

# saludbucal

Número 1 • Enero-Abril 2009  
PUBLICACIÓN PARA LA FARMACIA

DENTAID

CLAVES PARA UNAS  
**ENCÍAS  
SANAS**

ENTREVISTA A FRANCISCO DE ASÍS  
ECHEVESTE, PRESIDENTE DEL  
COLEGIO OFICIAL DE FARMACÉUTICOS  
DE GUIPÚZCOA

'DIABETES Y ENFERMEDAD  
PERIODONTAL: UN ENFOQUE DESDE  
LA OFICINA DE FARMACIA'

PROMOCIONES, UN RECURSO QUE  
BENEFICIA A TODOS

# DENTAID

Expertos en Salud Bucal  
[www.dentaid.com](http://www.dentaid.com)

## Salud Bucal Dentaid

Revista de información para farmacias de Dentaid

### Edita

#### DENTAID

Ronda Can Fatjó, 10  
Parc Tecnològic del Vallès  
08290 Cerdanyola (España)

Tel.: 935 80 94 94  
E-mail: [dentaid@dentaid.es](mailto:dentaid@dentaid.es)  
[www.dentaid.com](http://www.dentaid.com)

### Diseño y realización

BPMO Edigrup  
Guitard, 43, 1ª planta 08014 Barcelona  
[www.bpmoedigrup.com](http://www.bpmoedigrup.com)

Depósito Legal:  
B-42080-2008



#### CONOCIMIENTOS

ENCÍAS MÁS SANAS  
DRA. KAREN ROMERO

4



#### SOLUCIONES DENTAID

MÁXIMO CUIDADO CON  
DENTAID PARA UNAS ENCÍAS  
MÁS SANAS

6



#### AULA DENTAID

CURSO 'DIABETES Y  
ENFERMEDAD PERIODONTAL:  
UN ENFOQUE DESDE LA  
OFICINA DE FARMACIA'

8



#### AL HABLA CON

FRANCISCO DE ASÍS  
ECHEVESTE, PRESIDENTE  
DEL COLEGIO OFICIAL  
DE FARMACÉUTICOS DE  
GUIPÚZCOA

10

# SIEMPRE A TU LADO

El primer número de *Salud Bucal Dentaïd* que tienes en tus manos nace con una clara voluntad de apoyo a la farmacia. Con este nuevo medio de comunicación queremos participar en la difusión de las últimas novedades en el mundo de la salud bucal, siempre desde la óptica de la farmacia, y colaborar en la formación continua que conlleva la evolución del mercado.

Como expertos en salud bucal, nuestro reto es seguir trabajando en la investigación y desarrollo de nuevos productos, una línea de trabajo que nos ha reportado grandes éxitos, da las máximas garantías y confianza al profesional, y nos ha convertido en el laboratorio líder en la categoría de higiene bucal.

Queremos contribuir a que estés informado de los últimos lanzamientos de productos, novedades, acciones promocionales, cursos Aula Dentaïd, etc. Tenemos el firme convencimiento de que toda esta información repercutirá en un mejor servicio a los clientes.

En este sentido, uno de nuestros principales compromisos respecto al canal Farmacia es la formación. Durante el último año, los cursos organizados por Aula Dentaïd, nuestra división dedicada a la formación en salud bucal, ha contado con la presencia de 3.600 profesionales. Nuestro objetivo es seguir aumentando esta cifra durante los años venideros. Por este motivo, te invitamos a consultar en la sección Aula Dentaïd de la revista nuestra oferta formativa y a participar en ella. La información más actualizada la podrás encontrar en [www.dentaïd.com](http://www.dentaïd.com).

Te esperamos. Gracias por confiar en nosotros.

**Emili Sullà**, Director General  
Dentaïd



## PRINCIPIOS BÁSICOS

**NUEVOS CEPILLOS VITIS,  
CON CABEZAL PEQUEÑO**

12



## FARMAGESTIÓN

**PROMOCIONES: UN RECURSO  
QUE BENEFICIA A TODOS**

14



## ACTUALIDAD DENTAID

**INAUGURACIÓN DE UNA  
NUEVA AULA DE FORMACIÓN  
EN SEVILLA**

**UNA APUESTA POR EL I+D**

**PACK AHORRO  
INTERPROX PLUS**

**VITIS JUNIOR VITISAURUS  
MUSICAL: EL CEPILLADO  
MÁS DIVERTIDO**

**NUEVO LANZAMIENTO  
XEROS DENTAID**

17



## ACTUALIDAD SECTOR

**PROPUESTA SOLIDARIA:  
FARMACÉUTICOS SIN  
FRONTERAS**

**INFARMA 2009**

**COLEGIOS FARMACÉUTICOS**

19



# ENCÍAS MÁS SANAS

**El control del biofilm dental, anteriormente llamado placa bacteriana, se basa en la eliminación de éste cuando se encuentra de forma regular sobre los dientes y las encías. Por este motivo, es fundamental para garantizar el éxito de un tratamiento dental a largo plazo.**

La relación entre la acumulación de biofilm dental y la gingivitis (inflamación de las encías) ha sido ampliamente estudiada a lo largo de los años. Se conoce, además, que la composición de las bacterias también se modifica de modo que predominan microorganismos gram-negativos en la placa dental. Partiendo de esta base, si un cliente nos consulta al respecto es importante explicarle que cuando la eliminación del biofilm dental se realiza a diario la resolución de la inflamación gingival es posible en sólo unos cuantos días.

