

Descongestionantes nasales

La congestión nasal es uno de los síntomas que con mayor frecuencia acompaña a las afecciones agudas del tracto respiratorio superior. Los descongestionantes nasales pueden proporcionar un alivio rápido y eficaz cuando se presenta esta molesta situación y de su peso comercial en la oficina de farmacia, nada despreciable, se ocupa este artículo

MARIA-JOSEP DIVINS
Farmacéutica

Especialidades nasales de uso tópico

Las preparaciones tópicas nasales incluyen diversos tipos de fármacos, que suelen agruparse atendiendo a su composición en especialidades con corticoides (con o sin antiinfecciosos), antiinfecciosos, antialérgicos y descongestionantes nasales.

Las ventas anuales conjuntas de estos fármacos ascendieron a 68,87 millones de euros, importe de las 15.218.200 unidades vendidas. (Los datos manejados en este trabajo corresponden al período de 12 meses finalizado en julio de

2007 y únicamente hacen referencia a las ventas intermediadas por la distribución farmacéutica mayorista).

La figura 1 muestra las cuotas de mercado de cada uno de los subsegmentos, en unidades y valores.

El grupo de mayor tamaño en valor es el de los corticoides solos, con un 31,4% de las unidades y un 58,7% de los valores (4.785.000 unidades y 40,46 millones de euros a PVL). Le sigue el de los descongestionantes, que aunque con un número mayor de unidades (7.733.000;

50,8%) consiguen sólo un 28,2% de la cuota de mercado (19,43 millones de euros, concretamente).

Los otros 3 subsegmentos tienen participaciones considerablemente menores: corticoides con antiinfecciosos (1.168.000 unidades o un 7,7% y 3,27 millones de euros o un 4,7%, respectivamente); antialérgicos (500.000 unidades o un 3,3% y 2,57 millones de euro o un 3,7%) y los antiinfecciosos solos, con 320.000 unidades o un 2,1% y 1,30 millones de euros (1,9%).

