



Anatomía y desarrollo
de la cavidad bucal
LA PUERTA DE
ENTRADA DEL
ORGANISMO

8

ENTREVISTA CON **ALBERTO GARCÍA ROMERO**, PRESIDENTE DEL CONGRESO INFARMA 2014

10

CÓMO SACAR EL MÁXIMO PARTIDO AL **MOSTRADOR DE FARMACIA**

14

HIGIENE INTERDENTAL: PORQUE CON EL CEPILLADO NO ES SUFICIENTE



3 Editorial

Boca sana

4 Saber más

Anatomía y desarrollo de la cavidad bucal: la puerta de entrada al organismo

7 Soluciones DENTAID

El cuidado de la cavidad bucal

8 Al habla con

Alberto García Romero, presidente del congreso Infarma 2014

10 Farmaconsejos

Cómo sacar el máximo partido al mostrador de farmacia

12 DENTAID 2.0

DENTAID en Instagram

13 Aula DENTAID

Éxito del II Simposio SEPA-DENTAID

14 La voz de SEPA

Higiene interdental: porque con el cepillado no es suficiente

16 Actualidad

- DENTAID en Expodental
- Campañas sobre xerostomía y halitosis
- Nuevo cepillo VITIS® compact
- Promociones de DENTAID

DENTAID

saludbucal

Edita:

DENTAID

www.dentaid.com

Twitter: @dentaid

Comité de redacción

Departamento de Comunicación y Departamento Médico de DENTAID comunicacion@dentaid.com

Diseño y realización

CEGE

www.cege.es

Depósito legal

B-42.080-2008

Síguenos en:



DENTAID es patrocinador de:



DENTAID

Expertos en Salud Bucal

www.dentaid.com



Boca sana

Masticar, saborear, hablar, reír, cantar, besar... ¿Somos conscientes de la cantidad de acciones en las que interviene nuestra boca? Probablemente no, ya que cuando disfrutamos de una buena salud bucodental es fácil olvidar la importancia de ésta en nuestro organismo. Ahora bien, ¿qué ocurre cuando los problemas aparecen? Es entonces cuando valoramos la **importancia de una boca sana** y su relación directa con nuestra calidad de vida.

Por ello, porque más «vale prevenir que curar», este número de *DENTAID Salud Bucal* dedica su apartado «Saber más» al conocimiento de la anatomía y el desarrollo de la cavidad bucal, un aspecto clave para mantener la boca en buen estado. El otro, disponer de los productos adecuados para su cuidado, como los que os presentamos en «Soluciones DENTAID».

Sólo con el uso de los elementos más apropiados conseguiremos controlar el biofilm bucal (placa bacteriana), responsable de la mayoría de los problemas bucales. De aquí que este tema haya centrado precisamente la atención de más de 1.000 higienistas dentales en el **II Simposio SEPA-DENTAID**, al que dedicamos la sección «Aula DENTAID».

En el apartado «DENTAID 2.0» dejamos de lado la parte más científica para descubrirnos la cara más bella de la salud bucal, que mostramos en nuestro perfil de **Instagram**.

A continuación, en la sección «Al habla con» conversamos con **Alberto García Romero, presidente del congreso Infarma 2014**, para conocer las principales novedades y temas de este encuentro de farmacéuticos.

Nuestros «Farmaconsejos» van dirigidos en esta ocasión a la **organización y presentación del mostrador de farmacia**, un aspecto clave que puede repercutir directamente en las ventas del establecimiento.

«La voz de SEPA» nos recuerda la importancia de la **higiene interdental** para un cuidado completo de la salud bucal y, por último, en la sección «Actualidad» os ponemos al día sobre las últimas novedades presentadas por DENTAID en **Expodental**; la campaña de concienciación promovida por Xeros dentaid® y Halita® sobre la **boca seca** y la **halitosis**, y el **nuevo cepillo VITIS® compact**, el aliado perfecto para cuidar tu boca allá donde vayas.

Comité de redacción DENTAID



Anatomía y desarrollo de la cavidad bucal

La puerta de entrada al organismo

La boca es un gran indicador de la salud de una persona y muchas enfermedades podrían evitarse con un cuidado adecuado de la cavidad bucal. Conocer la anatomía y la formación de los dientes nos ayudará a mantener la boca en buen estado y a disfrutar de una adecuada salud bucal y general.

LA CAVIDAD BUCAL

La cavidad bucal es el órgano que actúa como puerta de entrada al organismo; a través de ella se ingieren los alimentos y se emiten los sonidos. Está compuesta por tejidos blandos (mucosas y lengua) y tejidos duros (dientes y huesos maxilares). Además, se encuentra lubricada constantemente por la saliva que se excreta desde las glándulas salivares mayores y menores.

Las funciones de la cavidad bucal son múltiples ya que, además de participar en el proceso inicial de digestión de los alimentos mediante la masticación, sirve también para la succión, el gusto y la fonética, y determina la expresión facial.

Las enfermedades más frecuentes como la caries y los problemas de las encías (gingivitis y periodontitis) u otras condiciones bucales como la boca seca, la halitosis, etc., pueden afectar a la funcionalidad de la cavidad bucal y, en consecuencia, disminuir la calidad de vida de las personas, perjudicando también su estado de salud general. Por ejemplo, la pérdida de los dientes puede conducir a una peor nutrición por la imposibilidad de ejercer una masticación correcta, a

una baja autoestima por la afectación de la expresión facial, etc.

Así, mantener la boca en buenas condiciones es un factor decisivo para disfrutar de una correcta salud bucal y general.

Por ello se hace indispensable conocer la anatomía y el desarrollo de los dientes.

PARTES DE UN DIENTE

Los dientes son estructuras duras que se encuentran alineadas en forma de arco, en el maxilar superior y el maxilar inferior o mandíbula de la cavidad bucal.

Morfológicamente se dividen en tres partes principales:

- **Corona:** parte visible del diente que está recubierta por el esmalte dental.
- **Cuello:** zona de unión entre la corona y la raíz.
- **Raíz:** parte no visible del diente en condiciones de salud periodontal.

