

Información de Mercado

Mucolíticos y expectorantes

Con la llegada del invierno, se produce un incremento considerable de las patologías respiratorias. A diario estamos expuestos a virus y bacterias, pero durante el invierno estos agentes y sus consecuencias se multiplican. Esto es debido a que nuestras defensas suelen disminuir a causa del frío y los cambios bruscos de temperatura, lo que favorece las enfermedades respiratorias. Durante estos procesos, los síntomas que más frecuentemente suelen observarse son la abundante mucosidad y la tos.

MARIA-JOSEP DIVINS

Farmacéutica

Las enfermedades respiratorias afectan desde la nariz a los pulmones, pero su evolución puede ser muy distinta y también su gravedad. Dos de los síntomas que más frecuentemente suelen observarse durante estos procesos son la abundante mucosidad y la tos. Sabemos que cuando la tos es seca e improductiva, debe actuarse para reducir este reflejo para evitar la irritación repetitiva. En cambio, cuando hay secreción de moco, el reflejo de la tos debe preservarse porque ayuda a mantener libres las vías aéreas, siendo adecuados entonces los medicamentos que favorecen la eliminación del moco bronquial.

Mucosidad y formas de eliminarla

Solemos denominar *flema* al moco producido en el tracto inferior del aparato respiratorio. Es segregada por las células caliciformes del epitelio alveolar y traqueobronquial, y contiene glicoproteínas, anticuerpos, lípidos y otras sustancias. Normalmente es un moco transparente o blanquecino pero en condiciones patológicas puede variar a amarillo, verde o marrón.

La función del moco es mantener la humedad de las vías respiratorias y facilitar a los cilios el desplazamiento de las partículas extrañas hacia el exterior. Por su composición también tiene funciones antimicrobianas.

La flema normalmente es producida en cantidad muy pequeña y se elimina pasando del aparato respiratorio al digestivo por deglución, donde generalmente pasa desapercibida. Cuando su producción excede de lo normal o aumenta su viscosidad, su eliminación se hace más difícil y el organismo intenta facilitarla mediante la tos y la expectoración.

Tanto los mucolíticos como los expectorantes se utilizan para favorecer la eliminación de las secreciones bronquiales, aunque mediante mecanismos de acción algo distintos. Los *mucolíticos* actúan fundamentalmente sobre la viscosidad de las secreciones mucosas bronquiales, haciéndolas más fluidas facilitando su expulsión. Los *expectorantes* incrementan el volumen hídrico de las secreciones mucosas haciendo que se fluidifiquen, a la vez que se potencia el movimiento de los cilios del árbol respiratorio, lo que facilita la expulsión del moco.

Aunque los dos mecanismos de acción son claramente distintos, en la práctica,

esta separación no es tan evidente en la acción de muchos fármacos, por lo que al final suelen unificarse en un solo grupo independientemente de su mecanismo teórico de acción.

Mercado de los mucolíticos y expectorantes

Durante el periodo analizado, que comprende desde junio de 2016 hasta mayo de 2017, se vendieron en las farmacias españolas algo más de 16 millones de unidades por un importe aproximado de 64,34 millones de euros. Y se comercializaron en este sector un total de 69 marcas (de 36 laboratorios distintos).

Ventas por laboratorios

En la tabla 1 y la figura 1 podemos ver las ventas por laboratorios del mercado de mucolíticos y expectorantes. En primera posición del ranking, con más de una cuarta parte de las ventas, se situó Zambon. Este laboratorio vendió aproximadamente 3.954.000 unidades (24,7%) de sus dos marcas, por las que facturó unos 16,90 millones de euros (26,3%).



Tanto los mucolíticos como los expectorantes se utilizan para favorecer la eliminación de las secreciones bronquiales, aunque mediante mecanismos de acción algo distintos.

Tabla 1. Principales laboratorios de mucolíticos y expectorantes.

Laboratorio	Unidades (000)	%	Miles de euros	%
Zambon	3.954	24,7	16.896	26,3
Italfármaco	2.688	16,8	11.887	18,5
Sanofi	1.635	10,2	7.580	11,8
Cinfa	1.848	11,5	5.492	8,5
Almirall	839	5,2	4.260	6,6
Ferrer	848	5,3	3.644	5,7
Johnson&Johnson	411	2,6	1.983	3,1
Kern Pharma	722	4,5	1.624	2,5
Omega Pharma	189	1,2	1.349	2,1
Ern	305	1,9	1.345	2,1
Normon	421	2,6	1.299	2,0
Otros	2.166	13,5	6.984	10,9
Total	16.026	100,0	64.343	100,0

