

El mercado dermatológico se deja la piel en valor y volumen

Las compañías que se dedican a desarrollar y comercializar medicamentos para tratar las afecciones de la piel conocen bien el concepto de mercado de seguro. Sin embargo, en los últimos años también han descubierto que crecer en valor también puede ser dejarse parte de la piel en el camino cuando, ejercicio tras ejercicio, las ventas van a menos, aunque todavía se mantengan globalmente en números positivos. Para conocer un jalón más en esta tendencia iniciada en 2015, acudimos a las cifras más recientes facilitadas por la firma IQVIA.

Superado el tiempo en que muchos facultativos consideraban la Dermatología como una especialidad de pacientes vitalicios y escasa mortalidad, lo cierto es que esta parte esencial de la Medicina ha ganado complejidad y transversalidad en los últimos tiempos. Prueba de ello son las nuevas terapias biológicas que surgen para un problema de creciente prevalencia como la psoriasis, junto a otras parcelas terapéuticas clásicas, en franco retroceso, como los tratamientos antiacné.

Atendiendo a la psoriasis

Como ejemplo dotado con personalidad propia en Dermatología, la psoriasis merece capítulo aparte en su abordaje terapéutico. Trastorno crónico de la piel caracterizado por la presencia de manchas rojas y escamosas, no es raro que también provoque dolor cuando dicha piel se agrieta y sangra o deriva en artritis psoriásica. Castigo del 3% de la población del planeta, sus causas autoinmunes motivan que el problema pueda aparecer sin discriminación de sexo y edad, dándose también en bebés. Con la subsistencia todavía del falso estigma que relaciona esta patología con la falta de higiene personal, extremo totalmente infundado.

La psoriasis requiere tratamiento vitalicio una vez que aparece, aunque hay muchos casos que evolucionan satisfactoriamente en el tiempo. Tal tratamiento depende del tipo específico de psoriasis, la zona de piel afectada y la gravedad que revierta, siendo necesario elegir la terapia idónea para cada caso o combinar varios recursos. El arsenal terapéutico, como recuerda Acción Psoriasis, va de los tratamientos tópicos a la fototerapia, pasando por los tratamientos sistémicos, entre los que destacan últimamente algunas terapias biológicas.

Enfoques locales o integrales

Los tratamientos tópicos, indicados para las formas leves y moderadas de la enfermedad, procuran alivio local por aplicación directa sobre las zonas afectadas, con buena combinación potencial con la fototerapia y los tratamientos sistémicos. Dentro de estas terapias de aplicación directa sobre la piel están los corticosteroides tópicos, que lideran el mercado dermatológico sujeto a este análisis, con el beneficio de reducir la inflamación y aliviar el prurito. También son tratamientos tópicos los análogos de la vitamina D, síntesis de esta vitamina que enlentecen el crecimiento de las células cutáneas, al igual que hace la antralina, que es capaz de suavizar la piel y eliminar las escamas atrofiadas. Junto a ella,

están también los retinoides tópicos que aplacan la inflamación al ser derivados de la vitamina A. También es un tratamiento tópico el alquitrán de hulla que, aunque puede irritar la piel en algunos casos, contribuye a reducir la descamación, el picor y la inflamación característica de la psoriasis. Como también reduce la descamación el ácido salicílico, al eliminar las células muertas que la patología acumula en la superficie de la epidermis. Y sin olvidar los hidratantes que, sin ser curativos, sí hacen más llevadera la patología, ayudando a contrarrestar su sequedad propia. Sobre los tratamientos sistémicos cabe decir que, aunque suelen presentar más efectos adversos que los tópicos arriba mencionados, muchas veces son imprescindibles, ya sea por vía oral o inyectable. Su indicación da respuesta a las formas moderadas, graves y/o resistentes a otros tratamientos. Entre ellos también están, por ejemplo, los retinoides así administrados o el *Aprémilast*, que es un inhibidor de la enzima fosfodiesterasa 4 (PDE4) destinado a las formas en placas o reactivas a otras terapias. Destacando igualmente la *Ciclosporina*, que reduce la actividad del sistema inmunitario, o los *Fumaratos*, con efecto inmunomodulador, antioxidante y, por tanto, antiinflamatorio. Además del *Metotrexato* y su potencial para hacer más lenta la progresión de la artritis reumatoide.

