

Sanifarma

OCTUBRE 2023

farmacias a tu servicio



9900001603228

31

Donosti en la piel

***Ortopedia
en la farmacia***

Entrevista a Manel
Carabén de Ortostrup

10

***Enfermedad
periodontal***

Campaña para ayudar
a su detección

12

***Síntomas de la
menopausia***

Cuidado de la piel
y del cabello

16

***Detección precoz
de la diabetes***

Del 14 al 28
de noviembre

20

PRANARŌM

LA CIENCIA DE LOS ACEITES ESENCIALES

UNA BUENA DIGESTIÓN, ES LO NATURAL.

Cápsulas Digest protect

Con aceites esenciales.
Ecológicos. Puros. Íntegros.

De menta piperita, limón, jengibre, comino y lemongrass.

Complementados con alginato de sodio, bicarbonato de sodio, litotamnio y extracto de malvaisco en polvo.

Contribuye al confort digestivo**.



INNOVACIÓN

DIGESTAROM, una gama que cubre todas nuestras necesidades.



ÍNDICE

DONOSTI EN LA PIEL
Del antiaging al proaging

4

EL FUTURO DE LA DERMOCOSMÉTICA
Entrevista a Beatriz Saralegui

6

UN GIRO DE 180°
Entrevista a Jesús Cabezado

9

ORTOPEDIA EN LA FARMACIA
Manel Carabén, de Ortogrup

10

ENFERMEDAD PERIODONTAL
Campaña en las Farmacias Sanifarma

12

REHABILITACIÓN RMR
Colaboración Capdental

14

MENOPAUSIA
Cuidado de la piel y el cabello

16

CAMPAÑA DIABETES
Ayuda para la detección precoz

20

Sanifarma
Farmacias a tu servicio

22

EDITA

Grupo Sanifarma
Pol. Noain-Esqiroz.
Calle T, nº 33.
31191 - Esqiroz (Navarra)
www.sanifarma.com
Tel. 948 206 165

REDACCIÓN

Beatriz Pío
Isabel Ilundain

PUBLICIDAD

Grupo Sanifarma
sanifarma@sanifarma.com

IMPRESIÓN

Gráficas Castuera

DISEÑO

Exea Comunicación

Depósito Legal: NA 550-2016



Esther Villanueva Heras
Presidenta de Sanifarma

EDITORIAL

Querido/a lector/a:

Dedicamos buena parte de este número de octubre a las jornadas de dermocosmética "**Donosti de la piel**". Sanifarma va a formar parte activa de este evento, que se alinea claramente con nuestra apuesta por esta categoría, que materializamos con nuestro servicio de asesoramiento dermocosmético personalizado. Nuestro compañero Jesús, de **Farmacia Cabezado**, será precisamente el encargado de contar de primera mano su experiencia en el servicio en el marco las jornadas, algo que estamos seguros/as que va a hacer con la genialidad y el estilo inigualable que le caracterizan.

Además, en este número os hablaremos también de otra categoría que cada día tiene más peso en nuestras farmacias, la **Ortopedia**. Y prueba de ello son las formaciones que desarrollamos regularmente para capacitarnos en esta materia. Muchas de ellas de la mano de Manel Carabén, de Ortogrup, a quien entrevistamos para hablar sobre la situación actual y la proyección de la ortopedia en las farmacias.

Las campañas sanitarias tienen también cabida en este número, con información de dos de ellas: la **Campaña de ayuda a la Detección Precoz de la Diabetes**, que desarrollamos habitualmente la segunda quincena de noviembre; y, una nueva iniciativa, la **Campaña de Enfermedad Periodontal**, que inauguramos este año, del 20 de octubre al 3 de noviembre, para contribuir al conocimiento de esta enfermedad tan desconocida y con tan graves consecuencias para la salud.

Otros temas a análisis en este número son el **cuidado de la piel y el cabello en la menopausia**, y la importancia de "funciones neurovegetativas primarias" como la respiración, la deglución y la masticación en nuestra salud bucodental.

Recordad que podéis plantearnos temas de vuestro interés o trasladarnos vuestras dudas a través del correo electrónico consultas@sanifarma.com.

¡Escribenos, queremos contar contigo!



Sanifarma

DERMOFARMACIA ANTIAJENEA

DONOSTI EN LA PIEL.

JORNADAS
DERMOFARMACIA

TABAKALERA
19 / 20 OCTUBRE

Del antiaging al proaging

Del 19 al 20 de octubre Sanifarma participará en las primeras jornadas de dermatofarmacia organizadas en Guipúzcoa bajo el lema “Del Antiaging al Proaging”. En el transcurso del encuentro, ponentes referentes del sector, entre los que figuran Gema Herrerías, Guillermo Martín (@farmaciaenfurecida), Beatriz Saralegui y Tomás Muret, entre otros, compartirán sus perspectivas, las tendencias y las últimas investigaciones sobre cómo abordar el envejecimiento de la piel de manera proactiva y saludable.

Más de doscientos profesionales de la oficina de farmacia se darán cita en San Sebastián del 19 al 20 de octubre en el primer gran encuentro de la dermatofarmacia. Sanifarma no podía faltar a estas jornadas y lo hace, además de con un stand propio, y con la exposición de nuestro compañero **Jesús Cabezudo, de Farmacia Cabezudo** (en San Sebastián), que contará su experiencia en el servicio dermo en la charla **“Esfera IOMA: cómo realizar un servicio dermo perfecto o al menos intentarlo”**.

Nutrición y envejecimiento, nutricosmética avanzada, abordajes innovadores del acné y la rosácea, mitos y leyendas de los ingredientes activos... Estos son sólo algunos de los temas que

se abordarán en las jornadas, de la mano de 19 profesionales referentes a nivel nacional en el sector de la dermatofarmacia. En un programa científico que se articula en mesas redondas, charlas y experiencias, y cuyo eje central persigue transformar la visión sobre el cuidado de la piel desde la farmacia.

Entre los ponentes figuran Tomás Muret, Vocal Nacional de Dermatofarmacia del Consejo General de Colegios Farmacéuticos; Beatriz Saralegui, farmacéutica especializada en gestión de farmacias y formación de equipos; Guillermo Martín (@farmaciaenfurecida), farmacéutico y bloguero; Gema Herrerías, farmacéutica titular y CEO de su propia marca GH); y Pablo García (@medicadoo), farmacéutico y consejero en Medicadoo.

