

elfarmacéutico

n.º 611 | junio 2022 | MAYO PROFESIÓN Y CULTURA

Fotoprotección:
EL MEJOR ALIADO
DE NUESTRA PIEL



MAYO

TAPÓN DE CERA ¡Elimínalo!

Ver ficha técnica en pág. 39

Otocerum®

Gotas óticas para la disolución
del cerumen auricular



DISUELVE Y ELIMINA
EL TAPÓN DE CERA

ALIVIA EL DOLOR

REDUCE EL RIESGO
DE INFECCIONES

No usar este medicamento en niños menores de 2 años.
Lea las instrucciones de este medicamento y consulte al farmacéutico

C.N. 799668.2

5 **Editorial**

Histoire d'O

F. Pla

6 **Notifarma**

Las novedades del mercado farmacéutico

8 **Con firma**

farmaSOLIDARIA, más farmacia, más social

Y. Tellaeché

10 **Entrevista**

Paula Fernández (@farmaadicta)

J. March

14 **Te interesa**

Fotoprotección: el mejor aliado de nuestra piel

V. Ortega

21 **Te interesa**

Botiquín de verano: el elemento imprescindible para las vacaciones

C. Vizmanos

27 **Te interesa**

Bragas menstruales: fomentando la equidad menstrual y la sostenibilidad

R. Garrido



43



21



37



33 **Te interesa**

Informe ASPIME 2021: Capítulo 5. Radiografía de la farmacia «tipo» española y sus comparativas provinciales

J. M. Besalduch

37 **Te interesa**

El Tribunal Supremo analizará la tributación de la transmisión de farmacias adquiridas a título lucrativo

F. A. Fernández Lucas

40 **Consulta de gestión patrimonial**

F. A. Fernández

43 **XVIII Curso online de atención farmacéutica**
Tema 7. Sistema respiratorio

J. Allué

49 **Maneras de vivir**
Un farmacéutico en las expediciones científicas del siglo XIX

I. Escobar

50 **Papeles del sur**
El amigo de Joseph Conrad

R. García Maldonado

el farmacéutico

n.º 611 | junio 2022



Foto portada

©2022 shutterstock

Fotoprotección: una herramienta primordial para el cuidado de la piel

CAMPAÑA GASTROINTESTINAL ABOCA

Cuidamos el estómago e intestino respetando el organismo y el medioambiente.



Aboca ofrece un surtido completo para gestionar todas las patologías gastrointestinales con productos eficaces, seguros y 100% naturales. Además, con estudios que lo avalan.

ALIVIOLAS **Colilen**^{IBS} LenoDiar
Fisiolax

SON PRODUCTOS SANITARIOS CE 0477

Colilen IBS - Se requiere un primer diagnóstico médico del síndrome del colon irritable

Bianácid^{neo} **FitoroiD**^{neo} Melilax

SON PRODUCTOS SANITARIOS CE 0373

Productos Sanitarios conforme a la Directiva 93/42/CEE

Una campaña completa dentro y fuera de la farmacia para aumentar la visibilidad y con promoción sell out.

Al comprar 1 producto de las líneas gastrointestinales, el consumidor recibirá

GRATIS
1 TISANA de 10 filtros



CONTACTA CON NOSOTROS PARA CONOCER TODAS LAS NOVEDADES Y LOS DETALLES (+34) 93 7410320 info@aboca.es

Certified Aboca ha obtenido la certificación **B Corp**
www.aboca.com/es/empresa/por-el-bien-comun/



Fabricante: **Aboca S.p.A. Società Agricola**
Sansepolcro (AR) - Italia

Comercializado por: **Aboca España S.A.U.**
Mataró (Barcelona) - España

Corporation

MATERIAL PARA USO EXCLUSIVAMENTE PROFESIONAL

Aboca



Director:
Francesc Pla (fpla@edicionesmayo.es)

Subdirectora:
Silvia Estebarán (sestebaran@edicionesmayo.es)

Redactor jefe:
Javier March (jmarch@edicionesmayo.es)

Redacción:
Yolanda García (yolandagarcia@edicionesmayo.es),
Trinidad Viveros (tviveros@edicionesmayo.es),
Andrea Cubas (andrecubas@edicionesmayo.es) y
Mercè López (mlopez@edicionesmayo.es)

Dirección artística y diseño:
Emili Sagóls

Comité científico:
M.J. Alonso, R. Bonet, J. Braun, M. Camps,
A.M. Carmona, A. Garrote, J.R. Lladós,
F. Llambí, A. Pantaleoni

Edita:

MAYO

www.edicionesmayo.es

Redacción y administración:
Aribau, 185-187, 2.ª planta. 08021 Barcelona
Tel.: 932 090 255
Fax: 932 020 643
comunicacion@edicionesmayo.es

Publicidad:
Barcelona:
Aribau, 185-187, 2.ª planta. 08021 Barcelona
Tel.: 932 090 255
Mónica Sáez: msaez@edicionesmayo.es
Mar Aunós: maunos@edicionesmayo.es

Madrid:
López de Hoyos, 286.
28043 Madrid.
Tel.: 914 115 800
Fax: 915 159 693
Raquel Morán: raquelmoran@edicionesmayo.es

Depósito legal:
B. 10.516-84
ISSN 0213-7283

Suscripciones:
90,75 euros

Control voluntario de la difusión por

Tirada: 20.500 ejemplares

© Fotografías: shutterstock.com

© Ediciones Mayo, S.A.

Reservados todos los derechos. Queda prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos, aun citando la procedencia, sin la autorización del editor.

Histoire d'O

Lo peor de algunas frases disyuntivas es que sean falsas, y es demasiado frecuente que lo sean. Deberíamos evitar tales disyuntivas, aunque sean elocuentes, incluso brillantes, y centrar el análisis de la realidad en lo esencial para poder elegir bien el camino o la estrategia a seguir. En estos días es frecuente que se plantee una disyuntiva en la que se contraponen empresas más o menos disruptivas de farmacia con el modelo español actual. Siempre se han creado empresas que pretenden legítimamente hacer su negocio en un sector tan atractivo como el farmacéutico. Solo hace falta retroceder unos años para darse cuenta de ello, cuando grandes multinacionales de la distribución recalcaron en nuestro mercado dominado por la distribución cooperativa. Ya se planteó entonces una falsa disyuntiva: o cooperativa o el abismo para las farmacias. Creo sinceramente que tanto esa disyuntiva como las actuales no son ciertas.

Evidentemente, la legitimidad de cualquier empresa para hacer negocio debe apoyarse en la legalidad, pero eso no es disyuntivo, es insoslayable; en eso no hay debate posible. No cabe duda de que el actual modelo farmacéutico está anclado en una regulación legislativa estricta que roza con aspectos de esas nuevas iniciativas empresariales, pero también es cierto que la realidad social va cambiando y que los hábitos de los pacientes y de los clientes también lo van haciendo. El debate está, como siempre, en esa zona fronteriza y en la conveniencia entre la adaptación o la resistencia; ese debate siempre ha existido y siempre existirá. Solo han pasado tres décadas desde que se cuestionaba si las farmacias deberían aceptar las tarjetas de crédito como medio de pago, y ahora ese debate parece cosa de marcianos. No existen recetas para saber lo que más conviene al sector; solo cabe el análisis racional de las propuestas y, sobre todo, la valoración de su aceptación por los clientes, quienes, al fin y al cabo, son los que, a la no tan larga, acaban dictando la ley.

