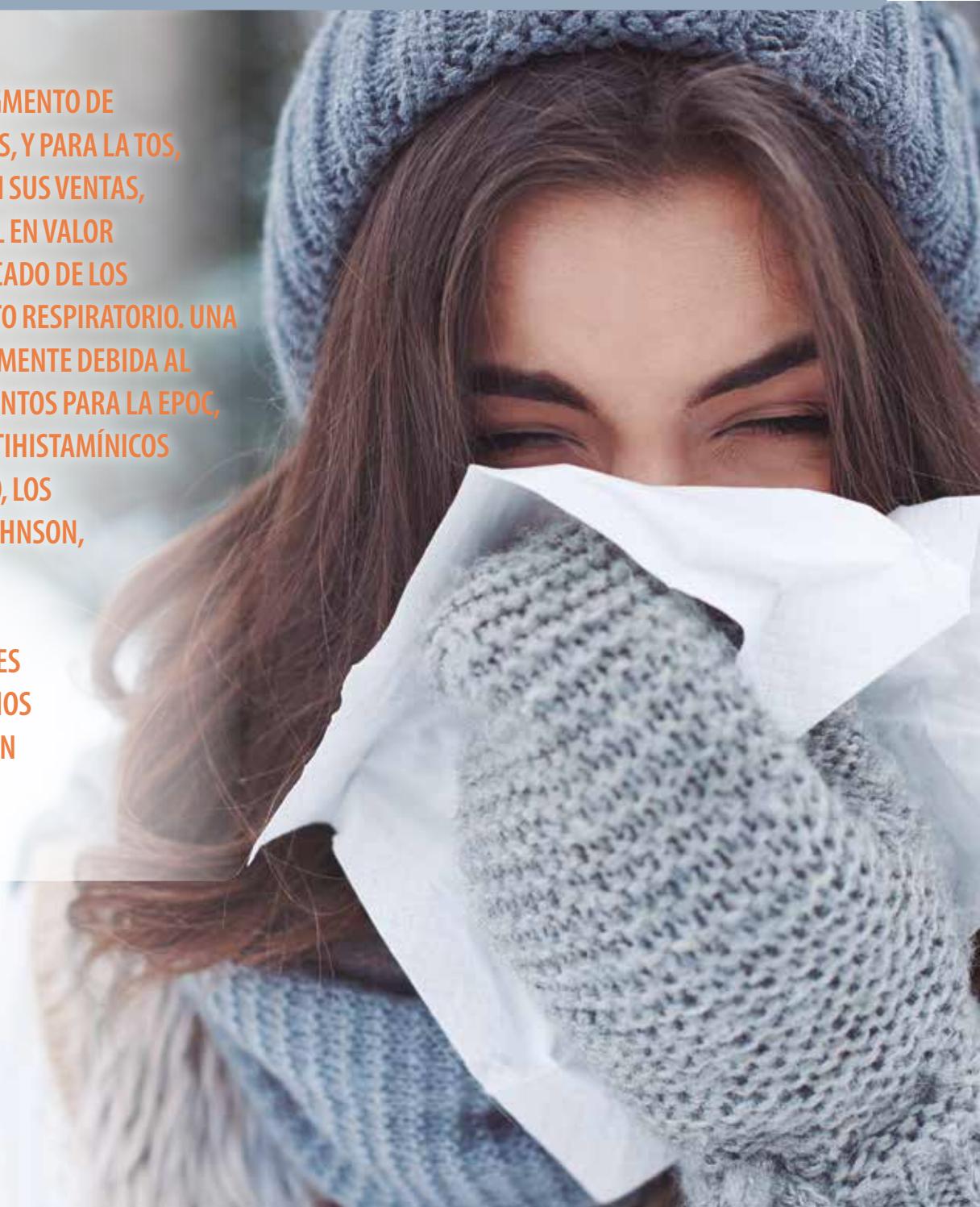


El mercado de antigripales respira hondo

A SEPTIEMBRE DE 2017, EL SEGMENTO DE MEDICAMENTOS ANTIGRIPALES, Y PARA LA TOS, VOLVIÓ A RESPIRAR HONDO EN SUS VENTAS, A PESAR DE LA CAÍDA GENERAL EN VALOR EXPERIMENTADA POR EL MERCADO DE LOS MEDICAMENTOS PARA APARATO RESPIRATORIO. UNA CONTRACCIÓN FUNDAMENTALMENTE DEBIDA AL RETROCESO DE LOS MEDICAMENTOS PARA LA EPOC, LOS ANTIASMÁTICOS Y LOS ANTIHISTAMÍNICOS RESPIRATORIOS. JUNTO A ESTO, LOS LABORATORIOS JOHNSON & JOHNSON, ZAMBON Y SANOFI-AVENTIS VOLVIERON A DOMINAR EL MERCADO DE LOS ANTIGRIPALES Y ANTITUSIVOS CON ALGO MENOS DE LAS CUOTAS DE MERCADO EN VALOR Y VOLUMEN QUE EL RESTO.



Como recoge esta cabecera, el mercado del Aparato Respiratorio, fuertemente asentado en laboratorios de medicamentos innovadores y alguna gran compañía de fármacos genéricos, ofrece 5 clases terapéuticas, de las cuales la mayoría divide sus ventas entre un Top3 Manufacturer, con tres laboratorios líderes, y un grupo de Resto más o menos numeroso. En el siguiente análisis se repasa la marcha de dichas clases terapéuticas, dedicando una especial atención al segmento de medicamentos para la gripe y la tos.

Cinco formas de ayudar a respirar mejor

Los datos ofrecidos por IQVIA registraron un comportamiento comercialmente dispar en las ventas de productos y medicamentos del aparato respiratorio. Esto resultó manifiesto en las ventas nacionales registradas en términos de Sell out y NPA, en las que los antigripales y anti-tusígenos (R05); los descongestionantes nasales y anti-infecciosos aéreos (R01); y los descongestionantes faríngeos (R02) crecieron en valor, frente a productos y medicamentos para el Asma y la EPOC (R03) y los antihistamínicos de uso sistémico (R06), que vieron decrecer sus ventas en euros. Dicha evolución se pudo

constatar después del verano, dentro del periodo comprendido entre octubre de 2016 y septiembre del presente año. Con desglose de los datos de crecimiento-decrecimiento (%PPG) y cuotas de mercado (%V), tanto en volumen (miles de unidades) como en valor (miles o millones de euros).