## La prevención: fundamental

El control del biofilm dental es una manera eficaz de tratar y prevenir la gingivitis y las enfermedades periodontales que afectan a las estructuras de soporte interno de los dientes. En paralelo, otros factores de riesgo para las infecciones en las encías y su estructura de soporte, como el hábito de fumar, predisposición genética o compromiso sistémico, también deben ser controlados durante el tratamiento de las encías.

**El control del biofilm dental es una manera eficaz de tratar y prevenir la gingivitis y las enfermedades periodontales**

En todo caso, el mensaje a transmitir es que no sólo es necesario tener buenos hábitos de higiene en casa, sino también realizar visitas frecuentes al dentista para hacer una limpieza profesional.

## Los mejores aliados

Para no favorecer el crecimiento y maduración del biofilm dental contamos con medios físicos y químicos. Si bien uno de los medios físicos más conocidos es el cepillo dental, también es importante informar a los consumidores que existen cepillos interproximales, limpiadores linguales e irrigadores bucales, cuyo uso frecuente es beneficioso para su salud bucal.

En términos de eliminar el biofilm dental, lo habitual es que las personas dejen mayor cantidad de residuos en los dientes posteriores que en los anteriores, y que sean los espacios interdentes los que retengan las mayores cantidades. De este modo, el esfuerzo por eliminar el biofilm dental en algunos pacientes puede ser más complicado cuando haya defectos en la forma de las encías y parte de la raíz expuesta.

En cuanto a los medios químicos como los enjuagues bucales y los dentífricos, es importante transmitir que desempeñan un papel importante en la reducción y eliminación de biofilm dental. Por ejemplo, dos antisépticos muy estudiados para conseguir este fin son la Clorhexidina y el Cloruro de cetilpiridinio, con una gran eficacia científicamente probada.

## Al detalle

No eliminar el **biofilm dental** es el principal causante de las caries y de las enfermedades de las encías. Se trata de un conjunto de bacterias íntimamente asociadas que se encuentran circulantes en un medio acuoso, adheridas a varias superficies naturales o artificiales, que contiene una concentración suficiente de nutrientes para sostener las necesidades metabólicas de la microbiota.

La **gingivitis**, cuando es inducida por biofilm dental, es una reacción inflamatoria de las encías como respuesta a la agresión del biofilm dental. Se caracteriza por el enrojecimiento y sangrado de la encía y puede afectar a cualquier edad.

La **enfermedad periodontal** se caracteriza por la destrucción progresiva de los tejidos que soportan el diente dentro de los maxilares, que incluye ligamento periodontal, cemento radicular y hueso alveolar. Se pueden presentar signos de inflamación y hemorragia gingival, movilidad dental y en algunos casos secreción purulenta.

Los **microorganismos gram-negativos** representan uno de los principales grupos de bacterias que causan enfermedades.

## Dra. Karen Romero

Karen Romero es cirujana dentista por la Universidad Inca Garcilaso de la Vega de Lima (Perú) y cuenta con formación de posgrado en Odontología para Bebés. En paralelo a estos estudios, también es diplomada en Marketing por la Escuela Superior de Administración de Negocios (ESAN) de Lima.



# ENCÍAS EL MÁXIMO CUIDADO CON DENTAID

Dentaid es referente en el control del biofilm dental, a partir de productos que van desde los cepillos dentales hasta limpiadores linguales, irrigadores bucales, enjuagues y dentífricos. Una oferta amplia que se define por adaptarse a las necesidades y características bucales de cada persona.

## BIOFILM DENTAL

### ¿Cómo detectarlo?

- Acumulación de cálculo o sarro en la superficie de los dientes
- Alteración del esmalte dental
- Inflamación de la mucosa bucal

### Productos recomendados:

#### VITIS ENCÍAS CEPILLO

- Cepillo dental especialmente diseñado para el cuidado de las encías delicadas o inflamadas.



#### VITIS ENCÍAS PASTA Y COLUTORIO

- Máxima eficacia en el cuidado diario de las encías.

#### PERIO-AID COLUTORIO Y GEL DENTÍFRICO

Perio-Aid ofrece la gama más completa de antiséptico bucal formado por:

- **Perio-Aid Tratamiento (1ª fase):** elimina la flora patógena específica responsable de la periodontitis. Desinfección previa y posterior a procedimientos odontológicos.
- **Perio-Aid Mantenimiento (2ª fase):** Control del riesgo de recidivas tras una correcta fase de tratamiento. Protección frente a complicaciones leves de la cavidad bucal y caries radicular.





**interprox.**

**GAMA INTERPROX**

- El uso diario de cepillos interproximales ayuda a protegerse de determinadas patologías, como la caries y la enfermedad periodontal, que aparecen por la acumulación de biofilm dental y restos de alimentos.

**IRRIGADORES WATERPIK®**

- Una completa gama de irrigadores bucales diseñados ergonómicamente para maximizar efectividad, confort y facilidad de uso.

**waterpik**



**VITIS CINTAS Y SEDAS DENTALES**

- Indicadas para eliminar el biofilm dental y los residuos de los alimentos de entre los dientes, particularmente en la zona interproximal, donde la mayoría de las caries tienen su origen.
- La amplia gama de cintas y sedas dentales VITIS cubre las diferentes necesidades de sus clientes.