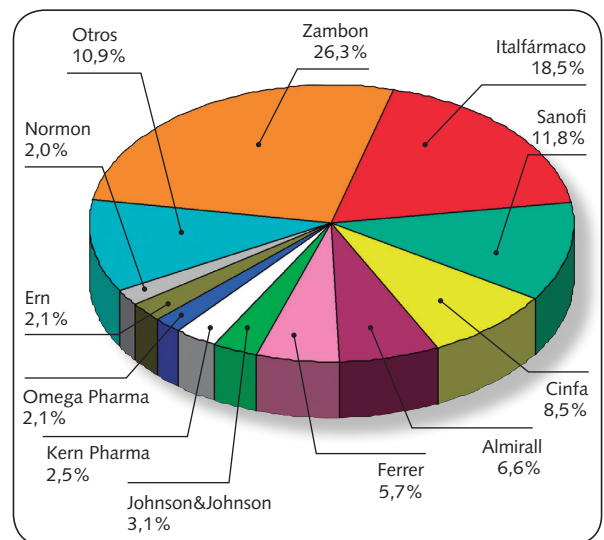


Figura 1. Primeros laboratorios de mucolíticos y expectorantes (% valores).

Datos: TAM mayo de 2017

Tabla 2. Principales productos mucolíticos y expectorantes.

Laboratorio	Unidades (000)	%	Miles de euros	%
Fluimucil	3.532	22,0	14.796	23,0
Pectox Lisina	1.737	10,8	8.483	13,2
Mucosan	966	6,0	4.878	7,6
Prospantus	810	5,1	3.528	5,5
Actithiol Mucolítico Antihistamínico	675	4,2	3.491	5,4
Pectox	951	5,9	3.409	5,3
Acetilcisteína Cinfa	1.156	7,2	3.127	4,9
Flumil	422	2,6	2.100	3,3
Bisolvon Mucolítico	385	2,4	1.866	2,9
Acetilcisteína Kern	722	4,5	1.624	2,5
Terbasmin Expectorante	305	1,9	1.345	2,1
Otros	4.365	27,2	15.696	24,4
Total	16.026	100,0	64.343	100,0

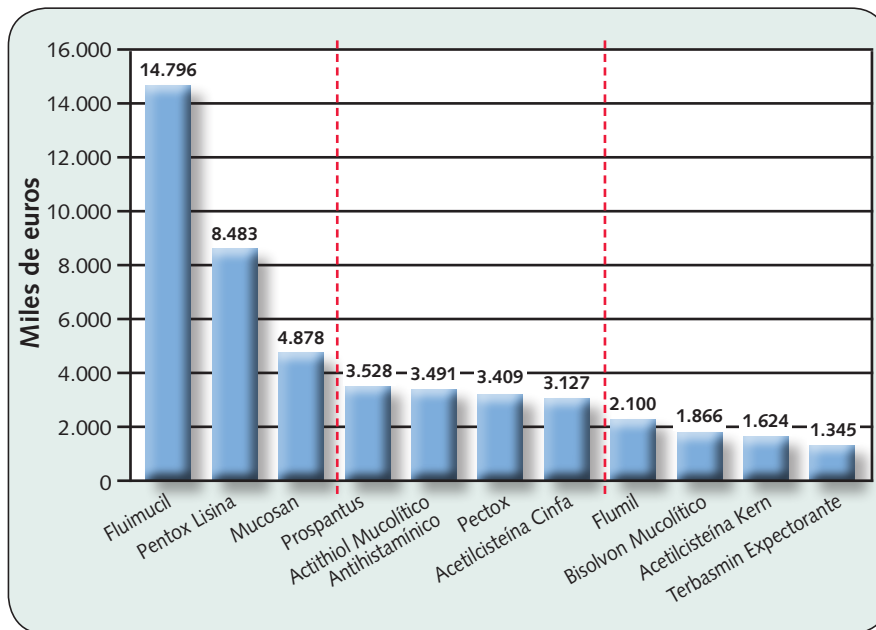


Figura 2. Principales productos mucolíticos y expectorantes.

Datos: TAM mayo de 2017

Actithiol Mucolítico

El segundo lugar fue para Italfarmaco, con 2.688.000 unidades (16,8%) y 11,89 millones de euros (18,5%) de sus dos productos.

El tercero fue para Sanofi, con seis marcas distintas pero de las cuales son también dos las que le aportan la gran mayoría de sus 1.635.000 unidades (10,2%) y 7,58 millones de euros (11,8%).