A la vista de los datos de las tablas anejas, se confirma que el mercado de medicamentos respiratorios, en sus principales clases terapéuticas y manufacturers, en un espacio económico capitalizado por los laboratorios de marcas, salvo el destacable papel desempeñado por Cinfa, en genéricos. De igual forma, los datos de ventas también evidenciaron que los grupos denominados Total Otros no superaron en ningún caso el 60% de cuota de mercado en valor, demostrando el vigor comercial de cada Top manufacturer en cada clase terapéutica. Una característica que fue acompañada de la tradicional fidelidad a las marcas de medicamentos y productos respiratorios.

Asma y EPOC: Décimas de pérdidas

Con casi 1,1 millón de euros, los medicamentos respiratorios de venta en farmacias retrocedieron un -1,9% en valor. No ocurrió así, sin embargo, en volumen, ya que se rozaron los

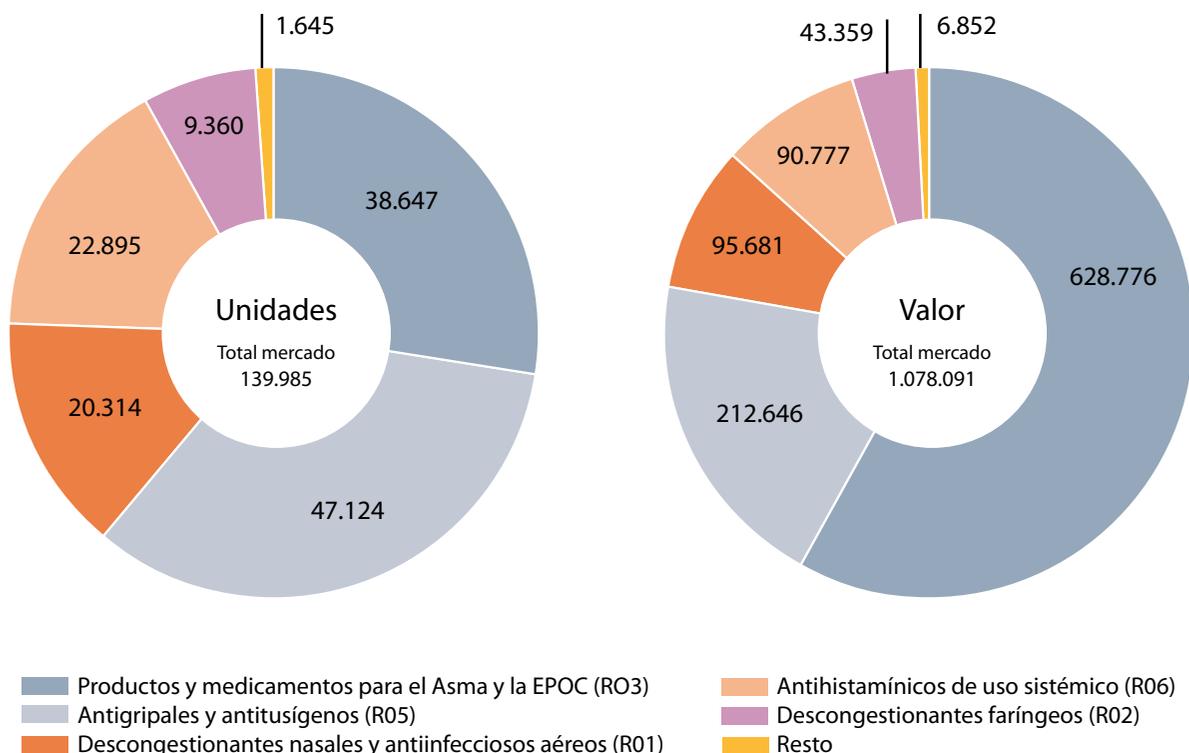
140 millones de unidades colocadas en el mercado, con unas ventas que crecieron un 0,5%. Con esto se apreció una variación de 4 décimas entre las ventas en valor registradas en junio y septiembre de este mismo año. Algo que no ocurrió en volumen, donde las ventas de unidades registraron el mismo crecimiento con esos 4 meses de diferencia.

Ahogos en Asma y EPOC

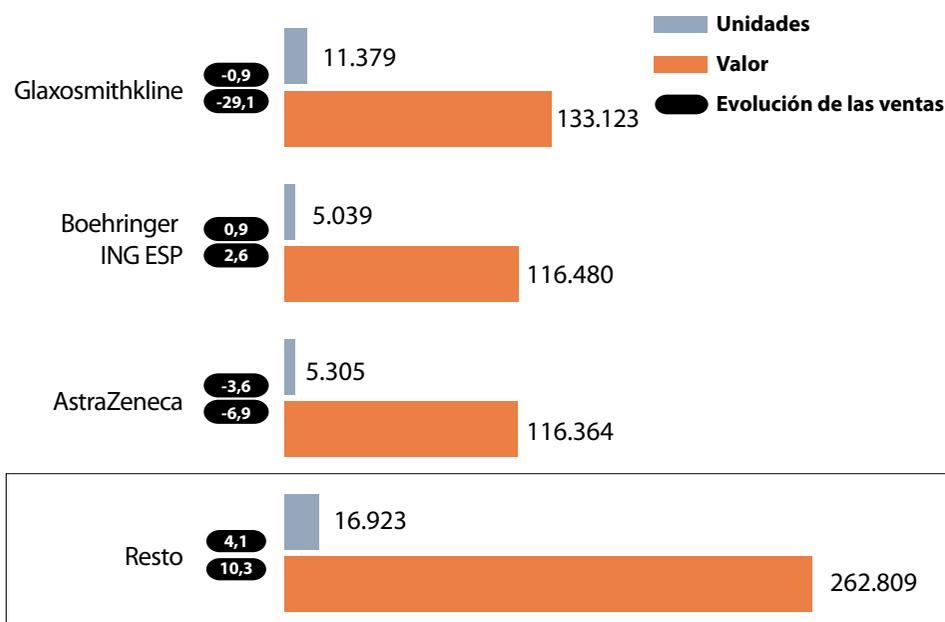
La clase terapéutica más potente del mercado farmacéutico respiratorio, compuesta por medicamentos para el Asma y la Enfermedad Pulmonar Obstructiva Crónica (EPOC), R03, conservó también la cuota de Mercado más fuerte en valor y un espacio significativo en volumen. A pesar de lo cual, sólo experimentó cifras de crecimiento positivo en unidades, con un importante retroceso de ventas en euros.