Aunque el capítulo más reciente y esperanzador es el iniciado por los medicamentos biológicos que atacan directamente el mecanismo autoinmune y patológico de la enfermedad. Su indicación va dirigida a las formas moderadas y graves, cuando los tratamientos clásicos se muestran ineficaces o cuando ya es clara una asociación de la psoriasis dermatológica con la artritis psoriásica que arraiga en las articulaciones. En este terreno, *Ixekizumab*, comercializado como Taltz y de eficacia equivalente al *Secukinumab* ya conocido, es un novedoso anticuerpo monoclonal para el tratamiento de la de la psoriasis en placas de moderada a grave. Su efecto antiinflamatorio viene de neutralizar la acción de la interleuquina 17A (IL-17A), citoquina del sistema inmunitario responsable de activar dicha inflamación.

Junto a estos enfoques tradicionales e innovadores de la terapéutica, la fototerapia sigue teniendo su espacio en el abordaje de la psoriasis. Esta utiliza la luz ultravioleta (UV) de origen natural (luz solar) o artificial. Esta segunda se divide entre luz ultravioleta A (UVA) y ultravioleta B (UVB), buscando en todos los casos eliminar de manera más lenta las células que mueren en la piel, reducir la descamación y la consecuente inflamación.

MERCADO DERMATOLÓGICO TOP 3 PRODUCTOS

CORTICOSTEROIDES TÓPICOS	PREPARADOS NO ESTEROIDES PARA TRASTORNOS INFLAMATORIOS PIEL	ANTIMICÓTICOS DERMATOLÓGICOS	ANTIBACTERIANOS Y ANTIVIRALES TÓPICOS	PRODUCTOS ANTIACNÉ
LEXXEMA	DAIVOBET	ONY TEC	MUPIROCINA ISDIN	DERCUTANE
DIPROGENTA	PROTOPIC	SEBIPROX	BACTROBAN	DIANE 35
ADVENTAN	ENSTILAR	CICLOCHEM	IMUNOCARE	MAYESTA

Fuente: IQVIA, sell out, NPA Elaboración: IM Médico

Top 5 clases terapéuticas a nivel 2 del mercado de dermatológicos y Top 3 productos según Euros PVL en el último MAT 12/17

Al análisis desde el dato

Dentro de este análisis de las *Top 5* clases terapéuticas del mercado de Dermatológicos (D), y *Top 3 Manufacturer*, se incluyen las cifras de crecimiento/decrecimiento (%PPG), según los casos, de las ventas nacionales (*Sell Out*, NPA) de estos productos a través de la red territorial de oficinas de farmacia. Dicha evolución mercantil se ciñe al periodo comprendido entre enero y diciembre del año pasado, acotado como MAT a diciembre de 2017. Como en el resto de estudios que realiza este grupo editorial, a partir de los datos ofrecidos por la firma IQVIA, la información se distribuye entre las cifras registradas en valor, anotadas en euros a Precio de Venta desde el Laboratorio (PVL), y en volumen, que es la magnitud destinada a contabilizar las unidades vendidas. En ambos bloques de datos se expresan también las respectivas cuotas de mercado obtenidas (%V), tanto para las cinco clases líderes del mercado, como por las tres compañías líderes que suman el citado *Top 3 Manufacturer*. Que se completan con el bloque denominado Total otros, en cada uno de los cinco grupos terapéuticos.

