

Alivio parcial para el mercado farmacéutico del dolor

SEGÚN LOS DATOS APORTADOS POR LA FIRMA IQVIA, EL MERCADO FARMACÉUTICO PARA EL MANEJO DEL DOLOR SE HA VISTO ALIVIADO EN EL ÚLTIMO AÑO MOVIBLE ESTUDIADO (MAT DE JULIO DE 2019) POR EL AUMENTO DE LAS VENTAS DE LOS ANALGÉSICOS NO OPIÁCEOS, A PESAR DEL LEVE RETROCESO DE LOS MEDICAMENTOS NARCÓTICOS Y DE APRECIARSE UNA CIERTA INDOLENCIA MERCANTIL EN LOS ANTIMIGRAÑOSOS. DENTRO DE UNA TENDENCIA, NO OBSTANTE, EN LA QUE UN LEVE RETROCESO EN VALOR SE ACOMPAÑA DE UNA FUERTE CONTRACCIÓN DE LAS VENTAS EN VOLUMEN.



Atrás quedó un verano de 2019 en el que, según informó Cofares, la interoperabilidad de la receta electrónica propició mayores ventas de analgésicos en las oficinas de farmacia abiertas en los destinos turísticos de costa, al tiempo que aquellas se contrajeron en los territorios de interior. Este fue un hecho que vino a confirmar que el abordaje del dolor es un asunto que trasciende estaciones, territorios y otras circunstancias espacio temporales. Para conocer la evolución del mercado de los Analgésicos (N02), el presente análisis completa las cifras de mercado aportadas por la firma IQVIA con aspectos informativamente novedosos que conciernen a la analgesia, tales como la personalización de los tratamientos, según género, o los desabastecimientos de estos fármacos.

Afinar el enfoque en dolor

El pasado mes de julio también sirvió para saber que la perspectiva de género es aplicable igualmente al mundo del dolor. Así, se supo este mismo verano, gracias a la Sociedad Española del Dolor (SED), la Fundación Grünenthal y Boston Scientific que las mujeres y los hombres no responden de la misma forma al tratamiento contra el dolor crónico ni lo perciben igual. Fundamentalmente porque el procesamiento del dolor se realiza en áreas cerebrales distintas y porque existe un fuerte componente hormonal.

Por esta razón, diversos expertos demandan incluir la variable del sexo en el abordaje del dolor. A pesar de lo cual, según refiere el doctor **César Margarit**, jefe de sección de la unidad del dolor del Hospital General de Alicante, "Actualmente raramente hay un abordaje diferencial, puesto que este precisa de un prisma bio-psicosocial donde establecer metas de tratamiento y rehabilitación diferenciadas en base al sexo y otras variables". Por lo que el especialista aboga por un abordaje que incluya la perspectiva biológica, psicológica y social en dolor crónico para mejorar la eficacia terapéutica y para disminuir la terapéutica empírica y poder así optar a tratamientos dirigidos a cada paciente concreto.

En este terreno, la doctora **María Teresa Ruiz**, profesora de la Universidad de Alicante, apuesta por eliminar sesgos de género en la atención sanitaria, dado que, en su opinión, "Hay que revisar los estereotipos que entienden que los hombres son estoicos mientras las mujeres son sensibles y también histéricas". A lo que añade que los profesionales y pacientes se equivocan al observar el dolor como un problema supuestamente menor.

De esta forma, tanto Margarit y como Ruiz abogan por protocolos diagnósticos diferenciados, teniendo en cuenta que hay dolores más prevalentes en un sexo que en otro, además de ser necesario aumentar la escucha y reclutar mujeres en los ensayos clínicos de analgésicos en proporción equivalente a su consumo de fármacos, al tiempo que también se analizan aparte los tratamientos no farmacológicos.

A lo anterior, la doctora **Isabel Colomina**, presidenta de la Asociación Española de Migraña y Cefalea (AEMICE), recalca que "hay componentes personales multidimensionales que afectan al dolor, tales como los aspectos sociales, culturales, medioambientales y biológicos que justifican realizar un abordaje del dolor desde una perspectiva de género que atienda a la etiología de las enfermedades y cómo estas afectan a hombres y mujeres en todos los ámbitos de su vida".