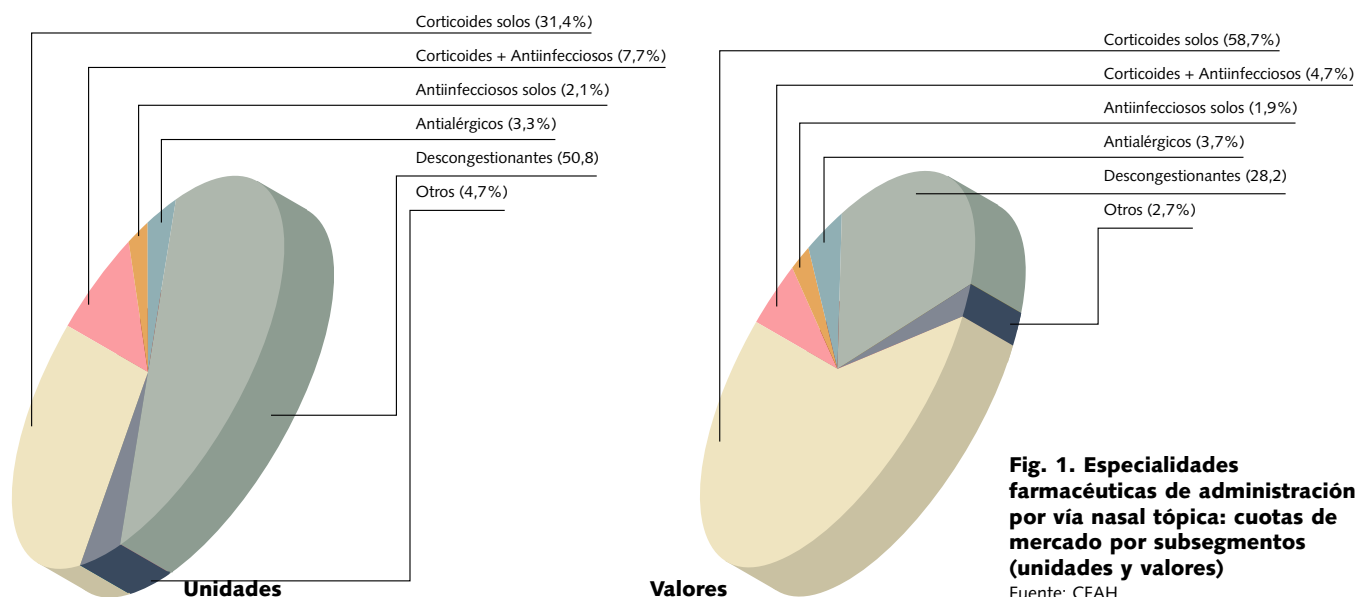


Fig. 1. Especialidades farmacéuticas de administración por vía nasal tópica: cuotas de mercado por subsegmentos (unidades y valores)
Fuente: CEAH.

Especialidades farmacéuticas de uso nasal tópico: cuotas de mercado por laboratorios

El primer lugar fue para Schering Plough con cerca de 1.200.000 unidades y una facturación de 12,30 millones de euros (17,9%). La segunda posición la consiguió GlaxoSmithKline, con 934.000 unidades vendidas y 8,85 millones de euros de facturación (12,9%). A continuación está Menarini, con 451.000 unidades y 4,63 millones de euros (6,7%).

Astrazeneca se situó en cuarto lugar gracias a sus 4,34 millones de euros facturados (6,3%). Sus ventas alcanzaron las 985.000 unidades. El quinto lugar correspondió a Italfarmaco, con 391.000 unidades y 3,89 millones de euros (5,6%), y el sexto a Cinfa (1.349.000 unidades y 3,28 millones de euros o un 4,8%). Boehringer Ingelheim vendió 1.170.000 unidades, por las que facturó 3,20 millones de euros, un 4,6%.

En octavo lugar se encuentra Uriach Aquilea OTC, con 1.168.000 unidades y 2,72 millones de euros (3,9%) y en noveno, Defarco, con 848.200 unidades y 2,48 millones de euros (3,6%).

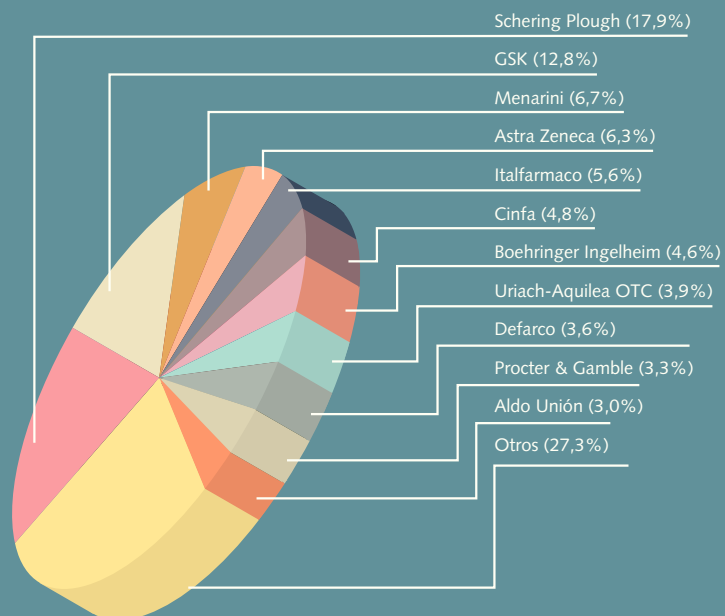
Dos laboratorios más están aún por encima del 3% en facturación: Procter Gamble con 1.150.000 unidades y 2,29 millones de euros (3,3%) y Aldo Unión con 316.000 unidades y 2,1 millones de euros (3,0%). La figura 2 refleja gráficamente estos datos. □

Fig. 2. Especialidades farmacéuticas de administración por vía nasal tópica: cuotas de mercado por laboratorios (valores)

Fuente: CEAH.



Gonzalo Cáceres



Mercado de los descongestionantes nasales tópicos

Las ventas en estos doce meses ascendieron a 7.733.000 unidades, que representaron unos 20 millones de euros de facturación (a PVL). Son únicamente 25 los productos que componen este segmento, comercializados por 21 laboratorios distintos.