No se trata aquí de verter opiniones sobre esas iniciativas en particular; de eso ya se encargan y se van a encargar los propios farmacéuticos, aceptándolas y contratando sus servicios, o rechazándolas y cerrándoles las puertas. Se trata de repetir una vez más lo mismo: debemos exigir transparencia en las explicaciones de su funcionamiento, una cuantificación de la aportación de valor diferencial, y realizar un análisis riguroso de las ventajas y de los riesgos para poder decidir sobre su idoneidad y conveniencia. Nada nuevo, lo mismo que debe hacer cualquier gestor responsable en la toma de decisiones, ¿o no? Vaya, otra más. ●

«Evidentemente, la legitimidad de cualquier empresa para hacer negocio debe apoyarse en la legalidad, pero eso no es disyuntivo, es insoslayable»



Francesc Pla
Director de la revista

DONNAplus Sauzcare, el nuevo complemento alimenticio para aliviar el síndrome premenstrual y la dismenorrea

DONNAplus, de Laboratorios Ordesa, presenta DONNAplus Sauzcare, un complemento alimenticio indicado para aquellas mujeres con síntomas moderados asociados al síndrome premenstrual y la menstruación, como el cansancio, alteraciones del estado de ánimo, irritabilidad, dolor pélvico agudo asociado a la dismenorrea primaria o secundaria, con desórdenes e irregularidades en el ciclo menstrual, o que experimenten mastodinia y mastalgia cíclica.

Presenta una combinación ideal para el abordaje del síndrome premenstrual con extracto de sauzgatillo, un regulador hormonal con efecto antioxidante y antiinflamatorio, y vitamina B₆, que disminuye el cansancio y la fatiga, y ayuda al metabolismo energético y a la función normal del sistema nervioso central.

También incorpora Levagen[®], una PEA de alta calidad, lípido que el organismo produce de forma natural y a demanda en respuesta a lesiones y al estrés, cuanto hay posible daño en células o tejidos como consecuencia del dolor o de la inflamación.

Presenta un potente efecto analgésico y antiinflamatorio, actuando a nivel del sistema endocannabinoide, y similar al de la polidatina, un precursor del resveratrol, pero más potente que este, con efecto antioxidante y antiinflamatorio que actúa frente al dolor y la inflamación en la dismenorrea.

DONNAplus Sauzcare se presenta en un innovador formato *on-the-go* mediante *sticks* bucodispersables con sabor a frutos del bosque. No necesita agua para la toma.

www.donnaplus.com



Faes Farma lanza Arcid[®] para combatir la acidez y el reflujo

Faes Farma lanza al mercado Arcid[®], un nuevo producto indicado para el tratamiento de todos los síntomas asociados al reflujo gastroesofágico: hiperacidez, ardor, esofagitis, regurgitación ácida, dolor estomacal, dolor en el pecho y tos seca.

Arcid[®] tiene una acción múltiple, ya que actúa localmente a través de diferentes mecanismos con los que combate la hiperacidez y el ardor de forma rápida, evita el reflujo gastroesofágico y la regurgitación ácida, protege la mucosa gastroesofágica y, por último, alivia la esofagitis y regenera la mucosa dañada.

Sus ingredientes, de origen natural y de eficacia y seguridad testadas, proporcionan un efecto rápido sobre los síntomas, contribuyendo a su alivio y protección frente al reflujo. Entre los componentes de su fórmula se incluyen: galactomanano patentado,

carbonato de calcio, bicarbonato de sodio, *Malva sylvestris* y ácido hialurónico, que favorece el proceso de recuperación o regeneración de la mucosa dañada y contribuye a proteger los tejidos de posibles daños mecánicos y químicos.

El nuevo Arcid[®] está indicado en adultos y niños mayores de 12 años, y se presenta en *sticks*, un formato cómodo y listo para tomar, de 12 y 24 unidades.

Arcid[®] no contiene alginatos, organismos modificados genéticamente (OMG), gluten, lactosa ni azúcares añadidos. Además, es apto para vegetarianos y veganos.

Está disponible en dos presentaciones:

- Arcid[®] 12 *sticks* (PVP IVA: 7,95 €).
- Arcid[®] 24 *sticks* (PVP IVA: 11,75 €).

www.faesfarma.com



Bimedica, líder en *pants* financiados y en el cuidado de la piel madura



La línea ABS[®], de Bimedica, especializada en productos para el cuidado de la incontinencia, incorpora por primera vez la gama SkinCare, especialmente diseñada para el cuidado de las pieles maduras a partir de los 65 años.

Este tipo de pieles requiere un cuidado especial que restaure la función barrera y que aporte hidratación y bienestar. Por eso los productos de la nueva línea contienen biolín, un poderoso prebiótico que favorece nuestra piel. Para ello, estimula el crecimiento de microorganismos residentes frente a bacterias oportunistas y activa las condiciones necesarias para la recuperación de la piel. De esta manera, el biolín ayuda a prevenir el picor, las rojeces y el desorden cutáneo de las pieles maduras.

Además, el ácido hialurónico incorporado en las cremas ABS[®] SkinCare tiene capacidad regeneradora, por lo que cumple un papel importante en la cicatrización de las heridas. Mejora la función barrera y la elasticidad de la piel. La incorporación de este ácido a nuestra piel estimula nuestro propio ácido hialurónico aportando una hidratación extra, revitalizando las capas superficiales externas de la piel y contribuyendo a mantener una apariencia saludable.

ABS[®] SkinCare ofrece protección con una crema protectora; hidratación con un bálsamo hidratante y una crema enriquecida; e higiene gracias a sus toallitas húmedas de dos tamaños (L y XL), su gel de baño y su gorro lavacabezas.

ABS[®] SkinCare ofrece protección con una crema protectora; hidratación con un bálsamo hidratante y una crema enriquecida; e higiene gracias a sus toallitas húmedas de dos tamaños (L y XL), su gel de baño y su gorro lavacabezas.

www.bimedica.com



AminoSkin UV, una fórmula pensada para preparar la piel antes de la exposición solar

NHCO Nutrition[®], línea *premium* de complementos alimenticios de Chiesi España, refuerza su apuesta por la gama exclusiva de productos con formulaciones basadas en aminoácidos con la incorporación de un nuevo producto, AminoSkin UV. Se trata de un protector celular para todo tipo de pieles gracias a su posología ajustada a cada fototipo, con una composición exclusiva y completa que contiene nucleótidos e ingredientes que contribuyen a proteger las células del estrés oxidativo y al mantenimiento de la piel en condiciones normales. Además, contiene L-tirosina, un aminoácido precursor de la melanina.

AminoSkin UV es un complemento alimenticio elaborado a base de extractos botánicos, vitaminas, minerales y aminoácidos, que está compuesto por 27 activos, entre ellos L-tirosina, 3 pigmentos (licopeno, luteína y betacaroteno), colágeno, extracto de semillas de uva y polifenoles de té verde, y que protege todo tipo de pieles con exposición al sol.

AminoSkin UV se presenta en un formato de 56 cápsulas GreenCaps y, gracias a una composición exclusiva y completa, contiene 4 complejos:

- DNA-lactoB9.
- PromelanTX.
- Oxyprotect-140.
- Colágeno-Q10.

