

El mercado de Sistema Nervioso pierde la calma

EL ACUMULADO DE LOS ÚLTIMOS 12 MESES HASTA EL PASADO MES DE SEPTIEMBRE (MAT, MOVING ANNUAL TOTAL) SERÁ RECORDADO EN EL MERCADO DE SISTEMA NERVIOSO COMO UN AÑO MEDIOCRE, LASTRADO POR LAS CAÍDAS EN LAS VENTAS EN VALOR DE LA MAYORÍA DE LAS CLASES TERAPÉUTICAS; SIN QUE DESTACABLES CRECIDAS EN LAS VENTAS DE UNIDADES PUDIERAN ENMENDAR LA SITUACIÓN. A CONTINUACIÓN SE ANALIZAN LAS GRANDES CIFRAS DE DICHO MERCADO, PARTIENDO DE LOS INSUSTITUIBLES DATOS APORTADOS POR LA FIRMA INTERNACIONAL IMS HEALTH.

El mercado de medicamentos para el Sistema Nervioso (SN) busca seguir aportando propuestas farmacológicas clásicas e innovadoras para tratar problemas consustanciales a la existencia humana como el dolor, la tristeza, la angustia o el insomnio, entre otros. La progresiva compresión bioquímica de los procesos mentales permite hablar en Psiquiatría de antidepresivos, ansiolíticos, antipsicóticos, antirrecurrentes, antiparinsonianos o estabilizadores del ánimo, por ejemplo. Una amplia panoplia de recursos neuroquímicos cuyo éxito siempre depende de la idoneidad del tratamiento, de la correcta adherencia al mismo y de la psicoterapia más adecuada en Psiquiatría.



Una especialidad que progresivamente también se está abriendo al campo de la Pediatría dados trastornos como los desórdenes obsesivo-compulsivos, el déficit de atención/orden de hiperactividad o el desorden explosivo intermitente (agresión, irritabilidad, autolaceramiento). En cuanto al tratamiento del Dolor, sin embargo, la medicación se hace también necesaria cuando otros recursos como la fisioterapia, la estimulación eléctrica transcutánea (TENS) o la estimulación medular espinal no consiguen contrarrestar la transmisión patológica del dolor. La clase de los analgésicos, dotados de funcionalidad antiinflamatoria, se llaman también AINEs (fármacos antiinflamatorios no esteroideos), siendo tan comunes como el ibuprofeno y el diclofenaco. En un escalón superior están los opioides y, en casos de dolor crónico, las inyecciones de corticoesteroides, que quedan fuera de este

análisis económico. Finalmente, el mercado de Sistema Nervioso también entra de lleno en el campo de la Neurología con fármacos para tratar las cefaleas y migrañas (que comparte espacio con el Dolor), los efectos de los accidentes cerebrovasculares, la Epilepsia, los trastornos del movimiento (Parkinson,...), la enfermedad de Alzheimer, los distintos tipos de Esclerosis (múltiple, lateral amiotrófica, ELA) y ciertas patologías neuromusculares.

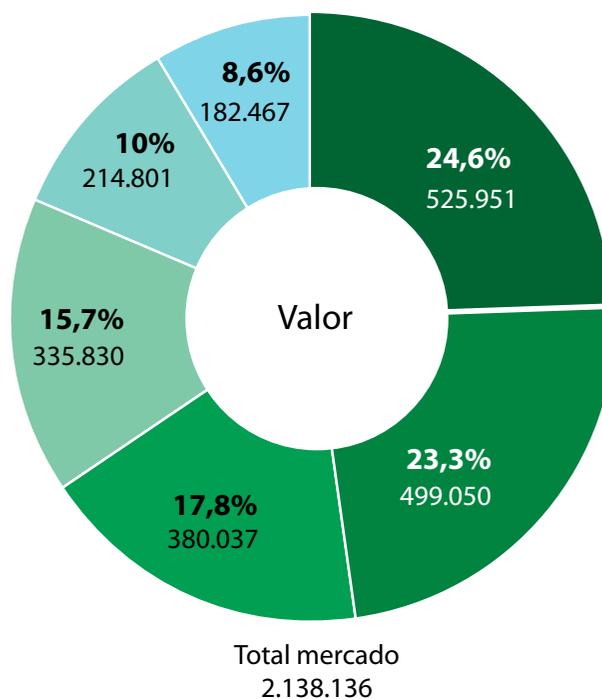
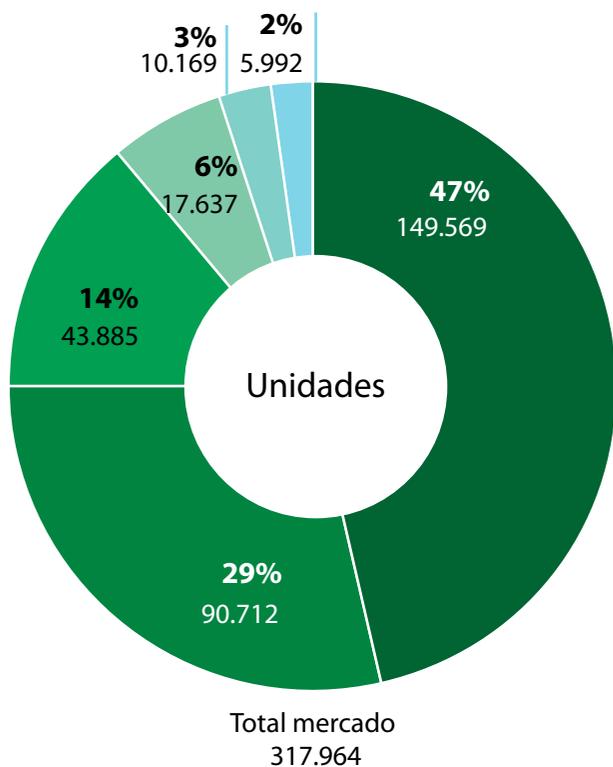
Alteraciones de un mercado: Sistema Nervioso (SN)