JUEVES 19 OCTUBRE

DÍA 01

09:00 - 09:30 **Acreditación**
09:30 - 09:45 **Bienvenida**

09:45 - 10:30
Del Antiaging al Proaging
Tomás Muret

10:30 - 11:15
Nutrición y envejecimiento: La dieta influye en el estado de la piel
Myriam de la Cuesta

11:15 - 12:00 **Pausa Café**

12:00 - 12:45
Nutricosmética avanzada
Beatriz Saralegui

12:45 - 13:30
Acné y Rosácea: Abordajes Innovadores y Basados en Evidencia
Gema Herrerías

13:30 - 15:00 **Comida**

15:00-16:15
Farmacia del Futuro: Evolución, Colaboración y Camino a Seguir

Modera:
Jauma Guillén
Participan:
Elisenda Marfá
Ismael Migoya
Pelayo del Pozo
Mercedes Migoya
Diego Sarasketa

16:30-18:30 **EXPERIENCIAS**

De raíz a puntas
Rocío Escalante

Esfera IOMA: como realizar un servicio Dermo perfecto o al menos intentarlo.
Jesús Cabezudo

Una dosis de humor para una vida saludable
Pablo García
Guillermo Martín

18:30 - 20:30 **AfterWork**

JUEVES 20 OCTUBRE

DÍA 02

09:00 - 09:30 **Acreditación**

09:30 - 10:15
Gestión por necesidad terapéutica: del producto dermo al cuidado del paciente derma
María David

10:15-11:00
Mitos y Leyendas de los ingredientes activos
Arturo Álvarez-Bautista

11:00-12:15 **Brunch**

12:15-13:00
Tratamientos Estéticos en Auge: Oportunidades y Retos para la Farmacia
Cristina Arruabarrena

13:00-13:20
Vitaminas D y E para farmacias Detallistas y Equipos Efectivos
Silvia Fortuny

13:20-14:00
Comunicación: la piel habla
Ramón Barrera

14:00-14:15 **Clausura**



El futuro de la *dermocosmética*



Beatriz Saralegui es una de las ponentes de las Jornadas Donosti en la Piel. Farmacéutica especializada en gestión de farmacias y formación de equipos, nos habla sobre el futuro de la dermocosmética y el importante papel que la oficina de farmacia puede desempeñar en la actual revolución del cuidado de la piel.

Revista Sanifarma.- ¿Cómo ha evolucionado el abordaje del envejecimiento de la piel en el campo de la dermocosmética?

Beatriz Saralegui.- El mundo de la cosmética ha cambiado muchísimo en los últimos 20 años. Haciendo una definición de esta evolución en tres palabras, serían: profesionalización, personalización y ciencia.

Profesionalización, porque el usuario tiene cada vez más información (lo que no quiere decir necesariamente que esté formado). El sector de la cosmética se está profesionalizando cada vez más porque el usuario es cada vez más exigente, conoce los principios activos y cuenta con mucha información. Esto, a su vez, nos obliga a los profesionales a estar formándonos continuamente y a estar al día de las novedades, lo cual es muy positivo porque ha hecho que se profesionalice la recomendación.

Personalización, porque vivimos en un mundo cada vez más nicho. Hay cuentas en instagram de gente con rosácea, blogs de cosmética para pieles con acné, etc. La personalización ha llegado para quedarse; el usuario es cada vez exigente y busca personalizar las rutinas, para las patologías que está sufriendo o las situaciones que está atravesando su piel.

Y, por último, la tercera palabra que resumiría esta evolución sería **ciencia**. Hasta en la publicidad se habla de activos cosméticos. Atrás quedó ese eslogan de una conocida firma de "porque yo lo valgo..." Ahora, mediante la publicidad se comunica con información sobre principios activos (niacina, retinol, ácido hialurónico...) y de resultados científicamente avalados. Tiene más peso la eficacia.

Revista Sanifarma.- ¿Cuál es el valor añadido que puede ofrecer el profesional de la farmacia en este campo?

Beatriz Saralegui.- Volviendo a la definición anterior del cambio (profesionalización, personalización y ciencia), los/as farmacéuticos/as podemos profesionalizar la cosmética, podemos personalizar las rutinas y además contamos con ese aval científico.

Desde la oficina de farmacia tenemos un campo brutal para aportar valor añadido a la dermocosmética, que hasta hace unos años se basaba mucho en el marketing pero que ahora ha evolucionado hacia la eficacia y los resultados.

Revista Sanifarma.- ¿Cuáles son las últimas novedades en dermocosmética?

Beatriz Saralegui.- Entre las principales innovaciones destacaría la **Inteligencia Artificial (IA)**, que ha llegado para quedarse. Por ejemplo, en el campo de la medicina estética ya se está trabajando con el chatGPT, de forma que con sólo dos fotos del paciente la inteligencia artificial ya les dice cuántos folículos pilosos habría que implantar en ese caso concreto.

Seguramente en un futuro no muy lejano esto se trasladará a la cosmética y con tan sólo una foto habrá aplicaciones que establezcan una rutina cosmética en función del nivel de vasodilatación de la piel, de la profundidad de las arrugas, etc. De hecho, ya hay aplicaciones desarrolladas por grandes

laboratorios que mediante un test desarrollan una rutina personalizada.

Además de esto, el futuro pasa por un **plus en el tratamiento**. En productos que antes no eran de tratamiento se añadirán una serie de activos para que además sirvan para tratar determinadas patologías o problemas.

Esto ya lo estamos viendo en las cremas solares. Por ejemplo una persona con rosácea ya tiene una crema específica que además de protegerle del sol contiene activos para tratar y mejorar su patología. Lo mismo para el acné o las manchas solares.

También se aplica ya desde hace tiempo en el maquillaje, que incluye tratamiento (un rimmel por ejemplo con activos que además favorezcan el crecimiento de las pestañas).

Revista Sanifarma.- ¿Cómo ves el futuro?

Beatriz Saralegui.- El gran protagonista será sin duda el tratamiento global en todo lo relacionado con el envejecimiento.

La cosmética es sólo una pata para ayudarnos a atenuar los signos del envejecimiento. Pero además, se trabajará con la alimentación, los complementos nutricionales, el deporte y la medicina estética.



Desde la oficina de farmacia tenemos un campo brutal para aportar valor añadido a la dermocosmética. Por nuestra profesionalidad, nuestra capacidad de personalizar las rutinas y por nuestro aval científico como profesionales sanitarios.