**EL DETALLE**

El diseño renovado aporta ventajas a los usuarios de cada una de las cintas y sedas VITIS:

- Control de la cantidad de la cinta o seda dental VITIS restante gracias a la ventana transparente.
- Incluyen un folleto donde se explica la importancia de la eliminación del biofilm dental y el modo de empleo.

**HALITA LIMPIADOR LINGUAL**

- Elimina la película de bacterias productoras de CVS (Compuestos Volátiles de Sulfuro), principales responsables del mal aliento que se forma sobre la superficie de la lengua.
- Sus dos caras, una de perfil ondulado que se adapta a la depresión central de la lengua y otra de perfil liso para limpiar los laterales, permiten efectuar fácilmente la limpieza de la lengua, principal reservorio del mal aliento.



**RECUÉRDALOS QUE...**

- Es importante visitar de forma regular a su odontólogo/a
- La higiene lingual es prioritaria para mantener una boca limpia y sana.
- Es importante beber mucha agua, especialmente entre comidas.

CURSO 'DIABETES Y ENFERMEDAD PERIODONTAL:  
UN ENFOQUE DESDE LA OFICINA DE FARMACIA'

# CONOCER LAS RESPUESTAS

**El farmacéutico debe responder cada día a un gran número de consultas de los consumidores. Y resulta fundamental disponer de los conocimientos necesarios para ofrecer las mejores soluciones a sus problemas bucales.**

Muchas de las consultas que se reciben en las farmacias provienen de personas diabéticas que requieren un especial cuidado de su boca. Por este motivo, Aula Dentaïd ha ofrecido a los farmacéuticos la posibilidad de ampliar sus conocimientos sobre la diabetes y la enfermedad periodontal a partir de diferentes cursos organizados por toda España bajo el nombre *Diabetes y enfermedad periodontal: un enfoque desde la oficina de farmacia*, especialmente diseñado para farmacéuticos y auxiliares de farmacia.

Los cambios orales en pacientes diabéticos y las medidas preventivas odontológicas a aplicar son sólo algunas de las materias de interés que se han dado a conocer.

## Saber sobre diabetes

Una parte importante del curso organizado por Aula Dentaïd se centra en profundizar sobre la diabetes que, cuando está incontrolada (hiperglucemia crónica) se asocia a muchas complicaciones, incluyendo enfermedades microvasculares (retinopatía, nefropatía, neuropatía...) y macrovasculares (cardiovascular, cerebrovascular...), así como al incremento de la susceptibilidad y mala cicatrización de las heridas.

A partir de aquí, la diabetes acostumbra a ser del tipo 1, o del tipo 2. En el primer caso, más frecuente en niños y en adultos jóvenes, se debe a una respuesta autoinmunitaria mediada por células que destruyen las células beta encargadas de la producción de insulina de los islotes de Langerhans en el páncreas, lo cual resulta en una deficiencia insulínica. Estos pacientes, que requieren insulina inyectable, presentan síntomas tradicionalmente desarrollados con la diabetes como: polidipsia, poliuria y predisposición a infecciones.

**Los asistentes a los cursos reciben completa información sobre los numerosos cambios orales que han sido descritos en pacientes diabéticos**

La forma más común de diabetes, sin embargo, es la del tipo 2 y comprende del 90% al 95% de todos los casos. Está causada por resistencia periférica a la acción de la insulina, afecta la secreción de la insulina y el aumento de la producción de glucosa en el hígado. Asimismo, suele presentarse en adultos y muchas veces el paciente no sabe que la padece hasta que experimenta complicaciones.

## Recomendaciones para los pacientes

- Un control metabólico adecuado.
- Buenos hábitos de higiene oral.
- Raspado y alisado radicular y, si es necesario, cirugía periodontal.
- Mantener el peso adecuado, evitando la obesidad y siguiendo una dieta equilibrada suficiente y variada.
- Controlar el nivel alto de azúcar en sangre.
- Hacer ejercicio con regularidad para controlar la glucemia.
- No fumar porque retarda la cicatrización de las heridas.



Otra categoría adicional de la diabetes es la hiperglucemia secundaria, la que desarrollan entre el 3% y el 5% de las mujeres embarazadas, pero que desaparece después del parto.

### Manifestaciones bucales

Partiendo de esta base, los asistentes a los cursos reciben completa información sobre los numerosos cambios orales que han sido descritos en pacientes diabéticos. Entre ellos, queilitis, secamiento y agrietamiento de la mucosa, ardor de la lengua, ardor de la boca, menor flujo salival y alteración de la flora bucal con gran predominio de *Candida albicans*, además de un mayor índice de caries en pacientes no controlados.

En cuanto a la influencia de la diabetes sobre el periodonto, se incide en cambios como el agrandamiento gingival, pólipos gingivales sésiles o pediculados, formación de abscesos, periodontitis y el aflojamiento de los dientes.

Curso patrocinado por:



## Próximos cursos

Durante los meses de marzo y abril se realizará el curso **Xerostomía, un enfoque desde la farmacia**, en diferentes ciudades españolas.

En este curso se trabajarán tres grandes bloques: glándulas salivales, alteraciones de las secreciones salivales y tratamiento de la xerostomía.

### ¿Qué es la xerostomía?

La xerostomía es la sensación subjetiva de sequedad bucal debido a la disminución de saliva (hiposalivación) provocada por el mal funcionamiento de las glándulas salivales. La xerostomía también se conoce como boca seca, es decir, disminución del flujo salival a la mitad en reposo y con estímulo. Este curso, como anteriores, lo impartirán especialistas en la materia que se expone. Al final de cada ponencia se realiza un turno de preguntas para resolver dudas a los asistentes.