Los dientes, a su vez, están formados por varios tejidos:

- **Esmalte dental.** Es la capa que recubre la corona del diente y que está en contacto con el medio oral. Constituye el tejido más duro y mineralizado del cuerpo humano, ya que está compuesto por cristales pequeños de hidroxiapatita (95%-97%) y fibras proteicas muy resistentes. Es translúcido y deja ver el color de la dentina.

- **Dentina.** Se encuentra debajo del esmalte dental, tanto en la zona de la corona como de la raíz. Es la que proporciona color a los dientes y elasticidad al esmalte. Está constituida por cristales de hidroxiapatita (65%-70%) y fibras colágenas, y es atravesada en su totalidad por túbulos dentinales que conectan directamente con la pulpa. Cualquier acción mecánica realizada sobre ella (raspado, pulido, cepillado) que deje la dentina expuesta al exterior podría producir sensibilidad dental.

- **Pulpa dental.** Es la parte central del diente, y está compuesta por tejido conectivo, gran cantidad de nervios y vasos sanguíneos que nutren el diente y le conceden su sensibilidad.

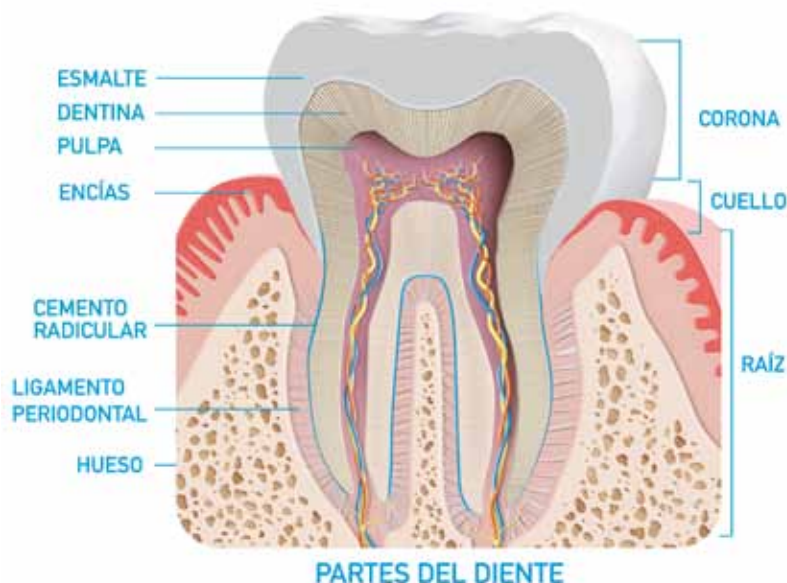
- **Periodonto.** Se trata del tejido de soporte del diente (el que fija el diente al hueso), y está compuesto por el cemento radicular, el ligamento periodontal, el hueso alveolar y la encía:

- **Cemento radicular:** capa opaca y dura que recubre la dentina a nivel de la raíz del diente.

- **Ligamento periodontal:** tejido formado por fibras que unen el diente al hueso.

- **Hueso alveolar:** parte de los maxilares que alberga los dientes.

- **Encía:** tejido blando que se une al diente y recubre exteriormente el hueso alveolar; es la parte del periodonto que resulta visible. En condiciones de salud es de color rosa pálido, no está inflamada y no sangra.



CLASIFICACIÓN DE LOS DIENTES

Los dientes no son todos iguales. Se pueden diferenciar cuatro tipos de dientes según su forma y la función que desarrollan:

- **Incisivos.** Se trata de los dientes delanteros. Son los primeros en erupcionar y los superiores son más grandes que los inferiores. La función de ambos es cortar los alimentos gracias a su borde afilado.

- **Caninos.** Más conocidos como «colmillos», estos cuatro dientes se encuentran al lado de los incisivos. Su forma de cúspide puntiaguda ayuda a desgarrar la comida.

- **Premolares.** Son dientes que facilitan la trituración. Poseen dos cúspides puntiagudas y se encuentran entre los caninos y los molares.

- **Molares.** Constituyen los dientes más grandes. Constan de cúspides anchas y cuatro o cinco prominencias, y pueden llegar a tener entre dos y tres raíces. Son los encargados de moler los alimentos.

TIPOS DE DENTICIÓN

Durante el ciclo vital se experimentan dos tipos de denticiones que erupcionan en dos momentos distintos.

Dentición primaria

La dentición primaria es también llamada dentición temporal, decidua o dientes de leche. Está formada por un total de 20 dientes: 10 dispuestos en el maxilar superior y 10 en el maxilar inferior o mandíbula.

Entre ellos se distinguen 8 incisivos, 4 caninos y 8 molares.

Los dientes temporales comienzan a erupcionar a partir de los 6 meses de edad, dependiendo del niño, ya que puede haber casos más tardíos o incluso más precoces, y continúan emergiendo hasta los 2 años y medio aproximadamente. Lo común es que a los 3 años el niño tenga su dentición completa.

Dentición secundaria

La dentición secundaria está compuesta por los dientes permanentes que sustituirán a los temporales que se caen cuando son empujados por esta segunda dentición.

Está formada por un total de 32 dientes: 16 dispuestos en cada uno de los maxilares.

Entre todos se distinguen: 8 incisivos, 4 caninos, 8 premolares y 12 molares.

Los dientes permanentes aparecen desde los 6 años hasta los 12, según variabilidad individual, a excepción de los terceros molares. Estos terceros molares, más conocidos como «muelas del juicio», aparecen entre los 18 y los 25 años de edad, que es cuando se considera que la dentición es completa.

Estas dos denticiones son distintas en número de dientes y características morfológicas. Los dientes primarios o temporales son más pequeños que los permanentes, tanto en la longitud de la corona como en la raíz. Además, el esmalte de los dientes primarios es más blanco en comparación con el color blanco amarillento de los dientes permanentes.

