuticas, como dejó de ocurrir en 2015.

Dinamismo en valor

En el MAT de julio de 2018, el mercado de Dermatológicos (D) registró un crecimiento del 3,1% en valor. Una expansión en euros que contrastó con su leve retroceso en volumen, al ceder sus ventas en unidades un -0,9%. Así se conoce a partir de los datos aportados por la firma IQVIA. Unas cifras y porcentajes que se presentan en las tablas anejas. En las mismas, se observan los crecimientos y decrecimientos de este mercado, segregado en sus 5 principales terapéuticas y los principales laboratorios farmacéuticos (Top 3 *Manufacturer*), que se

REVIVE EL MERCADO DE TERAPIAS DÉRMATOLÓGICAS CON UN CRECIMIENTO EN VALOR DEL 3,1%

completa con el grupo Total Otros, en cada una de ellas. Dicha evolución se expresa en valor, con miles de euros en las gráficas y millones, o sumas de euros, si no alcanzan el millón, en el texto. Ocurriendo lo mismo con el volumen, mostrado en cantidades de unidades vendidas. De todo ello, se ofrecen datos de crecimiento (%PPG) y cuota de mercado (%V). Con lo que es posible conocer en detalle los datos nacionales de *Sell out* (NPA) sobre las ventas practicadas desde las oficinas de farmacia, durante el periodo comprendido entre agosto de 2017 y julio de 2018. En un análisis que no sería completo, si no incluyera el Top 3 *Brand*, de los productos líderes en ventas por valor, igualmente, por cada una de las principales clases terapéuticas.

Mejor que en 2017

A la vista de estos últimos datos y en comparación del MAT con el que concluyó 2017, se aprecia en la tabla 3 un movimiento positivo en las ventas, ya que entonces el mercado dermatológico solo creció el 1,6%, junto a un desliz levemente apreciable del -1,1% en volumen. De manera que los algo más de 278 millones de euros cosechados a finales del año

MERCADO CORTICOIDES TÓPICOS. Ventas

	Sales Units MAT/7/2018 (Thousands)	Sales Units MAT/7/2018 %PPG (Absolute)	Sales Units MAT/7/2018 %V (Absolute)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 (Thousands)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 %PPG (Absolute)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 %V (Absolute)
Merck Sharp Dohme	2.535	-3,5	17	11.907	-3,5	17,80
Italfanco	1.730	5,7	11	9.704	5,3	14,50
Faes	1.233	-2,3	8	8.737	-0,3	13,00
Resto	9.695	-1,3	64	36.624	-0,5	54,70
Total	15.193	-1	31	66.972	-0,2	23,60

Fuente: IQVIA categoría D07 Elaboración: IM Farmacias

MERCADO PRODUCTOS NO ESTEROIDEOS QUE TRATAN LAS INFLAMACIONES DE LA PIEL

Ventas

	Sales Units MAT/7/2018 (Thousands)	Sales Units MAT/7/2018 %PPG (Absolute)	Sales Units MAT/7/2018 %V (Absolute)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 (Thousands)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 %PPG (Absolute)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 %V (Absolute)
Leo Pharma	1.225	18,8	65	43.120	18,2	71,30
Meda	234	11,2	12,4	6.977	10,8	11,50
Almirall	116	1,6	6,2	6.373	4	10,50
Resto	307	-8,2	16,3	3.983	-7	6,60
Total	1.882	11,4	4	60.453	13,7	21,30

Fuente: IQVIA categoría D05 Elaboración: IM Farmacias

pasado, quedaron por debajo de los más de 283 millones de euros vistos a finales de este verano, con cifras de volumen que en ambos casos se quedaron en el umbral de los 50 millones de unidades.