Como sabemos desde octubre de 2014, las ventas de productos de la clase R03 caen, dentro de una tendencia que a MAT de junio de 2017 quedó registrada en un -4,5%, y que en el año móvil, ajustado a septiembre, se redujo el -5,4%. Con esto, después de este último verano, obtuvo cerca de 629 millones de euros, dentro de una cuota del Mercado respiratorio del 58,3%. Un comportamiento comercial que

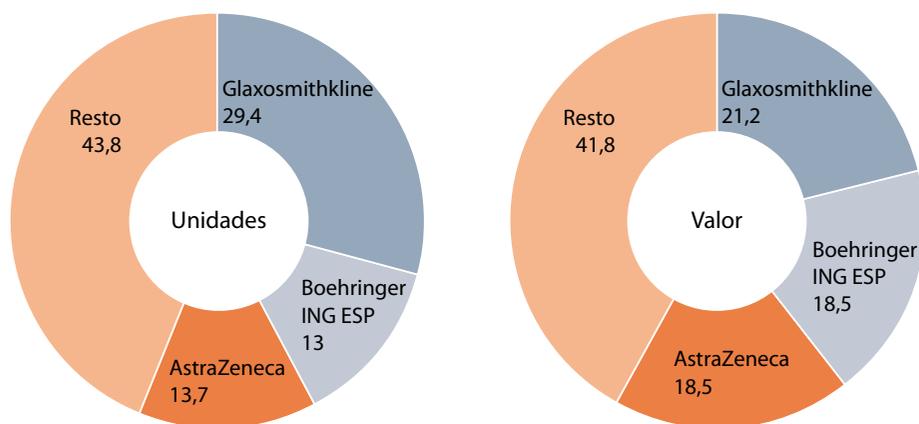
MERCADO APARATO RESPIRATORIO. Ventas en miles. (Octubre 2016- Septiembre 2017)



MERCADO PRODUCTOS Y MEDICAMENTOS PARA EL ASMA Y LA EPOC. Ventas en miles. (Octubre 2016 - Septiembre 2017)



Cuota de mercado. (Octubre 2016- Septiembre 2017)



Fuente: IQVIA, sell out, NPA Categoría: R03 Elaboración: IM Farmacias

EL MERCADO DE RESPIRATORIO PERDIÓ EL -1,9% EN VALOR A SEPTIEMBRE DE 2017

permitió a este grupo terapéutico crecer un 1,1% en volumen, tras superar los 38,6 millones de unidades vendidas, es decir, un 27,6% en esta magnitud. Con unas marcas más vendidas que volvieron a ser Spiriva, Symbicort y Seretide.

En el Top3 manufacturer, Glaxo Smith Kline (GSK) acusó una contundente caída en valor, fijada en el -29,1%. Paralelamente, en solo cuatro meses, discurridos entre junio y septiembre de 2017 Boehringer Ingelheim adelantó a AstraZeneca, colocándose en el segundo puesto y desplazando al laboratorio de raíz británica a la tercera posición. Pudo hacerlo, al crecer un 2,6% en valor, con casi 116,5 millones de euros, y apenas un 0,9% en volumen (5 millones de unidades). Por su parte, AstraZeneca decayó un -6,9% en valor y un -3,6% en volumen, con cifras en euros y envases parecidas a las de Boehringer. Por su lado las empresas agrupadas bajo el nombre de Resto, a pesar de perder un laboratorio, crecieron el 10,3% en valor y el 4,1% en volumen.

Ventas de narices

En lo tocante a los descongestionantes y antiinfecciosos nasales (R01), volvieron a ser el grupo terapéutico con mayor crecimiento. En valor, registraron una subida comercial del 4,5%, al superar los 95,6 millones de euros. En ventas de unidades también crecieron un 2,6%, tras dar salida en el mercado a más de 20,3 millones de cajas de producto. Con una reedición de las marcas más vendedoras, concretamente Avamys, Respibien y Nasonex.

El Top3 de la clase R01 también repitió en septiembre el trio ganador de junio. GSK experimentó un apreciable crecimiento del 5,2% en valor, respaldado por el 5,6% de Cinfa. No pudo decirse lo mismo de MSD, Merck Sharp Dohme, laboratorio que redujo sus ventas en valor el -9,6%, algo menos de lo que retrocedió en junio de 2017. Por su lado, los 56 laboratorios del grupo Resto ampliaron su crecimiento un 6,7%, igualmente en valor.

Antihistamínicos a la baja

Los antihistamínicos respiratorios sistémicos (R06) torcieron su curva ascendente en valor registrada a junio de 2017 (2,4%), para caer al -0,5%, y ganar solo 90,7 millones de euros en septiembre. A la par de un crecimiento en volumen del 1,7%, cifrado en casi 22,9 millones de unidades vendidas. Como ocurrió en todo el mercado de respiratorio, volvieron a repetir las marcas más vendedoras de los últimos años: Bilaxten, Ebastel y Aerius.

Dentro del Top3 manufacturer de los antihistamínicos de uso sistémico, Faes, pudo crecer tanto en valor como en volumen un 15,4%. Cre-

cimiento muy destacable que superó el triple del de Almirall (4,1%) y marcó una gran distancia con la leve caída de MSD (-1,5%). También se apuntó a la curva negativa el grupo del Resto, formado por 59 laboratorios, que decreció un -5,2% en valor.

Faríngeos en crecimiento

Como última clase terapéutica, los descongestionantes faríngeos (R02) crecieron un 3,6% en valor y retrocedieron un -1,8% en volumen. Esto les reportó unas ventas de algo más de 43,3 millones de euros, equivalentes a más de 9,3 millones de envases. Muchos de los cuales correspondieron a sus tres marcas líderes: Strepsils, Lizipaina y Strefen.

Dentro de las compañías dedicadas a conservar la salud de la faringe, Reckitt Benckiser aumentó sus ventas en euros en un 9,6%, a diferencia de Sanofi-Aventis, que se dejó un -5,7% en valor. Una caída en la que no le acompañó Cinfa, ya que esta compañía de genéricos creció un 9,1% en esta magnitud. Siendo seguida a respetuosa distancia por las 24 empresas del grupo Resto, que experimentaron una subida media del 4,3% en euros.

