

Descongestivos nasales

La congestión nasal es uno de los síntomas que con mayor frecuencia acompaña a las afecciones agudas del tracto respiratorio superior. La proliferación de virus y bacterias en las vías respiratorias altas puede inflamar los vasos sanguíneos de la membrana que recubre la nariz, dando lugar a una sensación de congestión y dificultad respiratoria. Los descongestivos nasales por vía tópica pueden suponer un alivio rápido y eficaz cuando se presenta esta molesta situación. Sin embargo, el paciente debe estar siempre informado de los posibles inconvenientes que puede ocasionarle el uso continuado o excesivo de este tipo de fármacos.

MARIA-JOSEP DIVINS

Farmacéutica

La nariz obstruida supone, aparte de un molesto síntoma para la persona que lo sufre, que la respiración se vea dificultada en mayor o menor medida. Aunque las obstrucciones nasales pueden ser debidas a deformaciones de la nariz o a crecimientos anómalos (como pólipos o tumores), en la mayoría de los casos son debidas simplemente a la inflamación de la mucosa nasal causada por algún proceso vírico o alérgico.

Existen diferentes tipos de virus, el más frecuente es el rinovirus, de los que se han aislado más de 100 tipos. Tras un período de incubación de entre 1 y 3 días, los virus invaden las mucosas de las fosas nasales causando dilatación de los vasos sanguíneos. La tumefacción que se produce es la causa de la obstrucción del paso del aire.

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. Estos medicamentos actúan sobre los receptores adrenérgicos de las fibras lisas de la pared vascular. La consiguiente reducción del flujo sanguíneo provoca rápidamente una reducción del volumen



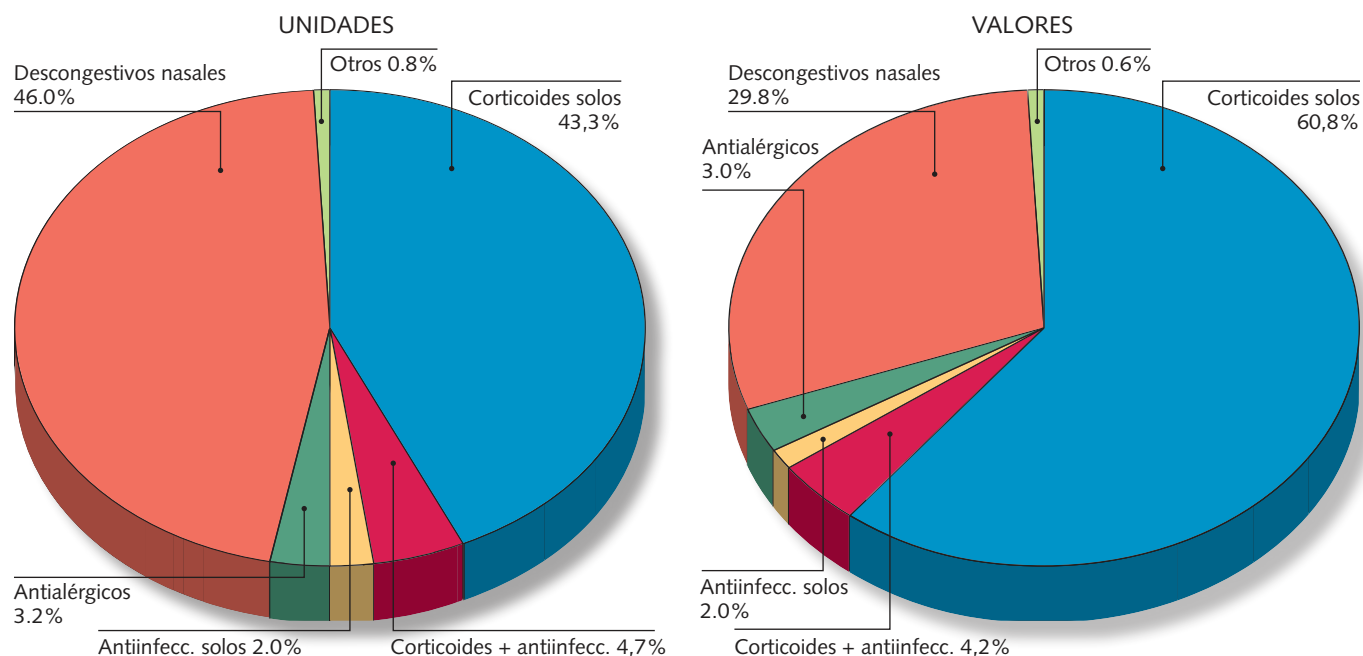


Figura 1. Especialidades nasales tópicas. % Mercado por subgrupos-unidades.