Contención en el liderazgo corticosteroide

Como principal clase terapéutica dermatológica, los Corticosteroides Tópicos (D07) pasaron de crecer el 0,3% en valor, en diciembre de 2017, a decaer el -0,2% en agosto del año siguiente. Esto supuso ceder en cuota de mercado en esta magnitud del 24,1% al más reciente 23,6%, aunque tal diferencia no se cifró por encima de los 66.000 euros. En volumen, también se apreció una bajada sutil, al pasar del -0,6% al -1%, en decrecimiento, sin que esto impidiera ganar 3 decimales, y subir su cuota de mercado del 30,7% al 31%. Con una cifra de unidades vendidas que en ambos periodos, diciembre de 2017 y agosto de 2018, se aupó por encima de los 15 millones de unidades vendidas.

En esta clase terapéutica, reeditaron su éxito las mismas marcas líderes que a finales de 2017. Estas fueron Lexxema, Diprogenta y Adventan. Necesitados de prescripción médica, e indicados tanto para la inflamación como para la inmunosupresión, los corticosteroides, denominados otras veces corticoides o glucocorticoides, quizás retrocedieron comercialmente debido a que sus no excepcionales efectos adversos hacen olvidar en ocasiones su indudable eficacia. Sea como fuere su *Top3 Manufacturer* volvió a estar formado por las mismas compañías que en diciembre de 2017, además de sumarse una nueva compañía al grupo Total Otros de esta clase terapéutica. Efectivamente, volvió a ser Merck Sharp Dohme (MSD) la compañía líder, a pesar de que experimentó una contracción del -3,5 en sus ventas en valor. Esto le supuso perder dos décimas, tanto en crecimiento (%PPG) como en cuota de mercado (%V), respecto a diciembre de 2017. De manera que, en julio de 2018, tal porción de mercado en valor se

MERCADO ANTIMICÓTICOS DERMATOLÓGICOS

Ventas

	Sales Units MAT/7/2018 (Thousands)	Sales Units MAT/7/2018 %PPG (Absolute)	Sales Units MAT/7/2018 %V (Absolute)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 (Thousands)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 %PPG (Absolute)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 %V (Absolute)
Reig Jofre	650	5,9	6	8.292	-2,1	16,30
ISDIN	1.667	-7,3	16,1	7.455	-4,9	14,60
Bayer	2.042	-2,5	20	7.041	1,5	13,80
Resto	5.985	0,1	58	28.203	2,3	55,30
Total	10.344	-1,4	21	50.990	0,3	18,00

Fuente: IQVIA categoría D01 Elaboración: IM Farmacias

MERCADO ANTIBACTERIANOS Y ANTIVIRALES TÓPICOS

Ventas

	Sales Units MAT/7/2018 (Thousands)	Sales Units MAT/7/2018 %PPG (Abso- lute)	Sales Units MAT/7/2018 %V (Absolute)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 (Thousands)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 %PPG (Abso- lute)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 %V (Absolute)
ISDIN	2.583	14,3	30	8.624	13,5	26,70
GSK Consumer Healthcare	1.318	-1,3	15	5.083	3,1	15,70
IFC	86	4,4	1	3.060	3,6	9,50
Resto	4.690	-8,1	54,1	15.553	-6,9	48,10
Total	8.676	-1,2	18	32.320	0,4	11,40

Fuente: IQVIA categoría D06 Elaboración: IM Farmacias

ciñó al 17,8%, muy cerca de los 12 millones de euros. En volumen, tuvo una caída idéntica (-3,5%), dentro de una cuota de mercado en unidades que redondeó el 17%, equivalente a más de 2,5 millones de envases vendidos. Como segunda compañía en el *Top3 Manufacturer* de corticosteroides tópicos, Italfármaco fue la única compañía que creció en positivo, con un 5,3% en valor y un 5,7% en volumen. Aumentando distancias con FAES, que retrocedió un -0,3% y un -2,3%, respectivamente.

El grupo Total Otros de los corticosteroides, que ganaron una compañía hasta reunir 52 en total, encajaron en su conjunto una caída del -0,5% en valor, algo más suave que su retroceso en volumen, que fue del -1,3%. No obstante, aún acumularon el 54% de su segmento en valor y el 64% en unidades, lo que evidencia presencia en su seno tanto de compañías de medicamentos genéricos como de innovadores. En total, superaron los 9,6 millones de unidades vendidas, por valor de más de 36,6 millones de euros.