Crecimiento atemperado en dermatológicos

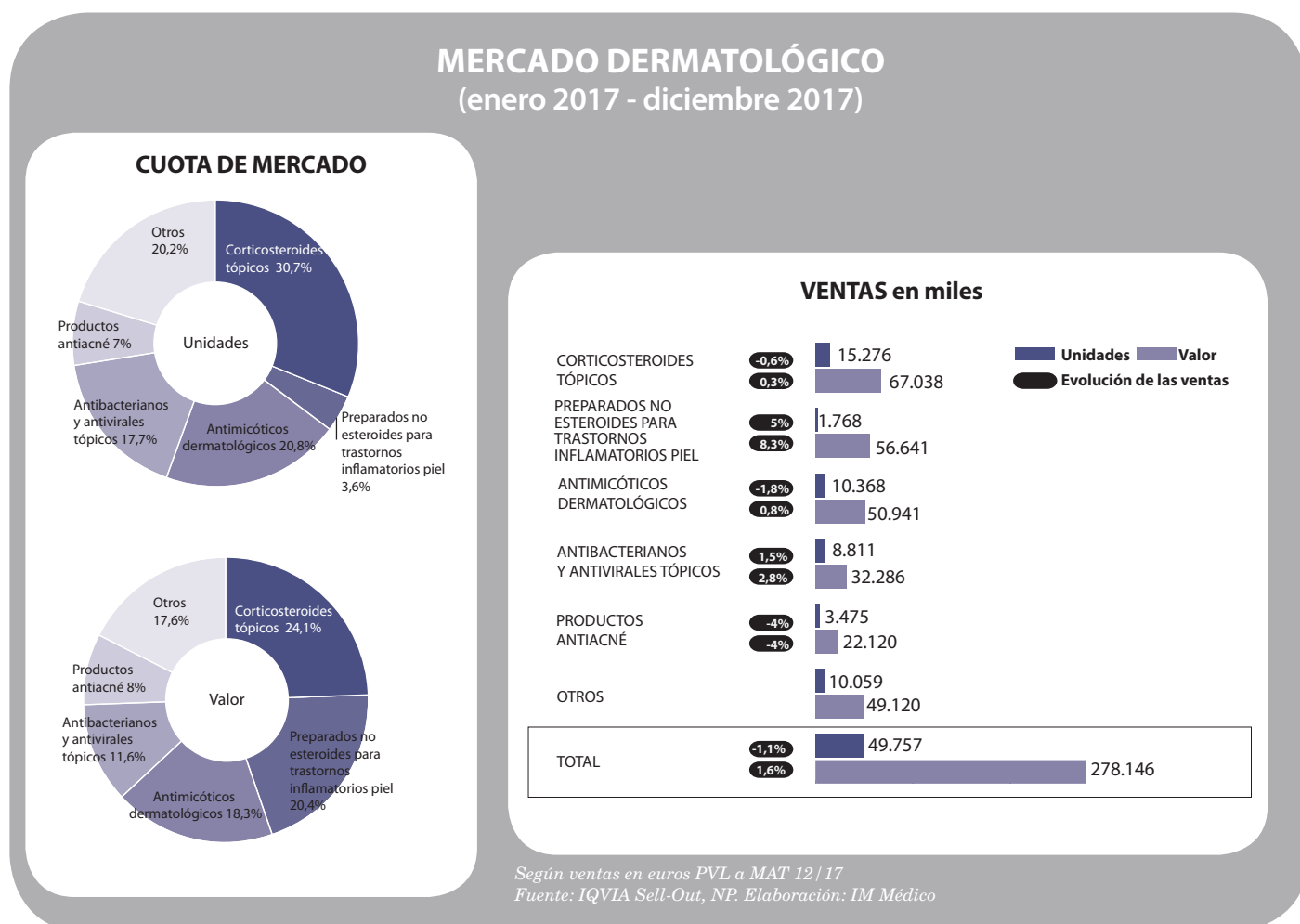
En el último trimestre de 2017, se observó un crecimiento en valor del 1,6%, una cifra positiva que, sin embargo supuso crecer tres décimas menos entre septiembre y diciembre del año pasado, ya que a MAT de septiembre de 2017, el crecimiento en euros

fue del 1,9%, menor también que el 2,8% comprobado a marzo del mismo ejercicio. Esto confirmó, en los principales trimestres de 2017, que el mercado dermatológico pierde lustre, a pesar de mantenerse en cifras de crecimiento positivo. No obstante, esta tendencia no evitó cosechar a MAT de diciembre de 2017 unas ventas próximas a los 278,2 millones de euros, por encima de los casi 275 millones conseguidos en septiembre del mismo año, con una diferencia positiva de las ventas de finales de año que se acercaron a los 3,4 millones de euros, cuantificadas entre septiembre y diciembre.

En volumen, las ventas pasaron de ser neutras (0%), en el MAT de septiembre de 2017, a caer el -1,1% a finales de año. De forma que, en el periodo que concluyó al terminar el tercer trimestre del año, se habían vendido algo más de 50 millones de unidades, levemente por encima de las ventas en volumen registradas en el MAT de diciembre de 2017, que apenas se situaron por encima de los 49,7 millones de unidades, lo que dio una diferencia negativa de menor número de envases de medicamentos vendidos, cuantificada en apenas -252.000 cajas menos.

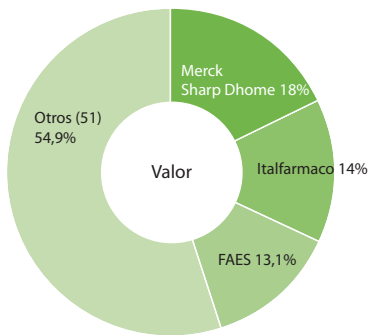
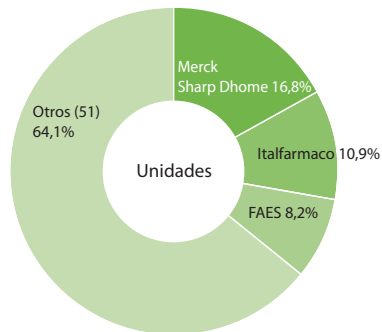
Corticosteroides tópicos, a menos

En el caso de los Corticosteroides tópicos (D07), también conocidos como glucocorticoides y corticoides a secas, reeditaron a finales de 2017 su prestigio como fármacos de reconocida eficacia