Tras un año 2014 con crecimiento moderado en valor (0,5%) y unidades (3,9%) hasta el mes de septiembre, puede decirse que las cosas empezaron a empeorar de forma notable en el mercado de Sistema Nervioso, constatando caídas en las ventas de 3 de sus 5 áreas terapéuticas. Si antes del periodo

estudiado en este artículo (MAT septiembre de 2015) las ventas en euros habían tenido un comportamiento ascendente en analgésicos, antiepilépticos, frente a las bajadas más o menos acusadas de los psicoplépticos, psicoanalépticos y los Otros medicamentos para el SN; puede decirse que un año después, y de año a año, las cosas han empeorado para todas las clases terapéuticas, a excepción de los analgésicos y del quinto grupo, Otros medicamentos para el Sistema Nervioso Central (SNC). Esta situación no se vio mejorada, tampoco por el hecho de haber vendido más de 6 millones de unidades por encima del Mat anterior (septiembre 2014).

En trazo grueso puede afirmarse que el mercado del Sistema Nervioso obtuvo unas ventas en valor, a MAT de septiembre de 2015, de algo más de 2.138 millones de euros, lo que le supuso, sin embargo, decrecer un -2,7% res-

Mercado sistema nervioso. Ventas en miles (Octubre 2014-Septiembre 2015)



■ Analgésicos
■ Psicoplépticos
■ Psicoanalépticos

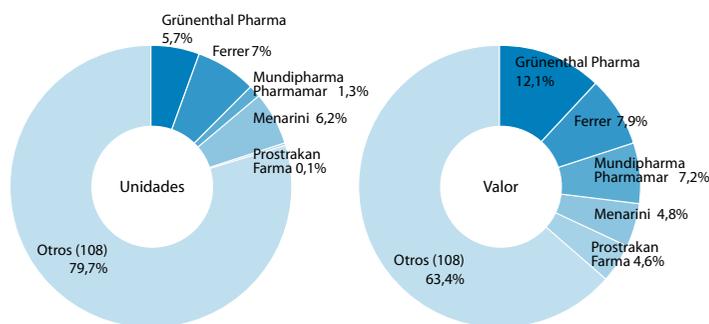
■ Antiepilépticos
■ Otros productos para el Sistema Nervioso Central
■ Resto

pecto al mismo momento del año anterior. Porcentaje que, en unidades vendidas del mismo periodo, ascendió hasta redondear prácticamente los 318 millones de envases vendidos, significando un crecimiento en esta magnitud del +2,2%.

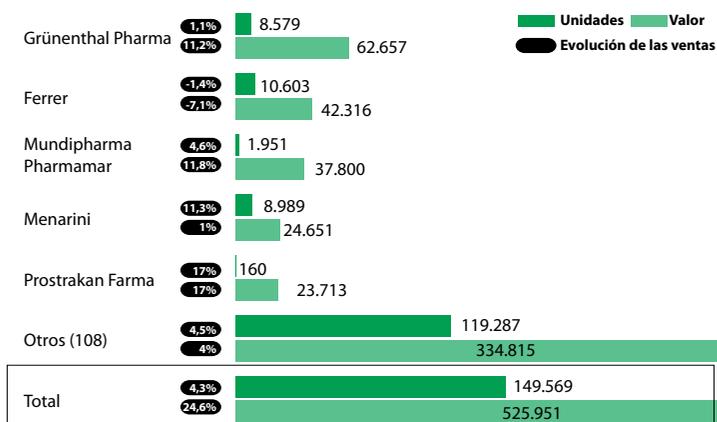
Metodología de precisión

A continuación se detallan en texto y tablas anexas los comportamientos de los *Top 5 Manufacturer* de las Top 5 clases terapéuticas a nivel 2 del mercado Sistema Sanitario, expresando sus ventas en miles de euros y de unidades (millones en el texto, para abreviar). Dichos datos se muestran tanto en valor como en unidades, expresando los porcentajes de crecimiento o decrecimiento respecto al mismo periodo del año anterior y las correspondientes cuotas de mercado. Concretamente, el presente análisis se ciñe a los 12 meses que distaron entre octubre de 2014 y septiembre de 2015, con los datos de venta de farmacia a paciente (*Sell out*) a datos nacionales (NPA).

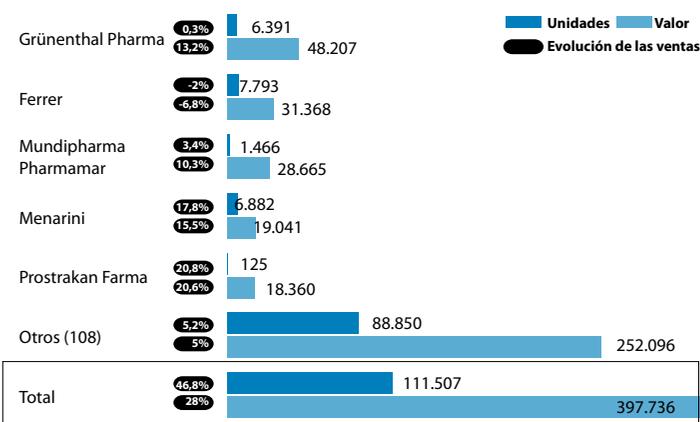
Mercado Analgésicos. Cuota de mercado (Enero - Septiembre 2015)



Mercado Analgésicos. Ventas en miles (Octubre 2014 - Septiembre 2015)

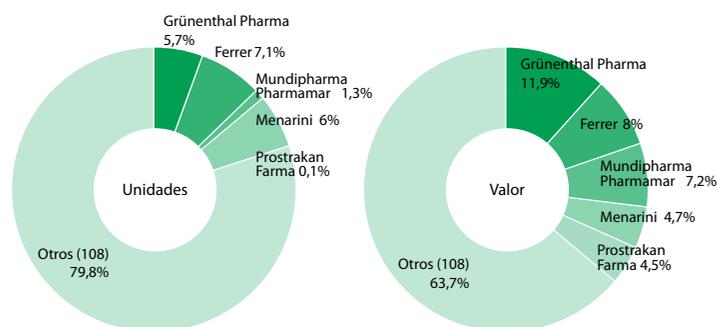


Mercado Analgésicos. Ventas en miles (Enero - Septiembre 2015)