### ¿Cómo inscribirse?

La inscripción a los cursos puede realizarse a través de:

- La página web [www.dentaid.com](http://www.dentaid.com) (apartado Aula Dentaid)
- El visitador Dentaid
- El teléfono 902 336 824
- Las Delegaciones:

Dentaid Oviedo TEL. 985 278 070  
Dentaid Sevilla TEL. 954 181 471  
Dentaid Valencia TEL. 961 863 200  
Dentaid Barcelona TEL. 932 805 840  
Dentaid Madrid TEL. 915 709 504



**Amplía la información y conoce la agenda de los próximos cursos en [www.dentaid.com](http://www.dentaid.com)**

Francisco de Asís Echeveste, presidente del Colegio Oficial de farmacéuticos de Guipúzcoa

# “VEO A LA FARMACIA CADA

Así se pronuncia Francisco de Asís Echeveste sobre el futuro de la farmacia en España, una profesionalización donde la formación jugará un papel fundamental para poder ofrecer un servicio de atención al paciente integral.

## ¿Cómo definiría la situación actual de la farmacia en España?

Es un momento inquietante e interesante, lleno de incertidumbres en cuanto a su futuro, pero en el trabajo del día a día la veo cada vez más profesionalizada y volcada en el paciente.

## ¿Existe alguna diferencia destacable en Guipúzcoa?

No creo que nos distingamos mucho de nuestros compañeros, aunque la característica más importante es la gran unidad de acción que tenemos los farmacéuticos con el Colegio de Farmacéuticos, las asociaciones profesionales y las asociaciones científicas.

## ¿Cuáles son los principales retos del futuro que marcarán la agenda del sector?

Dejando a un lado los dictámenes europeos sobre la farmacia, el reto principal de la profesión, para mí, es pasar de una farmacia meramente dispensadora a otra en la que se aumente el peso específico del servicio al paciente, y que esto se haga en fases de forma no traumática.

“El reto principal de la profesión es pasar de una farmacia meramente dispensadora a otra en la que se aumente el peso específico del servicio al paciente”

## A pesar del momento económico actual, el informe de previsiones IMS para el sector farmacéutico y terapéutico realizado por IMS Health concluye que el mercado farmacéutico mundial crecerá entre un 4,5% y un 5,5% en 2009. ¿Es usted tan optimista?

Lo importante en nuestro sector, o si prefiere en toda la sanidad, es que el gasto público en medicamentos sea sostenible. Es decir, que la sociedad pueda seguir pagando los medicamentos a toda la población. Dependerá pues de la marcha de la economía general la posibilidad de un mayor o menor crecimiento en el gasto farmacéutico. Los farmacéuticos seguiremos colaborando para que éste sea lo más eficiente posible.



# VEZ MÁS PROFESIONALIZADA”

## ¿En qué punto se encuentra el uso de medicamentos genéricos?

Según el último estudio del Gobierno vasco, sigue en una progresión satisfactoria el uso de los medicamentos genéricos, entre otras cosas gracias al acuerdo DOE firmado entre el Consejo de Farmacéuticos del País Vasco con el Departamento de Sanidad; ahora bien, a nivel monetario no aumenta tanto el ahorro por el gran precio que llegan a tener los nuevos medicamentos puestos en el mercado.

## ¿Cuáles cree que son las competencias básicas que debe tener un farmacéutico para gestionar una farmacia con éxito?

Creo que se debe preocupar por la salud de sus pacientes integralmente, y estando perfectamente formado, actuar utilizando todos los medios que tiene hoy a su alcance para mejorar esa salud del paciente.

## ¿Qué papel considera que juega la formación en el profesional?

Básico. Como decía Don Hilarión: “Hoy las ciencias adelantan que es una barbaridad...”.

## El área de dermofarmacia cada vez ocupa un papel más relevante en las farmacias. ¿Cómo valora su evolución?

La venta de cosméticos en farmacia ha evolucionado favorablemente en los últimos años con un crecimiento superior a otros canales de distribución. Creemos que la evolución se ha debido, por una parte, a un mayor nivel cultural de la población y, por otra, a que esta población capta el valor añadido que le ofrece el farmacéutico.

## En este ámbito, ¿qué puede ofrecer la farmacia frente a otros establecimientos de gran consumo?

Garantía de calidad, pero sobre todo consejo y seguimiento por un experto sanitario bien formado y que además en determinados grupos de población puede ser imprescindible, como las personas que tienen diabetes, piel sensible, atopías, etc.

## ¿Qué puede ofrecer una compañía como Dentaïd al farmacéutico?

- Productos de calidad contrastada.
- Precios asequibles para los ciudadanos.
- Apoyos para campañas de educación sanitaria a la población.
- Organización y patrocinio de cursos y jornadas de formación para los farmacéuticos.

## Farmacéutico en todos los sentidos

Presidente del Colegio de Farmacéuticos de Guipúzcoa y licenciado en Farmacia por la Universidad de Granada, Echeveste es especialista en análisis clínicos, diplomado en alta dirección de empresas y consejero de Unión Farmacéutica Guipuzcoana, además de tener farmacia en Irún y estar casado con una farmacéutica.

