

Antitusígenos

En este trabajo se revisa la actual situación de los antitusígenos, un segmento del mercado farmacéutico que registra mayor actividad en otoño e invierno, como es lógico, por la proliferación de los resfriados. Las cifras expuestas nos dan una visión de lo que las farmacias españolas dispensan con mayor frecuencia para atajar este síntoma que, por otra parte, a menudo no requiere tratamiento farmacológico alguno.

MARIA-JOSEP DIVINS

Farmacéutica.

La tos es un mecanismo fisiológico de defensa del organismo, cuya finalidad es la eliminación de obstrucciones y partículas extrañas en el aparato respiratorio.

Para inhibir este reflejo contamos con los antitusígenos, fármacos muy útiles cuando nos encontramos ante una tos improductiva no acompañada de mucosidad, pero cuyo uso debe limitarse en los casos de tos productiva, puesto que frena el proceso de eliminación de flemas.

Tipos de tos

La tos es un reflejo que se origina en las vías respiratorias, y que tiene como finalidad expulsar de ellas sustancias que les son extrañas. Dado que se trata de un mecanismo de defensa del organismo y, por tanto, con una función muy determinada, no siempre será adecuado el uso de fármacos para inhibirla.

A la hora de aconsejar un antitusígeno, el farmacéutico deberá distinguir muy bien entre una *tos seca* (o no productiva) y una *tos húmeda* (o productiva). En el primer caso, se trata de una tos irritativa, que no se acompaña de expectoración, que sólo genera más irritación, y que se hace molesta y ago-

tadora para el paciente que la sufre. Es muy frecuente, y puede tratarse con el fármaco antitusígeno adecuado. Su origen es diverso pero suele estar relacionado con algún agente irritante externo (polvo, tabaco, humo, etc.) o con infecciones virales. En cambio, ante una tos productiva, deben emplearse expectorantes o mucolíticos, que facilitan la eliminación de las secreciones.

Obviamente, el farmacéutico deberá derivar al médico a todos aquellos pacientes que presenten un cuadro más complejo, como congestión, dolor torácico, disnea, fiebre, tos con muchos días de evolución o cualquier otro síntoma que pueda parecer de mayor trascendencia.

Tratamiento de la tos

Clásicamente se distinguen tres tipos de fármacos en el tratamiento de la tos: antitusígenos, expectorantes y mucolíticos.

- Antitusígenos. Indicados cuando se necesita reducir la frecuencia e intensidad de la tos.
- Expectorantes. Estimulan los mecanismos de producción y eliminación del mucus del árbol respiratorio.

- Mucolíticos. Disminuyen la viscosidad de la secreción bronquial, facilitando la expulsión del esputo.

Si bien tradicionalmente se han distinguido estas tres funciones o indicaciones, en muchos casos no resulta tan fácil separar los mecanismos de acción de los dos últimos tipos, por lo que cada vez es más frecuente unificarlos en uno sólo.

La figura 1 nos muestra el peso relativo (en valor) del mercado de los antitusígenos frente al de los mucolíticos y expectorantes. Podemos observar que durante el período analizado, que comprende de junio de 2004 a mayo de 2005, el de los antitusígenos (45,0%) es un 10% inferior al de los mucolíticos y expectorantes (55,0%).

En el presente artículo vamos a analizar con detalle exclusivamente el primero de los grupos, el de los medicamentos para tratar la tos seca, dejando el resto para otro artículo posterior. Los datos de mercado ofrecidos hacen siempre referencia a ventas intermediadas por la distribución farmacéutica mayorista.

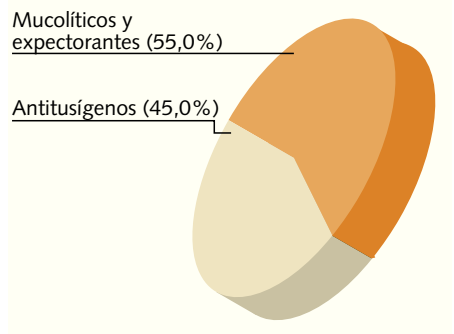


Fig. 1. Cuotas de mercado por grupos: antitusígenos y mucolíticos-expectorantes (valores)

Fuente: CEAAH.