Fuente: IMS Health, sell out, NPA Categoría N02 Elaboración: Im Farmacias

Mercado Analgésicos. Cuota de mercado (Octubre 2014 - Septiembre 2015)



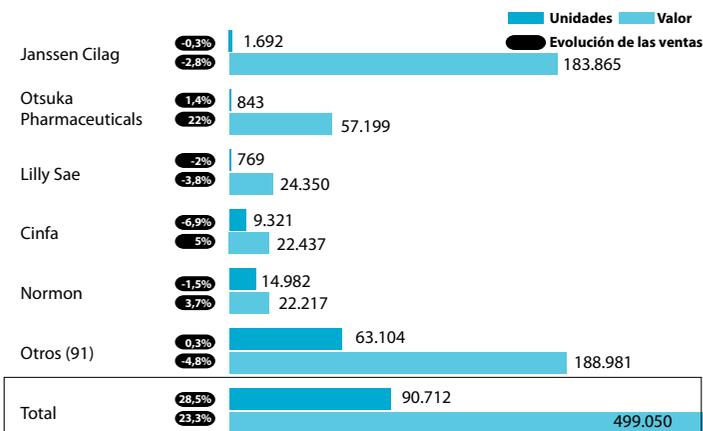
Fuente: IMS Health, sell out, NPA Categoría N02 Elaboración: Im Farmacias

La Analgesia, en cabeza

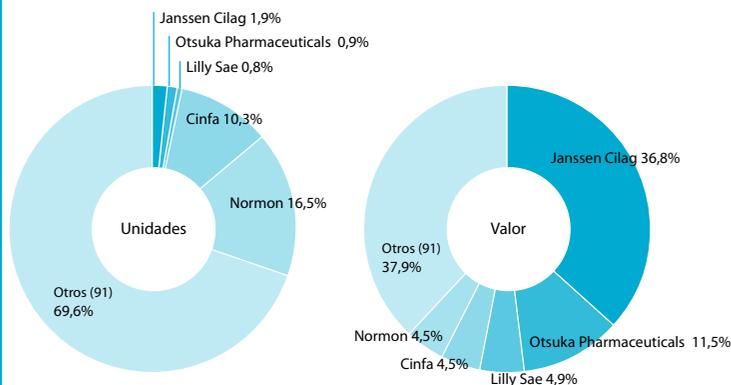
Los Analgésicos (N02) superaron en ventas a los Psicolépticos (N05), sacándoles ventajas tanto en valores como en unidades. Tales medicamentos, destinados a tratar la inflamación y el dolor, experimentaron un saludable crecimiento del 4,7%, siendo una de las 2 únicas clases terapéuticas que consiguieron crecer en el periodo, en este caso acompañando la subida con un crecimiento del 4,3% de las ventas de unidades. Las marcas más vendidas de la clase fueron Targin, Abstral y Enantyum. Retrasándose un puesto Enantyum y desapareciendo Actiq, que fueron segundo y tercer superventas en la mayor parte de 2014. Como clase, los analgésicos acapararon el 24,6 de cuota de mercado en valor, frente al 47% de las unidades, datos que dan a esta clase terapéutica una gran preeminencia en las farmacias españolas.

Laboratorio a laboratorio, el líder de su clase fue Grünenthal Pharma, con un crecimiento en valor del 11,2% que se tradujo en unas ventas

Mercado Psicolépticos. Ventas en miles (Octubre 2014 - Septiembre 2015)

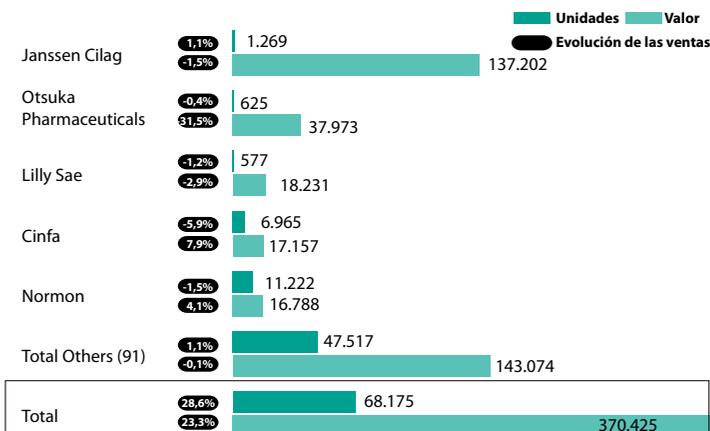


Mercado Psicolépticos. Cuota de mercado (Octubre 2014 - Septiembre 2015)

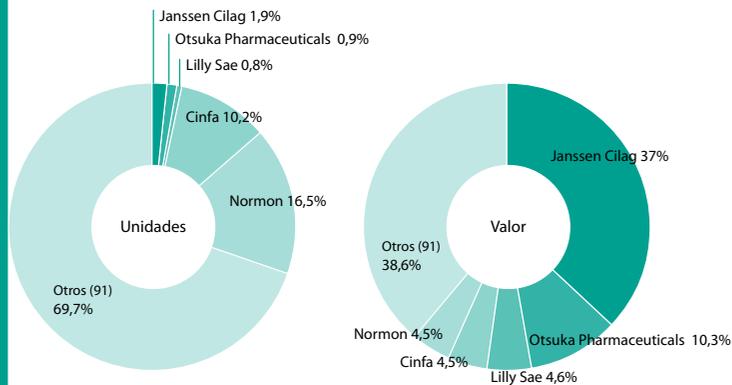


Fuente: IMS Health, sell out, NPA Categoría N05 Elaboración: Im Farmacias

Mercado Psicolépticos. Ventas en miles (Enero - Septiembre 2015)