Le siguió Cinfa con sus cinco productos que, con un mayor número de unidades dispensadas en total, 1.848.000 (11,5%), tuvo una facturación bastante inferior, de 5,49 millones de euros (8,5%). Almirall fue el quinto laboratorio, fueron 839.000 unidades (5,2%) y 4,26 millones de euros (6,6%), repartidos entre tres marcas. A continuación,

Ferrer, con un montante de 3,64 millones de euros (5,7%).

Y con porcentajes en valor entre el 5% y el 2%, se situaron: Johnson&Johnson con 1,98 millones de euros (3,1%); Kern Pharma (1,62 millones de euros, 2,5%); Omega Pharma (casi 1,35 millones de euros, 2,1%); Ern, también con casi 1,35 millones de euros y un 2,1%; y finalmente, Normon con casi 1,30 millones y un 2%.

Ventas por marcas

La tabla 2 y la figura 2 contienen las ventas de mucolíticos y expectorantes por marcas. El producto que más vendió durante este periodo, con diferencia con respecto a los demás, fue Fluimucil, de Zambon, concretamente fueron 3.532.000 unidades (22%) y casi 14,80 millones de euros (23%).

En segundo lugar se posicionó Pectox Lisina (Italfarmaco), con 1.737.000 unidades (10,8%) y 8,48 millones de euros (13,2%). Mucosan (Sanofi) consiguió casi 4,88 millones de euros de facturación (7,6%) gracias a sus 966.000 unidades en el mercado (6%). En la cuarta posición encontramos a Prospantus (Ferrer), con 810.000 unidades (5,1%) y casi 3,53 millones de euros (5,5%). Les siguen Actithiol Mucolítico Antihistamínico (Almirall), 675.000 unidades (4,2%) y 3,49 millones de euros (5,4%), y Pectox (Italfarmaco) con 951.000 unidades (5,9%) y casi 3,41 millones de euros (5,3%). Acetilcisteína Cinfa fue el primer genérico clasificado y en la séptima posición global en este segmento: su montante fue de casi 3,13 millones de euros (4,9%).

Finalmente están Flumil (Zambon), con 2,10 millones de euros (3,3%); Bisolvon Mucolítico (Sanofi) con casi 1,87 millones de euros (2,9%); Acetilcisteína Kern, con 1,62 millones de euros (2,5%); y, en undécimo lugar, aún por encima del 2%, Terbasmin Expectorante (Ern) con casi 1,35 millones de euros (2,1%).

Una mirada retrospectiva

Hace unos 12 años se publicó en esta misma revista un artículo que repasaba las cifras de mercado de mucolíticos y expectorantes. Hemos pensado que podría ser interesante hacer una comparativa entre