Contra la supuesta banalidad de la gripe

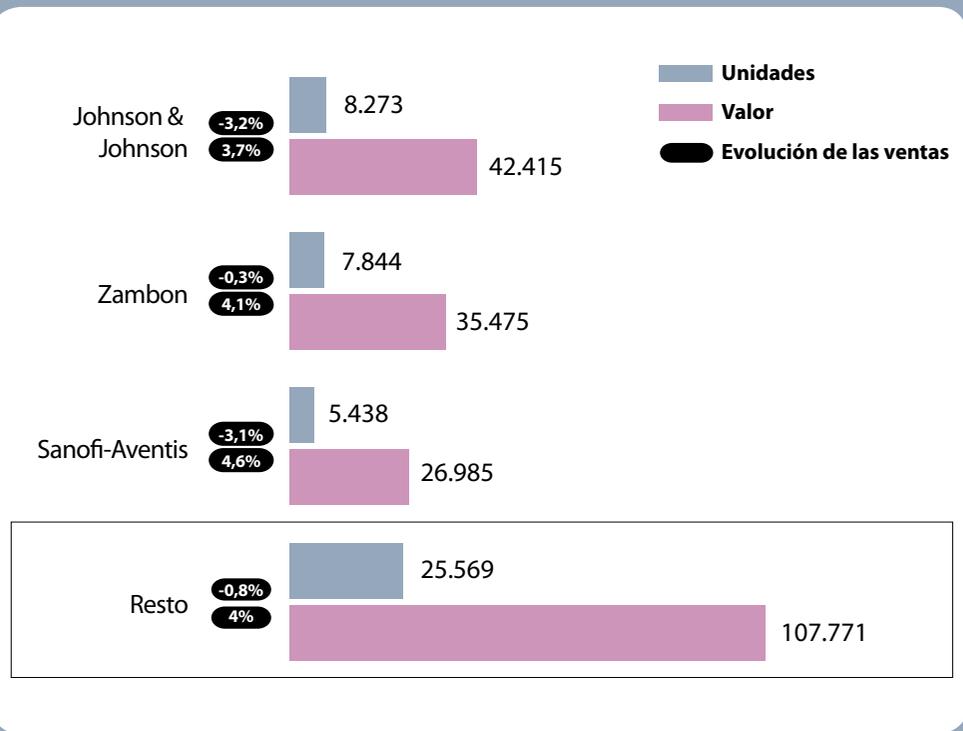
Año a año, se confirma que la banalidad de los productos antigripales no es tal. La fiebre y el dolor muscular y óseo que acompañan al proceso vírico, unidos a las horas de productividad perdidas, hacen necesario un adecuado tratamiento de los síntomas. Esto motiva que se deba ajustar la prescripción mediante los productos más adecuados al perfil global de cada paciente y el tipo de sintomatología dominante, sin excluir las preferencias personales de cada individuo. Al margen de que el tratamiento estándar sigue siendo, principalmente, el reposo y la administración de antigripales.

No es gripe todo resfriado que lo parece

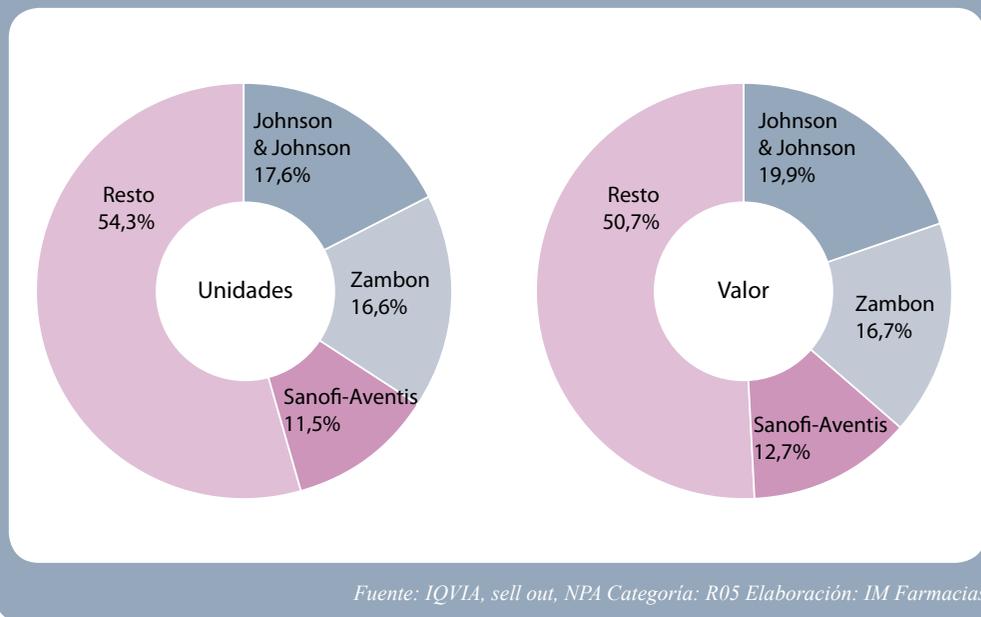
Resfriado y gripe son patologías distintas. Aunque ambos comparten algunos síntomas, son

**ANTIASMÁTICOS,
ANTIHISTAMÍNICOS Y
MEDICAMENTOS PARA
LA EPOC LASTRARON
EL MERCADO DE
RESPIRATORIO**

MERCADO ANTIGRIPALES Y ANTITUSÍGENOS. Ventas en miles. (Octubre 2016- Septiembre 2017)



Cuota de mercado.(Octubre 2016- Septiembre 2017)



Fuente: IQVIA, sell out, NPA Categoría: R05 Elaboración: IM Farmacias

provocados por virus de distinta naturaleza. El resfriado común también reaparece en otoño, salvo en 2017 en que el verano se resiste a dejar la Península Ibérica, y los fríos tardan en hacer acto de presencia. Dentro de una campaña que, en condiciones normales, deberá extenderse hasta marzo. Con una frecuencia que oscila entre los 2 y 5 resfriados anuales, episodios que pueden subir hasta las 4 y 8 veces en niños. Como en el caso de la gripe el tratamiento se dirige hacia síntomas como los estornudos, las mucosidades, y el dolor y la sequedad de

garganta en un cuadro de malestar general. Concretamente, en resfriado están indicados los preparados antipiréticos, analgésicos y los antitusígenos y expectorantes, según los casos. En cuanto al tratamiento que va contra la causa de dichos resfriados, existen propuestas desde el terreno de la Fitoterapia, como el *Pelargonium sidoides*. Como saben los facultativos, al transcurrir las primeras 24 horas desde la aparición de los primeros síntomas, es posible saber si una persona padece un resfriado común o una gripe. En el

primer caso, los virus causantes de la infección son de vida corta y escasa actividad, de forma que su abordaje no sale del ámbito ambulatorio. Sin embargo, cuando el goteo nasal y el dolor de cabeza se complican con fiebre y dolor corporal generalizado, es inequívoco que se trata de gripe, en cuyos casos más extremos hay que recurrir a la hospitalización. Como recuerdan los epidemiólogos, suelen tener lugar pandemias de gripe cada 2 ó 3 décadas. Como fue triste-

mente célebre la de 1918, denominada gripe española, que causó la muerte de 30 millones de personas.

