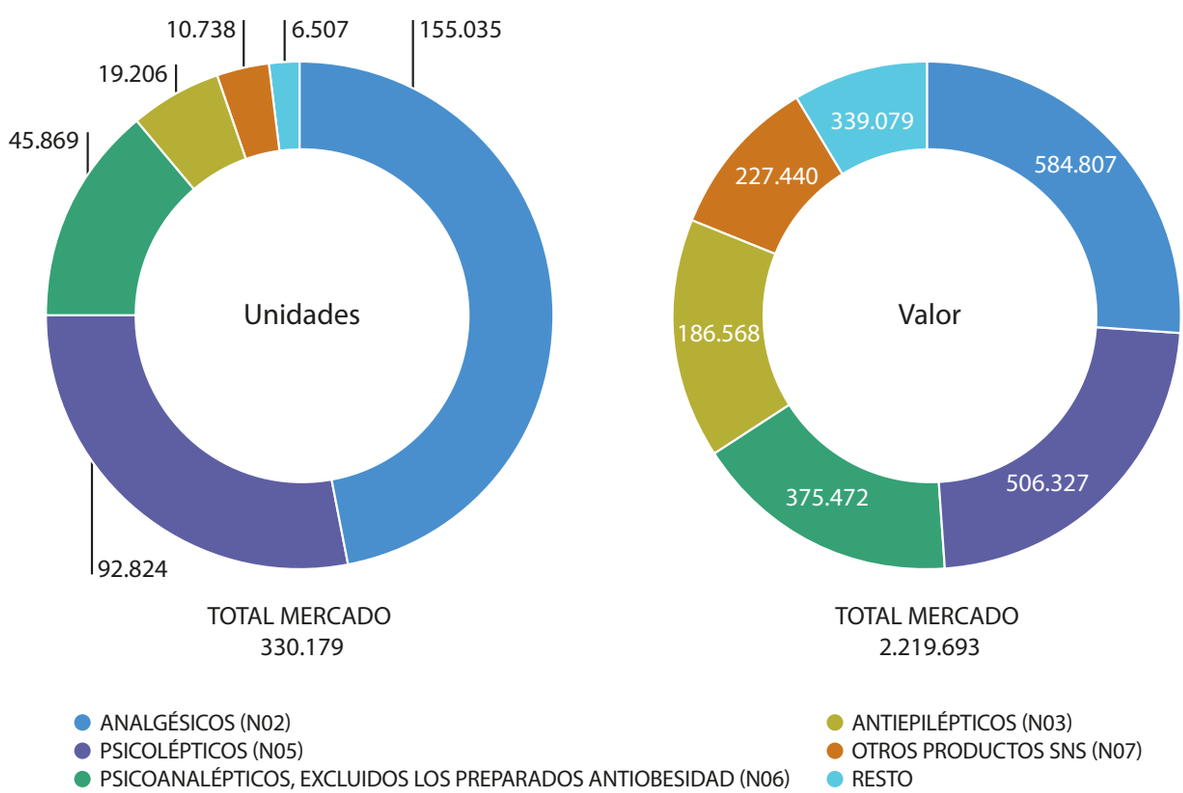
El mercado del sistema nervioso sale del túnel

El pasado mes de septiembre (MAT, Moving Annual con el acumulado de los 12 meses previos) iluminó un mercado lastrado por las caídas en las ventas del periodo anterior. A finales del pasado verano, cuatro de las cinco clases terapéuticas más vendedoras salieron del túnel en unidades y valores, tal como registran los datos aportados por la firma multinacional QuintilesIMS.

En general, hay común acuerdo al afirmar que los fármacos de acción central poseen un elevado valor terapéutico. De forma habitual se recurre al dato por el que al comienzo de siglo se realizaron 103 millones de prescripciones en el Reino Unido para atender problemas relacionados con el Sistema Nervioso. Su importancia y el interés que despiertan estos medicamentos radica en que su órgano diana es con diferencia el que tiene una estructura y funcionamiento más complejos del organismo. Casi todos los fármacos neuroactivos actúan interfiriendo, o en término más preciso, modulando los sistemas de transmisión de los impulsos o señales químicas que sirven de base a la función cerebral. Dicha transmisión química del sistema nervioso, denominada neurotransmisión, consiste en la liberación de una sustancia por una neurona que actúa rápidamente, con fugacidad y a corta distancia sobre otra neurona, a la que excita o inhibe. En ese contexto hay que entender que la neuromodulación tiene mucho que ver con la plasticidad sináptica, de forma que los procesos se vuelven más lentos cuanto mayor es la distancia entre la emisión del impulso y su recepción. De la misma forma, existen factores neurotróficos que parecen estar vinculados con procesos de crecimiento o maduración celular, permitiendo una escala temporal más amplia, dentro de una considerable complejidad estructural y fisiológica. A grandes rasgos, se pueden incluir algunos hechos relacionados con estos medicamentos, tales como la relación que existe entre las vías dopaminérgicas y el sistema extrapiramidal en la Enfermedad de Parkinson. De la misma forma, se conoce la estrecha relación entre la noradrenalina y los receptores de serotonina 5HT en el desarrollo de la depresión. Un vínculo efectivo que también se da entre el neurotransmisor GABA y los estados de ansiedad. Siendo también ejemplos de estas relaciones la nopamina y la esquizofrenia, la degeneración neuronal y las demencias, además de las lesiones neuronales y la epilepsia.

El mercado del sistema nervioso creció en valor (3,7%) y unidades (3,8%) (MAT septiembre de 2016)

MERCADO SISTEMA NERVIOSO
Ventas en miles (Octubre 2015 - Septiembre 2016)



Fuente:QuintilesIMS Elaboración: IM Farmacias

Marcas que se desmarcan en sistema nervioso
La siguiente tabla retrata las tres marcas más vendedoras de cada clase terapéutica a lo largo de los años 2014, 2015 y 2016, en términos de NPA (Datos nacionales de Sell out: Ventas a pacientes desde las oficinas de Farmacia).