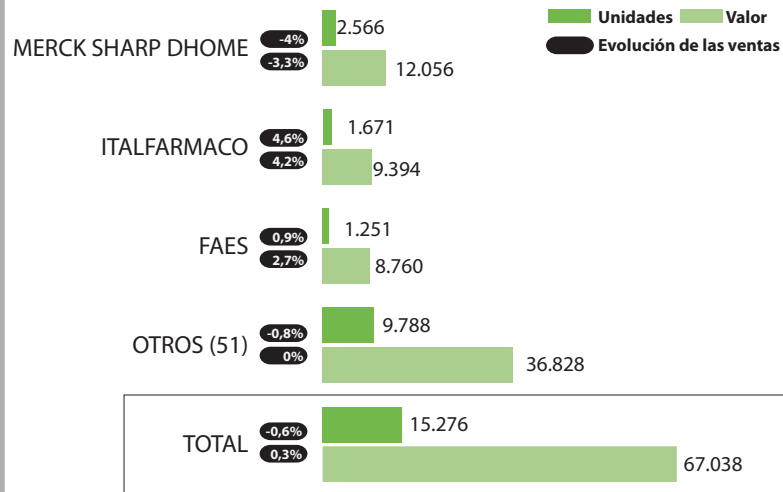


MERCADO CORTICOSTEROIDES TÓPICOS (enero 2017 - diciembre 2017)

CUOTA DE MERCADO



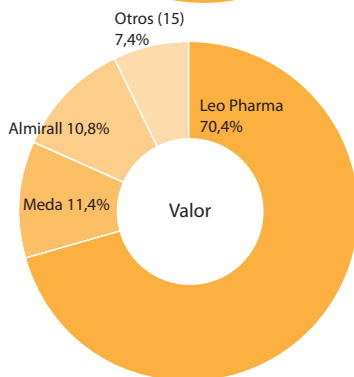
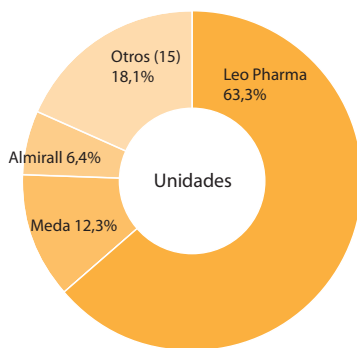
VENTAS en miles



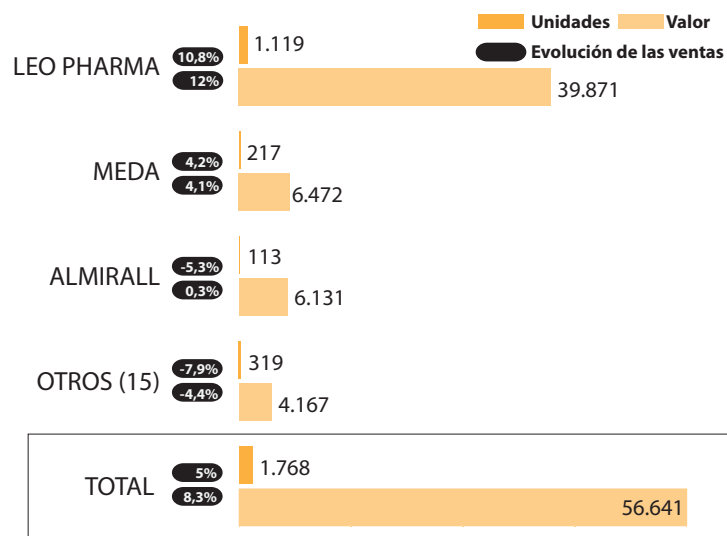
Según ventas en euros PVL a MAT 12/17
Fuente: IQVIA Sell-Out, NP. Elaboración: IM Médico

MERCADO PREPARADOS NO ESTEROIDES PARA TRASTORNOS INFLAMATORIOS PIEL (enero 2017 - diciembre 2017)

CUOTA DE MERCADO



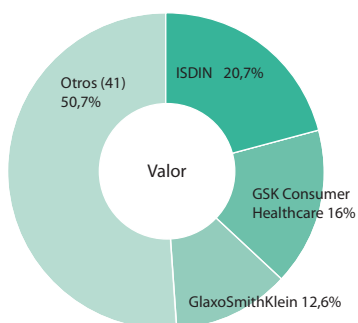
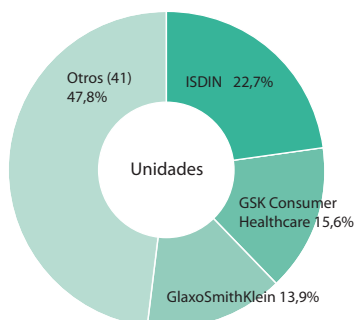
VENTAS en miles