Datos: TAM noviembre 2015

de la mucosa. Esta reducción facilita la circulación del aire a través de las fosas nasales, lo que favorece también su drenaje. No obstante, debe advertirse siempre al paciente que si se utilizan los descongestivos tópicos más tiempo del aconsejado o con una mayor frecuencia de la indicada, puede producirse el llamado efecto rebote, es decir, un incremento de la congestión de la mucosa nasal al suspender el tratamiento.

Tampoco hay que olvidar que estos medicamentos pueden producir una serie de efectos secundarios adversos, que obviamente son mayores en el caso de los descongestivos sistémicos. Estos pueden incluir nerviosismo, agitación, palpitaciones e insomnio. Por tanto, deben tomar-

siempre un tratamiento puntual. Si el uso es excesivo, además del ya comentado efecto rebote, tampoco es difícil encontrar atrofas del epitelio nasal.

Especialidades nasales tópicas

El conjunto de preparaciones tópicos nasales dentro de los que se encuadran los descongestivos, incluye diversos tipos de fármacos que suelen agruparse atendiendo a su composición en especialidades a base de corticoides (solos o asociados a antiinfecciosos), antiinfecciosos no asociados, antialérgicos y los citados, descongestivos nasales. Estos últimos

La Figura 1 nos muestra los distintos porcentajes de cada uno de los subgrupos, en unidades y valores. El grupo de mayor tamaño (en valor) es el de los corticoides solos, con un 43,3% de las unidades (6.072.000) y un 60,8% de los valores (42,60 millones de euros a PVL). Justo por detrás, se encuentran los descongestivos, que, aunque con un número mayor de unidades (6.443.000, 46,0%), consiguen un 29,8% de la cuota de mercado (20,86 millones de euros). Los otros 3 segmentos tienen participaciones considerablemente menores: corticoides con antiinfecciosos (665.000 unidades, 4,7% y 2,93 millones de euros, 4,2%, respectivamente), antialérgicos (448.000 unidades, 3,2% y 2,12 millones de euros, 3,0%) y los antiinfecciosos solos con 276.000 unidades, 2,0% y 1,12 millones de euros, 1,6%.

Las ventas anuales de especialidades nasales tópicas ascendieron a 70,04 millones de euros, importe de los 14 millones de unidades vendidas

los con precaución, y únicamente bajo supervisión médica, aquellos pacientes con hipertensión, afecciones cardíacas, diabetes, hipertiroidismo y glaucoma. El uso prolongado de descongestivos tópicos también debe evitarse. No se aconseja su uso más de 5 días seguidos, debe ser

forman el subgrupo de mayor volumen en unidades vendidas.

Las ventas anuales conjuntas ascendieron a 70,04 millones de euros, importe de las poco más de 14 millones de unidades vendidas. (Período estudiado: año móvil diciembre 2014 - noviembre 2015).

Ventas por laboratorios

Un total de 44 laboratorios comercializan los 77 fármacos de este grupo. El laboratorio mejor clasificado fue GlaxoSmithKline, con 2.145.000 unidades y 20,12 millones de euros (28,7%).

El segundo lugar fue para Merck Sharp & Dohme, con 1.540.000 unidades y 11,68 millones de euros (16,7%).

Por detrás se encuentra Cinfa, con 1.758.000 unidades y 5,58 millones de euros (8,0%).