Atención a los desabastecimientos

Por otro lado, y como alertó el Centro de Información sobre el Suministro de Medicamentos (CISMED), el pasado mes de junio, a partir de datos aportados por 8.000 farmacias, algunos analgésicos fueron responsables, junto a antihipertensivos y ansiolíticos, de las principales faltas de suministro en farmacias, sobre un total de 64 contabilizadas. De los 15 medicamentos responsables, hubo dos fármacos de este tipo, Maxalt Max, indicado para la migraña, y los comprimidos de 1 miligramo Dolocatil para la fiebre y el dolor. Dentro de un fenómeno que cada vez preocupa más a farmacéuticos, administraciones y pacientes. Aunque no procede incluir el impacto de estas circunstancias especiales, y nunca deseadas, en el consumo de fármacos, no cabe duda de que resultan elementos perturbadores para la marcha de analgésicos, además de enmarcarse en el polémico asunto de las subastas andaluzas de medicamentos, que suman el 25% de dichos desabastecimientos.

Acotar el abordaje del dolor

Como en análisis anteriores, tres volvieron a ser las principales clases terapéuticas de los Analgésicos (N02): Los analgésicos no narcóticos y antipiréticos (N02B), los analgésicos narcóticos (N02A) y los medicamentos antimigrañosos (N02C).

Para estos tres grandes grupos, y tomando como objeto de estudio el año total móvil que empezó en agosto de 2018 y concluyó el pasado mes de julio, MAT/07/2019, se apreciaron variaciones destacables en

Marcas que sostienen sus ventas (MAT 07/2019)

Tríos de ases en Analgesia

	OCTUBRE 2017	MAYO 2018	JUNIO 2019
Analgésicos no Narcóticos y Antipiréticos (N02B)	Enantyum Nolotil Zaldiar	Enantyum Nolotil Zaldiar	Enantyum Nolotil Zaldiar
Analgésicos no Narcóticos u Opioides (N02A)	Targin Palexia Retard Abstral	Palexia Retard Abstral Targin	Palexia Retard Abstral Durogesic Matrix
Antimigrañosos (N02C) Zomig	Maxalt Zomig Almogran	Maxalt Zomig Almogran	Maxalt Zomig Almogran

EL MERCADO DE LA ANALGESIA PERDIÓ UNA DÉCIMA EN VALOR (2,2%) Y CAYÓ OSTENSIBLEMENTE EN VOLUMEN (0,8%)

los porcentajes de crecimiento (%PPG), o decrecimiento, en las ventas consignadas por las oficinas de farmacia, en términos de ventas realizadas a Precio de Venta desde el Laboratorio proveedor, o PVL en euros, miles o millones de euros. Proporciones que también se anotan en los cambios vistos en las cuotas de mercado (%V) de esas tres clases terapéuticas líderes.

Paralelamente, también se recoge en estas páginas, tanto en gráficas como en texto, el comportamiento de AINEs, opioides y antimigrañosos en datos de volumen, definido por las unidades dispensadas. Entendidas estas unidades como cajas o envases de medicamentos, igualmente cuantificadas en miles o millones.

Todo este enfoque se realiza, gracias a la firma IQVIA, a escala nacional (NPA) con cifras de ventas contadas a *Sell Out*. Con desglose de ventas según el *Top3 Manufacturer* de cada una de las tres clases terapéuticas.

LA PERSPECTIVA DE GÉNERO LLEGA CON RETRASO AL ABORDAJE DEL DOLOR

Una décima no supone dolor

Aunque una décima perdida en ventas por valor no supone una conmoción mercantil, sí reitera una tendencia a la baja en las ventas de analgésicos, aun dentro de un crecimiento saneado. Efectivamente, el conjunto de los analgésicos N02 pasó del crecimiento del 2,3% en valor, visto en julio de 2018, al 2,2% registrado en el MAT de julio de 2019. A pesar de que las ventas en euros pasaron de algo más de 625,3 millones a los casi 640 millones consolidados a final del periodo.

En lo referente a la evolución de este mercado en volumen, la contracción fue mucho mayor. Del crecimiento del 3,2% registrado en julio de 2018, un año más tarde se pasó al modesto incremento del 0,8%. Con lo que se pasó de dispensar cerca de 164 millones de unidades al inicio del periodo, a una cifra superior a los 166 millones de envases dispensados.