Mercado Psicolépticos. Cuota de mercado (Enero - Septiembre 2015)



Fuente: IMS Health, sell out, NPA Categoría N05 Elaboración: Im Farmacias

de más de 62,6 millones de euros y una cuota de mercado en valor del 11,9%. En cuanto a unidades, esta compañía vendió algo más de 8,5 millones de cajas, lo que le supuso crecer un 1,1% y asumir una cuota de 5,7%. En segundo lugar se situó Ferrer, a pesar de ser la única compañía que decreció (-7,1%), superando los 42,3 millones de euros en ventas y ocupando el 8% de *Market share* en valor. En unidades, su decrecimiento fue inferior, quedándose en el -1,4%, tras vender 10,6 millones de envases y ocupar la mayor cuota de mercado en analgésicos (7,1%), tras los „otros analgésicos“ que se comentan más abajo y son los grandes protagonistas de esta clase terapéutica, tanto en unidades como en valor. La tercera posición fue cubierta por Mundipharma Pharmamar, que creció un muy apreciable 11,8% en valor, después de vender casi 38 millones de euros, sumando una cuota del 7,2%. En unidades, su cuota fue menor (1,3%), unida a un crecimiento del 4,6% y unos envases vendidos próximos a los 2 millones.

Como cuarto y quinto *Top5 manufacturer* de esta clase, Menarini creció escasamente en valor (1%) a pesar de subir en unidades (11,3%), siendo muy notable en crecimiento Prostrakan Farma en euros y unidades

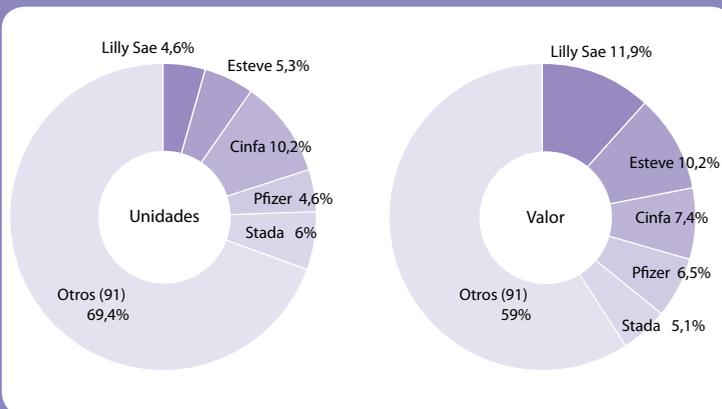
(17% en ambos casos). El resto de la clase terapéutica, agrupado bajo la denominación de Otros analgésicos reunió a 108 laboratorios que sumaron el 63,7% de este submercado en valor y el 79,8% del mismo en unidades. Este bloque creció conjuntamente un 4% en valor y un 4,5% en envases vendidos.

Pérdidas en Psicolépticos (N05)

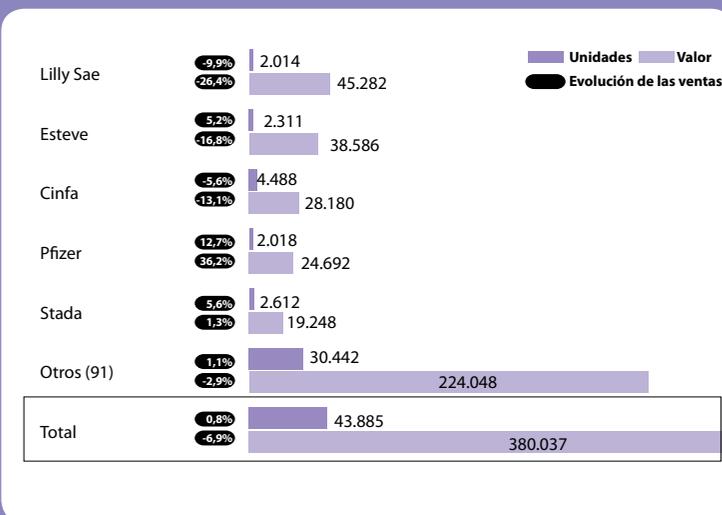
A septiembre de 2015, Abilify cedió el cetro del liderazgo del submercado de los psicolépticos (N05) a Xeplion. Con este cambio de primera marca vendedora por la segunda en 2014, los tres primeros fármacos del periodo estudiado en este artículo quedaron así, en orden de pri-

EN 2015 EL SUBMERCADO DE LOS ANALGÉSICOS SUPERÓ EN VENTAS AL DE LOS PSICOLÉPTICOS

Mercado Psicoanalépticos. Cuota de mercado (Octubre 2014 - Septiembre 2015)



Mercado Psicoanalépticos. Ventas en miles (Octubre 2014 - Septiembre 2015)



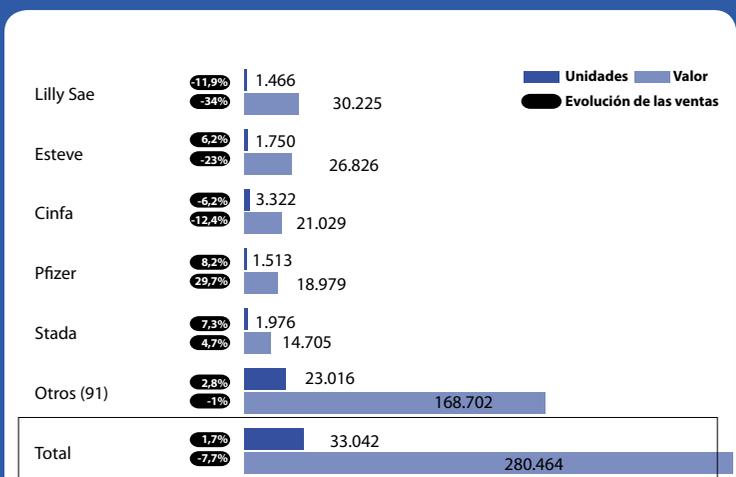
Fuente: IMS Health, sell out, NPA Categoría N06 Elaboración: Im Farmacias