Cuotas de mercado por laboratorios

De los 21 laboratorios citados, 7 de ellos sobrepasan el 5% de la cuota de mercado, y son, en orden decreciente:

Cinfa, con 2,91 millones de euros y un 15,0% en porcentaje; Uriach Aquilea, con 2,72 millones de euros y un 14,0%; Defarco, con 2,48 millones de euros y un 12,8%; Boehringer Ingelheim España, también con 2,48 millones de euros y un 12,8% de participación; Procter & Gamble, con 2,29 millones de euros (11,8%), y Solvay Pharma, que facturó unos 2 millones de euros y alcanzó una cuota de mercado del 10,3%. Cierra la relación Novartis Consumer Healthcare, con 1,67 millones de euros y un 8,6%.

Cuotas de mercado por marcas

En la primera posición (tabla I) del ranking de marcas figura *Respibien* (Cinfa), con 1.159.000 unidades (15,0%) y 2,91 millones de euros de facturación (15,0%). En segundo lugar está *Utabon* (Uriach-Aquilea), con 1.168.000 unidades (15,1%) y 2,72 millones de euros (14,0%). Le sigue *Respir* (Defarco), con 848.000 unidades (11,0%) y 2,48 millones de euros (12,8%) y la cuarta posición corresponde a *Disneumon* (Solvay Pharma) con 736.000 unidades (9,5%) y 2,00 millones de euros (10,3%). El quinto puesto es para *Otrivin*, de Novartis Consumer Health, del que se vendieron 603.000 unidades (7,8%) por un importe de 1,67 millones de euros (8,6%). *Vicks Spray Nasal* (Procter Gamble) con 632.000 unidades (8,2%) y 1,51 millones de euros (7,8%), ocupa el sexto. *Rhinospray* (Boehringer Ingelheim) se situó en el séptimo con 556.000 unidades (7,2%) y 1,46 millones de euros (7,5%) y, por último, cabe citar a *Nebulicina* (Boehringer), (409.000 unidades; 5,3%) y 1,03 millones de euros (5,3%).

Tabla I.
Descongestionantes nasales de uso tópico: cuotas de mercado por marcas (PVL)

	Unidades (000)	%	Euros (000) a PVP	%
Respibien	1.159	15,0	2.905	15,0
Utabon	1.168	15,1	2.715	14,0
Respir	848	11,0	2.480	12,8
Disneumon	736	9,5	2.004	10,3
Otrivin	603	7,8	1.665	8,6
Vicks Spray Nasal	632	8,2	1.507	7,8
Rhinospray	556	7,2	1.455	7,5
Nebulicina	409	5,3	1.025	5,3
Otros	1.622	21,0	3.672	18,9
Total grupo	7.733	100,0	19.428	100,0

Fuente: CEAH.

Congestión nasal

La congestión nasal implica una dificultad para respirar que puede ser percibida por la persona que la experimenta como un síntoma más o menos molesto. En la mayoría de los casos se debe a la inflamación de la mucosa nasal causada por algún proceso vírico o alérgico.

Al invadir las mucosas de las fosas nasales, los virus causan una dilatación de los vasos sanguíneos y la tumefacción que se produce es la causa de la congestión. Este síntoma se intensifica cuando a la tumefacción se le une la presencia de abundante mucosidad.

El tratamiento de la congestión nasal es puramente sintomático y se basa en mejorar la permeabilidad de las fosas nasales. Para ello se emplean, fundamentalmente, medicamentos vasoconstrictores, tanto por vía tópica como sistémica.

El uso de descongestionantes sistémicos puede asociarse a la aparición de ciertos efectos secundarios adversos, entre los que cabe señalar nerviosismo, agitación, palpitaciones e insomnio. Por tanto, deben tomarse con precaución, y únicamente bajo supervisión médica, los pacientes que presenten hipertensión, afecciones cardíacas, diabetes, hipertiroidismo y glaucoma. En estos pacientes o en usuarios con congestión crónica cabe considerar la alternativa de las aguas de mar o soluciones salinas de efecto descongestionante, exentas de estos riesgos.

Aunque los efectos secundarios asociados al uso de descongestionantes nasales por vía tópica son menos importantes y suelen estar relacionados básicamente con su uso abusivo, también deben conocerse, para que puedan utilizarse de forma eficaz y segura.