<https://nhco-nutrition.es>



Línea piel atópica de Ziaja Med: una formulación eficaz y segura

Recomendada para bebés, niños y adultos con piel atópica, y en el cuidado de los cambios que sufre la piel seca en las dermatitis atópicas, la línea para la piel atópica de Ziaja Med es un suplemento preventivo e integral que complementa los tratamientos dermatológicos. En la formulación de esta línea, los productos tienen ingredientes activos que simulan la composición natural de la barrera lipídica del estrato córneo, proporcionando un cuidado y una higiene más eficaces y seguros. Gracias a esta composición, hidrata y suaviza la piel además de reducir eficazmente las rojeces y la excesiva sequedad.



La línea se compone de tres productos:

- Loción corporal nutritiva, con propiedades calmantes, protectoras e hidratantes. Se presenta en un envase de 400 mL (PVR: 6,99 €).
- Aceite lubricante de baño y ducha, con propiedades hidratantes y calmantes. Se presenta en un envase de 270 mL (PVR: 7,99 €).
- Crema facial calmante, que ayuda a reducir la sequedad de la piel y su descamación excesiva, además de restaurar la barrera natural hidrolipídica de la epidermis. Se presenta en un tubo de 50 mL (PVR: 6,49 €).

Los productos cosméticos Ziaja Med disponen de CN de parafarmacia y están disponibles en farmacias y parafarmacias.

<https://es.ziaja.com/products/line/ziaja-med>



farmaSOLIDARIA, más farmacia, más social



«farmaSOLIDARIA
te ayuda a [...] construir
redes sociales que resten
valor a la individualidad y se
lo den a la colectividad»

Yolanda Tellaeché Bacigalupe

Farmacéutica comunitaria siempre (ya jubilada) y presidenta de la Asociación farmaSOLIDARIA

«Más farmacia, más social»: esta es la conclusión de la reflexión de cómo farmaSOLIDARIA engrandece la farmacia, y mi objetivo es movilizar las voluntades de los farmacéuticos a los que os inquietan la pobreza, la marginalidad y la exclusión social, porque seguro que a muchos os gustaría actuar, colaborar y ayudar a los más desfavorecidos de vuestros barrios, un paso más para empatizar y prestar atención a tanta desesperanza.

FarmaSOLIDARIA es una ONG, y desde su inicio nace con la farmacia como el único espacio del barrio donde la definición de salud de la OMS puede abordarse de forma sencilla y efectiva: «La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solo la ausencia de afecciones o enfermedades».

Los farmacéuticos ayudamos y solucionamos problemas de salud sin flexionar en ello, es la base de nuestra profesión; si además nos implicamos en proyectos de ayuda a los colectivos y/o personas más vulnerables de nuestros barrios, estaremos protegiendo su salud y previniendo enfermedades, porque sabemos que las carencias sociales son un factor de riesgo demostrado de enfermedad.

Esta es la propuesta de farmaSOLIDARIA, farmacias con raíces profundas en sus barrios, enlazar lo sanitario y lo social de forma natural y sencilla, promover una farmacia más implicada en la comunidad, facilitar una labor social de continuidad, todo preparado para empezar a ser el pilar sanitario y social que sabemos es imprescindible, necesario. El año y medio de experiencia de las farmacias que ya son asociados-colaboradores de farmaSOLIDARIA lo demuestra de forma rotunda.

El día a día nos abrumba, solo deja margen para desear hacer cosas nuevas, pero muy poco para reflexionar sobre lo importante. Nada cambia solo con el deseo, ningún proyecto que tengas en mente tiene la profundidad en valores que tiene el vivir las necesidades de tu barrio y emocionarte cada vez que ayudas y siembras esperanza.

Si has leído estas reflexiones, espero que te inviten a querer saber más, espero que no te conformes con una respuesta del tipo «yo ya ayudo, soy solidario». FarmaSOLIDARIA te ayuda a ir más allá, a que tu barrio sea solidario, a construir redes sociales que resten valor a la individualidad y se lo den a la colectividad, a despertar la solidaridad de tu entorno, a ayudar a ver que el «otro» existe y que la vida puede dejar de sonreírnos a cualquiera de nosotros.

FarmaSOLIDARIA quiere ser la ONG de la farmacia comunitaria, construyendo una imagen innovadora, única, una farmacia social, centro y pilar en su comunidad, en lo sanitario y en lo social. Esta visión integral hoy solo es posible desde la farmacia. Os invito a todos a ser más farmacia, más social. ●

«Esta es la propuesta de farmaSOLIDARIA, farmacias
con raíces profundas en sus barrios, enlazar
lo sanitario y lo social de forma natural y sencilla»

oti FAES

+ Tapón de cerumen

Rompe el tapón de cerumen en pequeños fragmentos¹

+ Acumulación de agua

Elimina el agua acumulada y ayuda a prevenir la otitis externa²



La ciencia para el cuidado de tus oídos

en todos los sentidos



CN 181478.4

oti FAES TaponOX®



CN 197192.0

oti FAES BoriSEC®

TAPÓN DE CERUMEN

Acción cerumenolítica y eliminativa del tapón del conducto auditivo externo respetando su pH fisiológico¹

ACUMULACIÓN DE AGUA

Triple acción evaporando el exceso de agua, recuperando el pH fisiológico y protegiendo la piel del conducto auditivo externo²



Paula Fernández Ribal

Farmacéutica comunitaria.
Farmacia La Central (Gelida, Barcelona).
Creadora y gestora de Farmaadicta.com

«En las redes sociales
no nos podemos
olvidar de que
somos sanitarios»

Texto: Javier March



Entrevista

Puede ver el vídeo
de la entrevista en:
[https://www.elfarmacutico.es/
tendencias/entrevistas](https://www.elfarmacutico.es/tendencias/entrevistas)



- ¿Qué objetivos se propuso cuando abrió la página web Farmaadicta.com? ¿Desde cuándo tiene actividad en redes sociales?

- Hace seis años, en Infarma, acudí a una charla sobre el papel del farmacéutico adjunto en Internet y en la farmacia comunitaria, y me animé a abrir un blog. Quería tener presencia en Internet y me lancé sin tener un objetivo claro. A la vez, estaba estudiando *Community Manager* en la UNED para poder llevar las redes de la farmacia, y me di cuenta de que me gustaba hacer infografías pues me parecían una manera muy buena de unificar criterios en el equipo de la farmacia. Empecé, pues, a hacerlas para el equipo, y para que no se me perdiesen las iba colgando en el blog. Al cabo de un tiempo, decidí compartirlas en redes sociales y empecé con Farmaadicta. La mayoría de las infografías no tenían marca ni recomendación, eran muy genéricas, pero ayudaban al equipo de la farmacia a consensuar el consejo y nos permitían ir todos a una. En realidad, fue una manera de organizar mi trabajo y tenerlo todo controlado.

- De ahí pasó a las redes sociales: Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn, Pinterest...

- Sí, aunque actualmente no tengo Facebook porque, al principio de la pandemia, cuando empecé a hablar de las mascarillas, me cerraron la cuenta. LinkedIn, en cambio, me premió y me nombró una de las *Top Voices Sector Salud* en España por mi labor divulgativa con las mascarillas. Así pues, actualmente tengo LinkedIn, Instagram, TikTok —aunque no lo uso— y Pinterest, al que tampoco dedico mucho tiempo. A las que más tiempo dedico es a LinkedIn, Instagram y Twitter, según las épocas. Hubo un tiempo en que estaba mucho en Twitter, pero últimamente no estoy tanto porque el ambiente está muy crispado y hay muchos *haters*. Twitter me ha desencantado un poco y ahora soy más espectadora que creadora. La divulgación ha de ser algo cómodo, fácil, accesible para todos, y si alguien te lo cuestiona todo continuamente acaba siendo molesto. Ha habido compañeros que incluso me han cuestionado la información de las infografías que les he enviado. Los farmacéuticos ya hemos demostrado que tenemos rigor científico, que nos formamos, que nos informamos y que hacemos esto de una manera altruista, para compartir lo que sabemos, pero si has de ser juzgado y se ha de mirar con lupa todo lo que haces, la verdad es que a mí no me apetece mucho. Por eso he dejado un poco de lado Twitter.