Anteriormente, ha sido vocal de Análisis Clínicos y tesorero del Colegio de Farmacéuticos de Guipúzcoa, así como presidente del Consejo de Farmacéuticos del País Vasco. Actualmente, es coordinador de la Unión Profesional Sanitaria de Guipúzcoa, representante y miembro permanente del Consejo Social del Ayuntamiento de San Sebastián por los Colegios Profesionales de Guipúzcoa.

## EN UN MINUTO...

**UN LIBRO:** CIEN AÑOS DE SOLEDAD, DE GABRIEL GARCÍA MÁRQUEZ

**UN DIARIO:** EL DIARIO VASCO, DEL GRUPO VOCENTO **UN RETO:** LA INCLUSIÓN DE LA ATENCIÓN FARMACÉUTICA EN LA CARTERA DE SERVICIOS DEL SISTEMA NACIONAL DE SALUD **UN DESEO:**

LA DESAPARICIÓN DE LA VIOLENCIA EN EUSKADI **NO SOPORTO:** DEJAR, O QUE DEJEN, LAS COSAS PARA OTRO MOMENTO **ME ENCANTA:** PREPARAR LA CENA PARA MI FAMILIA **DE MAYOR QUERÍA SER:** UN ABUELO ACTIVO



NUEVOS CEPILLOS VITIS

# ¿CABEZAL NORMAL O CABEZAL PEQUEÑO?

**Consciente de la necesidad de ofrecer productos que se adapten a las necesidades del consumidor, Dentaïd ha ampliado su gama de cepillos VITIS con un nuevo cabezal pequeño.**

Los consumidores ya no sólo tienen la oportunidad de escoger entre un cepillo de dureza suave, media o dura, sino ahora también entre diferentes tamaños de cabezal. La incorporación del modelo de cabezal pequeño a la gama de cepillos dentales VITIS Suave, Medio y Duro, supone un paso más para obtener el mayor rendimiento en la higiene bucal diaria en función de las necesidades de cada persona.

### ¿Sus principales ventajas?

En primer lugar su cabezal de reducido tamaño (medio centímetro inferior a los cepillos que ya formaban parte de la gama VITIS), consigue una mayor precisión en la limpieza de los dientes y una máxima adaptación a todas las cavidades bucales. Este cabezal pequeño permite alcanzar las zonas de difícil acceso y disminuye los reflejos nauseosos que padecen algunas personas al cepillarse las zonas posteriores de la boca.

Otra de las ventajas de este nuevo cabezal es que permite guiar la limpieza bucal de los niños, ya que su cabezal pequeño se adapta a su boca y el mango a la mano del adulto. Por su parte, los filamentos redondeados y texturizados de forma especial cuidan el esmalte y las encías evitando posibles daños.

Y ahora también VITIS Orthodontic cepillo está disponible con cabezal pequeño.



## Recomendaciones prácticas

- Lavar y secar el cepillo después de usarlo, colocando el capuchón protector para que dure más tiempo.
- Un cepillo en mal estado, además de no limpiar adecuadamente, puede producir lesiones bucales. Por ello, se tiene que reemplazar cada 3 meses.
- Se recomienda un cepillado de los dientes después de cada comida y, como mínimo, cepillarse a fondo una vez al día utilizando cepillo dental, dentífrico, seda dental y enjuague bucal.
- Visita a tu dentista como mínimo una vez al año, es importante mantener un buen control de tu estado de salud.

## DOS MEDIDAS, UN OBJETIVO COMÚN

Los cepillos dentales de la gama VITIS, ya sean los de cabezal normal o pequeño, proporcionan la mejor higiene bucal diaria, incluyendo:

**CAPUCHÓN PROTECTOR**, que mantiene los filamentos agrupados y en condiciones óptimas, mientras los aísla de contactos externos.

Sin daño para las encías, gracias a sus **FILAMENTOS REDONDEADOS Y TEXTURIZADOS**, diseñados de forma especial para cuidar también el esmalte de los dientes.

**MANGO ANATÓMICO Y FLEXIBLE**, que se adapta perfectamente a la mano y a la forma de la boca.

Zona de ataque **MONOTIP EN EL CABEZAL**, a partir de filamentos específicos situados en posición circular, que sirve para desorganizar el biofilm dental más resistente en aquellos lugares de difícil acceso.

Perfil de los filamentos ondulado, diseñado para facilitar un **PERFECTO ACCESO** a los espacios interdientales.

**El cabezal de reducido tamaño consigue una mayor precisión en la limpieza de los dientes y una máxima adaptación a todas las cavidades bucales**

PROMOCIONES  
UN RECURSO QUE **BENEFICIA**  
**A TODOS**



**Y Dentaïd, ¿qué ofrece?**

**Formatos Ahorro de VITIS  
y VITIS Encías (pasta y colutorio)**



**Los consumidores demandan cada vez más productos con promoción en la venta farmacéutica, como ya pasa en otros sectores, especialmente en el de la alimentación. Los profesionales tienen a su disposición nuevas herramientas para satisfacer esta necesidad en tiempos de inestabilidad económica.**

Las dinámicas comerciales que predominan en gran consumo se extienden a otros ámbitos económicos. Los productos en promoción son su mayor baza para conseguir la atención del consumidor. La industria farmacéutica no es ajena a estas tácticas y las grandes empresas y corporaciones ofrecen soluciones innovadoras para captar el interés del público sin olvidar la profesionalidad y calidad de sus productos promocionados.