Cada vez somos más conscientes de que el **cuidado global**, lo que yo llamo las "patas vitales" son importantísimas para poder frenar el ritmo de envejecimiento.

Diferentes estudios ya están apuntando a que en unos años vamos a llegar a los 120 años de vida y vamos a querer hacerlo con la mejor **calidad de vida** posible. Y para ello no sólo tenemos la cosmética como aliada sino que tenemos que poner en marcha este cuidado global.

Sinceramente, creo que desde la oficina de farmacia tenemos una proyección superinteresante como sanitarios de primera línea, con una labor formativa y divulgativa muy importante para ayudar a la población para que el envejecimiento se realice de la mejor forma posible.

Sumamos para crecer



Aumentamos la rentabilidad de tu
farmacia y su capacidad financiera.

Mejoramos la experiencia cliente
con servicios exclusivos.

Con la garantía de una marca consolidada
y el apoyo del **Grupo Sanifarma**



INFÓRMATE

948 206 165

www.sanifarma.com/farmacias/

Giro de 180° en dermo

Jesús Cabezudo

A principios de año Bilbao acogió el encuentro **Farmacia Dermo & Figital** y el éxito de la convocatoria fue precisamente lo que terminó de impulsar a las cinco farmacias guipuzcoanas promotoras de **"Donosti en la piel"** para preparar la que, sin duda, va a ser la gran cita de la dermocosmética en Guipúzcoa. Hablamos con uno de los promotores, nuestro compañero **Jesús Cabezudo**, sobre la acogida que ha tenido la iniciativa (hasta el cierre de esta edición) y sobre su intervención en las jornadas.

Revista Sanifarma.- ¿Cómo valoráis la acogida que han tenido las Jornadas hasta la fecha?

Jesús Cabezudo.- A falta de un mes, el nivel de inscripciones es muy bueno y el feedback que estamos teniendo en redes sociales es muy positivo. Además, hasta ahora la mayoría de las inscripciones vienen de otras comunidades y es lógico que los/as compañeros/as de País Vasco y Navarra, sobre todo, esperen a última hora para inscribirse.

Revista Sanifarma.- En tu intervención en las Jornadas vas a contar tu experiencia en el servicio dermocosmético ¿Cómo ha cambiado la forma de trabajar esta categoría en tu farmacia desde que formas parte de Sanifarma?

Jesús Cabezudo.- Ha cambiado completamente todo. Ha sido un giro de 180 grados, de trabajar la dermo muy poco o prácticamente nada a buscarme la vida en el buen sentido de la palabra.

Mi hermana y yo tomamos el relevo a mi padre al frente de la farmacia y desde el principio tuvimos claro que el camino a seguir pasaba por desarrollar la dermocosmética. Para hacerlo buscamos el mejor "partner" posible, que tuviera explotada esta categoría. Y entonces descubrí Sanifarma y todo lo que hacía en Navarra y tuve claro que eso era lo que quería, me empecé de su honestidad, su humildad y buen hacer. Pero, sobre todo, de su profesionalidad, que es lo que más me gustó. Y ya llevamos diez años juntos y ha sido un vuelco total.

La categoría en facturación ha crecido de forma brutal, pero sobre todo, se ha convertido en la esencia de marca que nos soporta.

Revista Sanifarma.- ¿Cómo ves el futuro de la categoría?

Jesús Cabezudo.- La dermocosmética, junto con la nutricosmética y el sector del autocuidado, va a ser uno de los pilares de la actividad en la farmacia. La gente cada vez sabe más y demanda más información y por eso tenemos que "ponernos las pilas".

En este sentido, la esfera de IOMA es una herramienta brutal que nos permite ver cómo está nuestra piel y cómo evoluciona tras el uso o la recomendación de una rutina que nosotros asesoramos desde el inicio. Pero no nos tenemos que dormir, tenemos que seguir evolucionando y formándonos.



ORTOPEDIA

en la farmacia



Manel Carabén

MANEL CARABÉN

Director Técnico de Ortogrup

La Ortopedia tiene una presencia creciente en la farmacia. En Sanifarma hemos apostado por la formación en esta categoría. Hablamos con Manel Carabén, ortopeda, director de Ortogrup y parte del equipo de formadores de las Farmacias Sanifarma, sobre el papel del farmacéutico y la situación de la especialidad en nuestro país.

Revista Sanifarma.- ¿Cuál es la situación actual de la Ortopedia en España?

Manel Carabén.- La situación viene marcada por una normativa europea, que abre la posibilidad a que cualquier profesional sanitario, con una formación de postgrado de 200 horas, puede ejercer la ortopedia; en el caso del farmacéutico, tanto dentro como fuera de la oficina de farmacia.

Ante esta situación, desde principios de los años 90 se están realizando por parte de diversas universidades en España formaciones que abren esta posibilidad al farmacéutico. Dentro de las diferentes formaciones que permiten trabajar la ortopedia al farmacéutico, está el nivel de capacitación real para poder ejercerla, pues son pocos los centros que aportan una capacitación práctica y real, que permita ejercerla al máximo nivel, que es como fabricante, sea con fabricación propia y/o subcontratada.

Revista Sanifarma.- En cuanto a la financiación pública, ¿existen grandes diferencias respecto a otros países de nuestro entorno?

Manel Carabén.- Tanto a nivel de titulación, como de financiación pública, existen grandes diferencias respecto a los países de nuestro entorno. Sin ir más lejos por ejemplo en

Portugal, la ortopedia es una titulación universitaria, opción que está cerrada en España.

También existen diferencias respecto a quiénes pueden prescribir a nivel de financiación pública. En España pueden hacerlo los médicos especialistas, y en algunas comunidades autónomas también lo pueden hacer los médicos de familia. Mientras que en Francia recientemente han abierto la posibilidad de que también puedan prescribir la ortopedia los fisioterapeutas.

En estos últimos años, en lo que respecta a las prescripciones, la tendencia es unificar criterios a nivel nacional para que no existan tantas diferencias entre comunidades autónomas. Aún así, siguen existiendo grandes necesidades sin cubrir, como las de ortopedia y ayudas técnicas a pacientes encamados, tanto a nivel terapéutico, como preventivo, que no cuentan con ningún tipo de financiación pública.

Revista Sanifarma.- ¿Cuál es el papel diferencial del profesional de la farmacia comunitaria en el campo de la ortopedia?