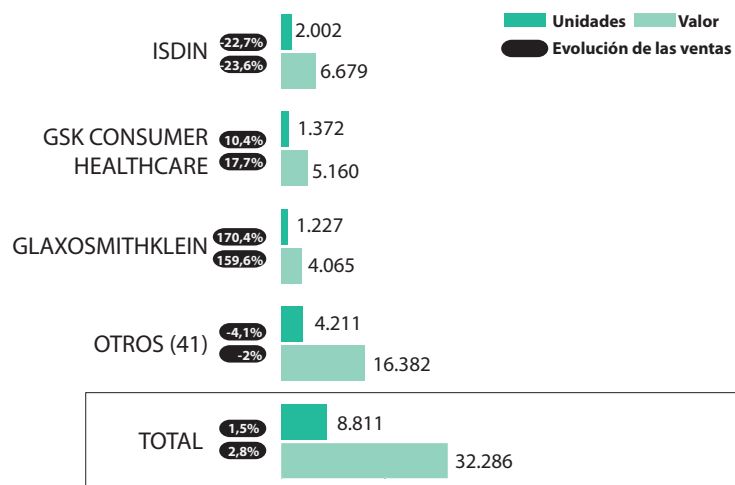
Según ventas en euros PVL a MAT 12/17
Fuente: IQVIA Sell-Out, NP. Elaboración: IM Médico

MERCADO ANTIBACTERIALES Y ANTIVIRALES TÓPICOS (enero 2017 - diciembre 2017)

CUOTA DE MERCADO



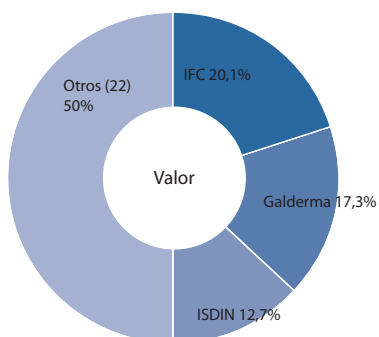
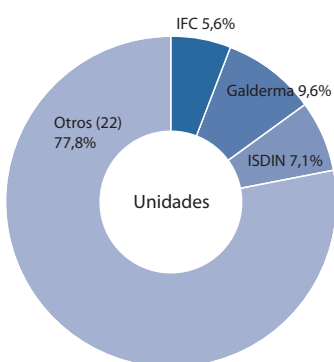
VENTAS en miles



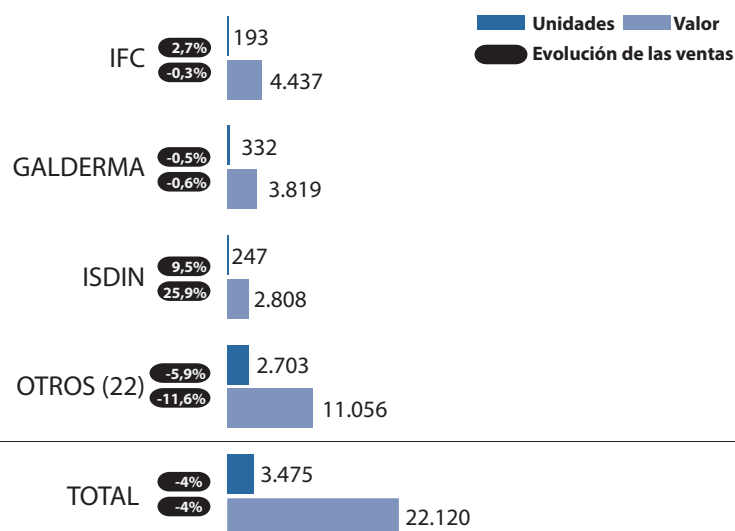
Según ventas en euros PVL a MAT 12 / 17
Fuente: IQVIA Sell-Out, NP. Elaboración: IM Médico

MERCADO PRODUCTOS ANTIACNÉ (enero 2017 - diciembre 2017)

CUOTA DE MERCADO



VENTAS en miles



Según ventas en euros PVL a MAT 12 / 17
Fuente: IQVIA Sell-Out, NP. Elaboración: IM Médico

antiinflamatoria e inmunosupresora. Ya sea en crema, loción, pomada o gel, volvieron a tratar a millones de pacientes aquejados de problemas dermatológicos como la dermatitis, la psoriasis, las picaduras, el liquen blanco y muchas otras. Además de su acción orgánica multirreguladora, dictada desde las glándulas suprarrenales, su único freno al consumo, aunque no desdeñable, volvió a ser la presentación de efectos adversos que conllevan para un cierto número de pacientes.