Marcas más vendedoras

	2014	2015	2016
Analgésicos (N02)	Targin	Targin	Targin
	Enantyum	Abstral	Palexia Retard
	Actiq	Enatyum	Abstral
PsicolépticoS (N05)	Abilify	Xeplion	Xeplion
	Xeplion	Abilify	Invega
	Risperdal Consta	Risperdal Consta	Risperdal Consta
Psicoanalépticos, excluidos los preparados antiobesidad (N06)	Cymbalta	Cymbalta	Cymbalta
	Xeristar	Xeristar	Pristiq
	Concerta	Pristiq	Xeristar
Antiepilépticos (N03)	Lyrica	Lyrica	Lyrica
	Keppra	Keppra	Keppra
	Vimpat	Zenibix	Zenibix
Otros Productos SNC (N07)	Aricept	Aricept	Aricept
	Ebixa	Ebixa	Prometax Parches
	Exelon Parches	Exelon Parches	Ebixa

Desde el ángulo de las especialidades médicas, los medicamentos del sistema nervioso son ampliamente utilizados por psiquiatras y neurólogos. Los primeros utilizan fundamentalmente antidepresivos, ansiolíticos, antipsicóticos, antirrecurrenciales, antiparkinsonianos o estabilizadores del ánimo, por ejemplo. Por su parte, los neurólogos indican fármacos para tratar las cefaleas y migrañas, 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. De igual forma, los fármacos para el sistema nervioso se usan mucho en el tratamento del dolor. Concretamente se trata de los analgésicos AINEs (fármacos antiinflamatorios no esteroideos), como ibuprofeno y diclofenaco, menos contundentes que los opioides y, en los casos de dolor crónico, también las inyecciones de corticoesteroides. En otro orden de cosas, y desde todas estas especialidades médicas implicadas, se suele coincidir al afirmar que estos fármacos son los que inciden en una mayor proporción de automedicación. Aspecto siempre a vigilar por los especialistas.

Sistema Nervioso salva su etapa más disruptiva

El mercado estudiado volvió a la vía del crecimiento, tras el túnel que atravesaron sus ventas entre los meses de octubre de 2014 y septiembre de 2015. En 2016 se va confirmando, en lo que va de ejercicio, un crecimiento en valor superior al registrado en 2014, que fue discreto (0,5%), aunque más vigoroso en unidades (3,9%). Durante el MAT septiembre de 2016, se ha constatado que cuatro de las cinco clases terapéuticas Top5 crecieron en mayor o menor medida en valor, así como todas ellas aumentaron sus ventas de unidades. Esto anuncia un ciclo expansivo en analgésicos, psicolépticos, antiepilépticos y otros medicamentos para el SNC, dictaminando por el contrario un pronóstico reservado para los psicoanalépticos que vienen arrastrando pérdidas en valor desde el año 2014.

En términos panorámicos, el mercado de medicamentos para el sistema nervioso (N) obtuvo unas ventas en valor, a MAT de septiembre de 2016, de una cantidad muy cercana a los 2.220 millones de euros, aproximadamente 82 millones de euros más que en 2015. Esto supuso experimentar un crecimiento del 3,7% durante el año en curso, frente a la caída del -2,7% que había experimentado a septiembre de 2015. Semejante crecimiento tuvo su paralelismo en las ventas de unidades, que superaron los 330 millones de envases, traduciéndose en una expansión del 3,8% a septiembre de 2016, manifiestamente superior al incremento del 2,2% que se registró el mismo mes del año anterior.

Los analgésicos de Grünenthal conservaron el liderazgo entre 2015 y 2016

Nueva etapa para una misma exigencia

QuintilesIMS, antes IMS Health, volvió a hacer posible un análisis de la naturaleza del presente, recogido en estas líneas y tablas anejas, de cara a conocer la evolución de los Top 5 Manufacturer

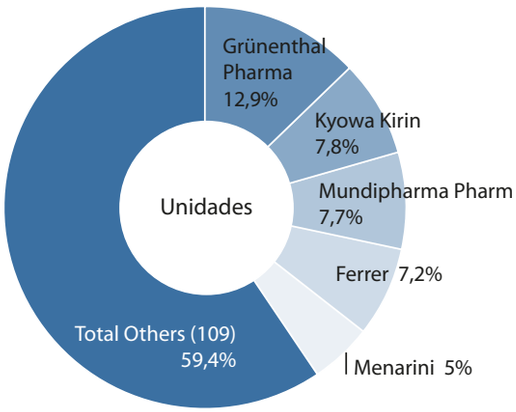
de las Top 5 clases terapéuticas a nivel 2 del mercado de sistema nervioso, expresando sus ventas en miles de euros y de unidades (millones en el texto, para una comprensión más ágil). Dichos datos se muestran tanto en valor como en unidades, registrando los porcentajes de crecimiento o decrecimiento respecto al mismo periodo del año anterior y las correspondientes cuotas de mercado. Concretamente, el presente artículo se ajusta en los 12 meses que separaron octubre de 2015 de septiembre de 2016, con los datos de venta de farmacia a paciente (Sell out) a datos nacionales (NPA). Así mismo se hacen algunas referencias contextualizadoras con datos de 2014. Todo ello dentro de las cinco áreas terapéuticas referidas: Analgésicos, Psicolépticos, Psicoanalépticos excluyendo los preparados antiobesidad, los antiepilépticos y los otros medicamentos para el Sistema Nervioso Central.

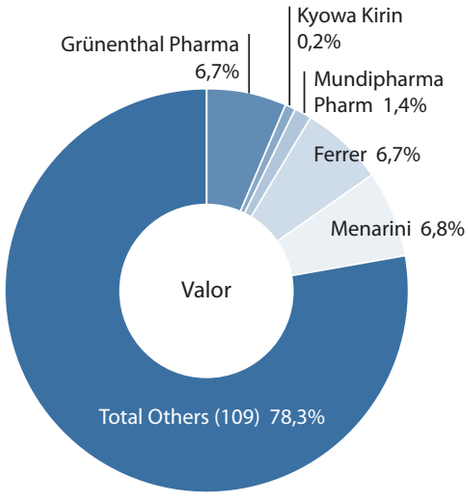
Más medicamentos para menos dolores

MAT a MAT, los analgésicos (N02) superaron el crecimiento logrado en septiembre de 2015 (4,7%) al registrar un incremento del 11,2% en valor a la vuelta de este verano, con una cifra de ventas que se quedó muy cerca de los 585 millones de euros, posicionándose en el 26,3% de todo el mercado del sistema nervioso. Sin embargo, esa expansión comercial se vio atenuada en unidades, ya que frente al 4,3% de subida en las ventas de analgésicos en septiembre de 2015, el mismo mes de este año (2016) dicho crecimiento se quedó en el 3,6%, tras dar salida en el mercado a algo más de 155 millones de envases, con una importantísima cuota