Paula Fernández Ribal es una farmacéutica de Gelida (Barcelona) que se ha dado a conocer en las redes como @farmaadicta. Se describe a sí misma como una farmacéutica apasionada por el *marketing* y la difusión de contenidos, tanto en la farmacia como en las redes sociales. Esta inquietud se refleja, sobre todo, en el blog de salud y farmacia *farmaadicta.com*, donde cuelga información de salud y actualidad sanitaria, pero también numerosas infografías, de las que afirma ser una apasionada. Sin embargo, no se limita al blog: también es posible encontrarla en Twitter, LinkedIn, Pinterest e Instagram, donde cuenta con más de 35 000 seguidores. Su objetivo es compartir información «de calidad, veraz, contrastada y de fuente fiable, al alcance de todos y para todos».

- El tipo de contenidos que cuelga, ¿cambia mucho en función de la red social que emplea?

- No. Quizás en LinkedIn sí que publico contenidos un poco más profesionales, pero no cambian mucho, porque mis cuentas de Instagram y la de Farmaadicta están muy enfocadas a profesionales. Piense que los contenidos que preparo son en general para el equipo de la farmacia, para unificar criterios. Lo que ha ocurrido es que muchas farmacias y muchos compañeros utilizan este contenido porque les resulta útil, con lo cual el lenguaje que utilizo no cambia mucho.

«La divulgación ha de ser algo cómodo, fácil, accesible para todos, y si alguien te lo cuestiona todo continuamente acaba siendo molesto»

- Álvaro Fernández nos dijo cuando lo entrevistamos que lo importante es el mensaje, que el resto no es más que contexto. ¿Está de acuerdo? ¿Cree que todo vale si el mensaje es bueno?

- No, no creo que todo valga. Es importante llegar a cuanto más gente mejor, es importante que la gente esté formada e informada, pero en las formas no hay que olvidar que somos sanitarios y que tenemos que demostrar rigor y seriedad, porque lo que estamos tratando es algo serio. Las formas son importantes y contribuyen a que el contenido llegue, pero hay cosas que a mí no me van, como el baile, y creo que no deberíamos hacerlo. En una ocasión me dijeron que la cuenta de la farmacia era muy juerguista, y respondí: «No, no te equivoques. Es una cuenta muy cercana, pero no es juerguista. Nosotros no bailamos, no nos disfrazamos, intentamos ser cercanos y utilizar un lenguaje de tú a tú para ser más accesibles, con un lenguaje fácil y entendible para todos». Es muy respetable que cada uno lo haga como quiera, pero no es el camino que yo he elegido.

- «Las redes sociales son un gran escaparate si lo usamos con rigurosidad, seriedad y estando todos de acuerdo». Esta frase es suya. ¿Cree que debería existir algún organismo que «acreditara» a las farmacias y a los farmacéuticos para asegurar contenidos de calidad?

- Sí. En Instagram, por ejemplo, el *tick* azul pueden tenerlo *influencers* de todo tipo que no conocen el sistema sanitario y que a veces transmiten información muy poco rigurosa, pero en cambio pueden tener esta verificación especial por el alcance que tienen o por la interacción que logran. Las farmacias, los farmacéuticos y los divulgadores de temas de salud deberíamos tener algún distintivo que certifique nuestra rigurosidad y experiencia en el campo de la salud, porque es muy fácil estar en redes pero no es sencillo si has de filtrar todo lo que dices y la forma como lo dices. Creo, por tanto, que sí debería haber algo abierto a todo el mundo, pero sería muy difícil controlarlo o censurarlo.

- También ha dicho que el papel que desempeña la farmacia en las redes sociales es muy diferente en cada comunidad autónoma y en cada tipo de farmacia. ¿Puede ahondar un poco más en esta idea?

- La farmacia comunitaria debería ser igual en toda España, pero no es así porque los sistemas de inspección farmacéutica que tenemos en las farmacias comunitarias son diferentes. Hay comunidades en las que se autorizan cosas que en otras comunidades no están permitidas. La información que damos desde las farmacias también es muy diferente según quién haya detrás de cada perfil. Hay perfiles que son pura venta, otros que son pura divulgación, y hay perfiles que son

una mezcla de ambas cosas. Deberíamos ir más a una, explicar las cosas de la misma manera, pero en las comunidades las inspecciones son diferentes, los tipos de farmacia son distintos, las actuaciones y los servicios profesionales que tenemos son diferentes... y eso hace que haya mucha diferencia entre farmacias y entre comunidades.

- ¿Debería intervenir algún organismo para unificar criterios?

- El farmacéutico es el experto en el medicamento, así que quién mejor que él para hablar de medicamentos. Sin embargo, a mí, en la farmacia, me han llegado a decir que es el médico el que entiende del medicamento. Y no es así; el médico entiende de las patologías, es el que le dice al paciente qué medicamento necesita, pero el experto en el medicamento es el farmacéutico. Por tanto, que otros profesionales o no profesionales puedan hablar del medicamento y al farmacéutico se le censure por informar de los efectos secundarios de un medicamento o por explicar cómo tomar un medicamento es algo que no entiendo. Estamos en el siglo XXI, la red está al orden del día y los pacientes consultan muchas cosas por Internet, pero muchas de estas consultas no se contestan en la red. Yo misma tengo cientos de mensajes diarios de consultas en privado, en Facebook, en LinkedIn... y muchas no puedes contestarlas porque son problemas de salud. En esos casos tienes que derivar a un especialista, a una consulta, a otro compañero. Si unificásemos criterios, si todos fuésemos a una, si se nos permitiese divulgar ya no solo sobre las patologías, sino también sobre los medicamentos, sin hablar de nombres comerciales y respetando siempre que haya un profesional de la salud supervisando el proceso, llegaríamos muchísimo mejor a la población y habría muchos menos efectos no deseados.

- ¿Qué aportan las redes sociales a las farmacias y a los farmacéuticos?

- Las redes sociales nos permiten acercarnos un poco más al paciente. Nosotros, por ejemplo, estamos en una población de 8000 habitantes, donde hay dos farmacias con clientes fieles. Somos la farmacia de toda la vida, pero si los clientes te ven en las redes se sienten más orgullosos de que seas su farmacéutico, porque ven que estás actualizado, que te formas, que demuestras lo que sabes y que no te limitas a vender. Además, cuando una persona va a la farmacia tienes un tiempo limitado para estar con ella, pero si te sigue en redes le puedes explicar muchas cosas que a veces tienes que callarte en la farmacia. Somos un equipo de 11 personas y yo no siempre estoy en el mostrador, por lo que al final los pacientes son atendidos por cualquiera de las farmacéuticas del equipo, y aunque todas están igual

de formadas, algunos pacientes quieren hablar contigo porque te han visto en las redes sociales y quieren que seas tú quien los atienda. Las redes te acercan muchísimo y ayudan a que se tenga una visión más profesional del farmacéutico. Por eso creo que debemos ser muy rigurosos a la hora de transmitir y compartir contenidos en redes sociales.