CUIDADOS BÁSICOS DE HIGIENE BUCAL

Para mantener los dientes sanos y protegerlos de enfermedades como la caries o los problemas de las encías, es importante llevar a cabo una serie de medidas de higiene bucal

diarias como: cepillarse los dientes después de cada comida; realizar la limpieza interproximal (entre los dientes) mediante el uso de seda o cinta dental, cepillos interproximales o irrigador bucal como mínimo una vez al día; y finalizar la higiene con el uso de un colutorio para mantener los principios activos más tiempo en la boca.

Bibliografía

- **Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos.** Guía de formación. Campaña Mes de la Salud Bucal. Dr. Elías Casals i Peidró.
- **Universidad Cayetano Heredia.** Guía para la Salud. Prevención de enfermedades. Dr. Wilson Delgado Azareño. Capítulo 12. Editor Dr. Alberto Ramírez Ramos. Octubre 2009.
- **Boj J, Catalá M, García-Ballesta C, Mendoza A, Planells P.** Odontopediatría. La evolución del niño al adulto. Capítulo 4. Editorial Ripano. Octubre 2012.



El cuidado de la cavidad bucal

Un cuidado adecuado de la cavidad bucal y de todas las partes que la forman es indispensable para mantener un buen nivel de salud.

Los dientes son estructuras involucradas en funciones como la masticación y la digestión de los alimentos, la comunicación, la expresión facial, etc. Cualquier daño que se produzca en ellos puede afectar a estas funciones y, en consecuencia, a la calidad de vida de la persona.

El principal agente implicado que puede perjudicar las estructuras dentales es el biofilm oral (placa bacteriana), responsable de causar enfermedades como las caries y los problemas de las encías. Por este motivo, resulta esencial eliminarlo diariamente mediante una correcta higiene bucal.

CEPILLADO DENTAL

Para eliminar el biofilm, es necesario el uso de un **cepillo dental** adecuado. Existen múltiples diseños en el mercado, pero algunos modelos disponen de unas características diferenciales de cara a su elección. Es importante que el cabezal del cepillo sea de un tamaño pequeño y de forma adiamantada para un mejor acceso a las zonas posteriores de la cavi-



dad bucal (premolares y molares). Los filamentos deben ser de alta calidad, de Tynex®, con los extremos redondeados y texturizados para evitar cualquier daño en dientes y encías. Un mango anatómico y de fácil agarre permite un cómodo uso y el capuchón protector protege el cepillo de contaminaciones externas.

Los **cepillos VITIS®** disponen de estas características y son un elemento de higiene ideal para utilizar de forma diaria.

Durante el cepillado es importante no realizar demasiada presión y utilizar un cepillo con filamentos de dureza adecuada. Si se presiona demasiado o los filamentos son excesivamente duros, se puede producir abrasión del esmalte dental o recesión de la encía, que dejan al descubierto la dentina y con ella los túbulos dentinarios que contiene, produciéndose en muchos casos sensibilidad dental. Cuando esto sucede es importante utilizar un cepillo específico. Desensin®, marca líder en farmacia en el tratamiento de la sensibilidad dental, dispone de un cepillo **Desensin® soft** con filamentos de PBT® (muy suaves) para una limpieza delicada de dientes y encías.

OTROS ELEMENTOS DE HIGIENE DENTAL

Junto con el cepillado, es importante incorporar una **pasta dentífrica** con flúor que ayude a remineralizar y fortalecer el esmalte dental.

Posteriormente al cepillado, se recomienda el uso de algún elemento de higiene interproximal, como **sedas** y **cintas dentales**, **cepillos interproximales** o **irrigador bucal** para eliminar el biofilm oral acumulado entre los dientes y debajo de las encías.



Para obtener una higiene bucal completa, es recomendable el uso de **co-lutorios**, ya que permiten alcanzar espacios de difícil acceso y mantener los principios activos más tiempo en la boca.

Por otro lado, las encías también deben mantenerse sanas, ya que si se acumula biofilm alrededor de ellas puede aparecer gingivitis, que si no se trata puede evolucionar a periodontitis. La periodontitis, si no se trata, puede llegar a producir en los casos más graves la pérdida del diente, con las posteriores repercusiones que esto implicaría (nutricionales, económicas, etc.).

En estos casos de gingivitis es importante utilizar productos específicos para su tratamiento, con principios activos que ayuden a devolver el estado de salud a las encías.

Igualmente no hay que olvidarse de la lengua. Esta es un reservorio ideal para la acumulación de las bacterias que pueden digerir los restos de alimentos que queden acumulados y producir mal olor. Por ello, para su limpieza también existen elementos de higiene específicos como los **limpiadores linguales**.

Disponer de unos minutos diarios para realizar un adecuado cuidado bucal, sin olvidar las visitas periódicas al odontólogo, ayudará al mantenimiento de una correcta salud bucal.



Alberto García Romero

Presidente del congreso Infarma 2014

«La farmacia está más que preparada para asumir un rol más asistencial y avanzar en la atención sociosanitaria»

Hablamos con el presidente del congreso Infarma 2014 para conocer las novedades y temas de este encuentro europeo de farmacéuticos en el que han participado más de 25.000 profesionales.



¿Qué destacaría de Infarma 2014, este espacio europeo de encuentro para el sector farmacéutico?

Precisamente ese papel de foro abierto y de debate sobre la farmacia y la profesión, que nos ha permitido conocer y compartir experiencias profesionales puestas en marcha por otros compañeros, no sólo de

España, sino también del mundo, como hemos podido comprobar con el modelo de farmacia de Australia. Son enfoques que nos sirven para seguir aprendiendo y avanzando en la práctica profesional. Además del congreso científico, Infarma Madrid 2014 ha sido también una excelente ocasión para conocer las novedades

«Hemos abierto una mesa de debate sobre la salud bucodental, concedores del gran interés que muestran los pacientes por este tema»

«Hemos querido dar más visibilidad a las investigaciones realizadas por los propios Farmacéuticos, que han tenido la oportunidad de presentar sus pósteres científicos»

y los lanzamientos de las más de 200 empresas del sector farmacéutico participantes, que convierten esta cita anual en la más importante del calendario dentro del sector.

