

Alivio para las ventas en el mercado de medicamentos para el Dolor

LA POBLACIÓN ESPAÑOLA CONVIVE DE FORMA HABITUAL CON EL DOLOR, SUFRIDO EN DISTINTAS FORMAS Y GRADOS. ESTA REALIDAD CORROBORADA POR LOS DATOS CLÍNICOS Y EPIDEMIOLÓGICOS, ES CONFIRMADA TAMBIÉN MES A MES POR LAS VENTAS DE LOS MEDICAMENTOS DESTINADOS A ELIMINAR, MITIGAR O ALIVIAR ESTE PROBLEMA, CRONIFICADO EN UN NÚMERO EXCESIVO DE CASOS. POR ESO, EL PRESENTE ANÁLISIS BUSCA, A PARTIR DE LOS EXCELENTES DATOS FACILITADOS POR LA FIRMA IMS HEALTH, CONOCER POR UN LADO ALGUNOS RASGOS INHERENTES AL DOLOR Y, POR OTRO, LA EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE LOS MEDICAMENTOS DESTINADOS A TRATARLO.

Según datos generados por las unidades de dolor que existen en España¹, el dolor es la consulta más frecuente en Atención Primaria, aunque únicamente el 23% de los pacientes acude finalmente al especialista; siendo un problema que afecta al menos al 16,6% de la población adulta en su faceta de dolor crónico, tal como quedó recogido en un estudio realizado por distintos expertos a nivel nacional con objeto de conocer la prevalencia de esta patología tan frecuente.

España, país doliente

El dolor representa una situación sanitaria para el país en la que en 1 de cada 3 hogares ya hay al menos una persona afectada por este problema. Una cuestión que afecta de manera especial a la población envejecida, dado que, anualmente, más de 1.500.000 personas mayores de 65 años sufren caídas traumáticas, de las cuales 750.000 recaen en una o más ocasiones. Se da por cierto que al menos un 20% de dichas caídas requieren atención sanitaria. En el 10% de los casos se producen lesiones importantes. Entre un 4 y un 6%

de los ancianos sufre fracturas como consecuencia de dichas caídas, siendo el fémur el hueso afectado en 1 de cada 4 casos. Entre un 40 y un 50% padecen, además otras lesiones menores, como heridas, contusiones o hematomas.

Junto a la edad avanzada existen otras causas para la generación de dolor en el organismo, siendo algunas de ellas las actividades derivadas del trabajo y aquellas que se generan en la práctica deportiva. Entre las primeras se sabe que por encima del 80% (86% en 2006) son de base musculoesquelética, tal como refiere el 72% de los trabajadores. Representando una realidad que, si se amplía el foco al continente europeo, motiva que el 24% de los trabajadores sufra dolor de espalda, siendo en un 22% de carácter muscular, aportando una lectura macroeconómica, ya que al menos el 15% de los españoles mayores de 20% padece lumbalgias en distinto grado. En cuanto a las prácticas deportivas, el esquinche de tobillo es la lesión más frecuente, oscilando entre el 20 y el 45% de las lesiones motivadas por esta causa y generando entre un 7 y un 15% de las visitas a urgencias, por su carácter acusadamente doloroso. Dolor generado por afectaciones musculares y focalizadas en los ligamentos articulares, preferentemente en pacientes jóvenes de género masculino.

Doblados por el dolor... de espalda

Señalado ya que el dolor de espalda es el que muestra de forma continuada una mayor prevalencia en España, procede destacar su capacidad para afectar negativamente a la calidad de vida de los pacientes. Según el Instituto de Investigación Psyma, hablar de dolor de espalda significa conocer los diferentes tipos de perfil de paciente que existen, la actitud observada en los profesionales sanitarios y aquellas áreas de mejora que todavía son requeridas para lograr un mejor abordaje terapéutico. Una urgencia sanitaria, si se tiene en cuenta que el dolor

de espalda afecta cada año al 47% de la población. Un dato que sitúa esta patología en segundo lugar dentro de la lista de afecciones más difundidas, únicamente superada por el resfriado común, cuya incidencia anual afecta al 56,8% de la población.