MERCADOANALGÉSICOS

CUOTA DE MERCADO (Octubre 2015 - Septiembre 2016)

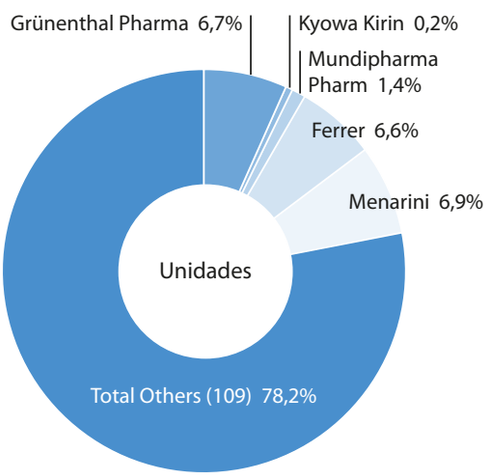


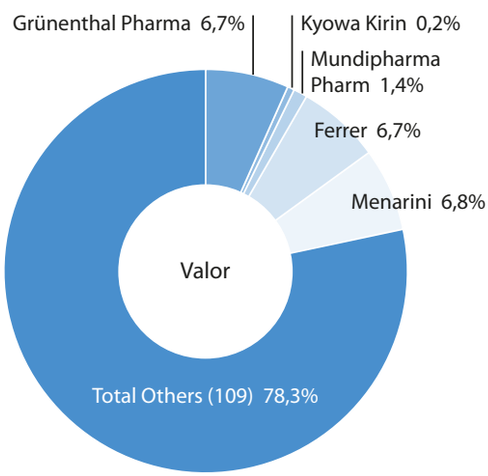


VENTAS EN MILES (Octubre 2015 - Septiembre 2016)

	Valor	Evolución de las ventas	Unidades	Evolución de las ventas
GRÜNENTHAL PHARMA	75.530	11,5%	10324	-3,8%
KYOWA KIRIN	45.799	17,8%	381	19,5%
MUNDIPHARMA PHARMACEUTICALS	44.795	18,5%	2.151	10,3%
FERRER	41.864	-1,2%	10.324	-3,2%
MENARINI	29.035	17,6%	10.487	16,4%
OTROS (109)	347.783	10,6%	121.369	3,8%
TOTAL	584.807	11,2%	155.035	3,6%

CUOTA DE MERCADO (Enero - Septiembre 2016)





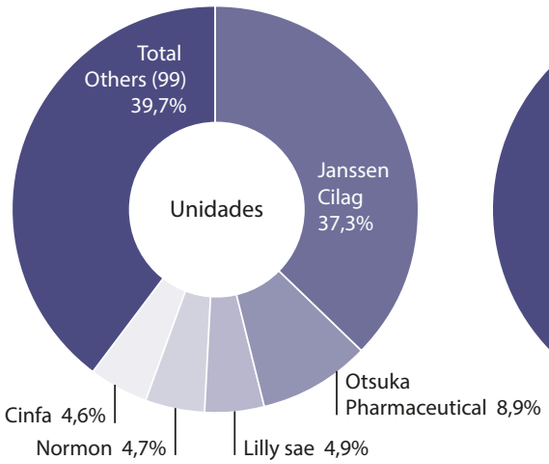
VENTAS EN MILES (Enero - Septiembre 2016)

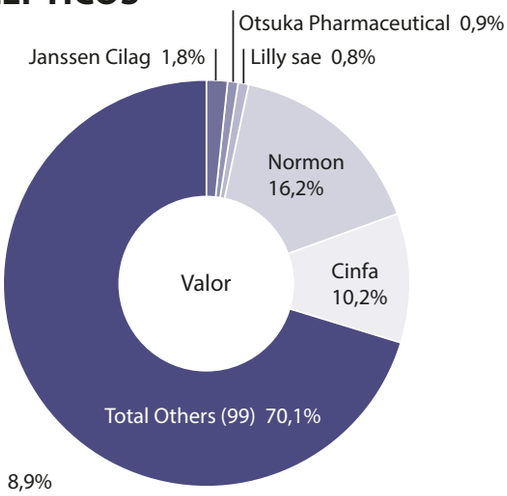
	Valor	Evolución de las ventas	Unidades	Evolución de las ventas
GRÜNENTHAL PHARMA	57.323	10,3%	7.730	-3,1%
KYOWA KIRIN	34.531	15,2%	290	18,7%
MUNDIPHARMA PHARMACEUTICALS	34.213	19,4%	1.631	11,2%
FERRER	31.313	-0,3%	7.615	-2,9%
MENARINI	22.159	16,3%	8.005	16,2%
OTROS (109)	262.401	10,9%	90.743	4,2%
TOTAL	441.940	11,1%	116.013	4%

Fuente: QuintilesIMS, sell out, NPA. Categoría N02 Elaboración: IM Farmacias

MERCADO PSICOLÉPTICOS

CUOTA DE MERCADO (Octubre 2015 - Septiembre 2016)

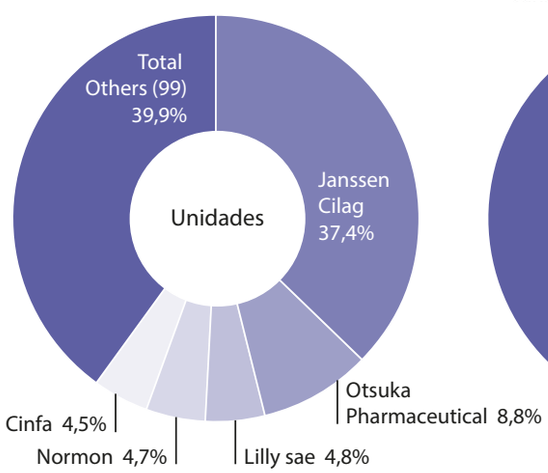


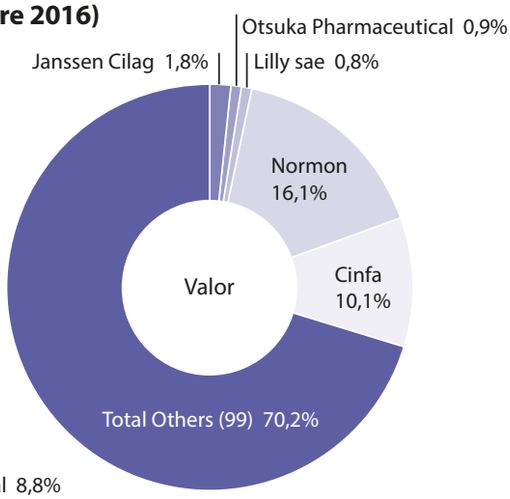


VENTAS EN MILES (Octubre 2015 - Septiembre 2016)