¿Cómo se han recogido en él las inquietudes actuales de los farmacéuticos?

En esta edición, hemos abierto a todos los farmacéuticos la posibilidad de participar a través de las redes sociales, con el fin de conocer las cuestiones de debate que más les interesaban. Durante más de seis meses, el Comité Científico ha trabajado duro para confeccionar un programa que respondiese a estas inquietudes y recogiese todos los enfoques, desde la política profesional que siempre debemos tener presente hasta las cuestiones de gestión de la farmacia como un centro de salud, o las más exclusivamente profesionales. Creo que, al final, lo hemos conseguido y hemos cubierto las expectativas de los cerca de 25.000 profesionales que han visitado Infarma.

¿Cuáles han sido los ejes principales del congreso?

Se han celebrado 45 conferencias y aulas activas sobre las principales áreas de interés que hemos agrupado en cuatro itinerarios: Política profesional, Farmacia y salud, Farmacia y gestión, y Farmacia y profesión. En total, han participado 100 ponentes nacionales e internacionales y cerca de 2.500 congresistas. Además, en esta edición hemos querido potenciar y dar más visibilidad a las investigaciones realizadas por los propios farmacéuticos, que han tenido la oportunidad de presentar sus pósteres científicos en una comunicación oral pública.

¿Algún ponente, conferencia o mesa de debate a destacar?

Es difícil por la amplitud de los contenidos, pero sí hemos querido centrarnos en el potencial asistencial de las farmacias y en el reto que supone atender a un paciente más envejecido, crónico en muchos casos, que exige tratamientos personalizados que respondan a sus necesidades. Por las experiencias apuntadas en el congreso y también por los resultados obtenidos, creo que la farmacia está más que preparada para asumir este rol en el futuro y avanzar en la atención sociosanitaria. Ha sido también interesante ver las distintas formas de progresar en el terreno de los servicios de países tan distintos como Alemania, Francia, Inglaterra, Portugal, Italia o Australia. En todos los casos, los profesionales han tratado de explotar las ventajas que ofrece la red de farmacia por su proximidad y cercanía al paciente, además de por el conocimiento experto del medicamento por parte del farmacéutico. Otras mesas de debate que han despertado un gran interés son las referentes a las nuevas tecnologías, el uso de las redes sociales por parte de lo que ya se llama farmacia 2.0 o las posibilidades abiertas por la receta electrónica o la venta por Internet.

¿Qué papel ha jugado en el congreso la salud bucal?

Se trata de un sector importante en la salud que ha estado bien representado en Infarma, tanto por las empresas participantes en el salón como también en el programa científico. Hemos abierto una mesa de debate específica sobre los complementos alimenticios y la salud bucodental, conocedores del gran interés que demuestran los pacientes por la salud bucal en las farmacias.

Y respecto al Salón Europeo de Farmacia, Medicamentos y Parafarmacia, ¿qué novedades ha presentado?

Qué duda cabe que estamos ante un sector esencialmente innovador que una vez más se ha volcado con este salón. Quiero aprovechar la oportunidad para agradecer la participación y el interés de los más de 200 expositores por estar presentes y apoyar la feria. El recinto de Ifema ha sido la principal novedad en las dos últimas ediciones. Ofrece un espacio amplio y facilita al visitante y al expositor profesional todo lo que pueda necesitar para desarrollar la actividad de promoción, entablar relaciones de negocio y presentar novedades, productos y servicios.

¿Qué opinión tiene del rol del farmacéutico en la farmacia actual? ¿Cómo ve el futuro de la farmacia?

Está evolucionando, como todo. Creo que la profesión está sabiendo ver que no basta con la dispensación de recetas, que hay que dar un paso adelante para implicarse más en el tratamiento farmacológico del paciente y también en ofrecer soluciones asistenciales más ajustadas a los problemas reales de los pacientes. Éste creo que es el principal reto que tiene por delante la farmacia y servirá en el futuro para complementar, que no sustituir, la labor tradicional del farmacéutico. De la capacidad que tengamos para integrarnos en los distintos niveles asistenciales de la sanidad y de colaborar con otros profesionales sanitarios con la vista puesta siempre en el paciente dependerá, en mi opinión, la estabilidad profesional y económica de la farmacia.

«El programa se ha elaborado a partir de las inquietudes expresadas por los farmacéuticos a través de las redes sociales»

Cuidar especialmente el contenido y la organización del mostrador de Farmacia puede suponer un importante incremento de ventas en el establecimiento. Una adecuada presentación de los productos que en él se exponen no sólo llamará la atención de los clientes sino que, al mismo tiempo, provocará compras por impulso.



Cómo sacar el máximo partido al mostrador de farmacia

La correcta distribución de la farmacia debe **situar el mostrador lo más lejos posible de la puerta de acceso** al local, ya que, cuanto más distancia recorre un cliente, más posibilidades hay de que adquiera algún artículo. Ubicar ambos puntos alejados entre sí obliga a la clientela a pasar por delante de una gran variedad de productos expuestos, lo que puede incentivar alguna compra por impulso. El mostrador es el lugar al que acuden los clientes de forma inmediata al entrar en la farmacia. Por lo general, es una de las zonas en la que permanecen más tiempo, lo que favorece que puedan fijarse con mayor detenimiento en los productos que allí se ofertan. Esto convierte el mostrador en uno de los puntos más calientes del establecimiento, es decir, en un elemento con un elevado potencial «vendedor». Por eso suele utilizarse para ubicar estratégicamente y de forma rotativa piezas en promoción, productos estrella o de temporada, nuevos lanzamientos y artículos de

compra por impulso. Es importante destacar que los elementos que se posicionan en el mostrador tienen mayor salida que los que se sitúan en cualquier otro punto de la farmacia. Y que no todos los clientes que entran en el establecimiento tienen claro lo que han de adquirir, sino que muchas veces es en el mismo punto de venta cuando deciden la compra definitiva.