Mecanismo de acción de los descongestionantes nasales tópicos

Los descongestionantes nasales tópicos actúan sobre los receptores adrenérgicos de las fibras lisas de la pared vascular a escala local y provocan vasoconstricción. La consiguiente reducción del flujo sanguíneo

genera rápidamente una reducción del volumen de la mucosa. Esta reducción facilita la circulación del aire a través de las fosas nasales, que favorece también su drenaje.

A los usuarios de estos medicamentos es preciso explicarles bien sus posibles contraindicaciones, además de su posología y dosificación, haciendo hincapié en que deben observarlas porque si los utilizan a dosis incorrectas, más tiempo del aconsejado o con una mayor frecuencia de la indicada, puede producirse un «efecto rebote», esto es, un aumento de la congestión de la mucosa nasal, al disminuir el efecto vasoconstrictor inicial. Un uso abusivo o prolongado también puede derivar en atrofia del epitelio nasal.

El farmacéutico ante la congestión nasal

Con la llegada del otoño, las congestiones nasales y las rinitis multiplican las consultas en las oficinas de farmacia. Y se habla de multiplicar, porque cada vez es mayor el número de personas que presenta este tipo de afecciones durante todo el año.

A la hora de aconsejar un producto o el otro, hay que tener muy claro que las diferencias dentro de cada subgrupo terapéutico son mínimas. Son moléculas con similitudes estructurales y también parecidas en sus mecanismos de acción. Las divergencias se dan, básicamente, en el tiempo que pasa hasta el inicio de su acción y la duración de ésta. La estrechez de la banda de precios tampoco aporta grandes argumentos a favor de tal o cual marca.

Por tanto, y a falta de una preferencia concreta por parte del paciente, para decantarnos por uno u otro producto a la hora de aconsejarle, debemos valorar bien la información de las fichas técnicas en relación con la condición de salud del usuario y confiar en nuestra propia experiencia con pacientes anteriores. Nuestra afinidad comercial o personal con determinado laboratorio o su delegado de ventas son criterios complementarios que nos ayudarán a tomar la decisión. □

Precios medios unitarios de las principales marcas

Si repasamos los precios medios unitarios de este grupo, constataremos que las diferencias entre los 8 principales productos son mínimas, menos de 1 euro entre el primer producto y el octavo en el ranking de precios. La media del grupo se sitúa en los 3,92 euros.

De estas 8 marcas de descongestionantes nasales, 4 de ellas se sitúan ligeramente por encima de esta media (oscilan entre los 4,57 euros de *Respir* y los 4,09 euros de *Rhinospray*), mientras que las otras 4 quedan por debajo (*Respibien* y *Nebulicina* a 3,91 euros; *Vicks* a 3,72 y *Utabon* a 3,63 euros). La figura 4 refleja gráficamente esta información.

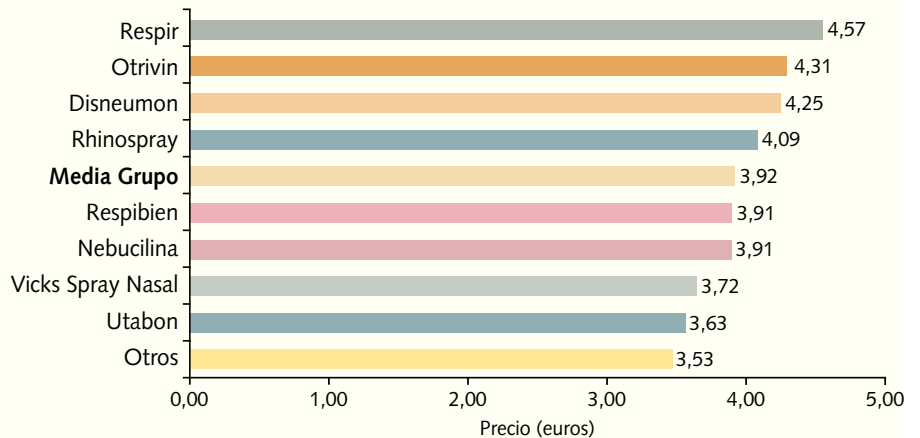


Fig. 4. Descongestionantes nasales de uso tópico: precios medios de las principales marcas

Fuente: CEAH.