Ya fuera por estos efectos adversos, o por otra razón, se observó en las ventas de los corticosteroides un exiguo crecimiento de tres décimas, anotado en un 0,3%, con poco más de 67 millones de euros. Lo que confirmó este grupo terapéutico como el de mayor peso en el mercado dermatológico, al ocupar una cuota de mercado en valor del 24,1%. En volumen, el retroceso de estos medicamentos, que fue del -0,6%, contribuyó a la caída total de las ventas de unidades en el mercado dermatológico. Algo que se manifestó en que se vendieron 71.000 envases menos en diciembre de 2017, con unas ventas totales de menos de 15,3 millones de unidades, de las registradas en septiembre, que fueron más de 15,3 millones de cajas de medicamentos. Con la conclusión de que, en el MAT de diciembre de 2017, la cuota de mercado en volumen quedó fijada en el 30,7%, coincidente paradójicamente con la del periodo anterior.

En cuanto al *Top 3 Manufacturer*, Merck Sharp Dohme (MSD) lideró el grupo, a pesar de dejarse el -3,3% en valor, con más de 2,5 millones de unidades vendidas a un valor que superó los 12 millones de euros. A diferencia de Italfarmaco y FAES, que supieron crecer el 4,2% y el 2,7% en valor, respectivamente. Con un comportamiento netamente superior a las 51 compañías del grupo Total otros de los corticosteroides tópicos que no registraron crecimiento alguno, a pesar de dominar más de la mitad del mercado en valor (54,9%).

Dentro de las marcas más vendidas, volvieron a repetir Lexxema, Diprogenta y Adventan, como viene ocurriendo desde hace tiempo.

Antiinflamatorios, motor del mercado

En el gran capítulo de los AINEs, clasificados como Preparados no esteroideos para trastornos inflamatorios de la piel (D05), se confirmó el crecimiento más reseñable del mercado dermatológico. Este tipo de fármacos fueron más profusamente utilizados frente a las dermatosis que se traducen en inflamación y dolor en determinadas zonas de la piel. Su triple efecto analgésico, antipirético y antiinflamatorio volvió a ser la mejor baza del facultativo, junto a la ventaja que supone su uso directo y local, con buenas concentraciones plasmáticas en los tejidos que dan soporte a la piel.

MSD siguió liderando la clase D05, a pesar de perder más de tres puntos en valor

Tratamientos para la psoriasis

Los tratamientos para la psoriasis suelen ser de por vida y están condicionados por el tipo concreto de patología y gravedad, existiendo la posibilidad de combinar distintas terapias en un mismo paciente

Tratamientos tópicos

- Corticosteroides tópicos
- Análogos de la vitamina D
- Antralina
- Retinoides tópicos
- Alquitrán de hulla
- Ácido salicílico
- Hidratantes

Tratamientos sistémicos

- Retinoides
- Metotrexato
- Ciclosporina
- Fumaratos
- Apremilast
- Productos biológicos (Ixekizumab, Taltz)

Fototerapia:

- Luz artificial ultravioleta A (UVA) y ultravioleta B (UVB). Exposición natural al sol

(Datos Hospital de Sabadell - Corporació Parc Taulí, Acció Psoriasis)

Estos fármacos de la clase (D05) consiguieron el mayor crecimiento contable, al subir el valor de sus ventas el 8,3%, dentro de una cuota de mercado del 20,4%, correspondiente a más de 56,6 millones de euros, lo que significó conseguir unas ventas de casi 3,5 millones más de euros en diciembre del año pasado, que tres meses atrás (MAT de septiembre de 2017). En volumen, tal crecimiento fue del 5% en valor, a MAT de diciembre de 2017, con acercamiento a los 1,8 millones de unidades vendidas, en una modesta cuota de mercado del 3,6%. Con esto, este grupo terapéutico anotó un buen crecimiento durante el periodo estudiado, ya que en septiembre fue un segmento que apenas creció el 0,6% en volumen.

Leo Pharma se puso a la cabeza del *Top 3 Manufacturer*, al crecer el 12% en valor, con superación de unas ventas cifradas en más de 1,1 millones de unidades y valoradas en casi 40 millones de euros. Tampoco estuvo mal el resultado de Meda, aunque sólo creció el 4,1%, o de Almirall, que fue mucho más testimonial (0,3%). En una clase terapéutica en la que las únicas 15 compañías del grupo Total otros, apenas lograron el 7,4% del mercado en valor y el 18,1% en volumen, una vez que experimentaron una caída del -4,4% en euros y del -7,9% en unidades.