- También hace directos en Instagram. ¿Qué busca con ello?

- Sí, hace ya casi dos años que hago directos de salud mental con Concha Porras, que es *brand manager* de Neuraxpharm España. Cuando empecé el blog me decían que tenía que centrarme en algo, pero yo no quería encasillarme, quería abarcarlo todo porque me gustan todos los campos relacionados con la salud. Sin embargo, la salud mental es un tema que me apasiona y que además últimamente está muy de moda, porque a raíz de la pandemia han aflorado muchas patologías que antes estaban latentes. Es importante que todos vean que su farmacéutico es alguien en quien pueden confiar y a quien también pueden consultarle los problemas de salud mental. Por tanto, y volviendo a su pregunta, el canal de Instagram es una manera de llegar a muchísima gente, también a los que no vienen a la farmacia habitualmente. Es un buen canal para transmitir a la gente que, si tienen algún problema de salud mental, alguna sintomatología asociada o algún problema de ansiedad o insomnio, pueden acudir a su farmacéutico, que también es un experto en salud mental. Además los directos nos permiten hablar de hábitos de salud, ofrecer consejos para el día a día, consejos de deporte, de alimentación, de rutinas... consejos que contribuyen a mejorar la salud general de la población. Al final, como divulgadores, lo que queremos es eso, acercar la salud a toda la población y mejorar su calidad de vida.

- ¿Cómo se imagina la farmacia de aquí a 10 años?

- De aquí a 10 años me gustaría que la farmacia siguiera siendo una farmacia cercana, accesible, de barrio, y que las redes sociales nos ayudaran a acercar nuestra profesión a la población. Me encantaría que en 10 años la farmacia fuera mucho más profesional. Sería un error enfocar las redes sociales solo a la venta. La venta *online* es muy peligrosa, porque muchos usuarios que acuden a ti la primera vez lo hacen por el consejo que les puedes ofrecer, pero la segunda vez irán a por el precio, a no ser que le des algo añadido: un servicio, un consejo cruzado, un seguimiento. La venta *online* conlleva, además, mucho trabajo: preparación y mantenimiento de la web, costes añadidos de servicio de envío, preparar cada paquete... Si compites en precios, los números no salen. Debemos centrarnos en el consejo y en el servicio, ya sea *online* o presencial. ●

ODAMIDA



Laboratorio Químico Biológico Pelayo



Fotoprotección: el mejor aliado de nuestra piel

La fotoprotección se ha convertido en una herramienta básica y primordial de cualquier rutina de cuidado de la piel. Fiel compañera desde la niñez y a lo largo de toda una vida, nos acompaña los 365 días del año, sin importar la estación ni el lugar donde nos encontremos.

Virginia Ortega Lorenzo

Farmacéutica titular
de Farmacia Realejo.
Vocal de Dermofarmacia
del COF de Granada

Como buen aliado, sin embargo, la fotoprotección necesita de un guía para potenciar al máximo sus bondades, y para ello nadie mejor que el farmacéutico, un profesional sanitario cercano al paciente-cliente y especialista en dermofarmacia, que debe ejercer su papel como educador sanitario y comprometerse desde la excelencia en el uso y manejo de la fotoprotección experta.

La vida en nuestro planeta es posible gracias al sol, gran fuente de energía. Sus beneficios son múltiples: mejora nuestro estado de ánimo al estimular la secreción de serotonina; proporciona luz y calor; broncea nuestra piel (activando el proceso de melanogénesis); estimula el sistema circulatorio; mejora la evolución de afecciones dermatológicas como la dermatitis o la psoriasis, y contribuye al proceso de síntesis de vitamina D en la epidermis.

El sol emite una serie de radiaciones electromagnéticas de distintas longitudes de onda, pero solo una parte de ellas alcanzan la superficie terrestre. Asimismo, es importante saber que, cuanto más corta es la longitud de onda, mayor energía produce y, por tanto, más daña la salud de nuestra piel (figura 1).

Factores que inciden en la intensidad de la radiación

La intensidad de la radiación varía en función de varios factores y se mide con el índice de radiación ultravioleta (UVI), definido por la OMS y aceptado de forma internacional. Este índice define la relación entre el nivel de riesgo y las recomendaciones de protección solar adecuadas. Es un valor numérico que oscila entre 0 y 11 (figura 2).

nuADERMA®



GUIDA TU PIEL

desde el interior 365 días al año.

Protege tu piel del paso del tiempo
y de la radiación solar de forma natural.

nua biological

INNOVACIÓN - GARANTÍA - INVESTIGACIÓN



nuADERMA®

De venta en farmacias, parafarmacias y herbolarios.
Nuaderma® no sustituye a las cremas de protección solar.

Elige la solución nua que
mejor se adapta a ti en:
nuabiological.com



«Se ha demostrado que cubrir la piel con ropa protectora como medida de protección UV (FPU) puede disminuir la aparición del número de nevos melanocíticos»

0,1 nm	Rayos gamma	No llegan a la Tierra	
	Rayos X		
315 - 400 nm	Radiación UV	95 % UVA	Corta Larga
280- 315 nm		5 % UVB	
280- 100 nm		0 % UVC	Bloqueadas por capa ozono
400- 700 nm	Radiación Visible	Luz azul	
700 - 1 nm	Radiación infrarroja	IR - A IR - B IR - C	

Figura 1. Radiación solar

Los factores que inciden en la intensidad de la radiación son los siguientes:

- Nubosidad: las nubes bloquean el paso de la radiación infrarroja, pero no el de la radiación UV.
- Altitud: en zonas altas el sol incide con mayor intensidad, ya que la atmósfera absorbe menos rayos UV.
- Latitud: cuanto más cerca del ecuador, más perpendicularmente incide la radiación solar. Cuando más cerca de los polos, más oblicuos son los rayos solares y, por tanto, sus efectos serán más leves.
- Estacionalidad: en verano la radiación es superior a la del invierno.
- Horas del día: mayor incidencia en las horas centrales (de 12 a 16 h) que a primera hora de la mañana y a media tarde.
- Albedo: la capacidad de reflexión de la radiación según la superficie sobre la que incide (nieve, arena, agua, hierba, asfalto, etc.) también es importante.

- Contaminación: los aerosoles acumulados en la troposfera son capaces de absorber y dispersar la radiación UV.
- Capa de ozono: es capaz de absorber la radiación UVC y parte de la UVB. Debemos concienciarnos del actual agujero de la capa de ozono, producido por el uso continuado de los compuestos clorofluorocarbonados (CFC).

Si no llevamos a cabo unas medidas de fotoprotección (cosmética y física) exhaustivas e individualizadas, los efectos de la radiación solar pueden comprometer la salud de nuestra piel.