macía: Xeplion, Abilify y Risperdal Consta. Atendiendo a su condición de clase terapéutica, los Psicolépticos se dejaron un -4,7% de crecimiento a septiembre de 2015. Una caída mitigada en ventas de unidades que, aún así, cayeron un -0,8%. Estos datos se concretaron en un 23,3% de la cuota de mercado en valor, frente al 28,5% de la tarta en unidades. A pesar de tener un 36,8% de cuota de mercado, Janssen Cilag se dejó un -2,8% en valor durante el periodo estudiado, con unas ventas de casi 184 millones de euros. En unidades, la caída fue inferior (-0,3%) así como exigua su cuota de mercado (1,9%), andando sus ventas de unidades muy próximas a los 1,7 millones de envases vendidos. Otsuka

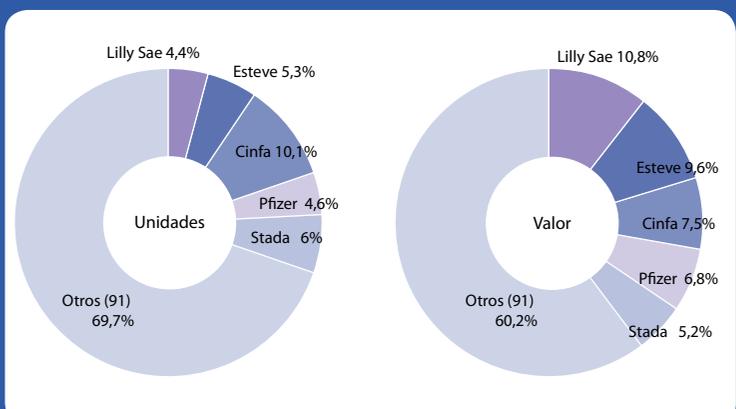
LILLY, ESTEVE Y CINFA CONCENTRARON LAS CAÍDAS MÁS IMPORTANTES EN PSICOANALÉPTICOS

Pharmaceuticals redujo su cuota hasta el 11,5% tras una estrepitosa caída del -22%, superando medianamente los 57 millones de euros en valor. En unidades, el panorama fue algo más conservador, al crecer un 1,4% y establecerse en una pírrica cuota de mercado del 0,9%. Con esas cifras, se acercó a vender 850.000 cajas de medicamentos. Seguidamente, Lilly SAE cayó algo más, un -3,8%, tras vender fármacos por valor de 24,3 millones de euros y obtener un *market share* del 4,9%. En envases, Lilly descendió un -2%, situando su cuota en el 0,8% tras vender 769.000 unidades de sus productos. Cinfa creció un 5% en valor, ocupando la cuarta posición de su clase terapéutica, a pesar de vender un -6,9% menos en unidades. Otra compañía de genéricos, Normon, también tuvo un crecimiento moderado en valor (3,7%) aunque decreció en unidades (-1,5%). En pelotón formado por los Otros Psicolépticos, y compuesto por 91 firmas, sumó el 37,9% de la cuota de mercado en valor, junto al 69,6% en unidades. Su caída conjunta fue del -4,8% en euros, tímidamente detenida en unidades al 0,3%.

Mercado Psicoanalépticos. Ventas en miles (Enero - Septiembre 2015)



Mercado Psicoanalépticos. Cuota de mercado (Enero - Septiembre 2015)



Fuente: IMS Health, sell out, NPA Categoría N06 Elaboración: Im Farmacias

Pfizer mantiene el tipo en Psicoanalépticos

El podio de las marcas más vendedoras en Psicoanalépticos (N06) se mantuvo estable, salvo en su tercera posición. Si bien Cymbalta y Xeristar conservaron la primera y segunda posición en ventas, Pristiq sustituyó a Concerta, en esa tercera posición, cerrando el trío de mayor éxito vendedor.

Lilly SAE acusó la mayor parte de la contracción de las ventas en esta categoría, cayendo el -26,4% en valor, aun reteniendo el 11,9% de la cuota de mercado y sumando unas ventas de algo más de 45 millones de euros. En unidades la cosa no le fue mejor, al reducirse sus ventas un -9,9%, vendiendo apenas 2 millones de cajas y reteniendo el 4,6% de la cuota de mercado. Esteve también cayó en valor, concretamente en un -16,8%, con unas ventas que superaron los 38,5 millones de euros y se situaron en el 10,2% de cuota de mercado. Reflotó sin embargo Esteve la situación en unidades, donde creció el 5,2%, tras ocupar una cuota del 5,3% y vender 2,3 millones de cajas. En tercer lugar, Cinfa también vio reducidas sus ventas en valor, con una contracción del -13,1%, una cuota del 7,4% y una cifra que superó los 28 millones de euros. En

unidades, la compañía de genéricos también cayó, al -5,6%, dejando su cuota en el 10,2% y vendiendo cerca de 4,5 millones de euros.