#### **Tendencia generalizada**

Lejos de variar la calidad de los productos ofertados, la industria farmacéutica encuentra en las promociones una vía eficaz para acercarse a los consumidores, cuyas necesidades han variado en los últimos años a raíz de la inestabilidad económica. Un estudio realizado por la consultora Nielsen apunta que el incremento en el precio medio de la cesta de la compra familiar en España experimentado en este año 2008 lleva a los consumidores a decidir parte de sus compras por motivos diferentes a los criterios que establecían antes en sus compras. Según los datos extraídos del informe *Home-scan Inflation Survey Ab-Jun 08*, el 47% de los españoles antepone la compra de

productos en promoción como la medida más eficaz ante la carestía de la cesta de la compra, por delante de la posibilidad de cambiar a productos de inferior calidad o realizar menos compras.

Estas apreciaciones han llevado a los grandes distribuidores a poner a la venta productos con promociones para satisfacer esta necesidad creciente. El sector farmacéutico no puede ser ajeno a esta tendencia, ya que el tipo de productos de la cesta de la compra incluye, aparte de la alimentación y de los productos de limpieza del hogar, la higiene personal y la farmacia. El apoyo al formato ahorro en higiene en las farmacias se reduce a tan sólo un 3% frente al 40% que dedica el gran consumo. Otra tendencia que se observa es que la migración de compradores a productos de higiene de marca de distribución, más conocidos como marca blanca, puede aumentar si las farmacias no ofrecen ventajas

**Las promociones aumentan la garantía de compra del usuario y no alteran la percepción de calidad sobre el conjunto final**

#### **Pack Desensin Duplo pasta**



#### **Pack VITIS Duplo pasta**



#### **Pack VITIS Encías cepillo + pasta**



competitivas similares a sus promociones, pero en productos de formulación farmacéutica.

### Tipos de promociones

El objetivo de las promociones se puede resumir en varios conceptos muy concretos: satisfacer al consumidor, aumentar la facturación, innovar en nuevos formatos y fidelizar al cliente para que no recurra a otros canales o deje de usar un determinado producto. Una vez fijados los objetivos, la meta es elegir el ahorro o valor añadido que hará más atractiva su venta. Entre los tipos de promociones mejor valoradas se encuentran el ahorro o descuento: añadir producto manteniendo el precio o hacer un descuento en el precio; ambas posibilidades son de las más demandadas, y se puede traducir en porcentajes (un 10% más de producto) o en dinero (2 € de descuento). Los descuentos pueden realizarse en el momento de la venta o *a posteriori*, mediante reembolso o cupones.

Otra de las opciones más atractivas es la de incluir una muestra de otro producto para dar a conocer sus características o realizar un pack de valor: los posibles compradores encuentran en esta práctica una gran como-

**Una vez fijados los objetivos,  
la meta es elegir el ahorro  
o valor añadido que hará más atractiva  
su venta**

dididad tanto en volumen de embalaje como en la posibilidad de combinación; una de sus finalidades es potenciar la compra por impulso. Adjuntar obsequios o realizar sorteos es un acto de valor añadido muy recurrente: los regalos pueden estar relacionados directamente o no con la compra y suponen una acción de marketing que ayuda a fidelizar al cliente a corto y medio plazo. Todas estas opciones aumentan la garantía de compra del usuario y no alteran la percepción de calidad sobre el conjunto final, por lo que las promociones satisfacen en gran medida a distribuidores y clientes.

**¿Tienen más demanda los “productos ahorro” a causa de la crisis?**

**“LOS FORMATOS PACK AHORRO QUE HAN SALIDO AHORA ESTÁN TENIENDO MUY BUENA ACEPTACIÓN ENTRE EL PÚBLICO, YA QUE LLEVAN MÁS CANTIDAD DE PRODUCTO Y SALE A MEJOR PRECIO. AHORA LA GENTE MIRA UN POCO MÁS EL PRECIO Y SI CONSUMEN UNA MARCA DETERMINADA INTENTAN LLEVARSE MÁS CANTIDAD”**

Rafael Martínez  
Farmacia Martínez  
Jaén

**“SIEMPRE QUE SE REGALA ALGO CON UN PRODUCTO O QUE EXISTE UNA BONIFICACIÓN TIENE MUCHA MÁS SALIDA”**

Leoncio Casaudoumeq  
Farmacia Leoncio Casaudoumeq Plaza  
Valencia

**“INDEPENDIENTEMENTE DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA, LOS PRODUCTOS PACK AHORRO O QUE CONTIENEN UN REGALO TIENEN MUCHÍSIMA DEMANDA POR PARTE DEL CONSUMIDOR”**

Marta Carles  
Farmacia Esperanza Rebollo Abad  
Madrid

**Pack VITIS cepillo Duplo Medio y Suave**



**Pack Duplo VITIS seda con cera**





PARA PACIENTES CON XEROSTOMÍA

# NUEVO LANZAMIENTO XEROS DENTAID

Un nueva marca orientada a mejorar los síntomas y signos de los pacientes con xerostomía o boca seca.

Xeros dentaid es el sistema completo que mejora la calidad de vida de los pacientes con xerostomía, hidratando la cavidad bucal y estimulando la producción natural de saliva.