Tipos de fotoprotección

Fotoprotección física o de barrera

- **Ropa adecuada.** Se ha demostrado que cubrir la piel con ropa protectora como medida de protección UV (FPU) puede disminuir la aparición del número de nevos melanocíticos, lo que dependerá de determinadas características, como el tipo (mejor gruesa), la densidad del tejido (sometida a pocos lavados), el material (licra y elastano seguidos de plástico, nailon y poliéster) y el color (los tintes oscuros aumentan el grado de protección de un tejido).
- **Gorras y sombreros.** También constituyen una barrera para el rostro, el pabellón auricular y el cuello, siempre que sus alas cuenten con un diámetro superior a los 7,5 cm.
- **Gafas de sol.** Protegen los ojos y la zona periocular si cuentan con unos requisitos esenciales: transmitancia, filtro solar y nivel de protección UV (categoría de 1 a 4, según norma ISO 12312-1:13), fidelidad en el reconocimiento de color, adaptadas a la conducción, marcadas con el símbolo CE y obligatoriedad en cuanto a la identificación del fabricante o distribuidor, modelo de gafas, y normas de limpieza y mantenimiento.

Índice UV	Índice UV	Índice UV	Índice UV	Índice UV	Índice UV	Índice UV	Índice UV	Índice UV	Índice UV	Índice UV
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
No necesita protección		Necesita protección					Necesita extraprotección			

Figura 2. Índice de radiación UV: nivel de riesgo y recomendaciones de protección

El mayor activo de la farmacia sois el equipo, y nuestra formación lo sabe.

Presencial, online o mixta, desde **fedefarma** te acercamos toda la formación que necesitas para seguir reforzando tu perfil profesional y la rentabilidad de tu farmacia. Programas sobre salud y gestión, enfocados a potenciar las categorías más competitivas en tu farmacia o herramientas digitales...

Descubre toda la oferta en www.fedefarma.com.

Fotoprotección: el mejor aliado de nuestra piel

- **Sombras naturales.** La utilización de sombras naturales (árboles, marquesinas...) y el uso de sombrillas también nos ayudarán a complementar la fotoexposición responsable.

Fotoprotección solar de uso tópico

Los fotoprotectores son cosméticos que contienen filtros como ingredientes activos, que son capaces de absorber la radiación solar en el rango de 290 a 400 nm y que siguen la Recomendación de la Comisión Europea relativa a la eficacia de los productos de protección solar y las declaraciones sobre los mismos (2006/647/CE). En general, los fotoprotectores se consideran productos cosméticos, aunque en algunos países como Francia, EE.UU., Canadá o Australia se definen excepcionalmente como medicamentos sin financiación. Deben cumplir unas características básicas, que son: seguridad; protección frente a radiación UVB, UVA, infrarroja-A (IR-A) y luz visible (mediante procesos de absorción, dispersión, reflexión, inactivación de radicales libres o reparación del daño celular); tolerancia y eficacia frente a daños a corto plazo (eritema, fototoxía, fotodermatosis) y a largo plazo (inmunosupresión, fotoalergia, fotoenvejecimiento, fotocarcinogénesis); fotoestabilidad (asegura la fotoprotección en el tiempo sin degradación de la molécula activa) o permanencia («water proof», que resiste 4 inmersiones de 20 minutos; «water resistant», que resiste 2 inmersiones de 20 minutos, y resistentes a los roces [«rubproof»] y al sudor [«sweatproof»]).

Tipos de filtros

- **Filtros orgánicos o filtros químicos:** se trata de compuestos orgánicos que actúan principalmente por absorción de la radiación UV, transformando la energía en luz o calor. Son responsables en algunos casos de efectos negativos no deseados (como reacciones alérgicas cutáneas), y cuentan con mala prensa pues a veces en la bibliografía se relacionan con problemas de neurotoxicidad y efectos hormonales perjudiciales. Los más frecuentes que encontramos en el mercado son los derivados del p-aminobenzoic acid (PABA), del camphor, etc.
- **Filtros organominerales:** son aquellos filtros de origen orgánico que, gracias a la disposición de sus partículas y tamaño, absorben y dispersan la radiación solar. Entre ellos contamos con: methoxyphenyl triazine, methylene bis-benzotriazolyl, tetramethylbutylphenol, etc.

- **Filtros físicos, inorgánicos o minerales:** son ingredientes inorgánicos que actúan por reflexión, dispersión o refracción de la radiación solar. Los más comunes son el óxido de zinc y el dióxido de titanio. Son muy utilizados por ser menos propensos a producir irritación y posibles alergias cutáneas, aunque su opacidad y color, a veces blanquecino, hacen que no sean atractivos desde el punto de vista estético.
- **Filtros biológicos:** son los encargados de neutralizar los efectos dañinos de la radiación solar UVA a nivel del daño oxidativo.
- **Antioxidantes:** reducen la producción de citoquinas y de especies reactivas de oxígeno (ROS), y disminuyen la expresión de las metaloproteinasas. Entre ellos contamos con: carotenoides (luteína, astaxantina), polifenoles (extracto de *Polypodium leucotomos*, flavonoides, resveratrol, extracto de té verde, extracto de granada, ácidos hidroxicinámicos), vitaminas (C y E), extracto de brócoli, *Polygonum multiflorum thumb*, etc.
- **Reparadores de ADN:** son enzimas de origen natural que se encuentran en bacterias, plantas y animales que sufren una elevada exposición a la radiación UV. Cuentan con la propiedad de reparar dímeros de pirimidina mutagénicos (DPM) en presencia de flavonoides, que actúan como cromóforos UV. Se pueden combinar con antioxidantes por su capacidad sinérgica. Ejemplos de estos reparadores son: fotoliasas, oligonucleótidos de timidina, OGGI, etc.
- **Quelantes del hierro.**
- **Inhibidores de la COX-2.**
- **Osmolitos.**

Factor de protección solar

El factor de protección solar es un número que indica el nivel de protección frente a la radiación UVB (la protección UVA se refiere a un tercio de la UVB) (figura 3).

Fotoprotección oral

En la actualidad es una medida complementaria y sinérgica a las citadas anteriormente, pero no sustitutiva. Está demostrado que los fotoprotectores orales protegen la piel frente al eritema (UVB) y frente a la acción de los radicales libres. Además, frenan el fotoenvejecimiento cutáneo (UVA), generan una acción inmunoprotectora en las células de Langerhans y evitan la formación de dímeros de timina.

«En general, los fotoprotectores se consideran productos cosméticos, aunque en algunos países como Francia, EE.UU., Canadá o Australia se definen excepcionalmente como medicamentos sin financiación»

«Uno de los grandes secretos para poder actuar frente a los daños que puede producir el sol es fomentar estrategias de prevención desde la infancia»

FOTOTIPO	Descripción	Factor de protección solar
FOTOTIPO I	• Piel muy clara, pelo rubio o pelirrojo, ojos azules o verdes	Protección solar muy alta 50+
FOTOTIPO II	• Piel clara, pecas, pelo rubio o pelirrojo, ojos azules o castaños • Se queman con facilidad, aunque pueden broncearse lentamente	Protección solar muy alta 50+
FOTOTIPO III	• Piel clara, pelo rubio o castaño, ojos verdes o marrones • Suelen broncearse con normalidad	Protección solar alta 30-50+
FOTOTIPO IV	• Piel morena, pelo castaño oscuro, ojos marrones	Protección solar media 20-50+
FOTOTIPO V	• Piel oscura o muy morena, pelo negro, ojos marrones oscuros	Protección solar media-baja 20-30
FOTOTIPO VI	• Piel, pelo y ojos negros • Prácticamente imposible que se quemen, aunque el sol también les provoca daño en la piel	Protección solar baja 20

Figura 3. Fototipos de piel y factor de protección recomendado

SPF 50+, la apuesta para proteger las pieles sensibles



Más información
www.ortrade.es/ziaja-med



SPF 50+ es la nueva línea de fotoprotección de ZIAJA MED pensada para las pieles sensibles con fotoalergia y tendencia a la aparición de manchas oscuras, cuya formulación se adapta a las necesidades específicas de todo tipo de pieles, tanto las maduras como las secas, grasas o mixtas.