Manel Carabén.- Su papel es muy importante, y está basado en tres puntos: formación, calidad de producto y servicio. La farmacia, por su proximidad geográfica al paciente, puede ofrecer un servicio diferencial y muy completo.



Hay poblaciones a nivel rural en España, que tienen la ortopedia más cercana a más de 100 kilómetros y esto sólo lo puede solucionar la oficina de farmacia.

El farmacéutico puede ofertar las competencias que quiera en ortopedia, tanto en toma de medidas, adaptación y fabricación en ortopedia, etc. Tiene abierto totalmente su ámbito competencial dentro o fuera de la oficina de farmacia.

En la mayoría de los casos, es el primero que detecta las necesidades que pueda tener un paciente, bien sea por las consultas que recibe (me duele el pie, la rodilla, la columna...), o por la medicación que consume el paciente (aines, patología vascular...).

El profesional de la oficina de farmacia detecta en primer lugar las necesidades de ayudas técnicas del paciente (usuario de pañales, con dificultades en la movilidad o en la marcha, etc.). En estas situaciones diarias, solo tiene que ofertar el servicio de ortopedia, ante las necesidades complementarias que se presentan.

Revista Sanifarma.- El progresivo envejecimiento de la población debería verse reflejado en una importancia creciente de esta especialidad ¿Cuáles son los principales retos a corto y medio plazo?

Manel Carabén.- Nosotros acudimos a las ferias y congresos internacionales de ortopedia, y allí te das cuenta de que el 95% del producto y marcas que se exponen, todavía no están en España. Ante esto tenemos que llegar a una conclusión, y es que el futuro sin duda pasa por acercar al paciente y potenciar la imagen de la ortopedia como un elemento de calidad de vida y de prevención y salud para la población.

Este es el futuro del sector, que está excesivamente ligado a la patología, al dolor... Un ejemplo claro es el sentido peyorativo que se le aplica al adjetivo "ortopédico". La ortopedia puede y debe potenciar la calidad de vida, el bienestar, confort y salud, y la farmacia es un establecimiento de salud y debe apostar y dar la vuelta a la imagen del sector.



ORTOGRUP

Apoyo integral al farmacéutico en la ortopedia

Las farmacias SANIFARMA hemos iniciado este año una serie de formaciones para la capacitación en la dispensación de productos ortopédicos de la mano de OrtoGrup.

OrtoGrup nació en el 2004 fruto de la inquietud de un grupo de farmacéuticos-ortopedas que animaron a Manel Carabén, ortopeda e hijo de farmacéutica-ortopeda, a crear un portal que fuera el punto de apoyo para farmacéuticos en el campo de la ortopedia.

Ofrece tanto apoyo técnico y comercial, con acuerdos preferentes con las mejores empresas del sector, como cursos de formación y reciclaje en el campo de la ortopedia.



Más información
<https://www.ortogrup.com>



Enfermedad **PERIODONTAL**

Entre el 30% y el 45% de las personas mayores de 35 años padecen periodontitis moderada, y entre un 4% y un 8% periodontitis avanzada. Esta enfermedad bucodental puede llegar a producir la caída de los dientes y se relaciona con enfermedades sistémicas como: diabetes mellitus, síndrome metabólico o hipertensión arterial, entre otras.



Del 20 de octubre al 3 de noviembre las Farmacias Sanifarma desarrollarán una Campaña sobre Salud Periodontal, con el objetivo de dar a conocer la periodontitis y contribuir a la detección del mayor número posible de casos.

La enfermedad periodontal comienza con una inflamación de las encías que se extiende hasta los ligamentos y los huesos que aguantan las piezas dentales, provocando que los dientes se aflojen o incluso se caigan.

La evolución y gravedad de la enfermedad depende de varios factores, tanto ambientales como conductuales y/o genéticos. Desde hábitos de cuidado de la salud bucal deficientes o tabaquismo, a cambios hormonales en el embarazo o la menopausia, enfermedades como la diabetes, tratamientos frente al cáncer, etc.

Los marcadores genéticos están relacionados con inflamación y hacen que la enfermedad aparezca o avance más rápido que en otras personas sin estas mutaciones, frente a la presencia de determinados patógenos. Conocer esta predisposición a la periodontitis facilita al paciente ser consciente de los cuidados que necesita seguir y cada cuánto tiempo es aconsejable realizar la revisión y limpieza con el odontólogo.

Precisamente para conocer la predisposición a esta enfermedad e informar sobre sus síntomas y recomendaciones para su prevención, las Farmacias Sanifarma vamos a desarrollar una **Campaña sobre Salud Periodontal**. Del 20 de octubre al 3 de noviembre informaremos sobre la periodontitis y ofreceremos la posibilidad de realizar un **test genético** a un coste promocional para determinar el riesgo de desarrollar periodontitis crónica o aguda en el futuro.

Asimismo, se informará sobre la posibilidad de realizar otro **test diagnóstico de detección de bacterias patógenas** en odontólogos especializados. Ambas pruebas han sido desarrolladas por Hyssogenix, un laboratorio navarro especializado en odontología genética.

Este test de detección de bacterias patógenas permite a los odontólogos realizar tratamientos antibióticos más eficaces para tratar la enfermedad periodontal, evitando pautar antibióticos innecesarios en función de la presencia o ausencia de determinadas bacterias.

SÍNTOMAS

Estos son algunos de los síntomas de la periodontitis o enfermedad periodontal:

- Encías inflamadas o hinchadas, de color rojo brillante, rojo o violeta oscuros.
- Sensibilidad en las encías y sangrado.
- Mal aliento.
- Dolor al masticar.
- Encías retraídas y aflojamiento de los dientes y/o caída dental.

Ante la presencia de uno o varios de estos síntomas es recomendable que acudas a tu dentista para obtener una valoración y, en caso de que se detecte la enfermedad, poder iniciar el tratamiento lo antes posible.

CONSEJOS

Para prevenir la enfermedad periodontal es importante seguir estas recomendaciones:



Cepillo de dientes

Cepíllate los dientes por lo menos dos-tres veces al día y durante al menos dos minutos. Recuerda que se recomienda cambiar de cepillo dental al menos cada tres meses.



Hilo dental

Usa hilo dental a diario, mejor antes de cepillarte los dientes para eliminar las partículas sueltas de alimentos y las bacterias.



Enjuagues

Los pacientes también pueden utilizar enjuagues bucales y dentífricos específicos para prevenir la formación de la placa y la inflamación de las encías.