Otro de los rasgos distintivos del dolor de espalda es que afecta más a las mujeres (55,6%) que a los varones, siendo los 46 años el promedio de edad en la que este tipo de dolor suele debutar. Como norma, los pacientes se distribuyen de forma proporcional entre los distintos tramos de edad. Su incidencia es levemente superior en las bandas que van de los 51 a 64 años y entre los de 41 y los 50 años, reduciéndose sensiblemente a partir de los 64 años. Como otras facetas de la salud, el dolor de espalda es una respuesta parcial a los hábitos de vida de las personas que lo padecen. Cerca del 60% de los pacientes se encuadran en las clases socioeconómicas media y media baja, al tiempo que en la mitad de los casos se manifiesta en parejas con hijos. Ocupacionalmente el dolor de espalda es más frecuente en personas jubiladas, administrativos, mandos intermedios, asalariados, trabajadores manuales cualificados y profesionales autónomos. Por otro lado, se da un mayor padecimiento de este tipo de dolor en las épocas del año con mayores fríos ambientales, tal como refieren 4 de cada 10 personas afectadas. Esto permite poder hablar de un perfil específico de paciente con dolor de espalda, caracterizado por un mayor padecimiento durante los meses fríos del año, generalmente en el desempeño de actividades laborales. Como principal síntoma destaca por encima de otros la contractura muscular, con presencia de dolor especialmente localizados en las zonas lumbares y cervicales. En cuanto a la duración e intensidad del problema, esta es de 6,19 días de media cuando se habla de dolor de espalda agudo, en 7 de cada 10 pacientes. En cuanto al desencadenante más habitual se puede citar el estrés, especialmente en contextos de desempeño profesional tendente al sedentarismo. Por otro lado, el dolor de espalda también suele caracterizarse por su carácter repetitivo. De forma que la mitad de los pacientes sufren episodios de dolor de espalda entre una y cinco veces al año, existiendo otros casos en los que el retorno del dolor se produce hasta cerca de 18 veces al año.

Terapias de ida y vuelta

La ciencia médica todavía no ha logrado sacar el dolor de la vida de las personas. Sin embargo, la mayoría de los casos pueden ser adecuadamente tratados con los recursos actualmente disponibles. Terapéuticamente, tanto la inflamación como el dolor asociada a la misma, se viene abordando con tratamiento farmacológico mediante analgésicos y AINEs tópicos y orales. Junto a ellos, existen otras estrategias como la educación postural, el mantenimiento de un peso adecuado que no fuerce las articulaciones de los miembros inferiores y la imprescindible fisioterapia, sin olvidar la cirugía y la rehabilitación cuando es necesaria. Sin embargo también existen otros recursos físicos, además de los químicos, directamente relacionados con la temperatura utilizada con fines terapéuticos. La crioterapia es la aplicación de frío para el manejo inmediato de lesiones agudas de tejidos blandos. Reduce el edema y la inflamación. Mejora el movimiento y atenúa la elasticidad, además de aliviar el dolor. En el otro extremo, y como se ha constatado repetidamente en el ámbito deportivo, la termoterapia es la aplicación de calor moderado con fines terapéuticos mediante agentes térmicos, cuya temperatura es más elevada que la del cuerpo humano, es decir, superior a 34-36°C. Suele ser eficaz en el período postagudo de esguinces, distensiones y contusiones. Está indicada para obtener una relajación general de la tensión y el espasmo muscular, junto a una ganancia de la movilidad articular.

Desglose de Analgésicos en sus principales áreas terapéuticas

Opioides (N02A)

- N02A A Alcaloides naturales del opio
- N02A B Derivados de la fenilpiperidina
- N02A C Derivados de la difenilpropilamina
- N02A D Derivados del benzomorfan
- N02A E Derivados de la oripavina
- N02A F Derivados del morfina
- N02A G Opioides en combinación con antiespasmódicos
- N02A X Otros opioides

Otros analgésicos y antipiréticos (N02B)

- N02B A Ácido salicílico y derivados
- N02B E Anilinas
- N02B B Pirazolonas
- N02B G Otros analgésicos y antipiréticos

Preparados Antimigrañosos (N02C)

- N02C A Alcaloides del ergot
- N02C B Derivados corticoesteroides
- N02C C Agonistas selectivos del receptor 5-HT1
- N02C X Otros preparados antimigrañosos