	Valor	Evolución de las ventas	Unidades	Evolución de las ventas
JANSSEN CILAG	188.741	2,7%	1.670	2,2%
OTSUKA PHARMACEUTICAL	45.183	-21%	836	-0,9%
LILLY SAE	24.596	1%	787	2,3%
NORMON	23.552	6%	15.047	0,4%
CINFA	23.161	3,2%	9.429	1,2%
OTROS (109)	201.094	6,3%	65.057	3%
TOTAL	506.327	1,5%	92.824	2,3%

CUOTA DE MERCADO (Enero - Septiembre 2016)





VENTAS EN MILES (Enero - Septiembre 2016)

	Valor	Evolución de las ventas	Unidades	Evolución de las ventas
JANSSEN CILAG	142.522	4%	1.254	2,3%
OTSUKA PHARMACEUTICAL	33.486	-11,8%	627	0,2%
LILLY SAE	18.417	1%	590	2,3%
NORMON	17.762	5,8%	11.278	0,5%
CINFA	17.172	0,1%	7.057	1,3%
OTROS (109)	151.991	6,1%	49.050	3,1%
TOTAL	381.349	2,9%	69.857	2,5%

Fuente: IMS Health Sell-Out, NPA Categoría N05. Elaboración: IM Farmacias.

de mercado en unidades del 47%, es decir, la misma que ya poseía en septiembre de 2015. En cuanto a las marcas de analgésicos más vendidas, Targin mantuvo su reinado, en perjuicio de Abstral que pasó a la tercera posición, dejando a Palexia Retard el segundo lugar. De esta forma, Enantyum salió de la terna ganadora en lo que va de 2016.

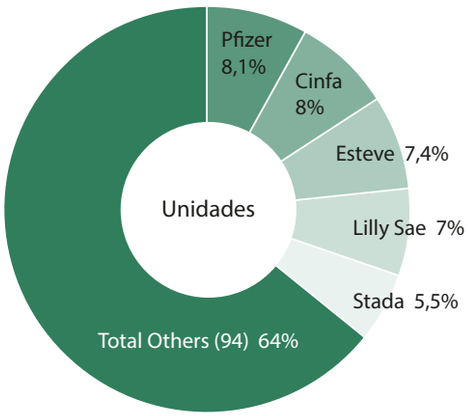
Dentro del análisis que corresponde a los laboratorios más vendedores de analgésicos, Grünenthal Pharma volvió a ser la cabeza más sobresaliente de su clase terapéutica. Causa de ello fue su crecimiento del 11,5% en valor, tras registrar más de 7,5 millones de euros de ventas y una cuota de mercado del 12,9%. No obstante, dichas ventas fueron paralelas a un descenso de las mismas en unidades, que cayeron un -3,8%, dentro de una cuota de mercado de los envases del 6,7%. Seguidamente, la inexistente Kyowa Kirin a efectos de octubre de 2015, se aupó tras el verano de 2016 a la segunda posición de los analgésicos, con un crecimiento en valor del 17,8%, unas ventas que rondaron los 46 millones de euros y una cuota de mercado del 7,8%. Esto se debió a la venta de 381.000 unidades, tras crecer en esta magnitud un 19,5%, dentro de una exigua cuota de mercado del 0,2%, explicable por su reciente ascensión al grupo líder del mercado de analgésicos. En tercer lugar de esta clase terapéutica, Mundipharma Pharmaceuticals, se mantuvo en tercer lugar, en virtud de un crecimiento del 18,5% en valor, equivalente a sus casi 45 millones de euros anotados en ventas, dentro de una cuota de mercado del 7,7%. Un crecimiento que también fue significativo en

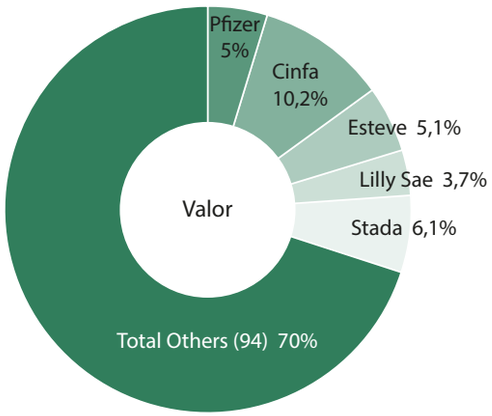
unidades, al crecer el 10,3%, con unas ventas de algo más de 2,1 millones de envases, en una pírrica cuota de mercado del 1,4%.
Ferrer cayó al cuarto puesto del Top5 analgésicos, continuando con sus decrecimientos ya anotados en 2015. Decreció un -1,2% en valor a MAT de septiembre de 2016, con unas ventas de casi 42 millones de euros y una cuota de mercado del 7,2%. En unidades, el descenso fue del -3,2%, después de colocar en el mercado algo más de 10 millones de unidades, incorporadas a una cuota de mercado del 6,7%. Por su parte, Menarini cayó un puesto hasta la quinta ubicación de su clase, a pesar de crecer un 17,6% en valor, con unas ventas que superaron los 29 millones de euros, dentro de una cuota de mercado del 5%. En unidades, este laboratorio alcanzó los cerca de 10,5 millones de envases vendidos, tras ocupar una cuota de mercado del 6,8%, con un crecimiento del 16,4%. En este MAT, Prostrakan Farma desapareció del Top5 manufacturer. Finalmente, en el capítulo Total Otros (analgésicos) los 108 laboratorios externos al grupo de los 5 más vendedores en 2015, incrementaron su número con una compañía más. Todos ellos crecieron un 10,6%, mediante

La clase de los psicoanalépticos fue la única que experimentó un leve retroceso en sistema nervioso