Revisiones en el dentista

Asiste con regularidad al dentista, hazte una limpieza cada 6 a 12 meses.



No fumes y evita el alcohol

El tabaquismo es un factor de riesgo para la enfermedad periodontal, así como el consumo de alcohol. No fumes y reduce el alcohol al máximo.

Rehabilitación masticatoria-respiratoria (RMR): Funciones Neurovegetativas

La boca regula el cuerpo desde el comienzo de la vida. Cuando un bebé viene al mundo está medio sordo, medio ciego, neurológicamente inmaduro, y a nivel motor des-coordinado. Lo único que tiene que funcionar es la zona de la boca: la respiración, la succión, la deglución y pronto la masticación, que implica en primera línea a todo el sistema digestivo, visual, motor, neurológico...

Son las funciones básicas que realizamos para mantenernos vivos, llamadas funciones neuro-vegetativas primarias que ejecutamos de forma continuada, automática, inconsciente e involuntaria. Todo el mundo sabe respirar, tragar, masticar, son actitudes instintivas, pero pocos han aprendido a hacerlas bien en las primeras etapas de la vida. De hecho en nuestro entorno civilizado una gran mayoría de la población las tiene afectadas.

El modo en el que respiramos, deglutimos y masticamos tiene repercusiones que afectan. "La función hace al órgano". Los miles y miles de años de evolución humana se han encargado de que cada parte, órgano, tejido o aparato del cuerpo tenga una o varias funciones muy concretas para las que fue diseñado. Un órgano o aparato que no se usa o que se usa poco, pierde funcionalidad, acaba a menudo por atrofiarse, enfermar y degenerar (problemas de encías, caries, mal-oclusión...).

Por otro lado estas funciones neurovegetativas primarias de la boca afectan a la salud general, ya que, regulan al sistema nervioso neurovegetativo o autónomo (SNA). El SNA es el encargado de regular las funciones vitales del organismo que no dependen de la voluntad, no solo la respiración, deglución y masticación pero también la frecuencia cardíaca, digestión, salivación, sudoración, dilatación de las pupilas, micción entre otras.

Respiración: Podemos sobrevivir semanas sin comer, días sin beber pero no podemos estar mucho tiempo sin respirar. **Hay que comer por la boca y respirar por la nariz.** Respirar por la boca es una segunda vía auxiliar en alguna circunstancia, pero si se hace de manera habitual es una respiración patológica. La respiración oral es una epidemia, se estima que alrededor del 70% de la población mundial respira mal (datos de la OMS de 2007). Cuando el aire pasa por la nariz se humidifica, calienta, desinfecta y filtra lo que previene problemas en las vías aéreas (catarros, alergias, asma, otitis...) y lleva a una mayor y mejor absorción del oxígeno por los pulmones.

La respiración nasal está relacionada con la función cerebral y el comportamiento. Los científicos de Northwestern Medicine

han descubierto que el ritmo de la respiración nasal crea una actividad eléctrica en el cerebro humano que mejora la regulación emocional (amígdala), y la memoria, concentración, aprendizaje (hipocampo). También afecta en trastornos del sueño, apneas, ronquidos, ansiedad, depresión, cansancio crónico, rendimiento escolar o comportamiento (distracción, nerviosismo, desobediencia y también agresividad).

El cerebro es un órgano extremadamente sensible al calor, en altas temperaturas deja de funcionar correctamente: problemas de concentración, respuesta y reflejos ralentizados, irritabilidad... Durante mucho tiempo se pensó que la clave para enfriar el cerebro humano era la sudoración, ya que se sabe que el hipotálamo desencadena esta reacción al detectar un aumento de la temperatura. Sin embargo, investigaciones recientes han demostrado que la nariz es un sistema de refrigeración cerebral natural que también ayuda a regular la temperatura del cerebro.

Masticación: es una función que tiene que ser bilateral, alterna, enérgica y con la boca cerrada. La acción de masticar aumenta el flujo salival (las enzimas digestivas de la saliva), que junto con una mayor trituración prepara los alimentos para una buena digestión.

En nuestra sociedad cada vez los alimentos son más blandos de hecho a las "Niños o niñas Turmix" se les da todo pasado por la batidora, entonces los maxilares crecen poco y mal. Al masticar menos y a más velocidad, junto a la respiración bucal se favorece que lo hagamos preferentemente de 1 lado. La masticación que de media la realizamos 1 hora al día, si es unilateral hace que un lado esté más desarrollado que el otro apareciendo asimetrías en la boca, cara y musculatura cervical, cambios en la postura corporal y mayor desgaste dental del lado de masticación. El ejercicio masticatorio bilateral aporta más sangre al cerebro, aumenta la hemoglobina cerebral, ya que incrementa el flujo sanguíneo hasta un 20% en áreas de encéfalo lo que se traduce en una mayor oxigenación y eliminación de sustancias de deshecho. También favorece la integración de ambos hemisferios cerebrales a través del cuerpo calloso lo que mejora la creatividad y bienestar emocional.

Al masticar se activa la rama parasimpática ventral del SNA responsable de procesos de "descanso y digestión" del cuer-

po, que nos lleva estados de calma donde hay un estado de activación fisiológica óptima, nos sentimos seguros, flexibles, lo que facilita el establecer vínculos. Además mejora la actividad del hipotálamo donde se regulan necesidades fisiológicas como las sensaciones de hambre y saciedad, el sueño...

Deglución: es un complejo proceso por el cual llevamos los alimentos y la saliva desde la boca hasta el estómago sin obstruir las vías respiratorias. Es un mecanismo complejo en el cual intervienen coordinadamente estructuras de diferentes sistemas tales como el sistema digestivo, el sistema respiratorio y el sistema neurológico. Para deglutir correctamente, es necesario respirar por la nariz y tener una masticación bilateral. Tragamos entre 1.200-1.400 veces al día apoyando la lengua contra el paladar y ejerciendo fuerza sobre él para que ensanche y avance. Las maxilares crecen por la correcta compresión de la lengua cuando respiramos por la nariz, masticamos y tragamos.

Las funciones orales están controladas y/o condicionadas por la lengua. Sin embargo si hay disfunciones de la respiración, la deglución y la masticación, la lengua desciende del paladar y modifica su posición lo que hace que los maxilares y los huesos de la cara no se desarrollen suficientemente en los niños en edad de crecimiento, lo que trae consigo maloclusiones, malposiciones dentarias, asimetrías faciales.