MERCADO DE ANALGÉSICOS (Agosto 2015-Julio 2016). Valor

Sales Euros MNF (000)	MTH/08/14	MTH/09/15	MTH/10/15	MTH/11/15	MTH/12/15	MTH/01/16	MTH/02/16
ANALGÉSICOS NO NARCÓTICOS Y ANTIPIRÉTICOS (N02B)	21.540	23.712	25.812	23.846	25.202	25.183	25.645
MARCAS	13.518	14.812	16.056	14.769	15.810	15.636	15.942
GENERICOS	8.021	8.900	9.756	9.077	9.392	9.547	9.704
ANALGÉSICOS NARCÓTICOS U OPIOIDES (N02A)	17.895	18.495	20.001	18.383	18.786	19.318	18.996
MARCAS	16.095	16.638	17.978	16.538	16.862	17.371	17.054
GENERICOS	1.800	1.857	2.023	1.845	1.924	1.946	1.942
ANTIMIÑAGROSOS (N02C)	3.238	3.450	3.748	3.457	3.632	3.518	3.482
MARCAS	2.648	2.840	3.074	2.837	2.964	2.860	2.845
GENERICOS	590	610	674	621	668	658	637

MERCADO DE ANALGÉSICOS (Agosto 2015-Julio 2016). Unidades

Sales Units	MTH/08/14	MTH/09/15	MTH/10/15	MTH/11/15	MTH/12/15	MTH/01/16	MTH/02/16
ANALGÉSICOS NO NARCÓTICOS Y ANTIPIRÉTICOS (N02B)	10.204.142	11.288.055	12.355.875	11.555.587	12.201.995	12.170.932	12.369.646
MARCAS	5.422.477	5.983.900	6.528.135	6.097.342	6.540.037	6.415.770	6.541.827
GENERICOS	4.781.666	5.304.155	5.827.740	5.458.245	5.661.958	5.755.162	5.827.819
ANALGÉSICOS NARCÓTICOS U OPIOIDES (N02A)	572.102	590.594	633.420	587.036	604.342	615.091	602.053
MARCAS	451.121	465.684	496.989	463.401	475.157	483.387	470.148
GENERICOS	120.980	124.910	136.430	123.635	129.185	131.704	131.905
ANTIMIÑAGROSOS (N02C)	331.566	350.705	378.265	345.134	360.097	347.594	341.533
MARCAS	284.024	301.088	323.327	294.918	306.078	294.813	290.375
GENERICOS	47.541	49.617	54.937	50.216	54.019	52.782	51.158

Fuente: IMS Health Sell-Out NPA CCAA.

Ago-2015 Jul-2016 mensual.* Incluidos semiéticos y especialidades farmacéuticas publicitarias. EUROS MNF: Euros precio venta laboratorio.

Vender para aliviar

El presente análisis se ciñe a parte de la sección N02 del sistema de clasificación ATC (Anatómica, Terapéutica y Química), que acota los fármacos activos desarrollados para actuar sobre el Sistema Nervioso con efectos analgésicos importantes. Dicha sección se subdivide en Analgésicos No Narcóticos y Antipiréticos (N02B), Analgésicos Narcóticos u Opioides (N02A) y Preparados Antimigrañosos (N02C). Como en otras ocasiones, las tablas anejas detallan la evolución de las ventas del mercado nacional de analgésicos, en sus diferentes clases terapéuticas, divididas entre cifras en valor recogidas en euros a PVL (Precio Venta Laboratorio) y unidades vendidas en el periodo que discurrió entre agosto de 2015 y julio de 2016 (MAT julio 2016). Tales ventas fueron registradas por la firma IMS Health, en términos de *Sell Out*, es decir, una vez realizadas en las farmacias y puntos de dispensación de las distintas comunidades autónomas. En el caso de las marcas, se incluyeron los productos Semiéticos, que aún conservan el requisito de ser prescritos por un médico, y las Especialidades Farmacéuticas Publicitarias (EFP), que los pacientes o sus familiares o cuidadores pueden adquirir en las oficinas de Farmacia sin que sea necesario disponer de una receta médica.

Marcando el territorio

Uno de los rasgos que mejor definen el mercado de medicamentos para tratar el dolor es su limitada penetración de genéricos, algo observable en los analgésicos narcóticos, pero de forma mucho más acusada en los opioides y los antimigrañosos. Ello explica una factura farmacéutica alta en este mercado, propiciando que existan pacientes con su problema de dolor no suficientemente tratado.