MERCADO PSICOANALÉPTICOS EXCLUIDOS LOS PREPARADOS ANTIOBESIDAD

CUOTA DE MERCADO (Octubre 2015 - Septiembre 2016)

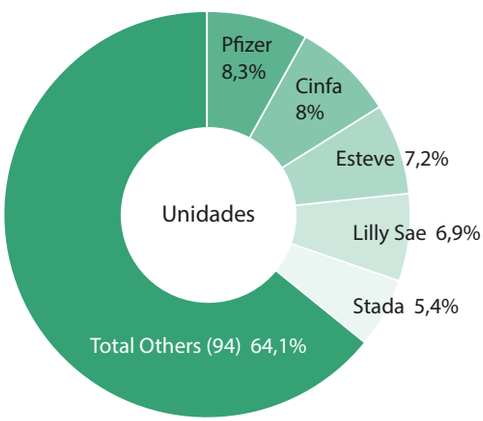


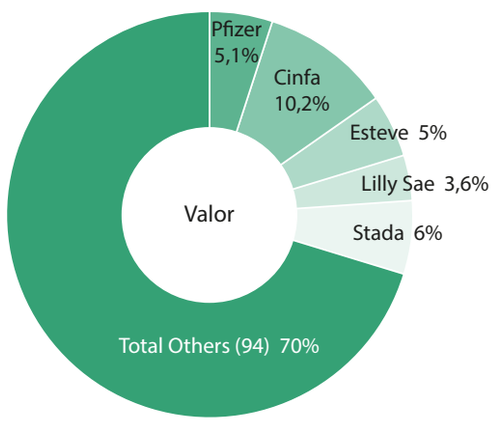


VENTAS EN MILES (Octubre 2015 - Septiembre 2016)

	Valor	Evolución de las ventas	Unidades	Evolución de las ventas
PFIZER	30.351	22,9%	2276	12,8%
CINFA	30.128	6,9%	4.675	4,2%
ESTEVE	27.660	-28,3%	2.333	1%
LILLY SAE	26.422	-41,7%	1.676	-16,8%
STADA	20.692	7,5%	2.791	6,9%
TOTAL OTHERS (94)	240.219	7,2%	32.117	5,5%
TOTAL	375.472	-1,2%	45.869	4,5%

CUOTA DE MERCADO (Enero - Septiembre 2016)





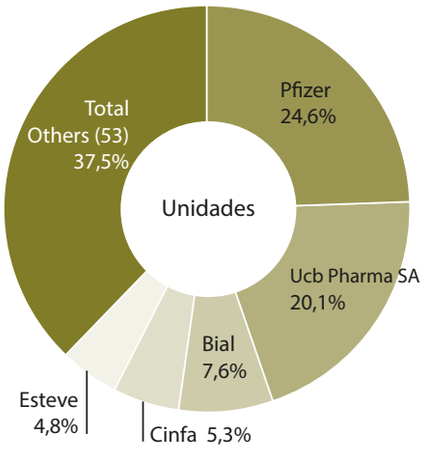
VENTAS EN MILES (Enero - Septiembre 2016)

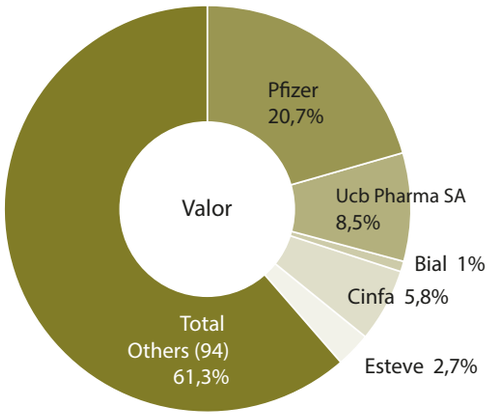
	Valor	Evolución de las ventas	Unidades	Evolución de las ventas
PFIZER	23.465	23,6%	1.780	17,6%
CINFA	22.592	7,4%	3.516	5,9%
ESTEVE	20.454	-23,8%	1.736	-0,8%
LILLY SAE	19.523	-35,4%	1.244	-15,1%
STADA	15.406	4,8%	2.091	5,8%
TOTAL OTHERS (94)	181.243	7,4%	24.198	5,1%
TOTAL	282.683	0,8%	34.565	4,6%

Fuente: QuintilesIMS, sell out, NPA. Categoría N06 Elaboración: IM Farmacias

MERCADO ANTIEPILÉPTICOS

CUOTA DE MERCADO (Octubre 2015 - Septiembre 2016)

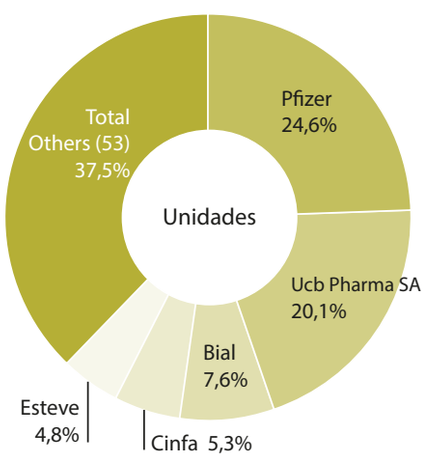


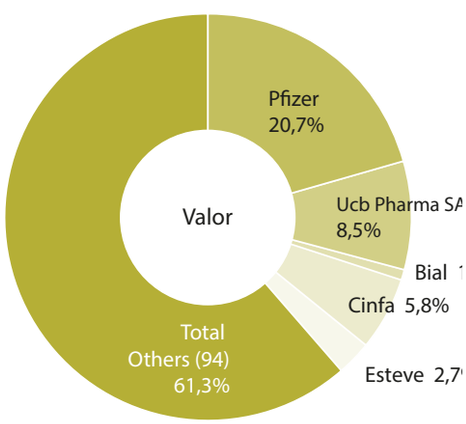


VENTAS EN MILES (Octubre 2015 - Septiembre 2016)

	Valor	Evolución de las ventas	Unidades	Evolución de las ventas
PFIZER	83.449	-26,7%	3982	-7,1%
UCB PHARMA SA	68.269	14,8%	1.628	14%
BIAL	25.727	25,5%	191	25,5%
CINFA	18.057	13,1%	1.113	16,3%
ESTEVE	16.314	-10,8%	514	23,1%
TOTAL OTHERS (53)	127.264	18,1%	11.778	13,3%
TOTAL	339.079	1%	19.206	8,9%