Por otro lado al no tragar correctamente se realiza un movimiento compensatorio con la cabeza, normalmente echándola hacia atrás para favorecer el paso del bolo a la faringe que descendente-mente modifica la correcta postura del cuerpo.

La inervación de los principales músculos que intervienen en la deglución es de los pares nerviosos craneales hipogloso (XII), trigémino (V), facial (VII), glossofaríngeo (IX) y vago (X). Cualquier alteración de la deglución interfiere en estos nervios craneales y la regulación del SNA.

La **RMR** es el método del Dr. Emilio López Jiménez a través del que se reeducan las funciones neurovegetativas primarias para restaurar una respiración nasal, mejorar la tonicidad muscular facial, establecer una posición correcta de la lengua, cierre labial y ejercer una masticación bilateral y enérgica. Así como, aumentar la cantidad de saliva en boca. Lo que mejora la calidad de vida tanto en edades tempranas como en el adulto.

Como la función hace la forma, la rehabilitación temprana en niños favorece el correcto crecimiento y desarrollo maxilofacial, mejorando así la estética de la cara y evitando la maloclusión. El objetivo no es alinear dientes, es tratar las funciones alteradas que han provocado esas malposiciones en los dientes. Este enfoque mínimamente invasivo y preventivo en muchos casos precisará de trabajo interdisciplinario mano a mano con otorrinos, alergólogos, pediatras, optometristas, fisioterapeutas, osteópatas, logopedas, o incluso puede hacerse necesaria una segunda fase terapéutica.

JOSE IGNACIO ZALBA

Dentista especializado en Neurobiología del Sistema Nervioso Neurovegetativo

Centro Avanzado en Prevención

www.capdental.net



PHB

imprescindibles

Siente
el *cuidado*
completo
de tu boca
con los
3 pasos de
PHB

1
CEPILLA

2
PERFECCIONA

3
COMPLETA





Menopausia

Cuidado de la piel y el cabello

En la menopausia se produce un descenso de estrógenos (las hormonas femeninas) y un aumento de andrógenos (hormonas masculinas). Este cambio hormonal se asocia, entre otras consecuencias, a una mayor fragilidad y caída del cabello, y a una mayor deshidratación de la piel. La reducción de colágeno hace que la piel pierda grosor y elasticidad, multiplicándose la flacidez y las arrugas.

CAÍDA CAPILAR Y FRAGILIDAD

La menopausia es la etapa de la vida de la mujer en la que es más probable que se produzca una pérdida de cabello. También se asocia a un pelo más seco, más débil y más quebradizo.

Con la menopausia el ciclo del pelo se reduce y se vuelve más lento, haciendo la fase anágena o de crecimiento más corta, por lo que el pelo cada vez es más delgado y corto, dando lugar a un cierto grado de alopecia.

Se trata de una caída de tipo androgenética femenina, caracterizada por ser continua y progresiva. Inicialmente, el cabello se vuelve más fino y débil y, a continuación, acaba cayendo, sobre todo de la parte superior de la cabeza y de forma difusa.

Otro tipo de caída que se produce en la menopausia, aunque en mucha menor medida, es la alopecia frontal fibrosante. Esta se produce lentamente, desplazando la línea de crecimiento del cabello hacia atrás.

DIAGNÓSTICO Y ASESORAMIENTO

Antes de iniciar cualquier tratamiento es importante contar con un diagnóstico del tipo de alopecia. En las Farmacias Sanifarma contamos con un Servicio de Asesoramiento Capilar Personalizado en el que se analizan las necesidades de cada caso.

El servicio está dirigido tanto a tratar un problema específico (como la caída asociada a la menopausia o a otros circunstancias, caspa, grasa, encrespamiento...), como a lograr un pelo más bonito, con más brillo, volumen y densidad.

El tratamiento de la caída y/o la fragilidad capilar asociadas a la menopausia se presenta tanto en ampollas como en cápsulas. También mediante complementos orales con vitaminas y minerales, dirigidos a mantener y ralentizar estos procesos de caída, y, en el campo de la cosmética, con champús, geles y mascarillas para lucir un cabello más brillante y bonito.

PIEL SECA Y MANCHAS

La reducción de estrógenos va asociada también a una reducción drástica de colágeno. De hecho, se calcula que en los cinco primeros años de la posmenopausia se pierde una media del 30% del colágeno total de la piel.

Esta caída en el nivel de colágeno hace que en muchos casos la piel se muestre más deshidratada y más fina, y que pierda elasticidad. Además, al degradarse las fibras de colágeno y elastina, la piel se descuelga, generando mayor flacidez y produciendo la aparición de arrugas, más profundas y más numerosas.

También se pierde luminosidad y el tono deja de ser uniforme, debido en parte a la reducción del nivel de ácido hialurónico. Además, los estrógenos controlan el funcionamiento de los melanocitos, las células encargadas del tono cutáneo, por lo que al reducirse, se pierde el control sobre la melanina y aparecen manchas y lentigos.

En algunos casos, la menopausia puede ir asociada a una activación de las glándulas sebáceas provocada por los desequilibrios hormonales, que puede producir acné.

Lo importante es determinar las necesidades en cada caso. En este sentido, las farmacias Sanifarma ofrecen un servicio de asesoramiento dermocosmético en el que, gracias a la última tecnología de IOMA Sphere, se analizan las necesidades de cada piel para pautar el tratamiento más apropiado en cada caso.

Tienes toda la información en nuestra web:

www.sanifarma.com



CONSEJOS

Para cuidar la piel y el cabello en la menopausia

Stop tabaco

El tabaquismo, además de perjudicar seriamente la salud, también se refleja en la piel. Y sus efectos se agravan aún más en la menopausia. Recuerda que en tu farmacia pueden ayudarte. ¡Pregunta a tu farmacéutico/a!

Cuidado con el sol

Modera la exposición solar y usa una protección muy alta, incluso en invierno o en días nublados.

Dieta equilibrada

Sigue una dieta equilibrada, rica en frutas y verduras. Bebe al menos dos litros de agua al día y evita los alimentos ultraprocesados y el alcohol.

Ejercicio

Haz ejercicio de forma regular, activará la circulación sanguínea, lo que de forma indirecta mejorará el estado de tu piel y tu cabello, reduciendo la hinchazón, la pesadez y la retención de líquidos.