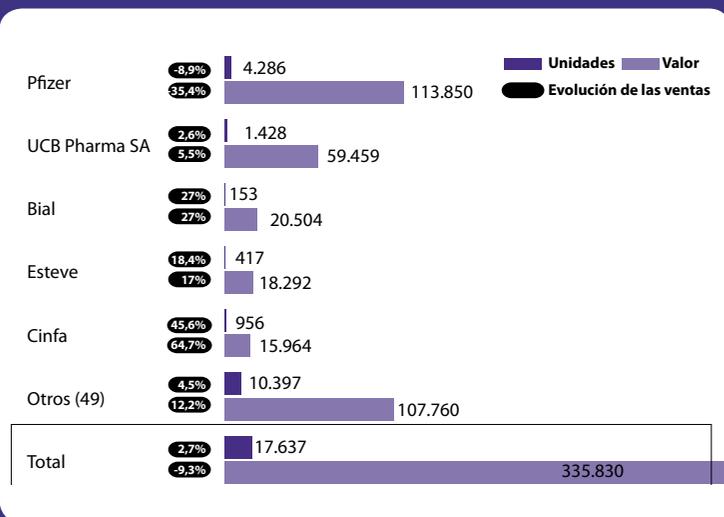
Como cuarto Top5, Pfizer descolló especialmente en este grupo, al crecer en valores el 36,2% y el 12,7% en unidades. Cerrando el quintero estuvo Stada que también creció en valor, aunque al 1,3%, con un crecimiento del 5,6% en envases vendidos. Los Otros Psicoanalépticos, que son 91 laboratorios fuera del grupo de los 5 más vendedores, aglutinaron el 59% del submercado en valor, incrementándolo hasta el 69,4% en unidades. No obstante, su decrecimiento fue del -2,9% en valor, manteniendo una leve crecida del 1,1% en unidades.

Antiepilépticos, territorio Cinfa

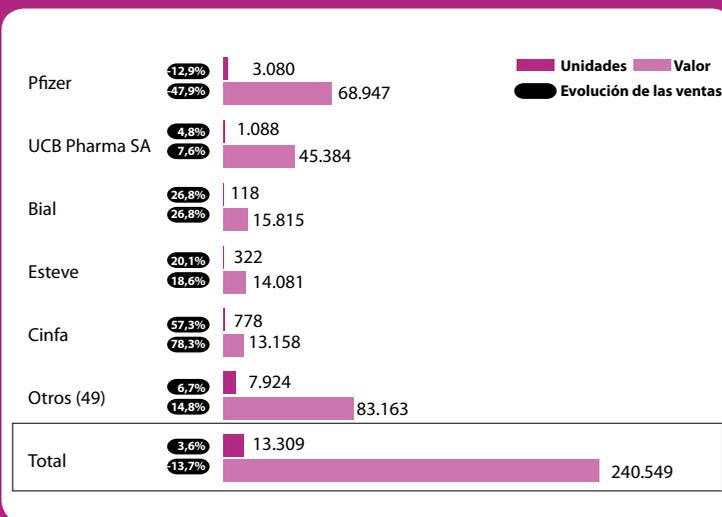
Si en el submercado de los Antiepilépticos (N06), Lyrica y Keppra se habían alzado con el triunfo en ventas, tuvieron que ver cómo Zebinix desplazaba a Vimpat, de la tercera posición, durante el último Mat analizado (septiembre de 2015).

Pfizer tuvo una sonada caída en esta clase, encajando un retroceso del

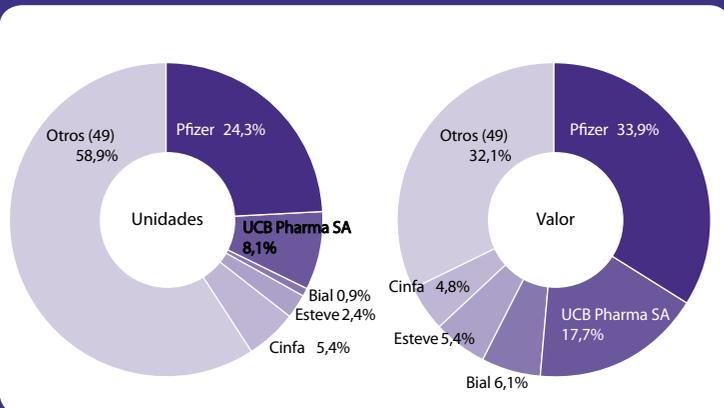
Mercado Antiepilépticos. Ventas en miles (Octubre 2014 - Septiembre 2015)



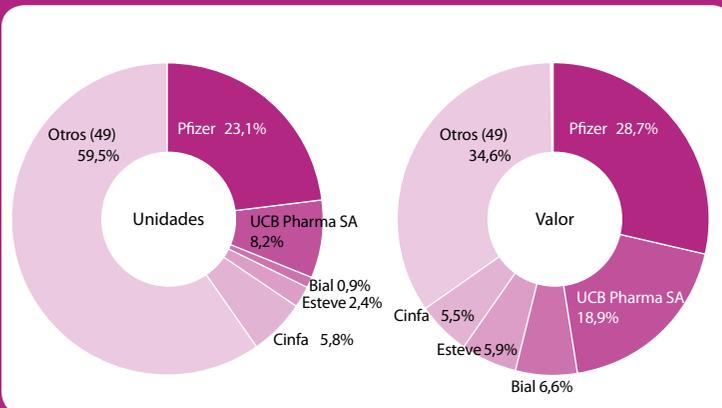
Mercado Antiepilépticos. Ventas en miles (Enero-Septiembre 2015)



Mercado Antiepilépticos. Cuota de mercado (Octubre 2014 - Septiembre 2015)



Mercado Antiepilépticos. Cuota de mercado (Enero-Septiembre 2015)



Fuente: IMS Health, sell out, NPA Categoría NO3 Elaboración: Im Farmacias

Fuente: IMS Health, sell out, NPA Categoría NO3 Elaboración: Im Farmacias

-35,4%. Sin embargo, aún mantuvo unas ventas próximas a los 114 millones de euros y una muy destacada cuota del 33,9% en valor. En unidades, la caída fue del -8,9%, consecuencia de vender solo 4,2 millones de cajas, equivalentes a una cuota de mercado del 24,3%. Como contraste, UCB Pharma creció, aunque fuera en un modesto 5,5%, que le permitió conservar el 17,7% de cuota, con unas ventas muy cercanas a los 60 millones de euros. En unidades, su crecimiento fue algo más modesto (2,6%), superando las 1,4 millones de cajas vendidas, lo que supuso una cuota del 8,1%. Caso aparte fue el de Bial que ascendió en valor un 27%, encaramándose al 6,1% de la cuota de mercado, con 20,5 millones de ventas en euros. En unidades, Bial tuvo exactamente el mismo crecimiento que en valor (27%), siendo 153.000 sus unidades vendidas que ocuparon el 0,9% del mercado de esta clase terapéutica.