Más peligrosa de lo que parece

Como norma, la gripe no precisa asistencia médica, salvo que exista fiebre elevada persistente, dificultad respiratoria, dolor pectoral, piel de color azulado, mareos, confusión o hipotensión arterial. Una de las complicaciones

propias de la gripe es la neumonía viral. Aunque poco frecuente en la gripe estacional, es la más presente en situaciones pandémicas. Surge rápidamente entre los 3 y 5 días del inicio de la enfermedad, generalmente en pacientes con enfermedades pulmonares obstructivas, cardiopatías y obesidad mórbida, además de en las mujeres embarazadas. Por su lado, la neumonía por sobreinfección bacteriana, o neumonía secundaria bacteriana, se produce cuando los síntomas de la gripe empiezan a mejorar, debido a la infección por bacterias como neumococo, estafilococo, entre otras. Este es un cuadro con predilección los pacientes mayores, durante la gripe estacional, y aquellos aquejados de patologías crónicas. Otras complicaciones graves de la gripe, aunque poco frecuentes son la miocarditis, la pericarditis, la encefalitis o el síndrome de Guillain Barré.

Prevenir y vacunar

Durante el otoño, y especialmente en los meses de octubre y noviembre, tiene lugar, con carácter general, la campaña de vacunación frente a la gripe, para prevenir eficazmente la aparición de esta afección antes de que llegue el invierno. Actualmente, la profilaxis mediante vacunas es el arma más eficaz para combatirla, especialmente en los grupos de riesgo: mayores de 65 años, pacientes crónicos (Diabetes, EPOC, Cardiopatía,...), mujeres embarazadas y profesionales sanitarios, cuyas tasas de vacunación siguen siendo preocupantemente bajas.

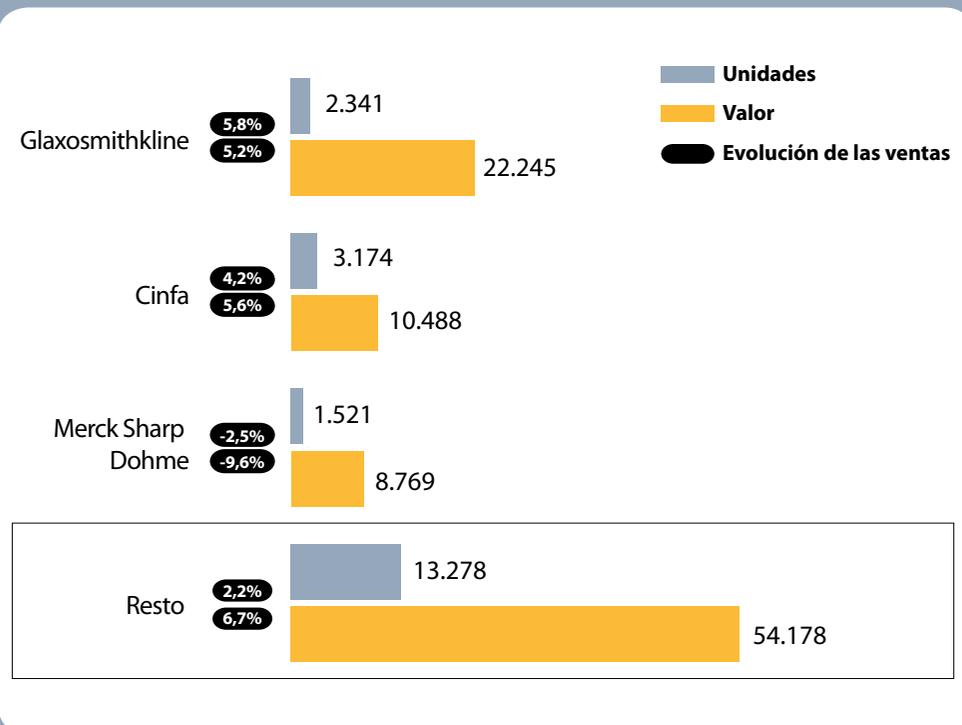
Al decir de todos los expertos, la vacuna, por su seguridad y eficacia probadas, es la principal medida de prevención para hacer frente a la gripe, y reducir su mortalidad en poblaciones de riesgo. Su campaña oficial empezó el lunes 23 de octubre y se prolongará hasta el 23 de diciembre. Como ejemplo de una comunidad autónoma pequeña, Osakidetza del País Vasco dispuso para la campaña de gripe de 2017, 400.000 unidades de vacuna antigripal, con capacidad de aumentar este stock, si fuera necesario.

Al margen de la vacuna, y para la población general, incluidos los grupos de riesgo, las recomendaciones más difundidas son emplear pañuelos de papel desechables para frenar la expectoración y los estornudos, bloqueando la boca y la nariz con el brazo, y una sistemática higiene de manos con agua y jabón.

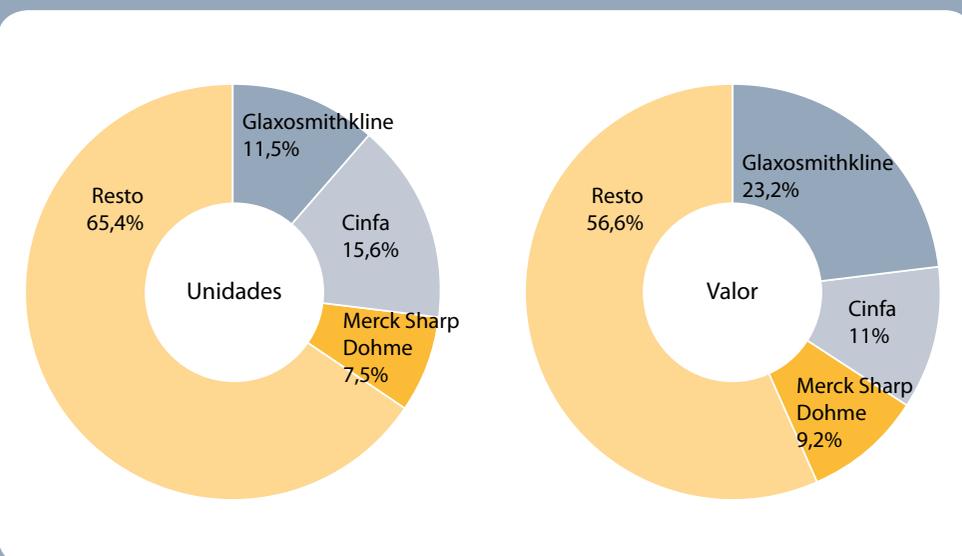
Sobres, comprimidos, cápsulas y jarabes

Los antigripales ofrecen una considerable variedad de formas farmacéuticas. Entre agosto de 2003 y julio de 2004, se vendieron alrededor de 17.200.000 unidades de antigripales por un im-