Impulsores de crecimiento en OTC

Según informó IQVIA, en julio 2019, el mercado farmacéutico comunitario presentó un crecimiento desde los 12 meses previos del 1,7% en valor y el 0,6% en volumen. Dentro de un mes propenso al consumo farmacéutico que aumentó sus ventas el 5,1% en la primera magnitud y el 3,6% en unidades, respecto al mismo mes de 2018, con un liderazgo claro ofrecido por los productos para la incontinencia.

En este contexto, los analgésicos generales para adultos fueron la se-

gunda clase con mayor responsabilidad en el crecimiento del mercado farmacéutico durante el periodo de 12 meses que concluyó en julio pasado, con un incremento de 2,2 millones de euros. Una expansión debida al aumento de las ventas de marcas como Espididol, con 0,8 millones de euros y Gelocatil, con 0,5 millones de euros, ambos fármacos de venta libre no sujeta a prescripción. Dado que el mercado de Consumer Health (CH) mostró tendencias positivas en valor, con un incremento del 2,9%, aunque se resintió en volumen, al descender sus ventas un -0,1%. Y teniendo en cuenta que el segmento OTC es el que da mayor impulso al CH.

Dentro del grupo *Top ATC 2*, los analgésicos ocuparon un 6% de la cuota de mercado, al experimentar un crecimiento del 2,4%, en tercera posición en ese ranking, sólo por detrás de antidiabéticos y antiasmáticos y tras haber sumado 980,2 millones de euros, en un mercado farmacéutico total de 15.534 millones de euros, que sólo pudo crecer un 1,3%.

Primera elección y alivio de crónicos

La clase Analgésicos no Narcóticos y antipiréticos (N02B) volvió a brillar con sus tres marcas líderes por sus ventas en valor. Estas fueron de nuevo Enantyum (*dexketoprofeno*), Nolotil (*metamizol magnésico*) y Zaldiar (*hidrocloruro de tramadol y paracetamol*).

En su conjunto, los antiinflamatorios no esteroideos, AINEs, vieron crecer sus ventas en valor el 2,7%, hasta acaparar una cuota del mercado de la analgesia del 53,8% en valor. Datos que se cuantificaron en unas ventas que excedieron los 344,3 millones de euros. Mientras que su dominante cuota de mercado en volumen, fijada en el 91,9%, se debió a un crecimiento del 0,5% correspondiente a cerca de 152,6 millones de unidades retiradas por los pacientes en las oficinas de farmacia.

El grupo Total Otros, de los analgésicos no narcóticos, se posicionó en el 70,6% de cuota de mercado en valor, correspondiente a casi 243 millones de euros conseguidos al crecer un 1,6%. Un crecimiento que, por el contrario, fue negativo en volumen (-0,8%), aunque se dispensaron algo más de 112,2 millones de unidades, dentro de una cuota de mercado del 73,6%.

Menarini, Grünenthal y Boehringer

La triada que lideró en mayo de 2018 las ventas de analgésicos no opioides ni antimigrañosos compuso el mismo *Top3 Manufacturer* que

ANALGÉSICOS NARCÓTICOS

	VENTAS Unidades			VENTAS Euros		
	MAT Jul 2019 (Miles)	MAT Jul 2019 %PPG	MAT Jul 2019 %MS	MAT Jul 2019 Mnf (Miles)	MAT Jul 2019 Mnf %PPG	MAT Jul 2019 Mnf %MS
GRÜNENTHAL PHARMA	1.536	9,1%	17,9%	51.710	10,1%	21,1%
KYOWA KIRIN	421	2,1%	4,9%	50.722	2,9%	20,7%
MUNDIPHARMA PHARM	1.761	-3,2%	20,5%	26.828	-13,9%	10,9%
OTROS	4.866	5,3%	56,7%	116.075	1,4%	47,3%
TOTAL	8.584	3,9%	5,2%	245.335	1,4%	38,4%

Fuente: IQVIA, sell out, Flexview National Sell Out Monthly Clase: N02A. Elaboración: IM Farmacias

triunfó en el MAT de julio de 2019 en medicamentos del tipo N02B. En el mismo orden visto ya entonces, Menarini logró un sobresaliente crecimiento en valor del 9,8% el pasado verano, aunque fuese cerca de la mitad del anotado en la primavera del año anterior. Con ello, se aproximó a los 40,5 millones de euros en ventas, dentro de una cuota de mercado en su clase terapéutica del 11,8%, la mayor de su grupo. Con un excelente comportamiento también en unidades, dado que su volumen creció el 9,1%, al superar los 14,2 millones de envases vendidos en una porción de mercado del 9,4%.