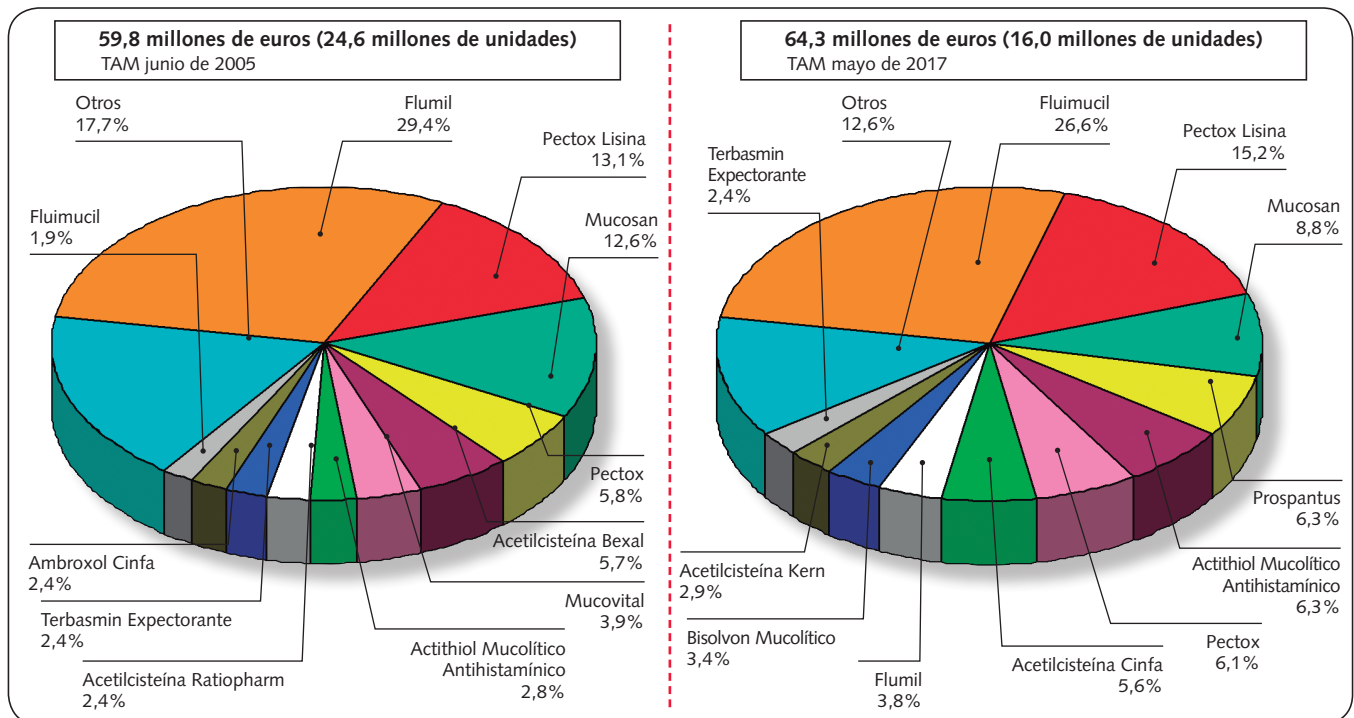


Figura 3. Participación del mercado de mucolíticos y expectorantes de 2005 y 2017 (% valores)

el estado actual de estas cifras y el panorama que presentaba en aquellas fechas.

El TAM a junio de 2005 era de 24,6 millones de unidades vendidas en las farmacias españolas por un importe de 59,8 millones de euros. En este último periodo analizado (TAM mayo de 2017), en cambio, el número de unidades se ha reducido de manera considerable y alcanza solo los 16 millones de unidades. Los aumentos en el precio de venta al público de estos productos, en cambio, han conseguido que se alcancen los 64,3 millones de euros en la facturación.

Si echamos un vistazo a los gráficos de la figura 3, observamos que la primera marca en 2005 era Flumil (29,4%) y ahora vuelve a ser la marca histórica Fluimucil (26,6%). Un ejemplo de la fuerza de una marca líder que tuvo que dejar su espacio dominante a su marca hermana, nacida de una inteligente estrategia de marketing de Zambon para preservar una parte de su participación de mercado en el ámbito de la prescripción hasta la desfinanciación definitiva de la clase terapéutica, mientras aprovechaba el liderazgo histórico y la notoriedad de Fluimucil como punto de apoyo esencial para desarrollarse en el ámbito del mercado OTC, donde hoy es una compañía líder.

Mientras se producían estos intercambios en los productos de Zambón, Pectox Lisina y Mucosan han mantenido sus posiciones segunda y tercera en el ranking, aunque habiendo ganado mercado el primero y perdido el segundo.

Entre tanto, Prospantus apareció en escena en 2010 y se ha hecho con el 6,3% de las ventas, situándose en cuarta posición antes ocupada por Pectox, que con 6,1% ocupa en 2017 el sexto lugar en valor.

Actithiol Mucolítico Antihistamínico gana algunas posiciones, pasando de ser séptimo (con un 2,8%) a quinto (con un 6,3%). También podemos constatar que cuatro marcas desaparecen de estas once primeras posiciones (Acetilcisteína Bexal, Mucovital, Acetilcisteína Ratiopharm y Ambroxol Cinfa) siendo sustituidas por otras cuatro, el ya citado Prospantus, el Bisolvon Mucolítico y las acetilcisteínas Cinfa y Kern.

El consejo farmacéutico

Tanto la tos como los mocos/flemas son mecanismos de defensa natural del cuerpo desencadenados por la estimulación de las vías respiratorias. Los agentes que las provocan son diversos: in-

fecciones, alergias, cambios bruscos de temperatura, polvo, tabaco, etc.

Si son muy abundantes y viscosas, las flemas pueden incluso llegar a obstruir los bronquios, hecho que dificultaría la respiración.

Para ayudar a fluidificar y a eliminar la mucosidad excesivamente espesa, en la farmacia disponemos de una amplia gama de productos de comprobada eficacia y seguridad.

A ello, podemos añadir ciertos consejos prácticos que harán más llevadero y rápido el proceso de curación. Entre ellos, beber líquidos en cantidad suficiente para mantener el cuerpo hidratado, ya que el agua es clave para mantener un sistema inmunológico fuerte. Y, también, evitar los ambientes secos, ya que es bueno que el tracto respiratorio tenga la humedad necesaria para ayudar a fluidificar las mucosidades. Para evitar la sequedad ambiental son muy prácticos los humidificadores. También se debe aconsejar al paciente evitar los lugares con polvo, humo, productos químicos o perfumes intensos, especialmente en lugares que carecen de la adecuada ventilación y los cambios bruscos de temperatura, porque todos ellos son factores que irritan el tracto respiratorio. □