Mercado de los descongestionantes nasales sistémicos

Hasta aquí nos hemos centrado en los medicamentos cuya forma de administración es la nebulización en las fosas nasales, pero no podemos olvidar que existe otro grupo de productos, de tamaño nada despreciable, que logran la descongestión de las mucosas nasales mediante una acción sistémica, tras su administración por vía oral y correspondiente absorción por el torrente circulatorio.

En general, este tipo de productos están formulados mediante una asociación de un vasoconstrictor de tipo adrenérgico y un antihistamínico. Estos principios activos se encuentran también presentes en la mayoría de cócteles antigripales. La diferencia es que en este caso se busca, además de la descongestión, el alivio de otros síntomas como el dolor de cabeza,

la fiebre o la tos. Por ello, estos productos, de formulación y actividad farmacológica más compleja, no se incluyen en el grupo de los descongestionantes nasales, objeto de este artículo.

Las ventas anuales del subsegmento estricto de los descongestionantes por vía oral ascendieron a un total de 4.760.000 unidades, con un montante de 12,79 millones de euros a PVL en el período de 12 meses finalizado en julio de 2007 inclusive.

Componen este segmento 19 productos, pertenecientes a un conjunto de 16 laboratorios.

Cuotas de mercado por marcas

La especialidad más vendida (fig. 3) fue *Rino Ebastel* de Almirall. Fueron

unas 916.000 las unidades vendidas, por un importe cercano a los 3,54 millones de euros (27,6%).

Stopcold de UCB ocupó la segunda posición, con 685.000 unidades y 2,27 millones de euros (17,8%).

En tercer lugar se situó *Paidoterin Descongestivo* (Aldo Unión), que con 1.484.000 unidades fue el producto más vendido. Su facturación alcanzó los 2,15 millones de euros (16,8%). En cuarta posición se situó *Disofrol* (Defarco), con 325.000 unidades y 1,34 millones de euros (10,5%). Les siguen *Narine* (Schering Plough), con 445.000 unidades y 1,19 millones de euros (9,3%), y *Reactine Plus* (Pfizer) con 124.000 euros y 641.000 euros (5,0%).

Senioral (Belmac) con un 3,5% y *Rinobactil* (Almirall) con un 2,4%, son los dos últimos descongestionantes nasales sistémicos con unas ventas superiores al 2%.

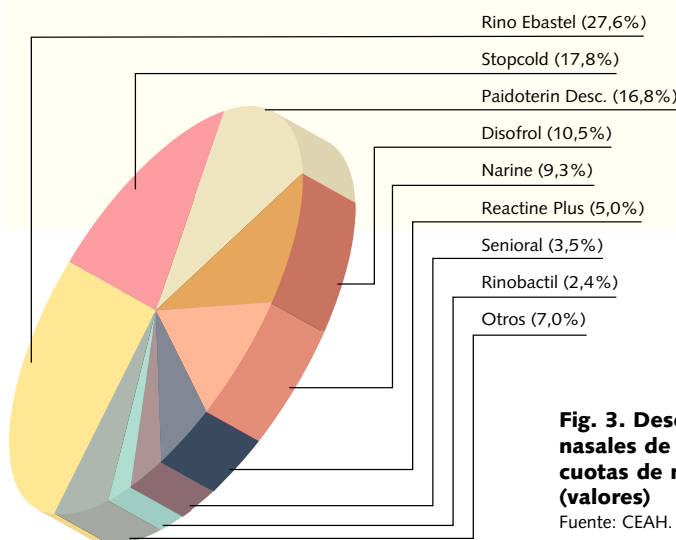


Fig. 3. Descongestionantes nasales de uso sistémico: cuotas de mercado por marcas (valores)

Fuente: CEAH.

Bibliografía general

- Belón JP. Consejos de farmacia. Barcelona: Masson; 1995.
- CGCOF. Catálogo de Medicamentos. Madrid: Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos; 2007.
- Plasencia M. Manual de prácticas tuteladas en oficina de farmacia. Madrid: Complutense; 2002.