MERCADO DESCONGESTIONANTES NASALES Y ANTIINFECCIOSOS AÉREOS. Ventas en miles. (Octubre 2016- Septiembre 2017)



Cuota de mercado.(Octubre 2016- Septiembre 2017)



Fuente: IQVIA, sell out, NPA Categoría: R01 Elaboración: IM Farmacias



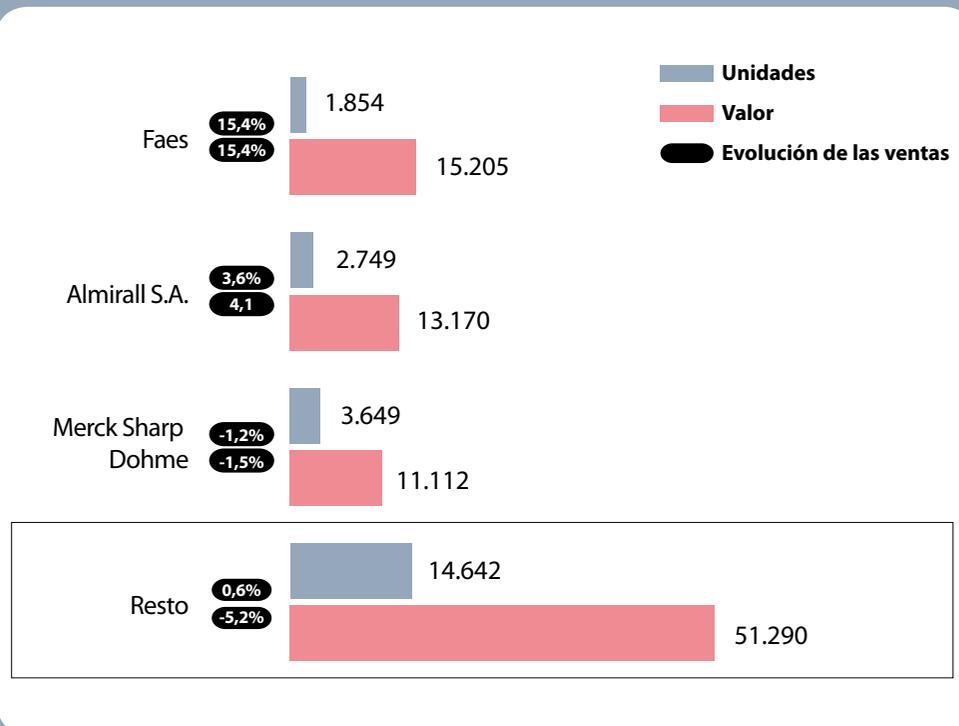
porte de 46,32 millones de euros a PVL. Su forma farmacéutica mayoritaria fue en sobres, con un 69,6% de las unidades (11.972.000) y un 68,1% de los valores (31,52 millones de euros). Seguidos de un 16,2% de las unidades (2.780.000) en comprimido efervescente, valorados en 8,60 millones de euros (18,6%). En tercer lugar, los comprimidos sólidos y grageas, supusieron un 8,9% de las unidades (1.533.000), además del 8,1% en valor (3,74 millones de euros). Por su parte, las cápsulas lograron un 4,6% de las ventas en unidades (786.000) y otro 4,6% en valores (2,18 millones de euros). Mientras que, finalmente los jarabes, apenas representaron el 0,7% restante, tanto en unidades como en valor.

Un año de respiro

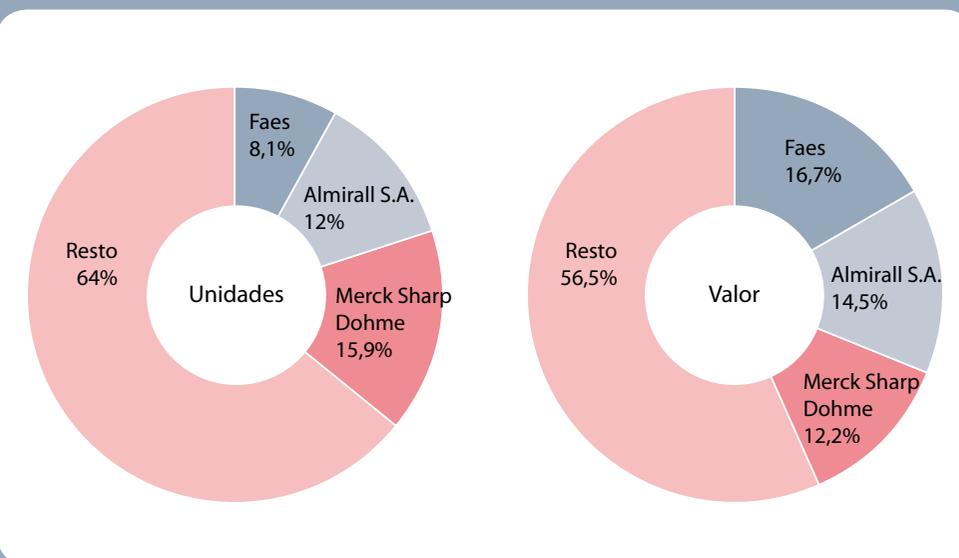
Siempre que se habla del segmento de antigripales procede recordar que tiene una fuerte presencia de marcas de Especialidades Farmacéuticas Publicitarias (EFP), desde su lanzamiento, o muchas de ellas introducidas inicialmente al mercado respiratorio como fármacos de prescripción, pero que, con el tiempo, son objeto de dispensación sin receta médica. Se trata de marcas, que se proyectan a nuevos segmentos de mercado mediante extensiones de línea y nuevas formas farmacéuticas.