Más AINEs para la piel

Los preparados no esteroideos para trastornos inflamatorios de la piel (D05), también llamados AINEs, lograron los resultados más brillantes del mercado dermatológico. Como se vio en agosto de este año, su valor subió un 13,7%, cuando sólo 8 meses antes su incremento fue del 8,3%. Si entonces sus ventas fueron considerablemente superiores a los 56,6 millones de euros, en el MAT estival del año en curso se acercaron a los 60,5 millones,

es decir, casi 4,5 millones de euros más. Lo que se tradujo también en pasar de una cuota de mercado del 20,3% al 21,3%, prácticamente un punto más. Tal expansión se produjo igualmente en volumen, ya que el crecimiento de las ventas de unidades pasó del 5% del MAT de diciembre de 2017 al 11,4% confirmado en el pasado MAT de agosto. De forma que la cuota de mercado de los corticosteroides tópicos aumentó del 3,6% al 4%. Con una cifra de unidades dispensadas que se acercó algo más a los 2 millones de envases.

Las marcas de AINEs más prodigadas en Dermatología fueron Daivobet, Enstilar y Protopic, en las mismas exactas posiciones de ventas en valor que en diciembre de 2017. Estos preparados no esteroideos alternativos a los corticoides, mostraron muy buenas cifras de mercado en su *Top3 Manufacturer*. Al frente estuvo Leo Pharma, al cosechar un extraordinario crecimiento del 18,2% en valor, que le valió el 71,3% de la cuota de mercado de su segmento. Un porcentaje derivado de sus más de 43,1 millones de euros en ventas. Ventas que en volumen aún fueron superiores (18,8%), al dar salida en el mercado a más de 1,2 millones de envases, dentro de

una cuota de mercado en unidades del 65%. Tras Leo Pharma, también logró un muy buen resultado Meda, al crecer el 10,8% en valor y el 11,2% en volumen. En una evolución que fue seguida por Almirall, que aumentó sus ventas un 4% en valor y sólo el 1,6% en unidades.

El auge del *Top3 Manufacturer* en AINEs para la piel coexistió con un retroceso generalizado del grupo Total Otros, que cayó el -7% en valor y el -8,2% en volumen. Con ello se redujeron aún más sus cuotas de mercado en las dos magnitudes, siendo las más reducidas de todo el mercado dermatológico. De manera que las poco más de 300.000 unidades vendidas no llegaron a lograr los 4 millones de euros.

Los antimicóticos no se mueven

En su parcela, los medicamentos Antimicóticos Dermatológicos (D01) oscilaron entre crecer un poco menos en valor, hecho cuantificable en algunas décimas, y bajar algo menos en volumen, también en fragmentos de punto. Mientras que en diciembre de 2017 su incremento de valor fue del 0,8%, a finales de agosto de este año quedó relegado al 0,3%. Esto se tradujo

**PATOLOGÍAS COMO LA DERMATITIS ATÓPICA
REQUIEREN ABORDAJES MULTIDISCIPLINARES**



en perder tres décimas de cuota de mercado en esta magnitud, para quedarse en el 18%, tras haber ocupado el 18,3% a finales de 2017. Sin que las cifras de ventas variaran mucho en el entorno de los 51 millones de euros. Dentro de esta modesta contracción, incluso en un crecimiento igualmente limitado, estos fármacos destinados a tratar las micosis dermatológicas, pasaron de caer en volumen del -1,8% al -1,4%, en los dos MAT contrapuestos. Algo que apenas supuso moverse del 20,8% al 21% en la cuota de mercado de unidades. Con un baile a la baja de algunas decenas de miles de envases vendidos hasta agosto de 2018.