Cuidado de la piel

En esta etapa de la vida de la mujer es importante reforzar la hidratación y utilizar cremas con antioxidantes y retinol para favorecer la producción de colágeno y frenar el envejecimiento de la piel.

Cuidado del cabello

Utiliza champús y acondicionadores hidratantes, evita el uso del secador y las planchas y recurre a algún suplemento y/o tratamiento capilar para hacer frente a la fragilidad y la caída del cabello, características de la menopausia.

MENOPAUSIA

mitigar sus síntomas

La menopausia viene asociada a diferentes molestias en muchas ocasiones. Algunas de ellas tienen su reflejo tanto en la piel como el cabello. Os acercamos varias propuestas para mitigar algunos de sus síntomas.



Mascarilla revitalizante 3 Renew de Ioma

Reduce los efectos de la menopausia en la piel, nutriéndola, alisándola y redensificándola. El complejo de principios activos a base de ácidos hialurónicos, retinoides y péptidos combate los signos del envejecimiento.

Una o dos veces por semana, aplicar una capa espesa de la mascarilla sobre el rostro. Dejar actuar unos 10 a 15 minutos y retirar el exceso con un algodón humedecido.



Crema de día y de noche Arkeskin de Lierac

Lierac ha desarrollado una línea específica para el cuidado de la piel durante la menopausia: Arkeskin. La gama cuenta con una crema de día y de noche, y una leche corporal reafirmante.

La crema de día corrige los signos de la menopausia sobre la piel: sequedad, pérdida de densidad y firmeza. Aplicar por la mañana sobre rostro y cuello. Formulada con un 96% de ingredientes de origen natural, la crema de noche contiene ácido hialurónico vectorizado y Bio péptido de noche, que actúa sobre los ritmos naturales de la piel reactivando la renovación celular.



Ns Menopausia Día y Noche de Cinfa

Contiene 60 comprimidos para tomar de día y de noche para conseguir una acción durante las 24 horas. El comprimido para el día mejora la circulación venosa y evita la aparición de síntomas asociados a la menopausia, como sudoración excesiva, sofocos e irritabilidad. El de la noche ayuda conciliar el sueño de manera mucho más rápida.

Además de prevenir el envejecimiento de la piel, contribuyen a mejorar y prevenir problemas de circulación venosa, acumulación de grasa e hinchazón, entre otras molestias.



Cápsulas Menopausia de Goah

La cimicífuga racemosa contrarresta los trastornos de la menopausia y del ciclo menstrual. La vitamina B6 ayuda a regular la actividad hormonal. La vitamina A y el Zinc contribuyen al mantenimiento de la visión y la piel en condiciones normales.

Complemento alimenticio a base de Genopause®, ácido hialurónico, extracto de cimicífuga racemosa, extracto de melón, vitaminas y minerales. Tomar dos cápsulas por la mañana.

Cuidado capilar



Goah Elixir Cabello

Nutricosmética para el pelo.

Complemento alimenticio a base de queratina soluble (Cynatine®), catalasa, glutatión reducido, rehmannia glutinosa libosch (Verbasnol®), hierro (Ferrochel®), vitaminas y minerales.

La biotina y el selenio contribuyen al mantenimiento del cabello en condiciones normales.

Tomar un vial al día, preferiblemente después de las comidas



Ampollas Élite y Farma seborréica de Tricobell

Ampollas Tricobell para alopecia seborréica. Caída androgénica. La función de la ampolla es impedir que la grasa se acumule alrededor de la raíz, produciendo así su muerte prematura y en muchos casos la muerte del folículo, gracias al Zinc DNA, proteínas, minerales y aminoácidos.

Para marcar una pauta adecuada pregunta a tu especialista de dermatología en tu farmacia SANIFARMA.



Iraltone AGA de Laboratorios Cantabria

Indicado para la caída capilar crónica con un componente hormonal. También para el tratamiento del debilitamiento del cabello o pérdida de densidad capilar.

Con aceite de semilla de calabaza (Cucurbita pepo), L-Cistina, vitaminas del grupo B, vitaminas C y E, y minerales (zinc, cobre y selenio).

Tomar una cápsula al día, preferiblemente por la mañana con un vaso de agua.



Lambdapil 5 alfa plus de Isdin

Complemento alimenticio con Triple 5 alfa complex: extractos de Serenoa repens, Cucurbita pepo y Pygeum africanum y también con ingredientes específicos para el cabello como la biotina, el zinc y el extracto de Equisetum Arvense.

Tomar una cápsula diaria en el desayuno durante un mínimo de 3 meses. Las cápsulas deben ingerirse enteras y con abundante líquido.



Campaña *Diabetes*

La diabetes afecta al **13,8%** de la población de más de **18 años** en España. Las cifras no paran de crecer y se han duplicado en los últimos años a causa del sedentarismo y el sobrepeso de la población.

Para minimizar su impacto en la calidad de vida de los pacientes, el diagnóstico precoz de la enfermedad es fundamental. Y más aún teniendo en cuenta que la diabetes es conocida como la “enemiga silenciosa” porque va avanzando de forma asintomática y que **el 50% de los diabéticos tipo 2 desconoce que lo es.**

Los especialistas apuntan a que el consumo de verdura, fruta, cereales integrales, frutos secos, café, lácteos desnatados, fibra, ácidos grasos poliinsaturados y el alcohol en cantidades moderadas reduce en casi un 70% el riesgo de desarrollar diabetes tipo 2.

Entre las principales causas de la diabetes tipo 2 figuran los antecedentes familiares, el sobrepeso o la obesidad y el sedentarismo. Las dos últimas son modificables, por lo que es muy importante concienciar a la población sobre la importancia de seguir una **dieta rica en frutas y verduras**, **vigilar el peso** y realizar **ejercicio físico de forma regular.**

El 14 de noviembre se celebra el **Día Mundial de la Diabetes** y como cada año las farmacias Sanifarma desarrollarán una campaña para ayudar a la detección precoz de esta enfermedad.

En el transcurso de la misma, que se prolongará hasta el 28 de noviembre, podrás informarte sobre la diabetes en tu farmacia y **podrás realizarte una determinación de glucosa** a un coste promocional.

El análisis del nivel de glucosa en sangre es una prueba muy sencilla. Consiste en una punción en el dedo para extraer una gota de sangre en ayunas.