Como circunstancia más destacable de terna de las marcas más vendedoras de esta clase terapéutica estuvo decir adiós a Elidel, que había ocupado la última posición. De manera que fue sus-

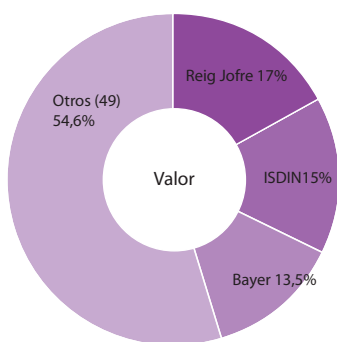
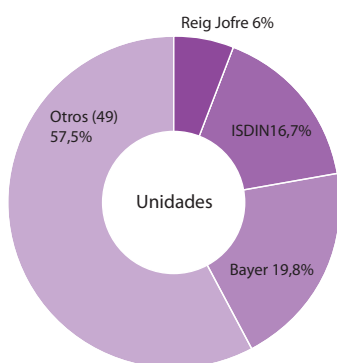
tituida por Enstilar, que tuvo delante a Daivobet y Protopic, en primer y segundo lugar, respectivamente.

Parón ante las micosis dermatológicas

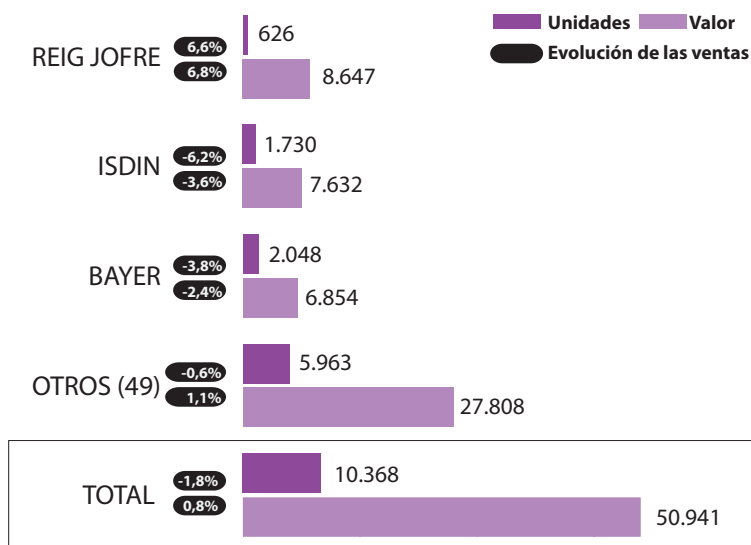
Los medicamentos Antimicóticos dermatológicos (D01), concebidos para tratar infecciones fúngicas producidas por levaduras y hongos, responsables de las molestas tiñas o dermatofitosis, volvieron a adolecer de un arsenal terapéutico todavía limitado con el que cubrir el panorama patológico existente. Sin embargo, la lucha contra las infecciones cutáneas por hongos también progresó, aunque los antimicóticos dermatológicos apenas crecieron el 0,8% en valor. Pese a ello, sus ventas se encaminaron a los 51 millones de euros, incluidos en una amplia cuota de mercado del 18,3%. Con lo que estos medicamentos consiguieron una cifra de crecimiento inferior a la de septiembre del mismo año, que fue del 3%, con un valor similar en euros vendidos y dos décimas menos en cuota de mercado. En lo referente a sus ventas en volumen, hubo que lamentar una pendiente del -1,8% que, a pesar de ello, aun se tradujo en casi 10,4 millones de unidades vendidas, dentro de una cuota de mercado del 20,8%. Un hecho que no alivió el pesar de saber que a septiembre de 2017, el crecimiento había sido del 1,2%, en una nítida cuota de mercado en volumen del 21%. En términos de laboratorios líderes, Reig Jofre se puso claramente por delante de ISDIN y Bayer, ya que al crecer el 6,8% en valor, se

MERCADO ANTIMICÓTICOS DERMATOLÓGICOS (enero 2017 - diciembre 2017)

CUOTA DE MERCADO



VENTAS en miles



Según ventas en euros PVL a MAT 12/17
Fuente: IQVIA Sell-Out, NP. Elaboración: IM Médico

alejó de las caídas de ambas en valor, cifradas respectivamente en el -3,6% y el -2,4%. Llevando la contraria, estas dos últimas compañías, al grueso de 49 firmas que compusieron el grupo Total otros, que crecieron el 1,1% en valor, a pesar de ver reducidas sus ventas de unidades en un -0,6%.

El trío de las marcas de antimicóticos dermatológicos más vendedores no ofreció sorpresas a diciembre de 2017, ya que repitieron en sus puestos, en orden de importancia, Ony Tec, Sebiprox y Ciclochem. Dentro de una constante que ofrece pocas variaciones desde agosto de 2015.