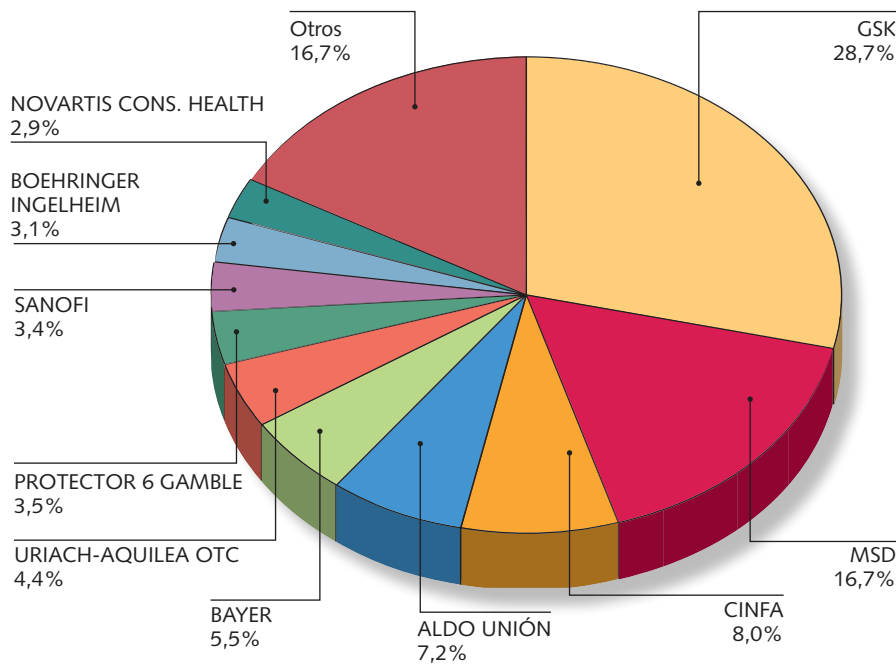


Figura 2. Preparaciones nasales tópicas. 10 primeros laboratorios (valores).

Datos: TAM noviembre 2015

Aldo Unión ocupó el cuarto lugar gracias a sus 1.438.000 unidades vendidas por un importe de 5,04 millones de euros (7,2%).

La quinta posición fue para Bayer con 925.000 unidades y un montante de 3,88 millones de euros (5,5%).

Con porcentajes entre el 2 y el 5% encontramos a Uriach-Aquilea OTC (3,06 millones de euros, 4,4%), Procter & Gamble (2,43 millones de euros, 3,5%), Sanofi-Aventis (2,40 millones de euros, 3,4%), Boehringer Ingelheim (2,19 millones de euros, 3,1%), Novartis Consumer Health (2,00 millones de euros, 2,9%), Mylan (1,86 millones de euros, 2,6%) y Meda (1,50 millones de euros, 2,1%). (Ver Figura 2).

Mercado de los descongestivos tópicos

Las ventas durante el año analizado ascendieron a un total de 6.443.000 unidades, que supusieron 20,86 millones de euros de facturación.

Aunque son 30 los productos en liza (comercializados por 25 laboratorios) solamente 7 de ellos superan el 5% de la cuota de mercado.

Cinfa, el primero de los laboratorios, consiguió 5,12 millones de euros y un 24,5%, seguido por Uriach-Aquilea que, con sus 2,94 millones de euros, obtuvo

un 14,1% del porcentaje total. Con 2,30 millones de euros, Procter&Gamble, se hizo con el 11,6%.

A continuación: Novartis Consumer Health (2,0 millones de euros, 9,6%), Bayer (1,96 millones de euros, 9,4%), Mylan (1,85 millones de euros, 8,9%) y Boehringer (1,63 millones de euros, 7,8%).

Ventas por marcas

En la primera posición del ranking de marcas encontramos a *Respibien* (Cinfa), que vendió 1.521.000 unidades

(23,6%) y facturó 4,81 millones de euros (23,1%).

En segundo lugar, *Utabon* (Uriach-Aquilea) con 1.047.000 unidades (16,2%) y 2,94 millones de euros (14,1%).

A continuación, *Respir* de Bayer. En este caso fueron 517.000 (8,0%) las unidades vendidas por un importe aproximado de 1,96 millones de euros (9,4%).

Disneumon Pernal (Mylan) obtuvo unas ventas similares al anterior, 562.000 unidades (8,7%) y 1,85 millones de euros (8,9%).