CUOTA DE MERCADO (Enero - Septiembre 2016)





VENTAS EN MILES (Enero - Septiembre 2016)

	Valor	Evolución de las ventas	Unidades	Evolución de las ventas
PFIZER	61.693	-10,5%	2.996	-2,7%
UCB PHARMA SA	51.887	14,3%	1.238	13,8%
BIAL	19.766	25%	147	25%
CINFA	13.377	1,7%	833	7,1%
ESTEVE	11.044	-21,6%	394	22,5%
TOTAL OTHERS (53)	97.006	16,6%	8.924	12,6%
TOTAL	254.774	5,9%	14.532	9,2%

Fuente: IMS Health Sell-Out, NPA Categoría N05. Elaboración: IM Farmacias.

unas ventas que se aproximaron a los 348 millones de euros, enseñoreándose del 59,5% de la cuota de mercado en valor. Guarismos posibles una vez que se vendieron más de 121 millones de envases, tras crecer el 3,8% durante el periodo estudiado y ocupar una cuota de mercado del 78,3% por cajas vendidas.

Más medicamentos contra las psicosis

Antipsicóticos, ansiolíticos, hipnosedantes… los Psicolépticos (N05) crecieron como clase un 1,5% en valor, tras cosechar más de 506 millones de euros en ventas, hasta completar una cuota de mercado del 22,8%. En unidades, el crecimiento fue del 2,3%, al venderse cerca de 93 millones de cajas de estos medicamentos, dentro de una cuota de mercado del 28,1%. En cuanto a sus marcas más vendedoras, fueron Xeplion, Invega y Risperdal Consta. En el caso de Invega, desplazó de la terna a Abilify que había sido la segunda marca a septiembre de 2015.

Pfizer y Esteve encajaron importantes retrocesos en antiepilépticos

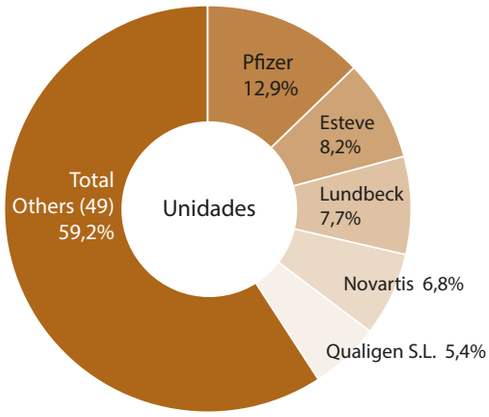
Por parte de los laboratorios de psicolépticos, en su Top5 Manufacturer, las tres primeras compañías mantuvieron sus posiciones en los MAT de septiembre de 2015 y 2016. Janssen Cilag encabezó la clase después de crecer un 2,7%, con unas ventas de casi 189 millones de euros y un 37,3% de cuota de mercado. En

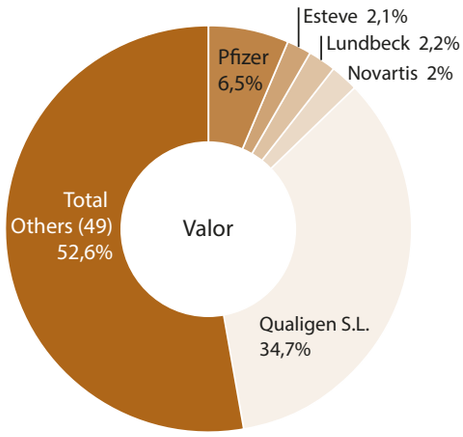
unidades, su crecimiento fue del 2,2%, una vez que superó los 1,6 millones de unidades vendidas, dentro de una cuota de mercado del 1,8%. Manteniendo la segunda posición del Top5, Otsuka Pharmaceutical siguió cayendo al mismo ritmo que ya había experimentado en septiembre de 2015. Un año más tarde, su retroceso en valor fue del -21%, con unas ventas que superaron los 45 millones de euros, equivalentes a una cuota de mercado del 8,9%. Ese descenso se mitigó en unidades, al situarse en -0,9% su caída, con más de 836.000 cajas vendidas (0,9% market share). Por segundo periodo consecutivo, Lilly SAE retuvo la tercera posición del Top5 Manufacturer, tras crecer un 1% en valor y un 2,3% en unidades. Esto fue posible lograr la dispensación de 787.000 cajas por valor de casi 24,6 millones de euros, con cuotas de mercado que no superaron el 1%.

En cuarto y quinto lugar Normon y Cinfa, cambiaron posiciones al final de periodo estudiado, respecto al anterior. La primera de estas compañías creció un 6% en valor, junto a un modesto 0,4% en unidades. Esto le supuso unas ventas de algo más de 23,5 millones de unidades tras superar la puesta en el mercado de 15 millones de envases. Con esto, las cuotas de mercado de mercado de Normon del 4,7% (valor) y el 16,2% (unidades). Por su parte, Cinfa creció un 3,2% en valor y un 1,2% en unidades. Esto fue porque los cerca de 9,5 millones de envases vendidos le reportaron más de 23,1 millones de euros, situándose su cuota de mercado de valor en el 4,6%, y en el 10,2% en unidades. Al margen del Top5 Manufacturer, el grupo compuesto por las 99 firmas del

MERCADO OTROS PRODUCTOS SISTEMA NERVIOSO CENTRAL (SNC)

CUOTA DE MERCADO (Octubre 2015 - Septiembre 2016)

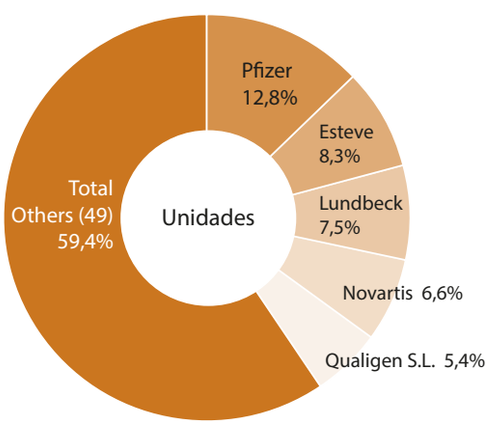


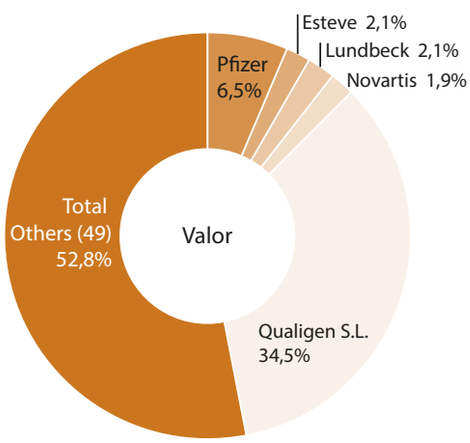


VENTAS EN MILES (Octubre 2015 - Septiembre 2016)