Como marcas de antimicóticos más vendedoras en valor, repitieron, por este orden, Ony Tec, Sebiprox y Ciclochem. Lo supuso una ausencia de cambios en el Top 3 Brand de esta clase terapéutica.

A la cabeza de los antifúngicos de uso epidérmico estuvo Reig Jofre aunque su caída del -2,1% en valor, anotada en julio de 2018, quedó

muy lejos de su 6,8% registrado apenas 8 meses antes. Pese a ello, aún atesoró el 16,3% de cuota de mercado en valor, como aproximación a los 8,3 millones de euros. Algo que contrastó con su expansión en volumen, que llegó al 5,9%, cifrado en 650.000 unidades vendidas, con un 6% de su segmento. Lo que podría ser indicio de una bajada en los precios de sus productos.

No registró buenos datos en antifúngicos Isdin ya que, a pesar de ser la segunda compañía del *Top 3 Manufacturer*, retrocedió el -4,9% en valor y el -7,3% en volumen. En sentido contrario a Bayer, que pudo aumentar sus ventas en euros en un 1,5%.

En esta clase terapéutica, el grupo Total Otros creció un 2,3% en valor, que le valió el 55,3% de cuota de mercado, y más de 28,2 millones de euros, a pesar de haber perdido una compañía respecto al periodo anterior, pasando a sumar 48 firmas en lugar de 49. Complementariamente, su

MERCADO PRODUCTOS ANTIACNÉ

Ventas

	Sales Units MAT/7/2018 (Thousands)	Sales Units MAT/7/2018 %PPG (Absolute)	Sales Units MAT/7/2018 %V (Absolute)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 (Thousands)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 %PPG (Absolute)	Sales Euros MNF MAT/7/2018 %V (Absolute)
IFC	197	2,5	6	4.518	1,9	19,90
Galderma	350	6	10,1	4.041	7	17,80
ISDIN	244	0,8	7	2.823	7,2	12,50
Resto	2.677	-3,1	77	11.283	-1	49,80
Total	3.468	-1,7	7	22.665	1,9	8,00

Fuente: IQVIA categoría D06 Elaboración: IM Farmacias

**EL MERCADO DERMATOLÓGICO
DUPLICÓ SU CRECIMIENTO EN VALOR EN
EL PRIMER SEMESTRE DE 2018**



crecimiento en volumen fue del 0,1%, ajustado a una cuota de mercado del 58%, muy próxima a los 6 millones de unidades vendidas.

Calma tensa en antiinfecciosos cutáneos

En relación con los Antibacterianos y Antivirales de uso tópico (D06), se apreció un descenso en el crecimiento en valor, que pasó del 2,8% visto en diciembre de 2017, al humilde 0,4% reseñado 8 meses más tarde. Un enlentecimiento de las ventas que se tradujo en dos décimas menos de cuota de mercado, que quedó en el 11,4%, sin que semejante diferencia fuera más allá de los 32 millones de euros. De igual forma, los antiinfecciosos destinados a tratar la piel, dejaron de crecer el 1,5% en volumen, visto en el MAT de diciembre de 2017, para caer el -1,2% en esa magnitud. Dato que no se opuso a que la cuota de mercado aumentara al 18%, una vez que creció 3 décimas, anotadas en agosto de este año, aunque se perdió la venta de 135.000 unidades, aproximadamente.

Los 3 antiinfecciosos con mejores resultados en valor fueron Mupirocina Isdin, Imunocare y Silvederma. Con dos cambios a reseñar, respecto a diciembre de 2017. La subida de Imunocare de la segunda a la tercera posición, por un lado, y la desaparición del ranking de Bactroban, en beneficio Silvederma, que en agosto de 2018 ocupó la tercera posición, por el otro.

El segundo mayor crecimiento en dermatológicos (D) fue protagonizado por Isdin, que en antiinfecciosos cutáneos consiguió un 13,5% en valor, que le reportó un 26,7% de cuota en este terreno, situando sus ventas por encima de los 8,6 millones de euros. Una expansión acompañada con una subida en volumen del 14,3%, circunscrita a una cuota en su segmento del 30%, que rozó los 2,6 millones de unidades dispensadas a través de las oficinas de farmacia del país.