Xeros dentaid pasta dentífrica y Xeros dentaid colutorio, formulados especialmente con betaína, xilitol, alantoína, fluoruro sódico y sales minerales, humectan la cavidad bucal, regeneran el epitelio y evitan la

aparición de caries, mejorando la sintomatología de los pacientes con xerostomía.

Xeros dentaid spray, formulado con ácido málico y xilitol, único spray en el mercado que actúa de manera activa estimulando la producción natural de saliva.

Con el nuevo lanzamiento de Dentaïd –Xeros dentaid–, los pacientes con xerostomía obtienen una máxima hidratación y cuidado de la boca seca.



**XEROS** dentaïd

## UNA APUESTA POR EL I+D

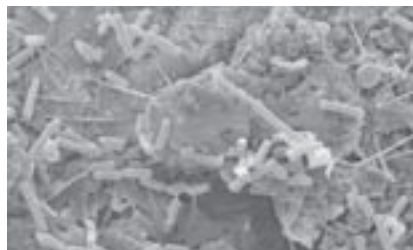
El departamento de I+D de Dentaïd está llevando a cabo un ambicioso proyecto que consiste en el desarrollo de un modelo de crecimiento bacteriano con patógenos periodontales que simula el biofilm dental.

Este novedoso sistema está especializado en la valoración *in vitro* de la actividad antiplaca de nuevas formulaciones de antisépticos orales al intentar reproducir las condiciones de crecimiento *in vivo* de las bacterias que habitan la cavidad bucal. Así, a partir del desarrollo de este modelo de biopelícula microbiana, Dentaïd puede comprobar, con la máxima fiabilidad, el efecto de sus colutorios antes de proceder a los ensayos clínicos previos a su comercialización.

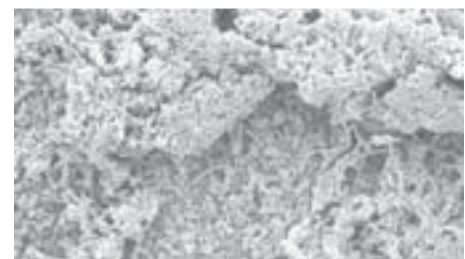
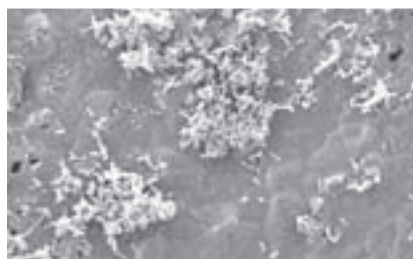
### Colaboración con universidades

Esta investigación es una muestra de la apuesta de la compañía que, desde hace años, destina grandes partidas a la financiación de estudios clínicos y moleculares en colaboración con diversas universidades españolas, como la Universidad Complutense de Madrid, la Universidad Autónoma de Barcelona, la Universidad de Santiago de Compostela, la

Universidad la Universidad de Valencia o la Universidad de Granada. Además, a nivel internacional, Dentaïd colabora con universidades europeas, como la Universidad de Lovaina, en Bélgica, ACTA (The Academy Center for Dentistry Amsterdam) y la University Medical Center Groningen de Holanda, así como con universidades de América Latina (como por ejemplo, la Universidad de Chile y la Universidad Mayor de Chile).



Biopelículas microbianas



## PACK AHORRO INTERPROX PLUS

# MAYOR EFICACIA, MENOR PRECIO

Una higiene bucal no es completa sin la limpieza de todos los espacios. Por este motivo, Dentaïd ofrece un pack ahorro que incluye 10 cepillos Interprox Plus. Caracterizados por su cabezal en ángulo, estos cepillos pensados para limpiar eficazmente los espacios entre los dientes, se presentan ahora en un práctico estuche ideal para llevar en el bolso, el neceser o hasta en el bolsillo. Además, el cepillo que se está utilizando tiene un lugar específico para diferenciarlo del resto. Para adaptarse a todas las necesidades, este nuevo formato está disponible en tres medidas: Mini, Micro y Súper Micro.



## VITIS JUNIOR

## EL CEPILLADO MÁS DIVERTIDO

**El Pack VITIS Junior Vitisaurus Musical es un elemento didáctico con el que los niños podrán aprender de forma divertida el tiempo que debe durar el cepillado.**

Dentaïd ha presentado el pack VITIS Junior Vitisaurus Musical, que incluye un cepillo VITIS Junior, el gel dentífrico VITIS Junior (sabor fresa) y un divertido muñeco en forma de dinosaurio (Vitisaurus). De este modo, cuando el niño coge el cepillo empieza a sonar una música que finaliza a los dos minutos, el tiempo indicado para un correcto cepillado. Por su originalidad, se convierte en un pack perfecto para regalar a los más pequeños y resulta ideal para que los padres sepan que sus hijos se han cepillado los dientes durante el tiempo necesario, pero siempre de una manera divertida. Asimismo, en el pack VITIS Junior Vitisaurus Musical se incluye la clave de acceso a los nuevos juegos de la página web de Dentaïd ([www.dentaid.com](http://www.dentaid.com)).



## INAUGURACIÓN DE LA NUEVA AULA DE FORMACIÓN EN SEVILLA

A principios de 2009 se inaugura la nueva Aula de Formación de Aula Dentaïd en Sevilla. Esta sala, con capacidad para 85 asistentes, está dedicada a realizar cursos periódicamente para formar en distintos

ámbitos de la salud bucal y así ofrecer una completa actualización en las últimas técnicas en este campo.