En segunda posición, Grünenthal aumentó el valor de sus AINEs en un 2,6% que le auparon por encima de los 35,1 millones de euros en una cuota de mercado en su segmento del 10,2%. A pesar de lo cual, sufrió un contratiempo del -1,2% en volumen, que le impidió llegar o superar los 8,8 millones de unidades dispensadas, en una cuota del 5,8%.

Cerrando el Top3 de los laboratorios de la clase N02B, Boehringer Ingelheim vio crecer sus ventas el 3%, en la senda de los 25,8 millones de euros encajados en una porción de mercado del 7,5%. De igual forma, y en volumen, su crecimiento fue el mismo (3%), dentro de una cuota del 11,3%, con lo que pudo superar en sus ventas los 17,2 millones de envases dispensados.

Despertar en analgésicos narcóticos

En segundo lugar, la clase de los analgésicos narcóticos (N02A) experimentó cambios en su Top3 Marcas. Aunque Palexia Retard (*Tapentadol*) y Abstral (*Fentanilo citrato*) retuvieron la primera y segunda posición, respectivamente, Targin (*Oxicodona + Naloxona*) abandono este ranking en favor de Durogesic Matrix (*Fentanilo*).

Este grupo N02A de analgésicos aumentó sus ventas el 1,4% en valor, circunscrito a una cuota de mercado del 38,4%, con la que superaron los 254,3 millones de euros en ventas. En la otra cara de la moneda, su volumen creció un 3,9%, comprimido en una exigua cuota de mercado del 5,2% del mercado de la analgesia, camino de los 8,6 millones de envases dispensados.

Grünenthal, Kyowa Kirin y Mundipharma

En este último periodo analizado, Grünenthal desocupó a Kyowa Kirin de la primera posición entre los analgésicos esteroideos. Para ello tuvo que crecer un 10,1% en valor, además de conseguir unas ventas superiores a los 51,7 millones de euros y confirmar una cuota de mercado del 21,1%. Tal conducta mercantil fue pareja a una expansión en volumen del 9,1%, que superó los 1,5 millones de envases vendidos en una cuota de mercado del 17,9%.

Descabalgada del primer puesto, Kyowa Kirin aun creció un 2,9%, in crustado en una cuota de mercado del 20,7% que quedó fijada en los 50,7 millones de euros. Con un crecimiento aproximado en volumen (2,1%) limitado a una porción mercantil del 4,9%, que no superó las 421.000 unidades vendidas.

Muy al contrario que sus dos compañías compañeras de ranking, Mundipharma encajó el mayor descalabro del mercado analgésico, ya que su caída en valor fue del -13,9%, que le impidió completar los 26,9 millones de euros en ventas, a pesar de conservar una cuota de mercado del 10,9% en esta magnitud. En el mismo sentido, aunque en menor cuantía, su volumen cayó el -3,2%, correspondiente a unas ventas de más de 1,7 millones de unidades, comprendidas en una porción del 20,5% de su segmento.

Con menos peso que en la clase terapéutica líder de este mercado, los laboratorios de la clasificación N02A, encuadrados en el grupo Total Otros, ocuparon únicamente el 47,3% de su cuota de mercado en valor, siendo significativamente superior en volumen (56,7%). De forma que, con crecimientos respectivos del 1,4% y el 5,3%, sus ventas fueron de más de 254,3 millones de euros por valor de una cantidad de unidades dispensadas superior a los 8,5 millones.

Atonía en migraña

Como explica la doctora Isabel Colomina, citada líneas arriba, la migraña se asocia con bastante rotundidad a mujeres jóvenes, dado que más de 4 millones de personas sufren migraña en España, de las que el 80% se incluyen en la franja que va de los 20 a los 40 años. Para las que solicita a las autoridades sanitarias cambios en la atención y que se destierren algunos mitos para hacer posible una mejor gestión del dolor. Como tercera clase terapéutica, los antimigrañosos (N02C) tuvieron al frente en valor sus mismas tres marcas que en el periodo anterior. Se trató de los triptanes Maxalt (rizatriptán), Zomig (zolmitriptán) y Almogran (almotriptán).