El cuarto laboratorio en antiepilépticos fue Esteve, que creció un 17% en valor, ocupando el 5,4% de cuota y vendiendo cerca de 18,3 millones de euros. En envases vendidos, su crecimiento fue de 18,4%, suponiendo una porción de mercado del 2,4%, tras vender 417.000 cajas. Completó los Top5 Cinfa con un extraordinario crecimiento del 64,7%, a pesar de tener sólo un *market share* de 4,8% y unas ventas próximas a los 16 millones de euros. En unidades su crecimiento también fue muy importante (45,5%), después de colocar en el mercado 956.000 unidades en una cuota del 5,4%. Complementariamente, los Otros Antiepilépticos, es decir las 49 compañías que quedaron fuera del *Top5 manufacturer*, crecieron como bloque al 12,2%, atesorando una cuota de mercado de 32,1% y vendiendo aproximadamente 108 millones de euros. En unidades, su crecimiento fue significativamente menor (4,5%) que la cifra obtenida en valor, sumando sin embargo el 58,9% de cuota y vendiendo 10,3 millones de envases.

Los Otros fármacos para el Sistema Nervioso Central (SNC) se defienden

Como ya había ocurrido a lo largo de 2014, y dentro de la amplia clase terapéutica de los Otros productos para el Sistema Nervioso Central (N07), Aricept fue el medicamento más vendido, siguiéndole en importancia Ebixa y siendo escoltados ambos por los parches Exelon. Pfizer ocupó el 13,4% del mercado de los otros medicamentos para el SNC, con una tímida caída del -0,8% y cerca de 29 millones de euros de ventas en valor. En unidades su decrecimiento fue levemente menor (-2,2%) con una cuota de 6,9% y 700.000 cajas vendidas en el mercado. Le siguió Lundbeck, que cayó el -7,6%, con una cuota del 8,7% y unas ventas en valor encaminadas a los 19 millones de euros.

Tríos de ases en las ventas de Sistema Nervioso

A continuación se detallan las tres marcas más vendedoras de cada clase terapéutica entre octubre de 2014 y septiembre de 2015, en términos de NPA, es decir con datos nacionales de Sell out: Ventas a pacientes desde las oficinas de Farmacia.

	2014	2015
Analgésicos	Targin Enantyum Actiq	Targin Abstral Enatyum
Psicolépticos	Abilify Xeplion Risperdal Consta	Xeplion Abilify Risperdal Consta
Psicoanalépticos, excluidos los preparados antiobesidad	Cymbalta Xeristar Concerta	Cymbalta Xeristar Pristiq
Antiepilépticos	Lyrica Keppra Vimpat	Lyrica Keppra Zenibix
Otros Productos SNS	Aricept Ebixa Exelon Parches	Aricept Ebixa Exelon Parches

En cajas, Lundbeck creció el 5,4%, tras dar salida a 239.000 unidades que sumaron el 2,3% de la cuota de mercado. En tercera posición, Novartis cayó fuertemente (-20,4%) a pesar de retener el 8,6% de la cuota de mercado en valor y vender aproximadamente 18,5 millones de euros. En unidades, su retroceso fue similar al experimentado en euros, por caer el -19,3%, con una cuota del 2,4% y vender casi 250.000 envases.

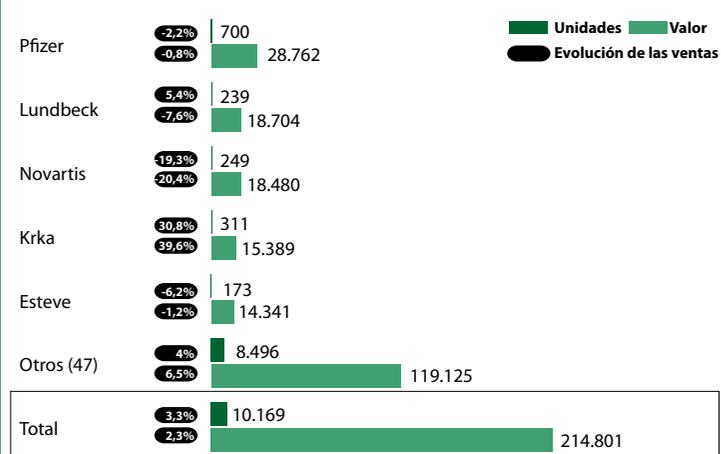
KRKA, que no apareció en el Mat de septiembre de 2014, creció exponencialmente en valor durante el mismo Mat de 2015, con un 39,5% de subida y una cuota del 7,2% que le permitieron obtener unas ventas de más de 15,4 millones de euros. En unidades tal crecimiento se ciñó al 30,8%, con una cuota de 3,1% y 311.000 cajas vendidas. Completó el quinteto de los 5 más vendedores en esta clase terapéutica Esteve a pesar de dejarse el -1,2% del crecimiento, aun manteniendo el 6,7% de la cuota y unas ventas de algo más de 14,3 millones de euros en valor. Este decrecimiento fue algo mayor en unidades (-6,2%), situándose en las 173.000 cajas vendidas para una cuota del 1,7%. Los Otros fármacos para el Sistema Nervioso Central, aumentaron sus ventas el 6,5%, manteniendo una cuota de mercado del 55,5% y aproximándose a los 120 millones de euros. Un crecimiento algo más moderado en unidades (4%), que les permitió dar salida a casi 8,5 millones de cajas, con una cuota del 83,6%, *market share* aglutinado por los 47 laboratorios que compusieron este grupo.