Los datos ofrecidos por IQVIA registran un comportamiento comercialmente favorable en las ventas de productos y medicamentos destinados a tratar los síntomas de la gripe y la tos. Esto resultó manifiesto en las ventas nacionales registradas en términos de Sell out y NPA, donde la clase terapéutica R05, de medicamentos para afecciones del aparato respiratorio, comparte protagonismo con otros grupos, como los medicamentos antiasma, los descongestionantes nasales, los antiinfecciosos respiratorios, los antihistamínicos con indicación respiratoria y los descongestionantes faríngeos. Esta tendencia positiva en ventas se constató en septiembre de 2017, dentro del periodo comprendido entre octubre de 2016 y septiembre del presente año. Con desglose de

MERCADO ANTIHISTAMÍNICOS DE USO SISTÉMICO . Ventas en miles.(Octubre 2016- Septiembre 2017)



Cuota de mercado. (Octubre 2016- Septiembre 2017)



Fuente: IQVIA, sell out, NPA Categoría: R06 Elaboración: IM Farmacias

La gripe se caracteriza por síntomas bien conocidos

- Fiebre, o sensación afebrada
- Escalofríos
- Tos
- Dolor de garganta
- Mucosidad nasal o nariz tapada

- Dolores musculares y corporales
- Dolores de cabeza
- Fatiga

Síntomas gripales no compartidos con el resfriado común

- Fiebre
- Dolor corporal, referido en los huesos

Prevenir, mejor que tratar

La campaña de vacunación frente a la Gripe en 2017 comienza el lunes 23 de octubre y dura hasta el 23 de diciembre. A pesar de que este año la climatología reduce su virulencia, no deben cesar las estrategias preventivas.

Como prevención general se recomienda a toda la población:

- Uso de pañuelos desechables, de papel.
- Tapar boca y nariz con el brazo al toser o estornudar. No la palma de la mano.
- Lavado frecuente de manos con agua y jabón.

En cuanto a la vacunación, se indica especialmente a:

- A personas mayores de 65 años
- A personas con enfermedades crónicas: diabetes, EPOC, cardiopatías...
- A las mujeres embarazadas
- A profesionales sanitarios/as

los datos de crecimiento-decrecimiento (%PPG) y cuotas de mercado (%V), tanto en volumen (miles de unidades) como en valor (miles o millones de euros).

Crecerse ante la gripe

Mercantilmente, el grupo terapéutico de los antitusígenos y antigripales (R05) registró un crecimiento en valor del 4%, dentro de una cuota de mercado del 19,7%, equivalente a más de 212 millones de euros. En volumen, su evolución negativa, con una caída del -1,4%, con lo que, sin embargo, mantuvo una cuota de mercado del 33,7%, una vez que se superó la venta de más de 47 millones de unidades. Como ya ocurriera en junio de 2017, la clase terapéutica, el Top3 estuvo constituido por Johnson & Johnson, Zambon y Sanofi-Aventis.

La primera de las compañías líderes, Johnson & Johnson anotó un crecimiento en valor del 3,7%, con una cuota de mercado del 19,9% y unas ventas que se aproximaron a los 42,5

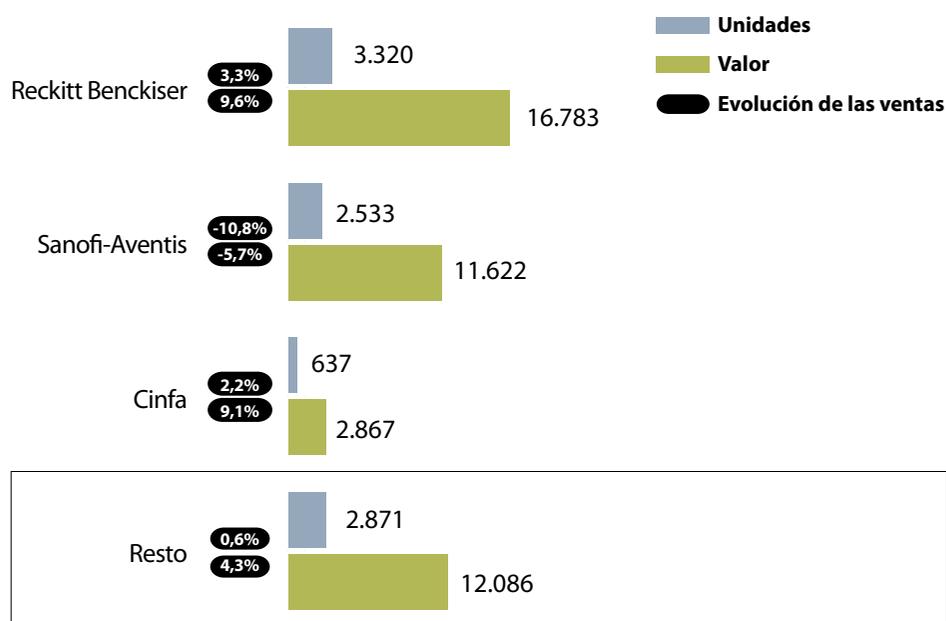
millones de euros. Por contra, anotó un decrecimiento del -3,2% en volumen, tras dar salida en el mercado de respiratorio a cerca de 8,3 millones de unidades, correspondientes a una cuota de mercado del 17,6%.

Por su lado, Zambon anotó un crecimiento del 4,1%, equivalente a un 16,7% de cuota de mercado en valor y una cifra muy próxima a los 35,5 millones de euros. En volumen hubo un retroceso, sin embargo, del -0,3% que significó ocupar

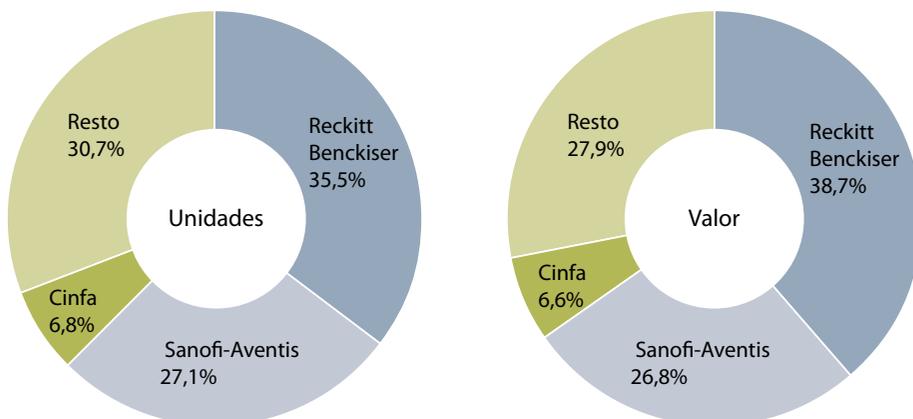
una cuota de mercado del 16,6% y superar los 7,8 millones de cajas vendidas.