A respetuosa distancia de Isdin, tanto GSK Healthcare como IFC también crecieron en esta clase terapéutica, con un 3,1% y un 3,6% en valor, respectivamente, y un comportamiento distinto en volumen.

Por su lado, las 41 compañías del grupo Total Otros decayeron el -6,9% en valor y el -8,1% en volumen, al margen de que conservaron el 48,1% y el 54,1% de cuota de mercado en ambas magnitudes, respectivamente. De forma que pusieron en el mercado cerca de 4,7 millones de unidades, valoradas en más de 15,5 millones de euros.

ESCASOS MOVIMIENTOS DE MARCA

	Septiembre 2016	Diciembre 2017	Julio 2018
Corticosteroides Tópicos (D07)	Lexxema	Lexxema	Lexxema
	Diprogenta	Diprogenta	Diprogenta
	Adventan	Adventan	Adventan
Productos no esteroideos para trastornos inflamatorios de la piel (D05)	Daivobet	Daivobet	Daivobet
	Protopic	Enstilar	Enstilar
	Elidel	Protopic	Protopic
Medicamentos Antimicóticos Dermatológicos (D01)	Ony Tec	Ony Tec	Ony Tec
	Ciclochem	Sebiprox	Sebiprox
	Sebiprox	Ciclochem	Ciclochem
Antibacterianos y Antivirales de uso tópico (D06)	Mupirocina Isdin	Mupirocina Isdin	Mupirocina Isdin
	Imunocare	Bactroban	Imunocare
	Silvederma	Imunocare	Silvederma
Productos Antiacné (D10)	Dercutane	Dercutane	Dercutane
	Diane 35	Diane 35	Diane 35
	Mayesta	Mayesta	Duac

Vuelta al crecimiento en acné

En quinto lugar, los Productos Antiacné (D10) se repusieron de largas caídas encadenadas, para crecer el 1,9% en valor, a mediados de 2018, y muy por encima del -4% sufrido en diciembre del año anterior. Sin embargo, esta subida no reportó incremento alguno en cuota de mercado, ya que quedó fijada en el 8% margen de que se hicieran ventas superiores, y próximas al medio millón de euros. Así mismo, en volumen, estos medicamentos tan importantes en la adolescencia pasaron de caer el -4% a finales del año pasado, para hacerlo sólo al -1,7% a mediados del presente. En ambos casos sin salir de una cuota de mercado del 7%, y siempre en el umbral de los 3,5 millones de envases vendidos. Como terapias farmacológicas más vendidas para el acné, volvieron a ocupar la primera y segunda posición, Dercutane y Diane 5, aunque

en la tercera posición Duoc expulsó del Top 3 Brand a Mayesta.

Tras caídas encadenadas, los preparados antiacné han vuelto a la senda de los valores positivos. Con el 1,9% de crecimiento en valor experimentado por IFC, esta compañía superó los 4,5 millones de euros en ventas, sujetos a una cuota de mercado del 19,9% de su segmento. Con lo que dejó atrás la caída del -0,3%, vista en diciembre de 2017. En unidades, su expansión fue mayor, ya que alcanzó el 2,5%, como aproximación a los 200.000 envases vendidos, dentro de una cuota de mercado en valor del 6%.

Además del modesto crecimiento de IFC, Galderma e Isdin anotaron mayores expansiones mercantiles dentro de las terapias para tratar el acné, con un 7% y un 7,2% en valor, que les valieron la segunda y tercera posición del Top 3 Manufacturer en su segmento.