A la hora de organizar el mostrador es básico tener en cuenta el lema «menos es más». Sobrecargarlo con demasiados expositores puede crear confusión en los clientes e impedirles distinguir adecuadamente los productos que se exhiben, lo que conllevará una pérdida de interés y atención, justo lo contrario de lo que se desea. Es primordial, pues, **dejar libre el suficiente espacio para no**

Decálogo de un mostrador práctico y atractivo

1. Ha de estar orientado al cliente
2. Debe ser llamativo
3. Tiene que mostrar variedad de productos
4. Ha de quedar espacio libre aunque contenga diferentes expositores
5. Es importante que se oferten artículos estacionales
6. Los productos en venta deben estar convenientemente etiquetados
7. Los consejos/mensajes que se muestren tienen que ser cortos y directos
8. Los productos ofertados han de ser rotativos
9. Debe estar ordenado
10. Es básico cuidarlo y mantenerlo bien limpio

Fidelizar la clientela

Un trato amable, una atención personalizada y un espacio confortable son tres aspectos clave a la hora de conseguir un alto grado de satisfacción por parte de los clientes y lograr que vuelvan.

- Salir de detrás del mostrador y acercarse al cliente incrementará su confianza y le hará sentirse más cómodo y mejor atendido.
- Los mostradores individuales garantizan una mayor privacidad para el cliente.
- Colocar una línea de color en el suelo permitirá crear una distancia lo suficientemente amplia entre las personas que esperan su turno y el cliente que está siendo atendido, lo que permitirá tratarle con la discreción que cada caso precise.
- Un ambiente depurado, con lineales de producto al alcance de su mano, pero sin demasiados estímulos ni reclamos, contribuirá a que el cliente se sienta más relajado.
- Equipar el local con algún banco o silla para que las esperas no resulten tan pesadas es otro aspecto importante a tener en cuenta.
- Crear una pequeña zona de juegos, con muñecos o pinturas, mantendrá a los más pequeños entretenidos y dará tiempo a los padres a hacer un repaso de los variados productos expuestos.

dar sensación de ahogo ni de sobrecarga de información. La clave está en no saturar el mostrador y en despertar la atención del cliente con ofertas y precios llamativos, y con frases cortas que entren por la vista.

ASEGURAR LAS VENTAS

Asimismo, **los productos expuestos no deben ser muy caros;** se han de poder comprar sin pensar en su precio ni en si son necesarios o no. Por este motivo no se trata nunca de medicamentos, sino de artículos económicos de parafarmacia, cosméticos de bajo coste, etc. Son, por lo general, artículos de temporada. En invierno, por ejemplo, suele haber protectores labiales; en primavera, OTC antialérgicos; en verano, productos de protección solar de tamaño bolsillo, etc. Todos ellos se encuentran en pequeños expositores, en peceras o en cubos debidamente rotulados y con el precio bien visible en llamativas etiquetas o sujetos con pinzas. Se recomienda acompañarlos de un mínimo de información.

Mantener el mostrador limpio y ordenado es otro factor decisivo para convertir esta zona en un importante reclamo comercial. Es básico que el público se sienta cómodo comprando, que el momento resulte agrada-

ble y tranquilo, no estresante. Por ello, muchas farmacias han apostado desde hace años por **insertar el monitor del PC con un vidrio en el mostrador,** lo que, además de no perder espacio de exposición, también permite tener una buena visibilidad de los precios marcados en el ordenador.

ATENCIÓN PERSONALIZADA

Para poder atender a la clientela con total privacidad, la mejor opción, siempre que las dimensiones y la planta del establecimiento lo permitan, es **instalar dos o tres mostradores independientes en lugar de uno solo de mayores dimensiones.** De esta manera se consigue dar más sensación de agilidad y operatividad, al tiempo que se ofrece un trato más personal al cliente y se le puede in-

Bibliografía

- **Marketing y ventas en la oficina de farmacia.** Antonio Merinero y Antonio Merinero Fernández. Ediciones Díaz de Santos, 1997.
- **Una empresa llamada farmacia.** Robert Mondéjar. Laboratorios Fher, 1994.
- **Vender más en su tienda: gestión integral del punto de venta detallista.** Jordi Garrido. Bresca, 2011.

Productos de higiene bucal

Los **cepillos** y el **hilo dental** en oferta/promoción deben exponerse en el mostrador para favorecer su compra, ya que son productos necesarios cuya compra imprevista es muy habitual si el precio es atractivo.

También es interesante ofrecer en el mostrador de las farmacias **pastas dentífricas y colutorios con un packaging más pequeño al habitual.** Se trata de artículos cuya compra por impulso se basa principalmente en su reducido tamaño, ya que son perfectos para llevar en el bolso, ir al gimnasio, antes de viajar en avión (pues cumplen con la normativa de envases con menos de 100 ml), etc.

formar de forma íntima e individualizada. Y es que muchas personas acuden a la farmacia no sólo para adquirir un medicamento, sino también para hacer consultas sobre su estado de salud y pedir información y prescripción. Para no perder ese espacio de interacción que genera confianza y cercanía, **es básico que el mostrador no separe del todo al cliente y al farmacéutico.** Tiene que transmitir proximidad, ha de favorecer el contacto cercano y seguro.

Con el fin de que los recorridos por el local puedan hacerse de forma fluida, es importante **colocar góndolas o islas,** que, además de organizar mejor el espacio, dirigirán al cliente en la dirección deseada. De diferentes tamaños y alturas, cuentan con mayor capacidad de almacenaje que el mostrador, sirven para exponer una amplia gama de productos y facilitan que la clientela se acerque a los artículos y pueda plantearse su adquisición. Las góndolas o islas que disponen de ruedas dinamizan el ambiente y permiten dar un aire nuevo al local siempre que se desee.



DENTAID en Instagram

La belleza de la ciencia y la salud bucal

La salud bucal puede ser bella. Éste es el punto de partida que hemos adoptado para mostrar a los seguidores de nuestro perfil en Instagram una imagen completamente distinta de nuestro quehacer profesional.