La quinta posición fue para *Rhinovin* de Novartis Consumer Health, concretamente fueron 447.000 las unidades (6,9%) y 1,77 millones de euros (8,5%).

Por debajo se encuentran *Sinexsensi* (Procter, 1,65 millones de euros, 7,9%), *Rhinospray* (Boehringer, 1,06 millones de euros, 5,1%), *Vicks Inhalador nasal* (Procter, 784.000 euros, 3,8%) y *Nebulicina* (Boehringer, 575.000 euros, 2,8%). (Ver Tabla I).

Precios medios de las principales marcas

El rango de precios entre las 9 primeras marcas va desde los 3,59 euros del *inhalador Vicks* a los 6,18 euros de *Rhinovin*, situándose la media del grupo en los 5,07 euros.

5 descongestivos están por encima de esta media: *Rhinovin* (6,18 euros), *Respir* (5,94 euros), *Sinexsensi* (5,53 euros), *Nebulicina* (5,25 euros) y *Disneumon Pernal* (5,15 euros).

Tabla I. Descongestivos nasales tópicos. Ventas principales marcas a PVL.

	UNIDADES (000)	%	EUROS (000)	%
RESPIBIEN	1.521	23,6	4.814	23,1
UTABON	1.047	16,2	2.941	14,1
RESPIR	517	8,0	1.964	9,4
DISNEUMON	562	8,7	1.851	8,9
RHINOVIN	447	6,9	1.768	8,5
SINEXSENSI	464	7,2	1.645	7,9
RHINOSPRAY	331	5,1	1.056	5,1
VICKS INHALADOR NASAL	347	5,4	784	3,8
NEBULICINA	176	2,7	575	2,8
OTROS	1.033	16,0	3.466	16,6
TOTAL GRUPO	6.443	100,0	20.864	100,0

Datos: TAM noviembre 2015

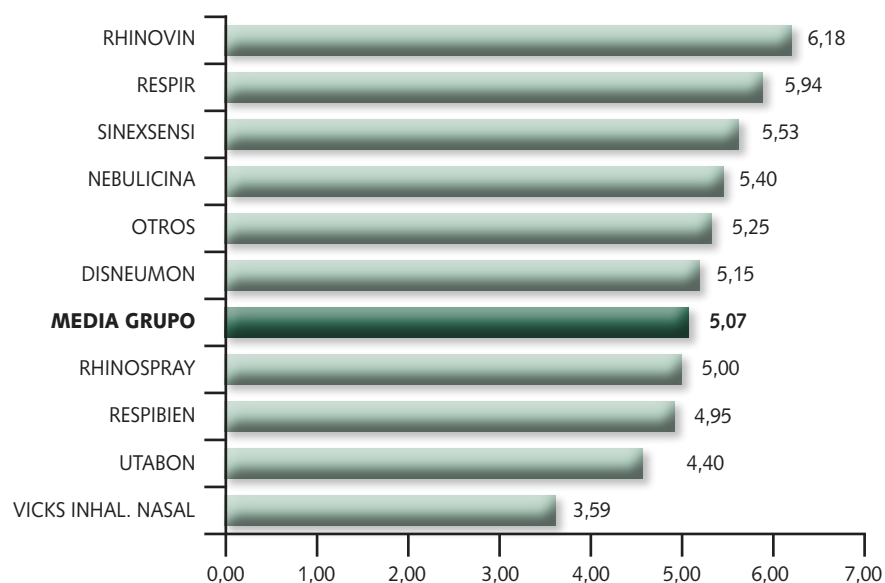


Figura 3. Descongestivos nasales tópicos. Precios medios-principales marcas.

Por otro lado, 4 de ellos no alcanzan el precio medio y son; *Rhinospray* (5,00 euros), *Respibien* (4,95 euros), *Utabon* (4,40 euros) y el ya citado, *Vicks Inhalador nasal*. (Ver Figura 3).

Mercado de los descongestivos nasales sistémicos

Hasta aquí nos hemos centrado en los medicamentos cuya forma de administración es la nebulización en las fosas nasa-

les, pero no podemos olvidar que existe otro grupo de tamaño no despreciable de productos que logran la descongestión de las mucosas nasales mediante una acción sistémica. Generalmente, están formulados asociando un vasoconstrictor de tipo adrenérgico con un antihistamínico.