Éxitos en el primer nivel de la Analgesia

En agosto de 2015, analgésicos no Narcóticos y Antipiréticos (N02B) obtuvieron unas ventas de más de 21,5 millones de euros, superando en todos los meses del periodo estudiado esta cantidad, que en julio de 2016 alcanzó los 23,7. De esta forma, analizando el primer y el último mes de MAT, existió una diferencia de algo más de 2,1 millones de euros en valor, suponiendo un incremento del 10%, comparativamente, entre ambos meses. No obstante, los meses de mayores ventas en valor fueron octubre, en 2015 con 25,8 millones, y marzo de 2016, que registró 27,8 millones en ventas en valor. En unidades también se experimentaron subidas de ventas fluctuantes en todos los meses del periodo. Mientras que en agosto de 2015 se dio salida en el mercado

MTH/03/16	MTH/04/16	MTH/05/16	MTH/06/16	MTH/07/16
27.841	25.441	24.729	24.134	23.706
17.364	15.657	15.329	14.934	14.748
10.477	9.784	9.400	9.200	8.959
20.105	20.433	20.318	20.858	20.908
18.068	18.344	18.275	18.752	18.734
2.037	2.089	2.043	2.106	2.174
3.773	3.745	3.737	3.724	3.815
3.080	3.070	3.056	3.025	3.096
693	675	681	700	719

MTH/03/16	MTH/04/16	MTH/05/16	MTH/06/16	MTH/07/16
13.385.146	12.098.912	11.682.294	11.317.729	11.061.757
7.115.024	6.294.804	6.132.212	5.909.829	5.802.406
6.270.122	5.804.108	5.550.082	5.407.900	5.259.351
640.685	654.140	644.677	659.710	664.467
501.943	513.583	507.056	518.914	519.888
138.742	140.557	137.621	140.796	144.579
370.133	366.990	364.465	365.811	369.229
314.133	312.241	309.618	309.341	311.918
56.000	54.749	54.847	56.470	57.311

a más de 10,2 millones de envases, al tiempo que en julio de 2016 las unidades vendidas fueron 11 millones.

Recordando que el espacio de los analgésicos es un territorio especialmente abonado para las marcas, cabe decir que estas partieron de unas ventas en valor de 13,5 millones de euros en agosto de 2015, situándose en julio de 2016 en algo más de 14,7 millones de euros, con una diferencia de más de 1,2 millones de euros. Simbólicamente, el porcentaje de crecimiento entre el primer mes del periodo (agosto 2015) y el último (julio 2016) fue del 9%. Este ejercicio de comparación no obsta para dejar registrado que todos los meses del MAT experimentaron cifras de ventas en valor por encima de la cosechada en agosto de 2015 siendo, como en el cómputo general de la clase terapéutica (marcas y genéricos) octubre de 2015 y marzo de 2016 los meses más vendedores. En cuanto a las unidades, sus cifras de ventas fueron de 5,4 millones de cajas de medicamentos de marca vendidas en agosto de 2015, frente a los 5,8 millones de unidades que se vendieron al final de periodo. En este capítulo, marzo de 2015 cedió el liderazgo por estrecho margen al último mes de ese mismo año (diciembre/ 6,5 millones de euros), mientras que octubre de 2016 fue, como en valores, el mes más vendedor, con más de 7,1 millones de envases colocados en el mercado.

Por su parte, los analgésicos no narcóticos y antipiréticos genéricos registraron unas ventas en valor en el mes de agosto de 2015, de

apenas 8 millones de euros, mientras que en julio de 2016 fueron de 8,9 millones de euros, traducándose en una diferencia positiva del 11,6%, cuantificable en 938.000 euros más. Como en el resto de la clase terapéutica, también se obtuvo mayor valor en ventas durante los meses de octubre (2015: 9,7 millones de euros) y marzo (2016: 10,4 millones de euros). En envases, el inicio del periodo estudiado se situó por encima de los 4,7 millones de unidades, siendo de 5,2 millones de cajas en julio de 2016.

A la vista de estas cifras, resulta fácil comprobar que las marcas de analgésicos no narcóticos y antipiréticos tienen precios unitarios muy superiores a los genéricos, ya que partiendo de volúmenes vendidos con apenas 600.000 envases de diferencia, las cifras se disparan en términos de valor a favor de las marcas.