Las 22 compañías del grupo Total Otros, las mismas que en 2017, bajaron sus ventas el -1%, al margen de conservar el 49,8% de cuota de valor en su segmento. Esto supuso superar los

GRAN CRECIMIENTO EN VALOR Y VOLUMEN PARA LOS AINES PARA LA PIEL

11,2 millones de euros, correspondientes a casi 2,7 millones de unidades dispensadas en el mercado, dentro de una muy meritoria cuota de mercado del 77%, a pesar de retroceder el -3,1% en volumen.

Campo de pruebas para una nueva expansión

En línea con lo dicho hasta ahora para la Dermatitis Atópica (DA), cabe citar que la FDA de Estados Unidos valida tres tipos de fármacos para su tratamiento. Esencialmente, los corticosteroides tópicos ya comentados, los inhibidores de la calcineurina y los inhibidores de la fosfodiesterasa 4 (PDE4).

Los inhibidores tópicos de la calcineurina (ITCs), como el tacrólimo y el pimecrólino, son antiinflamatorios de estructura lipofílica que bloquean la actividad fosfatasa de la calcineurina. Con efecto sobre la expresión de citoquinas, el desarrollo de linfocitos T y la activación de los mastocitos. A lo que unen su capacidad para mantener la piel con la hidratación y grosor adecuados. De forma que el tacrólimo se muestra superior a la hidrocortisona y la fluticasona, en niños y adultos. Aunque no sucede así en comparación con la metilprednisolona. Por su lado, el pimecrólino está indicado como terapia de segunda línea para el tratamiento corto o intermitente de la DA leve o moderada, aunque algunos autores se muestran partidarios de utilizar este fármaco como primera opción, ya que no es menos eficaz que los corticoides. Tanto pimecrólino como tacrólimo pueden ofrecer efectos adversos de distinta intensidad en la zona de aplicación, aunque sin alcance sistémico.

En relación con los inhibidores de la fosfodiesterasa 4 (PDE4), el crisaborol es la opción más reciente en el abordaje de la DA. Su acción radica en que un átomo de boro inhibe la PDE4, y reduce la producción de citoquinas. Su uso tolerado en zonas sensibles de la piel del organismo humano

viene acompañado de una mejora general del eritema, la excoiación, la exudación, la liquenificación y el picor, aunque a veces produce sensación de quemazón. Entre estos inhibidores, el nuevo fármaco en desarrollo de la compañía *Dermavant*, *RVT-501*, ofrece una eficacia equivalente a los corticosteroides de mediana potencia, por lo que se abre la terapéutica a estrategias con muchos menos efectos adversos de los habituales.

Nueva vida para los dermatológicos

Si se mantiene la tendencia observada en los datos anteriores, el órgano más grande que posee el cuerpo humano, seguirá precisando de un mayor número de tratamientos que preserven o mejoren su salud. Las propuestas frente a erupciones, picazones, procesos contagiosos, dermatitis, micosis o epitelomas, entre otras múltiples afecciones cutáneas seguirán requiriendo un arsenal terapéutico progresivamente surtido. Como se ha observado en el caso de la Dermatitis Atópica (DA), la innovación no descansa y puede ser la promesa de nuevos fármacos innovadores, como empieza a mostrar *RVT-501*, que consoliden los actuales crecimientos del mercado dermatológico y auguren una mayor fase expansiva en valores y volúmenes. +

**SÓLO ITALFARMACO COSECHÓ
VALORES POSITIVOS EN
CORTICOSTEROIDES**

Te ayudamos a segmentar a tus clientes

¿Cuáles son las mejores farmacias para tu categoría?

Disponemos de la **base de datos más actualizada y completa de las 22.000 farmacias en España**

- 1 Partimos del **perfil de los compradores** de la categoría
- 2 Calculamos el **tamaño e importancia en ventas** de la farmacia
- 3 Analizamos la **población target** en la zona de influencia
- 4 Incluimos el impacto de la **competencia en el área de influencia**
- 5 Analizamos toda la **información disponible y modelizamos las variables clave** para calcular el potencial de la categoría

shopperTec
Insights & Solutions



www.shoppertec.com

contact@shoppertec.com

91-7434691 93-4452741