Bajo el lema **Oral Health Art**, el perfil de DENTAID en Instagram ofrece variadas imágenes de nuestro trabajo diario a través de una perspectiva gráfica de gran belleza: desde fotografías de laboratorio hasta vistosos bodegones de producto, pasando por imágenes que muestran rutinas cotidianas, como las revisiones dentales.

Se trata de enseñar a nuestros usuarios que no existen límites en la salud bucal, de mostrarles el lado más bello de una profesión creativa, delicada y atractiva.

El objetivo es presentar una cuidada selección de fotografías con una elegante puesta en escena para elevar las imágenes a la categoría de arte.

Con la finalidad de incentivar el interés de los usuarios y aumentar los límites del conocimiento en salud bucal, nuestro perfil en Instagram se actualiza con nuevas instantáneas de forma constante. Descubre bellas muestras del Oral Health Art en <http://instagram.com/dentaid> o bien búscanos dentro de la aplicación mediante nuestro *user name* **@dentaid**.



Éxito del II Simposio SEPA-DENTAID

Más de 1.000 higienistas dentales se dieron cita en el II Simposio SEPA-DENTAID, que en esta edición abordó un tema tan complejo como el de los biofilms bucales y sus consecuencias sobre la salud bucodental y general de las personas.

El Palacio Municipal de Congresos (Campo de las Naciones) de Madrid fue el escenario escogido para celebrar la segunda edición de este importante encuentro organizado por SEPA (Sociedad Española de Periodoncia) y DENTAID. Con el objetivo de transmitir unos valores comunes, fruto de una práctica clínica basada en la ciencia y la investigación, se centraron los esfuerzos en tratar de explicar qué son los biofilms bucales y cómo se organizan, así como cuáles son sus consecuencias y las mejores maneras de combatirlos. Celebrado el 15 de marzo, el acto contó con la participación de **ponentes de reconocido prestigio** en el ámbito de la odontología.

ENFERMEDADES ASOCIADAS A LOS BIOFILMS BUCALES

Durante más de cinco horas, los ocho conferenciantes hablaron sobre la importancia que tienen los **biofilms bucales** en la salud general de las personas, exponiendo conclusiones tan importantes como que la mala higiene bucodental podría ser uno de los factores desencadenan-

tes de los **partos prematuros**. Explicaron, asimismo, que los pacientes con infecciones bucales, como las enfermedades periodontales, tienen un riesgo más elevado de presentar una **enfermedad cardiovascular**.

Otros trastornos bucales relacionados con estos biofilms o acumulación microbiana variada son la **gingivitis** o inflamación de las encías y la halitosis, con una afectación de aproximadamente un 30% en poblaciones adultas. Sin olvidarse de la **periodontitis**, considerada por la Organización Mundial de la Salud como la segunda enfermedad más frecuente por detrás de la caries dental.

Por todo ello, los profesionales de la salud bucodental creemos necesario dar a conocer las mejores estrategias preventivas que existen hoy en día para hacer frente a estas dolencias, mientras seguimos investigando la mejor manera de combatirlas, con el claro objetivo de conseguir una óptima salud bucodental en el futuro.

DATOS RELEVANTES

Durante la celebración del simposio se ha puesto de manifiesto cómo el **papel del higienista** en el control del biofilm es crucial para prevenir y tratar las enfermedades bucodentales. Y ha dejado sobre la mesa algunos datos preocupantes sobre la salud bucodental en nuestro país. Así, un 17% de los españoles cree que sólo hay que acudir al dentista cuando se tiene un problema y, aunque el 83% restante declara conocer la importancia de la revisión anual, sólo un 43% realiza dicha visita. Otros datos relevantes: un 67% de los españoles no se lava los dientes tres veces al día como se recomienda hacer, lo que está relacionado con que entre un 60 y un 70% de las personas mayores de 35 años padezca inflamación de las encías.

PUEDES ENCONTRAR TODA LA INFORMACIÓN SOBRE EL SIMPOSIO EN:

www.simposiosepadentaid.com



Higiene interdental: porque con el cepillado no es suficiente



SOCIEDAD ESPAÑOLA
DE PERIODONCIA
Y OSTEINTEGRACIÓN

El método estándar de higiene oral más extendido sigue siendo el cepillado dental, pero está demostrado que no es suficiente: apenas es capaz de eliminar la placa que se acumula entre los dientes, y ésta es una zona de alto riesgo para la aparición de gingivitis, periodontitis y caries. Por eso, los dentistas recomiendan encarecidamente introducir la higiene interdental como una rutina en nuestros cuidados diarios.

El control mecánico para la eliminación de la placa bacteriana es la parte más importante de todos los procedimientos que comprenden la prevención de los problemas de las encías y la caries, y además desempeña un papel fundamental en el tratamiento de las enfermedades periodontales y en el posterior mantenimiento de la salud periodontal.

«Sin embargo, cuando usamos únicamente el cepillo dental, dejamos sin limpiar aproximadamente el 40% de la superficie de nuestros dientes», asegura la Dra. Regina Izquierdo, periodoncista y vocal de la Junta Directiva de la Sociedad Española de Periodoncia. El espacio entre

los dientes es un área de difícil acceso, principalmente en las zonas más posteriores (molares y premolares). Por tanto, para conseguir eliminar la placa bacteriana de estas superficies es necesario limpiar estos espacios con un método adicional que complementa el cepillado. Esto es de gran importancia en la mayoría de pacientes, especialmente en aquellos con propensión a sufrir enfermedades periodontales. Sin embargo, a pesar de su demostrada eficacia, en España es mínima la atención que se presta al cuidado de las zonas interdentes.

HILO DENTAL Y PALILLO INTERDENTAL

El hilo dental es la técnica más conocida y usada, ya que puede aplicarse con eficacia en casi todas las situaciones. Sin embargo, los otros elementos de limpieza interdental (palillos, cepillos interdentes, puntas de goma o irrigadores) no siempre son aptos para todos los pacientes o para todos los tipos de dentición. En su elección deben considerarse factores tan importantes como el tamaño y la forma del espacio interdental, el contorno y la consistencia de la encía, la posición y el alineamiento de los dientes, así como la destreza de la persona que los utiliza.