Si el resultado del nivel de glucosa es elevado se recomendará al paciente que acuda a su médico, que será el encargado de diagnosticar la enfermedad.

La diabetes se confirma si el resultado es **superior a 126 mg/dl** en ayunas, aunque se considera un nivel anormal toda cifra entre 110 y 125 mg/dl.

ioma
PARIS

YOUTH BOOSTER

El 1^{er} cuidado antiedad conectado*



Nº1 de la Cosmética Personalizada**

Sanifarma

Farmacias a tu servicio

 Tarjeta Sanifarma

NAVARRA

ANSOAIN

Beatriz Olaiz - Luis Romero 948 382 374 
Rafael Alberti, 3

BERA

Lasarte Goya, Amalia 948 631 264 
Leguía, 31

BERRIOZAR

Ongay Cordón, Javier 948 354 000 
Etxaburua, 10

Criado Garcia, Ana M. 948 300 208 
Avda. Guipuzcoa, 59.

BURLADA

Úriz Peman, M^a Dolores 948 131 353 
Ronda de las Ventas, 11

CINTRUÉNIGO

Martínez Fernández, Carla 948 812 015 
Ribera, 4

ESTELLA

Hernández González, Cristina 948 546 534 
Paseo Inmaculada, 70

Torres Echeverría, M^a José 948 546 284 
Espoz y Mina, 1

ETXARRI ARANATZ

Bakaikoa Ormazabal, Virginia 948 462 009 
Burundabide, 3

EULATE

Aguirre Remirez, M^a Florinda 948 543 804 
Mayor, 116

FUNES

Cantó Martínez, M^a Luisa 948 754 534 
Avda. de Peralta, 9

HUARTE

Blanco Ruiz, Ildelina 948 332 175 
Zubiarte, 26

LESAKA

Alzate Bazterretxea, Olga 948 637 269 
Plaza Bittiria, 3

MENDAVIA

Pardo Garde, Eulogio 948 695 202 
Augusto Echeverría, 36

MILAGRO

Áriz Martínez, Íñigo 948 861 271 
Avda. San Juan 15 bajo

NOAIN

Garisoain Otero, Ana 948 318 059 
Real, 27

OLITE

Salanueva de la Torre, Cristina 948 741 750 
La Estación, 1 bis

PAMPLONA

Bañuelos Valderrama, Zuriñe 948 259 948 
C/ Doctor Galán 2

de Fuentes Pérez, Natalia 948 164 062 
Martín de Zalba, 7

M^a J. Garralda-B. Fernández de Aguirre 948 136 783 
Joaquín Beunza, 39

Farmacia Arrosadía 639 18 55 49 
Pablo Antoñana, 22

Farmacia Heras 948 234 079 
Pico de Ori, 8

Farmacia Izarbe 948 591 878 
Adela Bazo, 10

Galea Tabar, Leyre 948 170 507 
M^o de Urdax, 23.

García Lipuzcoa, Adriana 948 244 376 
Navarro Villoslada, 12

Jáuregui Nazabal, Clara 948 231 733 
Conde de Rodezno 13

Khayat, Raid
Remiro de Goñi, 2 948 072 426 

Cristina Labat-Ana Fernández
Isaba, 18 948 382 394 

Maciá Soro, Beatriz
Pza Guitarrista Sabicas 3 948 383 520 

Martín Sedano, M^a Asunción
Cuenca de Pamplona 53 948 315 509 

Ruiz Bacaicoa, Javier
Plaza del Castillo, 25 948 221 624 

Zúñiga Olaso, Ana
Monasterio Tulebras, 1 948 266 005 

PUENTE LA REINA

González Valencia, Javier
Fray Vicente Bernedo, 24 948 340 055 

SANGÜESA

López Santamaría, Tomás
Mayor, 77 948 870 659 

SARRIGUREN

Susana Narro - Francisco Martínez
Pza. Pta. de Aranguren 1 948 805 780 

TAFALLA

Farmacia San Isidro
San Isidro, 34 948 703 223 

UHARTE ARAKIL

Azurmendi López, Garbiñe
Felipe Gorriti, 9 948 464 233 

VIANA

López de Murillas Suescun, Belén
La Pila, 19 Bajo 948 645 418 

VILLAVA

Carmen Gil Díaz
Las Heras, 7 bajo 948 071 566

GUIPUZCOA

ANDOAIN

Zatarain Gordoia, Ana Elisabet
Pza. Elizondo, 6 943 590 802

SAN SEBASTIÁN/DONOSTIA

Farmacia Cabezudo
San Francisco 54 943 275 448 

Farmacia Olano
Dr. Marañón, 34 943 219 412

TOLOSA

Olarreaga Aramburu, Marta
Martin Jose Iraola, 10 943 672 438

ZARAUTZ

Noemí Gallo - Zaloa Gallo
Zigordia, 17 943 134 019

LA RIOJA

ARNEDO

Rincón Farmacéuticos S.C.
P^o Constitución, 58 941 380 879 

CALAHORRA

Seminario Echeverría, M^a Ángeles
C/ José M^a Garrido, 10 941 147 401

LOGROÑO

Paternain-Martínez
Avda. Jorge Vigón, 53 941 233 655

QUEL

Hernández Rivero, Rodolfo
Avda Santa Cruz 2 bis 941 392 034 

Servicio de asesoramiento dermocosmético



En las **farmacias Sanifarma** contamos con la última tecnología de **IOMA SPHERE** para determinar el estado de la piel a través de imágenes cutáneas y de los valores aportados por las dos sondas, fisio y visio.

Gracias a esta tecnología y a nuestras asesoras especialistas en dermocosmética realizamos un análisis integral del estado de la piel y pautamos el tratamiento adecuado para cada persona en cada momento.



¿Quieres que te hagamos un diagnóstico personalizado?

Entra en nuestra página web y solicita cita para tu primera consulta.

www.sanifarma.com

ANUNCIADO

EN TV

EL INVIERNO ES MUCHO MÁS INVIERNO CUANDO TIENES **GRIPE** O **RESFRIADO**

Pharmagrip Forte combate los síntomas eficazmente.

Dolor y Fiebre

Congestión nasal

Secreción nasal



A partir de 14 años



Fiebre, congestión, secreción nasal y dolor. Si toma Pharmagrip Forte no tome bebidas alcohólicas. Si nota somnolencia no conduzca ni realice actividades peligrosas mientras toma este medicamento. Lea las instrucciones de este medicamento y consulte al farmacéutico.