Mercado de los antitusígenos

Estos medicamentos pueden encontrarse en el mercado en forma de monofármacos o asociados a otras sustancias. Independientemente de ello, en ambos subgrupos existen especialidades de venta sin receta y especialidades que necesitan receta para su dispensación. El peso relativo de uno y otro subgrupo se puede visualizar en la figura 2. Siguiendo las tendencias actuales a favor de los monofármacos, hay un claro predominio de los antitusígenos solos, con un 78,0% en unidades y un 76,1% en valores, frente al 22,0% y al 23,9% de los asociados, respectivamente. Además, muestran una mejor evolución respecto al año anterior

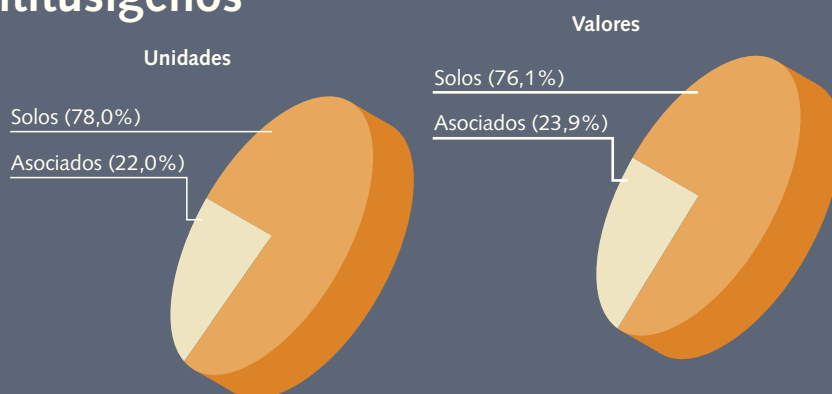


Fig. 2. Antitusígenos: cuotas de mercado (unidades y valores) por composición

Fuente: CEAH.

(+11% frente a +2%). El mercado total alcanzó los 49 millones de euros, resultado de más de 20.800.000 unidades vendidas. Los laboratorios mejor situados fueron, por este orden: Zambon (9,75 millones de euros, 19,9%), Boehringer Ingelheim (6,50 millones de euros, 13,3%),

Almirall Prodesfarma (5,13 millones de euros, 10,5%), Italfarmaco (4,45 millones de euros, 9,1%), Bayer Consumer Care (3,87 millones de euros, 7,9%), Yamanouchi (3,85 millones de euros, 7,9%), Pfizer CH (3,30 millones de euros, 6,7%) y Belmac (2,75 millones de euros, 5,6%).

Antitusígenos: clasificación

Los antitusígenos se dividen, según su mecanismo de acción, en *centrales* y *periféricos*:

- Los centrales actúan deprimiendo el centro bulbar que controla el reflejo de la tos. Los principios activos más utilizados son alcaloides derivados del opio: narcóticos como la codeína, y no narcóticos, como el dextrometorfano (que es un derivado de origen sintético, con mejor perfil de tolerancia, muy adecuado para especialidades infantiles y EFP), noscapina, folcodina, dimemorfan. También se utilizan algunos antihistamínicos.
- Los periféricos (zipeprol, levodropropizina) ejercen una acción analgésica o anestésica sobre las terminaciones nerviosas del tracto respiratorio, inhibiendo el inicio del acto reflejo de la tos.



Gonzalo Cáceres

Mercado de antitusígenos solos

Como ya se ha comentado, se trata del subgrupo de mayor tamaño, puesto que vendió un total de 16.258.000 unidades por un importe aproximado de 37,31 millones de euros.

Compiten en este segmento un total de 29 laboratorios, que comercializan 30 productos, ya que sólo uno (Bayer Consumer Care) cuenta con dos de ellos en las farmacias.

El laboratorio con mayores ventas fue Zambon (*Flutox*), con 4.159.000 unidades (25,6%) y 9,75 millones de euros (26,1%). En segundo lugar se situó Almirall Prodesfarma (*Sekisan*), con 2.013.000 unidades (12,4%) y 5,13 millones de euros (13,8%). En tercera posición figura Italfarmaco (*Toseina NF*), con 1.885.000 unidades (11,6%) y 4,45 millones de euros (11,9%).

El cuarto puesto fue para Bayer Consumer Care, con un número mayor de unidades, 2.326.000 unidades (14,3%) y 3,87 millones de euros (10,4%) de facturación. Estas cifras son resultado de las ventas de sus dos marcas: *Romilar*, con 1.949.000 unidades y 2,79 millones de euros (7,5%), y *Pastillas del Dr. Andreu*, con 377.000 unidades y 1,08 millones de euros (2,9%).

Les siguen Yamanouchi (*Dastosin*), con 1.625.000 unidades (10,0%) y 3,85 millones de euros (10,3%) y Belmac (*Codeisan*), con 1.515.000 unidades (9,3%) y 2,75 millones de euros (7,4%).