	Valor	Evolución de las ventas	Unidades	Evolución de las ventas
PFIZER	29.264	1,7%	699	-0,1%
ESTEVE	18.540	29,3%	228	31,5%
LUNDBECK	17.407	-6,9%	235	-1,5%
NOVARTIS	15.471	-16,3%	211	-15,5%
QUALIGEN S.L.	12.193	22,7%	3.722	5,1%
TOTAL OTHERS (49)	134.567	5,7%	5.644	6,2%
TOTAL	227.440	4,50%	10.738	5,1%

CUOTA DE MERCADO (Enero - Septiembre 2016)





VENTAS EN MILES (Enero - Septiembre 2016)

	Valor	Evolución de las ventas	Unidades	Evolución de las ventas
PFIZER	22.007	0,8%	525	-1,2%
ESTEVE	14.176	26,2%	174	27,8%
LUNDBECK	12.872	-7,9%	174	-4%
NOVARTIS	11.326	-15,9%	153	-15,9%
QUALIGEN S.L.	9.307	20,9%	2.800	4,6%
TOTAL OTHERS (49)	101.957	6%	4.283	7,2%
TOTAL	171.646	4,4%	8.109	5,3%

Fuente: QuintilesIMS, sell out, NPA. Categoría N06 Elaboración: IM Farmacias

Total Otros (psicolépticos) superaron en su conjunto los 201 millones de euros correspondientes a la venta de más de 65 millones de unidades. Con esto su crecimiento fue del 6,3% en valor y del 3% en envases. Con ello, la cuota de mercado en valores fue del 39,7% a septiembre de 2016, mientras que en el mismo mes las unidades ocuparon el 70,1% de este submercado.

Las ventas de psicoanalépticos volvieron a sonreír

Como sustancias cuyos efectos psicotrópicos aumentan la actividad del sistema nervioso, los psicoanalépticos (N06) revalidaron su actividad sobre el Sistema Nervioso Central, mediante nooanalépticos (que estimulan el estado de vigilancia), timoanalépticos antidepresores (que actúan sobre el humor) y psicoestimulantes. Sin embargo esta fue la única clase terapéutica que retrocedió un -1,2% en valor, a pesar de vender casi 46 millones de envases, equivalentes a cerca de 375,5 millones de euros, acaparando una cuota de mercado del 16,9%. Complementariamente, el crecimiento en unidades fue del 4,5%, con una cuota de mercado del 13,9%. En cuanto a las marcas con más ventas en este segmento de mercado, a septiembre de 2016, Cymbalta volvió a situarse en primer lugar, a diferencia de las dos siguientes, que cambiaron posiciones, respecto a septiembre de 2015. Por lo que a la vuelta del verano pasado, Pristiq quedó en segundo lugar y Xeristar como tercera marca.

En cuanto a los laboratorios de esta clase terapéutica, todos experimentaron cambios de posición en el Top5 Manufacturer. Finalmente, a septiembre de 2016, quedó en cabeza Pfizer, que mantuvo su crecimiento imparable hasta el 22,9% en valor, después de vender casi 2,3 millones de unidades, por un importe superior a los 30 millones de euros. De esta forma, su cuota de mercado quedó situada en el 8,1%, frente a la de las unidades, que fue del 5%. Mejorando un puesto respecto a septiembre de 2015, Cinfa, creció el 6.9% en el mismo mes de 2016, una vez que se acercó a unas ventas de 4,7 millones de envases, valorados en más de 30,1 millones de euros. De esta forma, este laboratorio especializado en genéricos ocupó el 10,2% de la cuota de mercado en unidades, cuyas ventas crecieron un 4,2%, situándose su cuota de mercado en el 8% de los valores. En tercer lugar, Esteve hizo más grande su caída, tras retroceder un -28,3% en valor, dejando su cuota de mercado en 7,4%, con unas ventas de algo más de 27,6 millones de euros. Sorprendentemente, sin embargo, su crecimiento en unidades se aupó al 1%, tras superar los 2,3 millones de cajas vendidas, es decir, el 5,1% de la cuota de mercado de los envases.

Lilly SAE, que fue líder de su clase terapéutica en el MAT de septiembre de 2015, cayó al cuarto puesto 12 meses después. Su dramático desplome se cuantificó en un -41,7% en valores y un -16,8% en unidades. Pese a ello, superó los 1,6 millones de unidades vendidas, por valor de más de 26,4 millones de euros en ventas. Completó este tipo de medicamentos Stada, que pudo crecer el 7,5%, una vez que colocó cerca de 2,8 millones de envases, valorados en más de 20,6 millones de euros. Complementariamente, el gran grupo definido por los Total Otros (psicoanalépticos) pasaron de ser 91 empresas a 94 en septiembre de 2016. Su crecimiento colectivo fue del 7,2% en valor, una vez que vendieron más de 240 millones de euros equivalentes a sus más de 32 millones de cajas de medicamentos colocadas en el mercado del sistema nervioso. Con estas ventas, estos "otros" laboratorios, ocuparon el 64% de la cuota de mercado en valores, junto al 70% en unidades.

Algunas convulsiones en el segmento de antiepilépticos

A MAT de septiembre de 2016, el segmento de los antiepilépticos (N03) cosechó un modesto crecimiento del 1% en valor, a pesar de superar los 339 millones de euros en valor. Esto coincidió con unas ventas que crecieron el 8,9% en unidades, tras dispensarse en las oficinas de Farmacia más de 19,2 millones de envases. Con esto, la cuota de mercado en valor de los antiepilépticos fue del 15,3%, frente al 5,8% en unidades. Por otro lado, y en lo tocante a las marcas más vendedoras, en 2016 volvieron a ser las mismas de 2015: Lyrica, Keppra y Zenibix.