Respecto al comportamiento mercantil de dichos antimigrañosos, estos vieron aumentar sus ventas un 2,6% en valor, que superaron los 50

ENANTYUM, PALEXIA RETARD Y MAXALT REPITIERON COMO MARCAS LÍDERES EN VENTAS EN ANALGESIA

ANALGÉSICOS NO NARCÓTICOS Y ANTIPIRÉTICOS

	VENTAS Unidades			VENTAS Euros		
	MAT Jul 2019 (Miles)	MAT Jul 2019 %PPG	MAT Jul 2019 %MS	MAT Jul 2019 Mnf (Miles)	MAT Jul 2019 Mnf %PPG	MAT Jul 2019 Mnf %MS
MENARINI	14.271	9,1%	9,4%	40.481	9,8%	11,8%
GRÜNENTHAL PHARMA	8.776	-1,2%	5,8%	35.182	2,6%	10,2%
BOEHRINGER ING ESP	17.273	3,0%	11,3%	25.721	3,0%	7,5%
OTROS	112.272	-0,8%	73,6%	242.952	1,6%	70,6%
TOTAL	152.592	0,5%	91,9%	344.337	2,7%	53,8%

Fuente: IQVIA, sell out, Flexview National Sell Out Monthly Clase: N02B. Elaboración: IM Farmacias

millones de euros, dentro de una porción de mercado del 7,8%. Tal evolución fue sensiblemente superior en volumen al crecer el 4,2%, que no llegó a los 4,9 millones de unidades vendidas en una cuota de apenas el 3% en esta magnitud.

MSD, Grünenthal y Almirall

Como ya había ocurrido en la primavera de 2018, Merck Sharp Dohme, MSD, se mantuvo al frente de las ventas de fármacos para el tratamiento de la migraña, con o sin aura. Para lograrlo, su volumen creció el 2,4% en julio de 2019, aunque lejos del 7,6% anotado en mayo del año anterior. Año y medio más tarde, su cuota en esta magnitud fue del 23,7%, correspondientes a cerca de 11,9 millones de euros consignados. Con tres décimas más de crecimiento en volumen hasta alcanzar un crecimiento del 2,7%, afín a una cuota del 15,3% equivalente a 751 millones de unidades dispensadas.

También en esta clase terapéutica tuvo Grünenthal su protagonismo. Como segunda compañía del Top3 Manufacturer, observó un extraordinario crecimiento del 13,5% que superó los 11,2 millones de euros en ventas con una cuota de mercado del 22,5%. En su otra vertiente mercantil, ofreció un crecimiento del 12,7% en volumen que se ajustó a una cuota de su segmento del 16,9%, equiparable a 829.000 unidades dispensadas. De esta manera, Grünenthal expulsó a Astra Zeneca de este ranking, en el que había estado presente esta compañías a lo largo de los MATs anteriores. Como tercera multinacional especializada en migraña, Almirall retuvo la tercera ubicación del ranking con un muy aceptable crecimiento del 8,1% en valor, próximo a los 5,9 millones de euros en ventas, correspondientes a una cuota de mercado del 11,8%. Por otro lado, su

expansión en volumen fue del 5,7%, en una cuota del 6,2% que se tradujo en la dispensación de 304.000 unidades.