Las ventas anuales de los productos de este segmento durante el período analizado fueron de 3.445.000 unidades y 13,34 millones de euros (siempre a PVL).

Son 10 los laboratorios presentes con un total de 15 productos presentes en las farmacias.

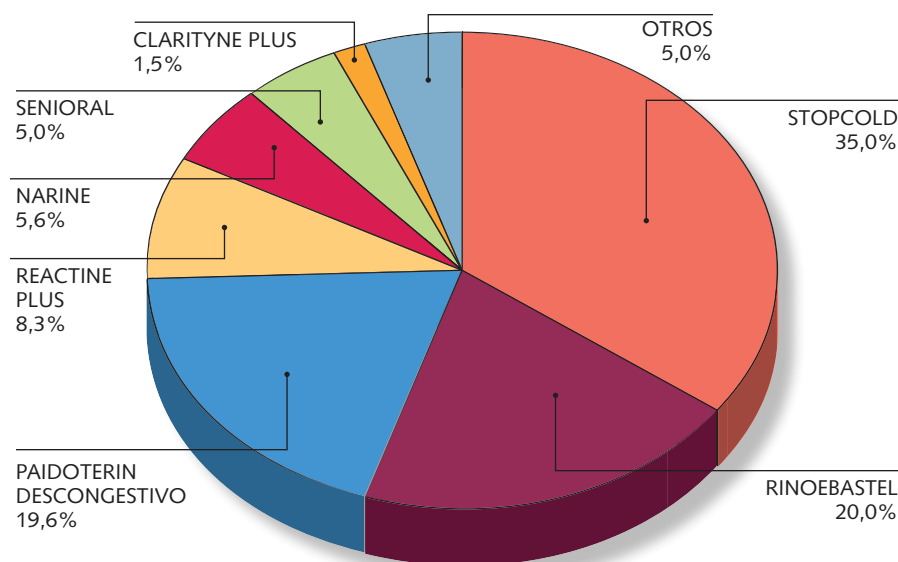


Figura 4. Descongestivos nasales sistémicos. % Mercado por marcas - valores.

Ventas por marcas

La marca más vendida fue *Stopcold* de UCB Pharma que vendió 1.407.000 unidades y facturó 4,67 millones de euros (35,0%).

El antiguo líder del segmento, *Rino Ebastel* de Almirall, fue la segunda, con 471.000 unidades y 2,67 millones de euros (20,0%).

Paidoterin Descongestivo de Aldo Unión, marca con un enfoque eminentemente pediátrico, fue la tercera; en este caso con 612.000 unidades y 2,61 millones de euros (19,6%).

Con un 8,3% (1,11 millones de euros) se situó *Reactine Plus* de Johnson & Johnson.

Por encima de la barrera del 5% encontramos a *Narine* (Bayer, 746.000 euros y un 5,6%) y *Senioral* (Ern, 671.000 euros y un 5%). Por detrás, y a considerable distancia, *Clarityne Plus* de Bayer en la barrera del 1,5% (194.000 euros). (Ver Figura 4).

El farmacéutico ante la congestión nasal

En otoño e invierno, cuando las condiciones favorecen la aparición de los resfriados, se multiplican en las farmacias las consultas sobre medicamentos capaces de aliviar la congestión nasal.

A la hora de aconsejar un producto u otro, hay que tener muy claro que las diferencias dentro de cada subgrupo terapéutico son mínimas. Son moléculas similares e idéntico mecanismo de acción.

La variación de precios entre una especialidad y otra, tampoco parece un elemento clave a la hora de decantarnos por una u otra marca.

En el momento de la dispensación, y ante cualquier duda, deberíamos recordar al paciente las contraindicaciones, las pautas de administración y los posibles efectos secundarios derivados del abuso de estas especialidades.

Otra opción a tener en cuenta, en casos crónicos, es alternar estos productos con los nebulizadores de agua de mar o de suero salino. De este modo podríamos retrasar o minimizar los riesgos asociados a su uso continuado. □