Ya en las posiciones séptima a décima se encuentran: Ciclum Farma (*Levotuss*), con 1,63 millones de euros (4,4%); Boehringer Ingelheim (*Bisoltus*), con 1,29 millones de euros (3,4%); Sigma Tau (*Tautoss*), con 1,19 millones de euros (3,2%), y Cinfa (*Cinfatos*), con 972.000 euros (2,6%). Estos datos aparecen en la tabla I.

El peso relativo de las 10 primeras marcas y sus porcentajes de mercado en valor están reflejados gráficamente en la figura 3.

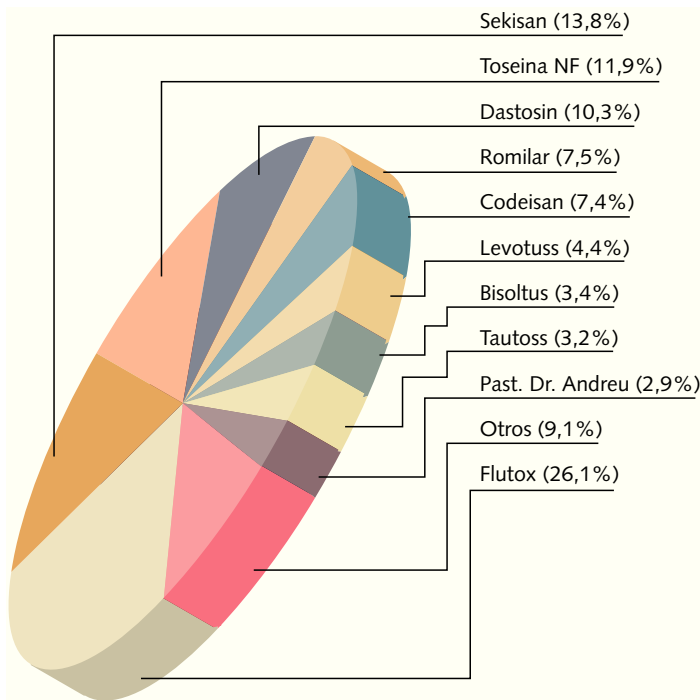


Fig. 3. Antitusígenos solos: cuotas de mercado por marcas (valores)
Fuente: CEAH.

Tabla I. Antitusígenos solos: principales laboratorios

	Unidades (000)	%	Euros (000)	%
Zambon	4.159	25,6	9.751	26,1
Almirall Prodesfarma	2.013	12,4	5.134	13,8
Italfarmaco	1.885	11,6	4.453	11,9
Bayer Consumer Care	2.326	14,3	3.865	10,4
Yamanouchi	1.625	10,0	3.851	10,3
Belmac	1.515	9,3	2.754	7,4
Ciclum Farma	430	2,6	1.628	4,4
Boehringer Ingelheim	630	3,9	1.286	3,4
Sigma Tau	318	2,0	1.185	3,2
Cinfa	345	2,1	972	2,6
Otros	1.013	6,2	2.428	6,5
Total grupo	16.258	100,0	37.307,00	100,0

Fuente: CEAH.

El farmacéutico ante la tos

Ante una persona que nos pide consejo porque sufre ataques de tos es importante informarle de que la toma de antitusígenos sólo está justificada en casos de tos improductiva que resulte molesta durante el día o dificulte el sueño durante la noche.

- Debemos hacer hincapié en que la tos productiva es de gran utilidad, ya que impide la retención de las secreciones y

favorece la recuperación de la normalidad funcional de los bronquios y los pulmones.

- Cuando existe abundante presencia de flemas, la utilización de un mucolítico, junto con la ingestión de abundante agua, ayudará a su fluidificación y eliminación.
- Los pacientes también deben tener muy claro que la acción de los antitusivos es puramente sintomática y que no cura el resfriado.

Mercado de los antitusígenos asociados

En el período estudiado, se vendió un total de 4.574.000 unidades de antitusígenos asociados, por un importe que rondó los 11,70 millones de euros. Como en el caso anterior, todos los laboratorios (17 en total) cuentan con una única marca, con una sola excepción: Pfizer, que cuenta con varias.

El laboratorio mejor situado fue Boehringer Ingelheim (*Bisolvon Compositum*), con 1.741.000 unidades (38,1%) y 5,22 millones de euros (44,6%), y seguido de Pfizer Consumer Health (*Iniston*, como marca paraguas con distintas variantes), con 1.129.000 unidades (24,7%) y 3,30 millones de euros (28,2%).