En espera de tiempos mejores

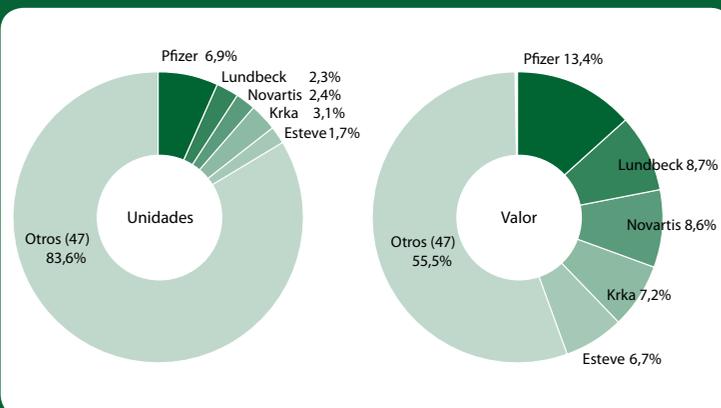
A la vista de todos estos datos resulta difícil entrever cómo se comportará el mercado de medicamentos para el Sistema Nervioso durante el próximo ejercicio. Probablemente habrá caídas en las ventas experimentadas igualmente por laboratorios innovadores y de genéricos y también quizás espacio para fenómenos locales como las subastas andaluzas de medicamentos, que suelen permitir grandes crecimientos a compañías poco conocidas en el panorama nacional. De momento,

**PFIZER SE HUNDE EN
ANTIEPILÉPTICOS PERO DESCOLLA
EN PSICOANALÉPTICOS**

Mercado Otros productos del Sistema Nervioso Central. Ventas en miles (Octubre 2014-Septiembre 2015)

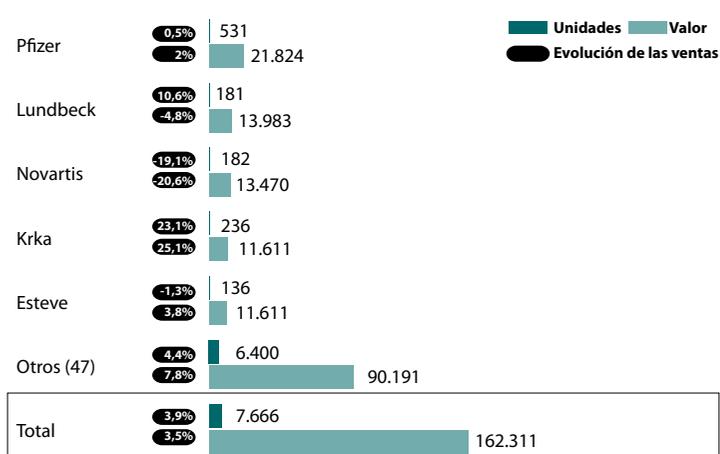


Mercado Otros productos del Sistema Nervioso Central. Cuota de mercado (Noviembre 2014-Enero 2015)

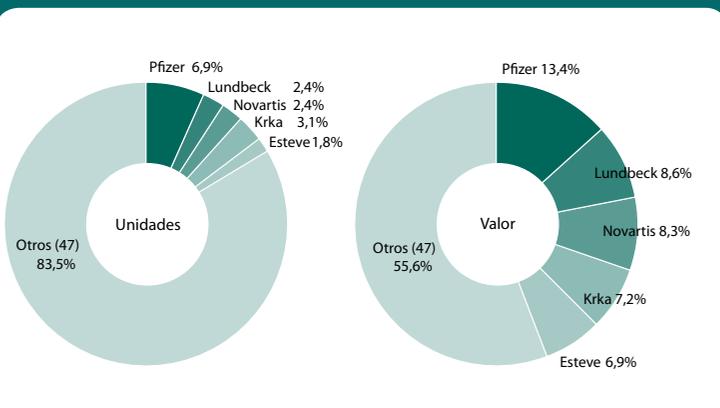


Fuente: IMS Health, sell out, NPA Categoría NO7 Elaboración: Im Farmacias

Mercado Otros productos del Sistema Nervioso Central. Ventas en miles (Enero-Septiembre 2015)



Mercado Otros productos del Sistema Nervioso Central. Cuota de mercado (Enero-Septiembre 2015)



Fuente: IMS Health, sell out, NPA Categoría NO7 Elaboración: Im Farmacias

los analgésicos ofrecen un comportamiento de mercado maduro en el que todavía pueden crecer compañías como Grünenthal, Mundipharma o Prostrakan. Los psicofarmacológicos son campo para que los genéricos (Cinfa, Normon) tengan moderados crecimientos a costa probablemente de compañías innovadoras como Janssen, Otsuka o Lilly. Por su parte, los psicofarmacológicos, excluidos los preparados antiobesidad, ofrecen retrocesos en innovadores y genéricos, con la excepción de Pfizer cuyo espectacular avance podría ser debido a lanzamientos importantes o exitosas políticas comerciales. Esa brillantez de la multinacional americana no tiene su paralelo en antiepilépticos, donde el hundimiento de Pfizer contrasta con el gran crecimiento de Cinfa, seguidos también por los avances de Bial y Esteve. Finalmente, en otros medicamentos para el SNC, KRKA mantiene alto el pabellón de las ventas, frente al descalabro de Novartis y el bajón de Lundbeck.

Otro de los rasgos observados hasta el momento, y que probablemente se mantendrá en el futuro, es la tendencia a la dispersión en el mercado del Sistema Nervioso, correspondiendo más de la mitad del mercado a

los laboratorios no incluidos en los *Top5 manufacturer*. Esto ocurre en analgésicos, psicofarmacológicos y otros productos para el SNC, superando el 30% en los psicofarmacológicos y los antiepilépticos. En resumen, habrá que esperar a un nuevo MAT (¿septiembre de 2016?) para conocer la evolución de uno de los mercados farmacéuticos más importantes en facturación, a pesar de las fuertes pérdidas experimentadas en el último periodo analizado. +

GENÉRICOS E INOVADORES ALTERNAN SUBIDAS Y BAJADAS EN UN MERCADO DEL SISTEMA NERVIOSO BASTANTE INESTABLE Y ATOMIZADO