Se trata de una línea idónea para conseguir una mayor protección contra la exposición de los rayos UV, prevenir los daños que pueden causar en la piel y proteger de las lesiones de pigmentación como marcas y lunares. Además, se puede utilizar como un producto adicional durante los tratamientos dermatológicos y también tras la realización de tratamientos estéticos.

La Línea SPF 50+ de ZIAJA MED se compone de tres productos: **Crema matificante** (50 ml PVR: 7,99 €), para pieles grasas, mixtas y propensas al acné o a la aparición de manchas de pigmentación; **Crema antiarrugas** (50 ml PVR: 7,99 €), para pieles secas, maduras y con presencia de manchas causadas por la pigmentación, y **Crema con color** (50 ml PVR: 7,99 €), para pieles normales y con capilares dilatados o con presencia de manchas causadas por la pigmentación.

Los productos cosméticos Ziaja Med disponen de CN de parafarmacia y están disponibles en farmacias, parafarmacias y en tiendas online (onlinecosmeticos.es).

Fotoprotección: el mejor aliado de nuestra piel

Desde la oficina de farmacia, los fotoprotectores orales se recomiendan en afecciones dermatológicas (vitíligo, rosácea), piel sensible, acné, y en pacientes con tendencia a la aparición de manchas cutáneas o que toman medicación fotosensibilizante.

Como ejemplos destacan: *Polypodium leucotomos*, carotenoides, flavonoides, polifenoles del té, semillas de cacao, ácidos grasos, omega, y vitaminas C y E.

Consejo farmacéutico

Educación sanitaria

Una de las grandes medidas para poder actuar frente a los daños que puede producir el sol es fomentar estrategias de prevención desde la infancia. La exposición no controlada a la radiación durante la niñez marcará la mayor incidencia a padecer fotodaño y fotocarcinogénesis en la edad adulta. Distintos metaanálisis confirman que padecer una quemadura solar en la infancia (más frecuente por ser la piel más delgada, tener mayor absorción percutánea, y por verse incrementada la pérdida de agua transepidermica) prácticamente duplica el riesgo de desarrollar melanoma cutáneo con posterioridad.

La piel del niño posee menos melanina y un estrato córneo más delgado, lo que hace más probable la penetración profunda de la radiación UV, favoreciendo la inmunosupresión. También pueden verse incrementadas las mutaciones inducidas por los rayos UV, dada la susceptibilidad de la capa basal rica en células madre.

Consejos en el mostrador

- Evitar la exposición solar en las horas centrales del día.
- Utilizar fotoprotección cosmética adaptada a las circunstancias y necesidades personales:
 - Textura rica en crema-aceite en piel seca.
 - Textura ligera en crema en piel mixta.
 - Textura ultraligera en gel-cremigel y brumas en piel grasa.
 - Fotomaquillaje, polvos traslúcidos y cosméticos autobronceadores con factor de protección solar cuando se quiere conseguir un efecto bronceado.
 - Filtros minerales en bebés a partir de 6 meses, niños, pacientes con piel sensible o reactiva, y en patologías dermatológicas como dermatitis o rosácea.
 - Filtros orgánicos en adultos sin problemas cutáneos.
 - Protección del cabello con mist, brumas o aceites que incorporen ingredientes que protejan de la rotura y deshidratación de la fibra capilar.
 - Protectores específicos para los labios.
- No utilizar fotoprotectores que superen el PAO (*period after open*).
- Aplicar entre 10 y 20 minutos antes de la exposición las cantidades adecuadas de producto (2 mg de producto por cm² de superficie expuesta).
- No descuidar zonas como orejas, nariz, nacimiento del cabello, pies y calva.

- Renovar la aplicación cada 2 horas de exposición, aunque el producto sea resistente al agua.
- Incidir en un especial cuidado en grupos de riesgo, como niños, ancianos, embarazadas, madres lactantes, deportistas, trabajadores de invernaderos o al aire libre, enfermos oncológicos y pacientes inmunodeprimidos.
- Separar del uso de repelentes de insectos por un posible aumento en la absorción de estos productos.
- Elegir productos respetuosos con el medio ambiente (en cuanto a sus ingredientes, envases, *packaging* y huella de carbono).
- Valorar el uso de suplementos de vitamina D si fuese necesario y bajo supervisión médica.
- No exponer al sol de forma directa a niños menores de 1 año.
- Hidratar la piel de forma tópica y oral (2 L al día) después de la exposición al sol.
- Alimentación saludable, rica en verduras, hortalizas, legumbres, cereales integrales, fibra, ácidos grasos omega 3, vitamina D, calcio, hierro, selenio, zinc, etc.
- Explicar los riesgos de las cabinas de bronceado.
- No abusar del uso de las lámparas de luz UV en el secado de los esmaltes acrílicos y los brillos *top coat*. Intentar alternar con el uso de manicuras tradicionales o aplicar fotoprotección-50 sobre los dedos 15 minutos antes de la sesión.
- Fomentar el uso de herramientas digitales (por ejemplo, aplicaciones móviles) en las que poder consultar el índice UV.
- Avisar al paciente en caso de estar utilizando medicamentos fotosensibilizantes (anticonceptivos orales, antidepresivos, corticoides, etc.).
- Orientar en la revisión de lunares según la regla del ABCDE (asimetría, bordes irregulares, color no uniforme, diámetro superior a 2 mm, evolución temporal...).
- Derivación médica al dermatólogo por parte del farmacéutico ante cualquier síntoma de sospecha (sangrado, picor) o una lesión que no termina de curar. ●

Bibliografía

- Garnacho Saucedo GM, Salido Vallejo R, Moreno Giménez JC. Efectos de la radiación solar y actualización en fotoprotección. *Anales de Pediatría*. 2020; 92(6): 377.e1-377.e9. Disponible en: <https://www.analesdepediatria.org/es-efectos-radiacion-solar-actualizacion-fotoproteccion-articulo-S1695403320301661>
- Guía de Fotoprotección. Campaña de Fotoprotección 2021. Consejo General de Colegios Farmacéuticos. Vocalía Nacional de Óptica Oftalmológica y Acústica Audiométrica, Vocalía Nacional de Dermofarmacia y Vocalía Nacional de Alimentación.
- Herrerías G. La guía definitiva para el cuidado de la piel: piel, cosméticos y Dermofarmacia. *Protección solar* (2020). Disponible en: <https://www.laguiafinaldefinitivaparaelcuidadodelapiel.com/producto/la-guia-definitiva-para-el-cuidado-de-la-piel/>
- Moret Serralta A, Parramon Font D, Fito Tarrago R, Llens Pages A. Parte 4. Lesiones premalignas y malignas. *Dermatología en Atención Primaria*. Editorial Médica Panamericana, 2017.



Botiquín de verano: el elemento imprescindible para las vacaciones

¿Qué deberíamos llevar en nuestra maleta para cuidar nuestra salud a la hora de ir de vacaciones? Los pacientes preparan su maleta para aprovechar unos días de vacaciones, pero a veces se les olvida lo más importante: el botiquín. Desde la farmacia podemos acompañar al paciente ofreciendo determinados productos, medicamentos sin prescripción médica y algunos consejos.