A pesar de ocupar la primera posición, Pfizer siguió en caída libre. Frente al -35,4% que cayó a MAT de septiembre de 2015, en el MAT objeto de este estudio, registrado 12 meses después, su caída en valor se situó en el -26,7%. A pesar de ello, su cuota de mercado se mantuvo próxima a la cuarta parte de todo su segmento, con unas ventas de algo más de 83,4 millones de euros. Evidenciando los altos precios de sus medicamentos, Pfizer apenas vendió 4 millones de unidades por arrastrar una caída en esta magnitud del -7,1%. No obstante, pudo conservar el 20,7% de cuota de mercado por cajas vendidas. Seguidamente, UCB Pharma y Bial,

Algunos psicofármacos de uso frecuente

Anestésicos:
- Halotano
- Propofol

Ansiolíticos y Sedantes:
- Barbitúricos
- Benzodiazepinas

Antipsicóticos:
- Clozapina
- Clorpromazina
- Haloperidol

Antidepresivos:
- IMAOS
- Tricíclicos
- IRS

Analgésicos:
- Opiáceos
- CBZ

Estimulantes Psicomotores:
- Anfetaminas
- Cocaína
- Cafeína

Psicomiméticos:
- LSD
- Mescalina
- Fenciclidina

Potenciadores de la Cognición (nootropos):
- Tacrina
- Donepezilo
- Piracetam

Inclasificables:
- Litio
- Ketamina

conservaron el segundo y tercer puesto del Top5 Manufacturer, con crecimientos muy simétricos en valores y unidades. UCB Pharma creció el 14,8% en la primera magnitud, mientras que hizo lo propio en cajas vendidas (14%). Esto le reportó unas ventas de más de 1,6 millones de unidades, valoradas en más de 68,2 millones de euros. Por su parte, Bial experimentó un extraordinario crecimiento del 25,5%, tanto en unidades como en valor. Esto fue posible después de registrar unas ventas de 191.000 unidades, equivalentes a un valor de más de 25,7 millones de euros.

A pesar de que el periodo estudiado dejó de ser territorio Cinfa, en función de sus crecimientos experimentados en 2015, este laboratorio aún pudo crecer un 13,1% en valor y un 16,3% en unidades. Esto fue posible después de vender más de 1,1 millones de cajas por apenas 18 millones de euros en valor. Cerrando su clase terapéutica, Esteve cayó un -10,8% en valor, a pesar de crecer el 23,1% en unidades. Porcentajes equivalentes a unas ventas de 514.000 envases, cifrados en más de 16,3 millones de euros. Con 4 compañías más que en 2015, las 53 compañías de los Total Otros (antiepilépticos), crecieron un 18,1% en valor, equivalente a más de 127,2 millones de euros. En unidades, su crecimiento fue del 13,3% en unidades, con más de 11,7 millones de cajas vendidas. Así, sus cuotas de mercado fueron del 37,5% (valor) y del 61,3% (unidades).

Esteve tuvo los mayores crecimientos en Otros medicamentos para el SNC

Estabilidad en Otros fármacos para el Sistema Nervioso Central (SNC)

También aguantaron a pie firme, con incrementos de ventas, los otros medicamentos para el SNC. Su crecimiento en valor fue del 4,5%, mediando las ventas de más de 10,7 millones de envases (+5,1% unidades), equivalentes a más de 227,4 millones de euros. Con estas cifras, sus tres marcas más vendedoras fueron Aricept y Prometax Parches, que desplazó a Ebixa a la tercera posición, dejando fuera de este trío más vendedor los Parches Exelon. Además de los psicoanalépticos y antiepilépticos, Pfizer también lideró esta clase terapéutica, con un crecimiento del 1,7% en valor y una bajada del -0,1% en unidades. Esto sucedió tras vender 699.000 envases, valorados en más de 29,2 millones de euros. En segundo lugar, Esteve cobró vigor mediante un crecimiento del 29,3% por valor de más de 18,5 millones de euros, equivalentes a 228.000 unidades vendidas, es decir un 31,5% más que en el periodo anterior. No tuvo tanta suerte Lundbeck, que retrocedió un -6,9% en valor, y un -1,5% en unidades, a pesar de vender 235.000 envases por un importe de más de 17,4 millones de euros. En esa misma línea de retroceso comercial, Novartis se dejó un -16,3% en valor y un parecido -15,5% en unidades. Pese a ello, logró vender 211.000 cajas de medicamentos, valoradas en más de 15,4 millones de euros. Como quinto laboratorio del Top5 Manufacturer, Qualigen creció muy significativamente al expandir sus ventas un 22,7% en valor y no tanto en unidades (5,1%). De esta forma, los más de 3,7 millones de envases de medicamentos vendidos le reportaron más de 12,1 millones de euros. Finalmente, los 49 laboratorios de los Total Otros, Otros fármacos para el SNC, con dos compañías más que en el MAT de septiembre de 2015, conservaron sus posiciones al crecer un 5,7% en valor, junto a un 6,2% en unidades. Eso fue después de vender más de 5,6 millones de envases por un valor de más de 134,5 millones de euros. Es decir, tras acaparar el 59,2% de la cuota de mercado en euros y el 52,6% de las unidades de su segmento.

Una esperada recuperación

Si bien 2014 fue un año de preocupación para el mercado de los medicamentos destinados al sistema nervioso, dadas sus caídas en las ventas para la mayoría de sus clases terapéuticas, hubo que esperar a 2015 para comprobar que las cosas aún podían empeorar más. Sin embargo, han sido suficientes los tres primeros trimestres de 2016 para comprobar que esa tendencia a las pérdidas de negocio podían revertirse. Así ha ocurrido en cuatro de los grandes grupos de medicamentos de este mercado, salvo los psicoanalépticos, que siguieron cayendo en valor. Junto a este comportamiento de las ventas, también pudo observarse un dominio claro de los medicamentos innovadores sobre los genéricos, así como una manifiesta fidelidad prescriptora en cuanto a las marcas más venidas en las principales cinco clases terapéuticas. Se confirma por tanto que finalmente llegó la recuperación al mercado de los medicamentos del sistema nervioso, sin que por otro lado resulte sencillo baticinar como será el próximo MAT a estudiar.