Ferrer Internacional (*Pilka*) ocupó el tercer lugar, con 660.000 unidades (14,4%) y 1,08 millones de euros (9,2%). En cuarta posición figura Estedi (*Histaverin*), con 367.000 unidades (8,0%) y 804.000 euros (6,9%). Les siguen Viñas (*Diminex Antitusígeno*), con 460.000 euros (3,9%); Desma (*Tuscalman Berna*), con 291.000 euros (2,5%), e Ipsen Pharma (*Lasa con codeína*), con 248.000 euros (2,1%).

Concluye la lista de los 8 primeros con Fardi (*Tosidrin*, 164.000 euros y 1,4%), puesto que los restantes laboratorios sólo consiguen unas mínimas cuotas de mercado. La tabla II refleja los datos aquí desglosados.

Obviamente, las cifras de los valores de las marcas coinciden con las de los laboratorios en todos los casos a excepción de Pfizer. Sus siete productos ocupan los siguientes puestos del ranking: *Iniston antitusivo* y *descongestivo* (segunda posición, con 1,22 millones de euros; 10,5%); *Iniston expectorante* y *descongestivo* (tercera posición, con 1,09 millones de euros; 9,3%); *Inistolin antitusivo* (sexta posición, con 533.000 euros; 4,6%), *Iniston antitusivo* (octava posición, con 342.000 euros; 2,9%); *Benylin expectorante* (la décimo segunda); *Benylin descongestivo* (la décimo cuarta) y *Codipront* (la decimoséptima).

La figura 4 nos muestra las cuotas de mercado, en valor, de las 10 primeras marcas. □

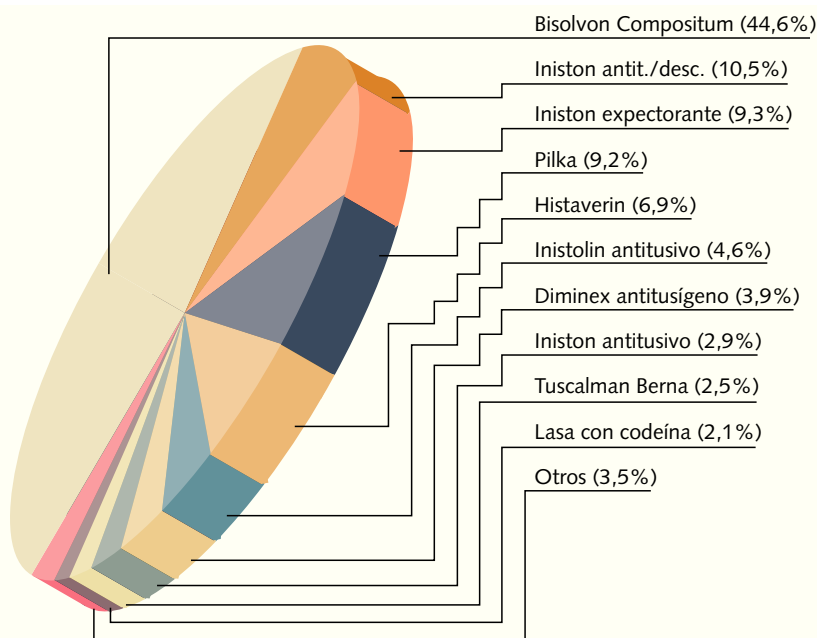


Fig. 4. Antitusígenos asociados: cuotas de mercado por marcas (valores)

Fuente: CEAH.

Tabla II. Antitusígenos asociados: principales laboratorios

	Unidades (000)	%	Euros (000)	%
Boehringer Ingelheim	1.741	38,1	5.215	44,6
Pfizer CH	1.129	24,7	3.299	28,2
Ferrer Int.	660	14,4	1.076	9,2
Estedi	367	8,0	804	6,9
Viñas	178	3,9	460	3,9
Desma	237	5,2	291	2,5
Ipsen Pharma	91	2,0	248	2,1
Fardi	102	2,2	164	1,4
Otros	69	1,5	139	1,2
Total grupo	4.574	100,0	11.696	100,0

Fuente: CEAH.

(viene de la página anterior).

- Es interesante, asimismo, que conozcan ciertas medidas coadyuvantes al tratamiento como pueden ser la utilización de humidificadores, evitar los espacios muy cargados (humos, tabaco, sustancias irritantes, etc.), así como los cambios bruscos de temperatura.

- Finalmente, no debemos olvidar inculcarles la necesidad de aumentar la ingesta de líquidos para facilitar la eliminación del moco.



Bibliografía general

Batlle C, de Conte O. Antitusígenos. Alivio y descanso. Farmacia Profesional. 2001;11: 58-60.
 Divins MJ. Antitusígenos. Farmacia Profesional. 2003;10:34-40.