Ventas bien despiertas en narcóticos

La clase terapéutica de los Analgésicos Narcóticos u Opioides (N02A) tuvo unas ventas muy vigorosas durante todo el periodo estudiado. Arrancó en agosto de 2015 con más de 17,8 millones de euros, con subidas desiguales cada mes, siempre por encima de esa cifra de salida, hasta concluir en julio de 2016 con 20,9 millones de euros en valor. Esto arrojó una diferencia de algo más de 3 millones de euros entre el primer mes y el último de este MAT, equivalente a una diferencia positiva del 16,8%. Como en todo el segmento de analgésicos analizado en el presente trabajo, todos los meses se experimentaron ventas superiores a las del primer mes, agosto de 2015, lo que expresa claramente una dinámica de ventas netamente positivas. En la parte del MAT correspondiente a 2015, nuevamente octubre fue el momento más brillante, con un **saldo en valor** de un poco más de 20 millones de euros. Sin embargo, ya dentro de 2016 el mes con más ventas se desplazó de marzo al propio julio, final del periodo, con la cifra arriba indicada. En unidades, se vendieron 572.102 cajas de analgésicos narcóticos en agosto de 2015, siendo superior la cifra en agosto de 2016, con 664.467 cajas vendidas en julio de 2016. Esos datos arrojaron una diferencia de 92.365 unidades, equivalentes a una diferencia porcentual del 16,1%, dato meramente descriptivo de cómo se inició y concluyó el periodo analizado.

También en opioides se observó la gran preponderancia de las marcas sobre los medicamentos genéricos. En agosto de 2015 alcanzaron los 16 millones de ventas en valor, mientras que en julio de 2016 se llegaron a vender analgésicos narcóticos por valor de 18,7 millones de euros, mostrando una diferencia positiva de 2,6 millones de euros. Diferencia cuantificable en un 16,3%. Los meses de mayores ventas fueron octubre de 2015 y junio de 2016. En unidades, las marcas de

Geografía del dolor de espalda

Según la localización del dolor de espalda, se puede hablar de:

- Dolor en la columna cervical o cervicalgia:
el dolor se produce en la nuca y parte alta de la espalda
- Dolor dorsal o dorsalgia:
el dolor es referido en la mitad de la espalda
- Dolor lumbar o lumbalgia:
cuando el dolor se localiza en la parte más baja de la columna
- Dolor en la zona sacra o coxígea

opioides registraron unas ventas de 451.121 envases vendidos en agosto de 2015, mientras que en julio del año en curso fueron de 519.888 unidades. Repitiendo el perfil mensual de ventas, octubre fue el mes de 2015 con más unidades compradas en el mercado de este tipo de medicamentos, mientras que hasta julio de 2016, este mismo mes veraniego fue en el que se vendieron más cajas.

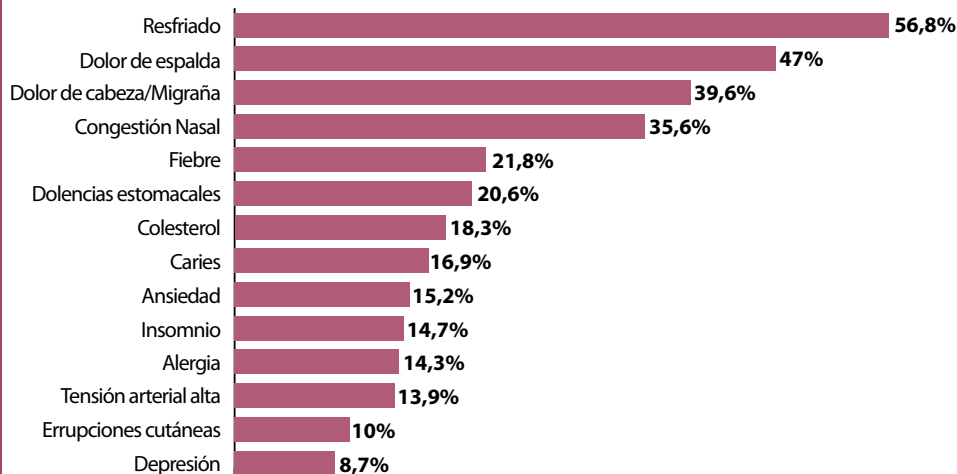
En cuanto a los genéricos, en agosto de 2015 se vendieron 120.980 cajas, frente a las 144.579 que se vendieron 12 meses más tarde (julio de 2016). Esto significó que al final del periodo estudiado fueron adquiridas en los puntos de dispensación 23.599 unidades más. Como meses más destacables por volumen de ventas, estuvieron octubre de 2015 y julio de 2016.