Así pues, **el hilo dental es la técnica recomendada con mayor frecuencia y, si se utiliza de forma adecuada, elimina hasta el 80% de la placa proximal.** En ocasiones se puede recurrir a aplicadores o enhebradores de hilo dental para facilitar su uso.

En otros países está más extendido el uso del palillo interdental (con un diseño triangular) y que no hay que confundir con el mondadientes, destinado simplemente a quitar restos de alimentos después de las comidas. El palillo interdental debe utilizarse con mucha precaución, pues en denticiones sanas puede ocasionar la pérdida de la papila (parte superior de la encía entre los dientes), dejando espacios abiertos o triángulos negros con importantes consecuencias estéticas (en la parte anterior de la dentición) y favoreciendo la tan molesta impactación de alimentos.

El hilo dental es la técnica recomendada con mayor frecuencia y elimina hasta el 80% de la placa proximal.

CEPILLOS INTERDENTALES E IRRIGADOR BUCAL

Por este motivo, hace más de 50 años que se introdujeron los **cepillos interdentes** como alternativa a los palillos. Estos cepillos resultan muy eficaces en la eliminación de placa y muy fáciles de usar, por lo que son muy bien aceptados. Se han convertido en el **método más utilizado en caso de presencia de espacios interdentes abiertos y en la herramienta de limpieza interdental ideal, especialmente en pacientes con periodontitis.**

Sin embargo, si no se usan correctamente, pueden provocar hipersensibilidad dentinaria o desgaste de las raíces de los dientes. El tamaño o diámetro del cepillo elegido debe adaptarse al espacio disponible entre los dientes para evitar que entre muy holgado o demasiado forzado. Solo debe utilizarse con dentífrico en casos especiales. También se pueden usar, a modo de transportador para la aplicación local de flúor, sustancias microbianas o desensibilizantes.

Por último, el **irrigador bucal se considera un recurso auxiliar diseñado para complementar o mejorar el resto de técnicas de higiene anteriormente descritas.** Puede usarse con agua o con soluciones antisépticas.

PEDIR CONSEJO AL DENTISTA

Según se ha demostrado científicamente, todos estos métodos de higiene son efectivos y reducen considerablemente la acumulación de placa bacteriana (biofilm dental) y el sangrado, por lo que deberían representar un aspecto importante del cuidado diario. Puesto que es imprescindible que la técnica elegida se adapte a la situación particular de cada persona, es importante pedir consejo a nuestro dentista sobre cuál sería el método más adecuado en cada situación.

Por ello, este cuidado se debería extremar en **portadores de aparatología ortodóntica**, ya que necesitan un esfuerzo «extra» para mantener sus dientes limpios. En estos casos resulta especialmente útil el uso de cepillos interdentes, e

igual sucede en personas con puentes o implantes dentales.

Sin embargo y a pesar de todos estos datos, como reconoce la Dra. Regina Izquierdo, «la higiene interdental está poco extendida en nuestro país». Tan sólo el 29% de la población española utiliza algún método de higiene interdental y no diariamente. Una posible causa es que la **aplicación de la seda dental** es percibida como «técnicamente» difícil de realizar, cuesta tiempo hacerlo y plantea ciertas reticencias (infundadas) por sus posibles efectos adversos derivados de un uso incorrecto.

A este respecto hay que tener en cuenta que el posible **sangrado durante la limpie-**

za interdental (algo que sucede con relativa frecuencia y que suele ser otra de las razones por las que se abandona su uso) puede ser producto de un traumatismo por una mala utilización, pero en la mayoría de las circunstancias es un indicio claro de la presencia de inflamación en la encía. Por ello, el paciente debe saber que el sangrado «per se» no es un signo de que haya que abandonar la limpieza interdental, sino que indica la presencia de una inflamación que debe ser tratada.

La Sociedad Española de Periodoncia (SEPA), dentro de los consejos «cuidatus-encías.es», considera indispensable estimular entre la población el uso de estos **sistemas de higiene interdental**, dado su importante efecto preventivo.

DENTAID presenta sus últimas novedades en Expodental



La 13ª edición de Expodental ha sido el marco elegido para mostrar los nuevos productos formulados con la innovadora y revolucionaria DENTAID technology nanorepair®: los colutorios VITIS® blanqueadora y Desensin® repair.

Con más de 27.000 participantes del sector de la odontología a nivel nacional y europeo, la feria Expodental se celebró del 13 al 15 del pasado mes de marzo en IFEMA, Madrid. La presente edición contó de nuevo con la destacada presencia de DENTAID, que presentó en su amplio stand una variada muestra de productos de us diferentes marcas, como VITIS®, Perio-Aid®, Interprox®, Desensin®, Halita®, Xeros dentaid® y Waterpik®.

FORMACIÓN E INTERACCIÓN

El stand contó también con un Aula DENTAID donde, durante los tres días que duró el encuentro, se llevaron a cabo formaciones sobre la Boca Artificial de DENTAID, un modelo de estudio que permite la formación del biofilm oral *in vitro*, con bacterias específicas y condiciones similares a las de la realidad. Durante cada sesión se abordaron las aplicaciones de la DENTAID technology nanorepair®, tecnología a base de nanopartículas

de hidroxapatita, un elemento natural del diente, que DENTAID ha aplicado en sus gamas Desensin® repair y VITIS® blanqueadora.

El stand acogió asimismo un espacio para higienistas, donde se destacó la importancia de cambiar el cepillo de dientes cada tres meses coincidiendo con el cambio de estación, una iniciativa impulsada desde Higienistas VITIS®.

La nueva plataforma científica on-line Perio-Expertise, una iniciativa de Perio-Aid® dedicada a las enfermedades periodonales y periimplantarias, fue otra de las novedades de la feria.