## UNA PROPUESTA SOLIDARIA: FARMACÉUTICOS SIN FRONTERAS



Farmacéuticos Sin Fronteras es una organización no gubernamental cuyos socios son farmacéuticos de cualquier modalidad de ejercicio.

[www.farmacenticossinfronteras.org](http://www.farmacenticossinfronteras.org)



### DESTACAMOS

## INFARMA 2009, CONGRESO EUROPEO DE OFICINA DE FARMACIA



Los días 11, 12 y 13 de marzo de 2009 se celebrará la novena edición del Congreso Europeo de Oficina de Farmacia. Salón de Especialidades Farmacéuticas y Parafarmacia. El Palacio Ferial nº 4 del Recinto Ferial de Montjuïc (Barcelona) es el espacio escogido para recoger todos los productos y servicios del sector farmacéutico.

## PARA ESTAR AL DÍA COLEGIOS FARMACÉUTICOS

- MADRID  
[www.cofm.es](http://www.cofm.es)
- BARCELONA  
[www.farmacauticonline.com/](http://www.farmacauticonline.com/)
- GIRONA  
[www.cofgi.com/](http://www.cofgi.com/)
- LLEIDA  
[www.coflleida.cat/](http://www.coflleida.cat/)
- TARRAGONA  
[www.coft.org/](http://www.coft.org/)
- TERUEL  
[cofteruel@redfarma.org](mailto:cofteruel@redfarma.org)
- HUESCA  
[cofhuesca@redfarma.org](mailto:cofhuesca@redfarma.org)
- ZARAGOZA  
[www.cofzaragoza.portalfarma.com](http://www.cofzaragoza.portalfarma.com)
- NAVARRA  
[www.cof-navarra.com/](http://www.cof-navarra.com/)
- ÁLAVA  
[www.cofalava.org/](http://www.cofalava.org/)
- GUIPÚZCOA  
[www.cofgipuzkoa.com/](http://www.cofgipuzkoa.com/)
- VIZCAYA  
[www.cofbizkaia.net/](http://www.cofbizkaia.net/)
- CANTABRIA  
[www.cofcantabria.org/](http://www.cofcantabria.org/)
- ASTURIAS  
[www.farmasturias.org/](http://www.farmasturias.org/)
- A CORUÑA  
[www.cofc.es/](http://www.cofc.es/)
- PONTEVEDRA  
[www.cofpontevedra.org](http://www.cofpontevedra.org)
- OURENSE  
[www.cofourense.com/](http://www.cofourense.com/)
- LUGO  
[coflugo@redfarma.org](mailto:coflugo@redfarma.org)
- LEÓN  
[www.cofleon.org/](http://www.cofleon.org/)
- PALENCIA  
[www.cofpalencia.org/](http://www.cofpalencia.org/)
- ZAMORA  
[www.cofzamora.portalfarma.com/](http://www.cofzamora.portalfarma.com/)
- SALAMANCA  
[www.cofsalamanca.com/](http://www.cofsalamanca.com/)
- ÁVILA  
[www.cofavila.com](http://www.cofavila.com)
- BURGOS  
[cofburgos@redfarma.org](mailto:cofburgos@redfarma.org)
- VALLADOLID  
[cofvalladolid@redfarma.org](mailto:cofvalladolid@redfarma.org)
- SEGOVIA  
[www.cofsegovia.portalfarma.com/](http://www.cofsegovia.portalfarma.com/)
- SORIA  
[www.cofSORIA.portalfarma.com/](http://www.cofSORIA.portalfarma.com/)
- CÁCERES  
[www.cofcaceres.portalfarma.com/](http://www.cofcaceres.portalfarma.com/)
- BADAJOZ  
Tel.: 924 221 840
- TOLEDO  
[www.coftoledo.com/](http://www.coftoledo.com/)
- CIUDAD REAL  
[www.cofciudadreal.com](http://www.cofciudadreal.com)
- CUENCA  
[www.cofcuenca.com/](http://www.cofcuenca.com/)
- ALBACETE  
[www.cofalba.com/](http://www.cofalba.com/)
- GUADALAJARA  
[www.cofguadalajara.portalfarma.com/](http://www.cofguadalajara.portalfarma.com/)
- VALENCIA  
[www.cofrm.com/](http://www.cofrm.com/)
- CASTELLÓN  
[www.cofcastellon.org](http://www.cofcastellon.org)
- ALICANTE  
[www.cofalicante.com](http://www.cofalicante.com)
- MURCIA  
[www.cofrm.com/](http://www.cofrm.com/)
- ALMERÍA  
[www.cofalmeria.com/](http://www.cofalmeria.com/)
- GRANADA  
[www.cofgranada.com](http://www.cofgranada.com)
- JAEN  
[www.cofjaen.org/](http://www.cofjaen.org/)
- CÓRDOBA  
[www.cofco.org/](http://www.cofco.org/)
- SEVILLA  
[www.farmacenticosdesevilla.es](http://www.farmacenticosdesevilla.es)
- CÁDIZ  
[www.cofcadiz.portalfarma.com/](http://www.cofcadiz.portalfarma.com/)
- HUELVA  
[www.cofhuelva.org/](http://www.cofhuelva.org/)
- MÁLAGA  
[www.icofma.es/](http://www.icofma.es/)



**siempre  
a tu lado**



**Expertos en Salud Bucal**  
[www.dentaid.com](http://www.dentaid.com)