Resultados sin dolores de cabeza

Constituyendo una clase terapéutica de menor alzada que las dos anteriores, analgésicos opioides y no narcóticos, los Preparados Antimigrañosos (N02C) mostraron comportamientos similares a aquellos, aunque en una escala inferior. Observando el primer mes del MAT elegido para el análisis, agosto de 2015, se registraron unas ventas en valor de 3,2 millones de euros, cifra inferior a la contabilizada en julio de 2016 (3,8 millones de euros). Con esta diferencia de 577.000 euros, el porcentaje de ventas mayores en el último MAT del mes y el primero fue muy significativo, situándose en el 17,8%. Con esto octubre de 2015 volvió a ser el mes en que se vendieron más analgésicos, en esta clase terapéutica, junto a julio de 2016, que registró los mencionados 3,8 millones de euros. En referencia a las unidades, se vendieron 331.566 envases en agosto de 2015, con una diferencia de 37.663 cajas respecto a las que se vendieron en julio de 2016 (369.229). Octubre fue nuevamente el mes de mayores ventas de cajas de estos medicamentos en 2015, junto a marzo de 2016.

Las marcas dominaron las ventas de antimigrañosos, al alcanzar los 2,6 millones de euros en 2015, una cifra que se quedó pequeña frente a los 3 millones registrados tan solo 12 meses después. Concretamente, dicha diferencia pudo cuantificarse en 448.000 euros o, dicho de otra forma, en un 16,9% más de ventas en el último mes del periodo estudiado, que en el primero. En unidades, se vendieron 284.024 cajas en agosto de 2015, dato inferior a las 311.918 adquiridas por los pacientes en julio de 2016. Visto así, se vendieron 27.894 unidades más al final del MAT, de las que se habían vendido en el mes de su inicio. Tanto en valor como en unidades, marzo fue el mes en el que se vendieron más cajas de antimigrañosos,

DOLENCIAS CON MAYOR INCIDENCIA



Fuente: Instituto de Investigación Psyma. Elaboración: IM Farmacias.

LAS PERSONAS MÁS PROPENSAS A SUFRIR DOLOR DE ESPALDA SON LOS JUBILADOS, LOS ADMINISTRATIVOS, LOS MANDOS INTERMEDIOS, LOS ASALARIADOS Y LOS PROFESIONALES AUTÓNOMOS

dentro del periodo estudiado que discurrió entre el final de 2015 y la primera mitad del año en curso. En la parte del MAT de 2016, el mes con más ventas de cajas de estos medicamentos fue marzo.

Muchas más exiguas fueron las cifras de ventas de antimigrañosos genéricos. En agosto de 2015 se anotaron 590.000 euros, siendo más alto este concepto en julio de 2016, 12 meses más tarde, momento en que se vendieron 719.000 euros. Estos 129 euros de diferencia equivalieron a un muy reseñable 21,8%. Ventas que aún fueron mayores en marzo de 2015, como mes más vendedor de esta parte del MAT analizado. En cuanto a la parte de 2016 estudiada fue el propio mes de julio, final de dicho periodo. En envases, las cajas vendidas el año pasado fueron 47.541, en agosto de 2015, mientras que en julio del año siguiente (este verano pasado), fueron 57.311, es decir, un 20,5% más. Al margen de esta comparativa entre agosto de 2015 y julio de 2016, marzo fue el mes en el que se vendieron más cajas,

dentro de los meses del MAT de ese primer año, correspondiendo esa preeminencia a julio del año en curso.

Perspectivas indoloras

Aunque estas líneas han prestado mayor atención a padecimientos como el dolor de espalda, cabe decir que la analgesia, especialmente en sus fármacos más potentes, también está presente en otros tipos de dolor, como el neuropático o el oncológico, por ejemplo. En cualquier caso, los analgésicos dibujan un paisaje dominado por las marcas, frente a unos genéricos que todavía no han adquirido la presencia que debería corresponderles en comparación con otros mercados. En cualquier caso, el mercado analizado ha venido marcado por incrementos de ventas tanto en valor como en unidades, augurando para los laboratorios responsables de su desarrollo y comercialización ventas crecientes y resultados bastante indoloros para sus cuentas de resultados. +