Todo ello, junto con los últimos avances científicos presentados por la compañía en Expodental, consolidan a DENTAID como un referente internacional en la investigación de la salud bucal.



Campañas de concienciación en la farmacia sobre xerostomía y halitosis

Falsos mitos de la boca seca y el mal aliento

Informar a la población sobre la importancia de dos trastornos tan comunes como la halitosis y la boca seca es el objetivo de una campaña de concienciación promovida por Xeros dentaid® y Halita®.

Durante los primeros meses de 2014, Xeros dentaid® y Halita® han organizado en un gran número de farmacias una campaña de concienciación sobre xerostomía (boca seca) y halitosis (mal aliento). El objetivo es ofrecer el máximo de información sobre estos dos trastornos bucales y sus repercusiones a nivel social y psicológico.

PRODUCTOS EFICACES CONTRA LA XEROSTOMÍA

Xeros dentaid® ha expuesto en su campaña las **principales causas de**

la xerostomía, entre las que se encuentran la ingesta de determinados fármacos, el estrés y la ansiedad, al tiempo que aconseja la visita a un dentista. Para combatir este molesto trastorno cuenta en su catálogo con distintos productos de probada eficacia que hidratan la cavidad bucal. Para la higiene bucal diaria recomienda Xeros dentaid® colutorio y pasta dentífrica, y para pacientes que necesitan una mayor humectación, Xeros dentaid® gel, de aplicación tópica sobre las mucosas, mientras que para estimular la producción na-

tural de saliva resultan muy efectivos Xeros dentaid® spray, comprimidos y chicles, de cómoda aplicación fuera de casa.

PREVENCIÓN Y TRATAMIENTO DE LA HALITOSIS

Halita® ha dado a conocer que el 90% de los casos de halitosis se originan en la boca. Para combatirla recomienda también visitar a un odontólogo, quien pautará el tratamiento específico para **eliminar las bacterias acumuladas en la cavidad oral**, así como los gases malolientes provocados por las mismas. Para ello, Halita® ofrece una completa gama de productos a las personas que lo necesiten: Halita® pasta dentífrica, colutorio y spray para tratar el mal aliento, y Halita® limpiador lingual para eliminar las bacterias depositadas en la lengua y prevenir su aparición.

Nuevo cepillo cepillo dental compact



tu VITIS
va contigo,
tu cepillo de siempre, ahora
también **más pequeño.**



Para facilitar la tarea de cepillarse los dientes fuera de casa, VITIS® acaba de lanzar al mercado VITIS® compact, un cepillo de máxima calidad cuyo reducido tamaño te permite llevarlo siempre contigo.

El cepillo dental es la base de la **higiene bucal diaria**, ya que permite eliminar la placa bacteriana (biofilm oral) de manera eficaz, y así prevenir las principales complicaciones causadas por el acúmulo de ésta: caries, enfermedades de las encías, sensibilidad dental, halitosis, etc.

Con el fin de mantener una óptima higiene bucal diaria, es necesario cepillarse los dientes un mínimo de dos veces al día o después de cada comida. Para hacer esta tarea más fácil, VITIS® presenta el nuevo cepillo **VITIS® compact**. Su **tamaño reducido** te permite llevarlo siempre contigo, sin renunciar a la máxima calidad característica de los cepillos VITIS®.

El nuevo VITIS® compact apenas ocupa espacio en el bolso, en el neceser de viaje o en la oficina; **no hay excusas para faltar a la higiene bucal diaria fuera de casa.**

UN CUIDADO ÚNICO Y ESPECÍFICO PARA CADA PERSONA

VITIS® amplía su especializada gama de productos que, en el caso de los cepillos, se caracterizan por la dureza variable de sus filamentos y los distintos tamaños de cabezal. La marca dispone de modelos para niños, personas con problemas periodontales, prótesis dentales, ortodancias, implantes, encías delicadas o que han sufrido alguna interven-

ción quirúrgica y precisan de una higiene bucal muy suave.

Asimismo, VITIS® ofrece una **amplia variedad de pastas dentífricas, colutorios, sedas y cintas dentales**, como los cepillos, facilitan una higiene dental personalizada para cada tipo de boca. Y es que la alta eficacia y la gran variedad de productos VITIS® permite dar respuesta a las necesidades bucales de las personas.

¡Sin excusas!

2 minutos, 3 veces al día



Promociones de DENTAID



Las acciones promocionales ayudan a incrementar las ventas en las Farmacias, por lo que DENTAID dispone de diferentes packs, con interesantes precios, dirigidos a todo tipo de clientes.

Con el objetivo de incrementar la rotación de algunos de sus productos y pensando en las necesidades del consumidor, DENTAID ofrece interesantes acciones promocionales con sus principales referencias. Dispone de packs de **pastas duplo** (2 unidades de 150 ml) para la gama anticaries (con aloe vera), cuidado de las encías y cuidado de los dientes sensibles, con descuentos de hasta el 50% en la segunda unidad.

Además, fomentando la venta cruzada, DENTAID también ofrece los packs **Cuidado Completo**, que inclu-

yen una pasta dentífrica de 100 ml y un colutorio de 500 ml.

Estos packs se dividen en cuatro grupos: **anticaries** (con aloe vera), **cuidado de las encías**, **portadores de ortodoncia** y **cuidado de los dientes sensibles**. Los tres primeros son de la marca VITIS®, mientras que el último es de Desensin®, y todos incluyen un 10% de descuento en el precio final.

Con acciones promocionales como éstas, DENTAID continúa apoyando tu negocio y defendiendo el canal farmacia.



GRACIAS AL CONSEJO DE LA FARMACIA SE MEJORA LA SALUD BUCAL

Acercar la salud bucodental a toda la sociedad es nuestro compromiso.
Conseguirlo de la mano de los profesionales es nuestra razón de ser.



PERIO-AID

interprox.

Desensin



DENTAID



xeros dentaid

fitty
dent

waterpik

Expertos en Salud Bucal
www.dentaid.com