Ventas resistentes en antimicrobianos

Los Antibacterianos y antivirales de uso tópico (D06) son sustancias químicas producidas por un ser vivo o fabricadas por síntesis, capaces de actuar sobre ciertos microorganismos patógenos, bien paralizando su desarrollo (acción bacteriostática) o causando su muerte (acción bactericida). Su indicación es la profilaxis y el tratamiento de las infecciones bacterianas cutáneas primarias, secundarias y enfermedades de la piel como el acné y la rosácea. A la hora de analizar la evolución mercantil de estos antimicrobianos para el tratamiento de las infecciones dermatológicas humanas, en sus variantes de antibacterianos y antiviricos tópicos, D06, se apreció un favorable crecimiento en valor del 2,8%. Este porcentaje situó las ventas en algo más de 32,2 millones de euros, concretadas en una cuota de mercado del 11,6%. Dentro de una evolución que también fue positiva en volumen, ya que las ventas de los antibacterianos y los antivirales de uso tópico crecieron un 1,5%, equivalente a una cifra sensiblemente superior a los 8,8 millones de unidades, encuadradas en una cuota de mercado del 17,7%.

Aunque ocupó la tercera posición del *Top 3 Manufacturer*, GlaxoSmithKline (GSK) registró unos crecimientos en euros y unidades, al subir sus ventas el 159,6% y el 170,4% en valor y volumen, respectivamente. Algo que contrastó con el batacazo en valor de ISDIN en esta clase terapéutica (-23,6%) y dejó pequeño, aunque también meritorio, el aumento de las ventas en euros de GSK Consumer Health (17,7%). Por su lado, las 41 firmas del Total otros, cayeron el -2% en valor y el -4,1% en volumen.

La observación de las marcas más vendedoras de la clase D06 confirmó la salida de Silvederma de la tercera posición, que fue ocupada por Immunocare, tras bajar un puesto entre septiembre y diciembre de 2017. Por encima de la segunda (Bactroban) y la tercera, se mantuvo Mupirocina Isdin, consolidando su liderazgo de los últimos años.

Complejo de clase, en acné

Como cierre del *Top 5 Clases*, los Productos antiacné (D10) volvieron a ser los menos afortunados en sus ventas. La madurez del mercado dermatológico no dio cancha a los tratamientos adolescentes por definición. Ya sea por razones sociológicas, o clínicas, lo cierto es que existió una menor demanda de productos destinados a tratar el acné miliar, el noduloquístico y las espinillas negras y comedones. Estos productos volvieron a caer en valor, y lo hicieron en un -4% que, sin embargo aún les reportó unas

ventas sensiblemente superiores a los 22,1 millones de euros. En volumen, su caída fue idéntica (-4%), y cifrada en casi 3,5 millones de unidades vendidas. Aún así, el efecto lastre de esta clase terapéutica no fue mayor porque su cuota de mercado en valor fue del 8%, y de un punto menos en volumen.

En esta clase terapéutica perdieron valor los dos principales laboratorios, a razón del -0,3% IFC y del -0,6% Galderma. Sin embargo, ISDIN evitó una caída mayor, al crecer un magnífico 25,9% en valor y un 9,5% en volumen, evidenciando marcas fuertes a precios unitarios importantes. No fue así para las 22 empresas del Total otros, que cayeron el -11,6% en valor y, lo que es peor, el -5,9% en unidades, refugio de los genéricos.

Como marcas estrella en acné, renovó el trío de mayor venta desde hace años, compuesto por Dercutane, Diane 35 y Mayesta.

La piel vende cada vez menos

Marzo y septiembre de 2017 fueron dos travesaños de la misma escalera por la que el valor del mercado dermatológico sigue creciendo, pero dentro de una tendencia cada vez más plana. Esto se debió a que los medicamentos dermatológicos siguen vendiendo, pero menos de lo que lo hacían antes. Un renacer de este mercado vendrá de la innovación que sepa dar nuevas respuestas a través de una biotecnología cada vez más avanzada y con mayor orientación a unas patologías de expresión cada vez más individualizada. Durante 2017, el mayor empuje de los AINEs expresó una agudización de los problemas de la piel, junto a un claro mantenimiento de las infecciones, fúngicas o debidas a entidades microbianas, además de un estancamiento ya crónico en las terapias destinadas a tratar el acné, más o menos juvenil. Habrá que esperar, por tanto, a las novedades que ofrezca el mercado a lo largo de 2018, ya que también este año la salud seguirá estando en la piel. +

Solo la innovación y una mayor penetración de genéricos invertirá la caída, todavía en positivo, de las ventas