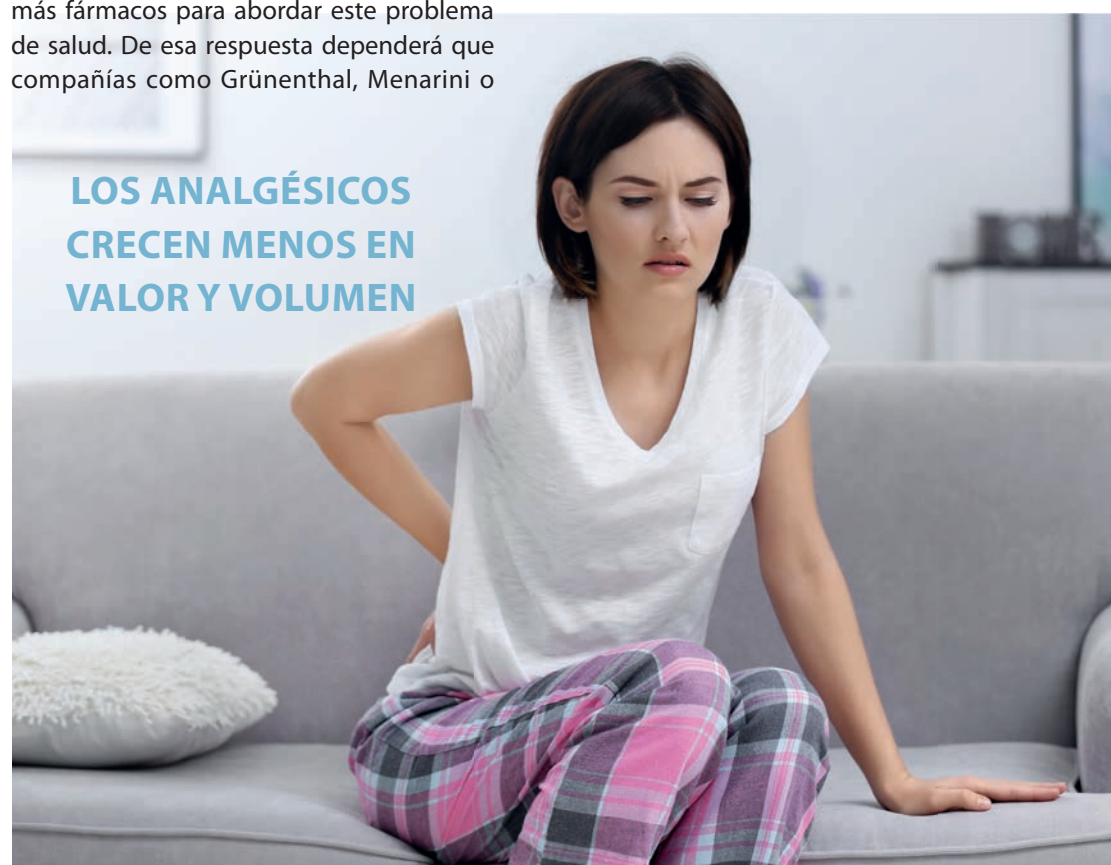
Así mismo, el grupo Total Otros de los antimigrañosos se caracterizó por sufrir una caída del -3,7% en valor, a pesar de superar los 21 millones de euros en ventas, incluidas en una cuota de mercado del 42%. Al tiempo que su comportamiento fue positivo en volumen, que creció el 2,4%, hasta colmatar el 61,5% de cuota de mercado, equivalente a más de 3 millones de unidades dispensadas.

Por un futuro indoloro

Concluido este breve repaso, toca a médicos y farmacéuticos determinar si la población general sufre ahora mayor dolor que en tiempos pretéritos o si se espera que sean necesarios más fármacos para abordar este problema de salud. De esa respuesta dependerá que compañías como Grünenthal, Menarini o

MSD aspiren a un mayor crecimiento para sus analgésicos. A favor de ello contribuirá el envejecimiento de la población y el precio que adquiera la innovación en sus futuras presentaciones.

De cara a un futuro análisis en un próximo MAT, también estará atenta esta cabecera a distintas vertientes mercantiles como los fármacos analgésicos de prescripción que hagan *switch* a OTC, la penetración que logren los genéricos con indicación para tratar el dolor y las hipotéticas innovaciones terapéuticas que se introduzcan en este mercado. Sin olvidar otras claves como las facilidades normativas que se pudieran introducir para la prescripción de opioides o el aumento de las unidades especializadas en dolor y sus indicaciones al medio comunitario. +



MEDICAMENTOS ANTIMIGRAÑOSOS

	VENTAS Unidades			VENTAS Euros		
	MAT Jul 2019 (Miles)	MAT Jul 2019 %PPG	MAT Jul 2019 %MS	MAT Jul 2019 Mnf (Miles)	MAT Jul 2019 Mnf %PPG	MAT Jul 2019 Mnf %MS
MERCK SHARP DOHME	751	2,7%	15,3%	11.883	2,4%	23,7%
GRÜNENTHAL PHARMA	829	12,7%	16,9%	11.253	13,5%	22,5%
ALMIRALL S.A.	304	5,7%	6,2%	5.882	8,1%	11,8%
OTROS	3.012	2,4%	61,5%	21.047	-3,7%	42,0%
TOTAL	4.895	4,2%	3,0%	50.066	2,6%	7,8%

Fuente: IQVIA, sell out, Flexview National Sell Out Monthly Clase: N02C. Elaboración: IM Farmacias