En tercer lugar, Sanofi-Aventis aportó el mayor crecimiento del subgrupo terapéutico, al auparse un 4,6% en valor, con unas ventas de casi 27 millones de euros y una cuota de mercado en esta magnitud del 12,7%. Algo que tuvo un comportamiento inverso en volumen, al decrecer el -3,1%, con unas ventas próximas al 5,5%, dentro de una cuota del 11,5%.

MERCADO DESCONGESTIONANTES FARÍNGEOS. Ventas en miles. (Octubre 2016- Septiembre 2017)



Cuota de mercado. (Octubre 2016- Septiembre 2017)



FIDELIDAD DE MARCA

	MAT octubre 2014	MAT junio 2017	MAT septiembre 2017
Productos para EPOC y Asma (R03)	Ventolin Spiriva Symbicort	Spiriva Symbicort Seretide	Spiriva Symbicort Seretide
Antitusígenos y Antigripales (R05)	Frenadol Complex Fluimucil Flutox	Frenadol Complex Fluimucil Flutox	Frenadol Complex Fluimucil Flutox
Descongestionantes y antiinfecciosos nasales (R01)	Respibien Nasonex Avamys	Avamys Respibien Nasonex	Avamys Respibien Nasonex
Antihistamínicos Sistémicos (R06)	Ebastel Polaramine Aerius	Bilaxten Ebastel Aerius	Bilaxten Ebastel Aerius
Descongestionantes Faríngeos (R02)	Lizipaina Strepsils Angileptol	Strepsils Lizipaina Strefen	Strepsils Lizipaina Strefen

En contrapeso al Top3 Manufacturer, el grupo Resto, compuesto por 81 empresas, tuvo un crecimiento en valor del 4%, con un dominio de mercado que se tradujo en una cuota del 50,7%. Porcentaje que se encaminó a los 108 millones de euros. Sin embargo, su evolución fue levemente negativa, al decaer el -0,8% en unidades, con una cifra de ventas que rozaron los 25,6 millones de cajas colocadas en el mercado. Volumen que quedó encuadrado en una cuota de mercado del 54,3%. Otro aspecto destacable, en los pocos meses que discurrieron entre el Mat de junio de 2017 y el de septiembre fue la pérdida de un laboratorio en el capítulo de Resto. Volvió, por otro lado, a confirmarse un equilibrio mantenido en el tiempo entre las cuotas de mercado del grupo Resto, levemente superiores, y las de los componentes del Top3 Manufacturer. Con una cifra en valor próxima a los 108 millones de euros a PLV, y a los cerca de 105 millones que sumaron Johnson & Johnson, Zambon y Sanofi-Aventis, pudo constatar entre los dos grandes bloques apenas registraron unas diferencias contables próximas a los 3 millones de euros. Un paralelismo que en volumen llevó al grupo Total Otros, al ganar una décima en las ventas de sus unidades, pasando de una cuota de mercado de 54,2 al 54,3%, entre junio y septiembre de 2017. Con lo que los más de 25,5 millones de envases vendidos de este bloque, sobrepasaron en cerca de 4 millones de cajas a las ventas del Top3 Manufacturer, lo que evidenció una vez más la fuerte presencia de EFP y genericos en dicho grupo de compañías encuadradas dentro del Resto.

TRES ANTIGRIPALES LÍDERES

A lo largo de los últimos cuatro años el pódium de las marcas más vendidas en antigripales se mantuvo inalterable

	MAT octubre 2014	MAT junio 2017	MAT septiembre 2017
Antitusígenos y Antigripales (R05)	Frenadol Complex Fluimucil Flutox	Frenadol Complex Fluimucil Flutox	Frenadol Complex Fluimucil Flutox

Marcas bien conocidas

Preciptores y pacientes volvieron a demostrar en septiembre de 2017 una clara fidelidad a las marcas más clásicas de antigripales. Aunque la buena marcha comercial del año, podría trun-car los crecimientos registrados hasta ahora, debido a una meteorología extremadamente benigna, con el consiguiente retraso natural de la estación de la gripe.

Nuevamente volvieron a dominar las ventas en valor de los medicamentos para la tos y la gripe los conocidos Frenadol Complex, Fluimucil y Flutox. En un segmento, como el de los antigripales propiamente dichos, donde igualmente tienen una gran aceptación otras marcas como Couldina, Desenfriol, AspirinaComplex, Gelocatil gripe, Ilvico, Bisolgrip, Propalgina Plus, Anticataral Edigen, Pharmagrip, Vincigrip y Grippal. En cuanto a los precios medios de estos productos, la fuerte competencia del segmento hace que raramente superen los 6-10 euros, tras la consulta realizada por esta cabecera a un número significativo de oficinas de farmacia de la red nacional.

Crece en valor con menos unidades

Tanto las compañías pertenecientes al Top3 Manufacturer de la clase R05, como las 81 empresas del Resto, experimentaron meritorios crecimientos en valor, junto a retrocesos más o menos acusados en las ventas de unidades. Inicialmente, esto puede tener una lectura relacionada con la introducción de nuevas propuestas terapéuticas (extensiones de línea, nuevas formas farmacéuticas) en el mercado, una política de precios más expansiva, cuando ello es posible o el considerable peso del mercado libre, dentro de una afecciones estacionales, generalmente perturbadoras del ritmo laboral y cotidiano de las personas afectadas.

Si el frío no llega

A la vista de la evolución del mercado de Aparato Respiratorio, es previsible que siga lastrado por el descenso de las ventas de medicamentos para la EPOC y el Asma, junto a una trayectoria sana en el resto de las clases terapéuticas y manufacturers. Seguirá siendo, por tanto, un espacio comercial fértil para la innovación y las extensiones de gama, cuando la regulación lo haga posible.

En materia de antigripales, por otro lado, planea sobre la capitalización de políticas comerciales de éxito la duda que representa una climatología adversa. Al ser el presente año un tiempo seco y de temperaturas benignas, la campaña de gripe y resfriado se posterga en sus efectos con la previsión de que cierre el ejercicio con peores datos de ventas de

medicamentos de productos y medicamentos para la tos y los síntomas gripales. De no empeorar el tiempo ambiental en lo que queda de año, con alcance a la primavera de 2018, la clase terapéutica R05 acusará en los próximos MATs caídas acusadas, que serán perceptibles tanto en valor como en unidades. Situación que sólo se podría revertir, previsiblemente, si 2018 fuera un año especialmente húmedo y frío. Algo que en la climatología Ibérica tampoco sería excepcional. +