Carlota Vizmanos

Farmacéutica especializada en marketing digital y dermocosmética (@dermolink/@boticariadigital)

Lo primero que se nos viene a la mente al pensar en un botiquín es la cruz roja, las tiritas, las tijeras y las gasas. Pero, ¿qué pasaría si imaginásemos el botiquín como una pequeña maleta y pensáramos en lo que nos podría ocurrir, desde heridas, ampollas o quemaduras hasta insolaciones, fiebre o problemas gastrointestinales?

Piel, fotoprotección y *aftersun*

Los niveles de radiación solar y el tiempo de exposición al sol aumentan en las estaciones de primavera y verano. Algunos pacientes creen que la protección solar solo es necesaria cuando van a estar en la piscina o en la playa. Pero esto no es así; habría que concienciar de que la exposición solar se acumula día a día¹.

¿Cómo podemos ayudar a elegir el protector solar más adecuado?^{2,3}. Aquí van algunos consejos:

- Escoger un protector de «amplio espectro». Son aquellos que protegen de los rayos UV de tipo A (UVA) y de los de tipo B (UVB). Los rayos UVB son la principal causa de quemaduras y cánceres, aunque los UVA también tienen cierto efecto sobre el cáncer y el envejecimiento prematuro.
- Resistente al agua no significa que no se pueda eliminar. Al sudar o secarnos con la toalla, por ejemplo, estaríamos eliminando el protector, por lo que lo

«Al elegir un protector solar hay que tener en cuenta el factor de protección solar (FPS). Es necesario ver el tipo de piel y los niveles de radiación UV para saber cuál es el adecuado»

más adecuado es aplicárselo de nuevo cada dos horas o menos, dependiendo de si hemos estado nadando o sudando.

- Al elegir un protector solar hay que tener en cuenta el factor de protección solar (FPS), que es el índice que mide la capacidad protectora de un protector solar frente a los rayos UVB sobre la piel para que pueda estar expuesta al sol sin que aparezca enrojecimiento.

Para elegir el FPS adecuado será necesario ver el tipo de piel y los niveles de radiación UV (tabla 1). El FPS indica el tiempo que dura la protección frente al sol. Para calcular esta duración se puede usar la siguiente fórmula³:

$$\begin{array}{l} \text{Tiempo que la piel} \\ \text{puede estar al sol} \\ \text{sin quemarse} \end{array} \times \text{FPS} = \begin{array}{l} \text{tiempo en que se} \\ \text{está protegido} \\ \text{frente al sol} \end{array}$$

Por ejemplo, una persona con piel clara que normalmente empezaría a quemarse después de 10 minutos al sol, tardaría 15 veces más con un factor de protección solar 15 (150 minutos o 2,5 horas).

El *aftersun* (postsolar) es una loción indicada para tratar la piel después de haberla expuesto al sol. Hidrata, repara los efectos de la radiación sobre la epidermis y alivia la piel. La radiación solar produce deshidratación, inflamación e irritación de la epidermis, provocando pérdida de elasticidad, iluminación e incluso otras lesiones más graves como quemaduras, manchas, sensibilidad, envejecimiento cutáneo prematuro y melanomas. Por

tanto, después de la exposición al sol es muy recomendable aplicar un *aftersun* ya que contiene principios activos antiinflamatorios y regeneradores de la piel⁴.

Quemaduras solares e insolación

Las quemaduras solares se producen cuando el cuerpo queda expuesto sin protección, cuando la luz ultravioleta llega a la piel porque esta no está protegida o porque la ropa está abierta. Las quemaduras pueden tardar días en curarse, y algunos de los síntomas son el cambio del tono de la piel, el enrojecimiento y pequeñas ampollas. Hay casos en los que la persona afectada incluso debe ser derivada al médico, como cuando no hay mejoría en pocos días o cuando se producen una gran hinchazón, ampollas y quemaduras extensas o infección.

En caso de quemadura leve, desde la farmacia podemos ofrecer algunos productos y consejos⁵:

- Un analgésico de venta libre.
- Aconsejar refrescar la piel aplicando una toalla limpia humedecida con agua, o realizar un baño con bicarbonato de sodio (60 g) y agua fresca.
- Ofrecer una loción de aloe vera o crema hidratante.
- Advertir de que no debemos romper las ampollas intactas, y, en caso de que se rompan, aplicar agua y jabón y, posteriormente, un ungüento con antibiótico y cubrir la herida.
- Tratar con crema hidratante la piel que se vaya descamando.
- Ofrecer un antihistamínico oral en caso de picazón.
- Aconsejar una crema con un corticosteroide de venta libre si las quemaduras son leves-moderadas.

Tabla 1. Factor de protección solar

Nivel de radiación (UVI)	Piel clara		Piel oscura	
	Exposición máxima sin protección	Factor de protección solar recomendado	Exposición máxima sin protección	Factor de protección solar recomendado
0-2 (bajo)	80 minutos	15	110 minutos	8
3-5 (moderado)	40 minutos	25	60 minutos	15
6-7 (alto)	25 minutos	30	35 minutos	25
8-10 (muy alto) Verano	20 minutos	50+	30 minutos	30
11+ (extremo) Verano	15 minutos	50+	25 minutos	50+

Adaptada de: Quimica.es. Factor de protección solar. Disponible en: https://www.quimica.es/enciclopedia/Factor_de_proteccion_solar.html

Calamina

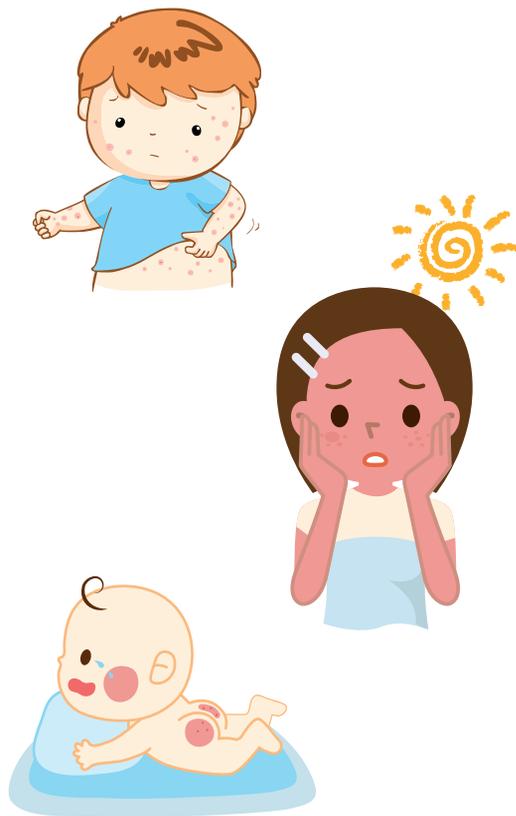
LAINCO

Loción de Calamina



Loción protectora para pieles sensibles e irritadas

Con Dexpanthenol | Sin Parabenos | Sin perfumes



Loción con propiedades protectoras para la piel, indicada para:

- Alivio de la piel sensible e irritada en caso de rojeces, picores y escozores.
- Calmante y refrescante tras exposiciones al sol.
- Protege de la sudoración excesiva.
- Protege la piel de las escoceduras de los bebés.
- La calamina proporciona una gran acción secante y astringente, adecuado para pieles con tendencia acnéica.
- Su contenido en dexpanthenol le proporciona un gran poder hidratante y humectante.

Textura suave y de fácil aplicación.



LAINCO, S.A.

Avda. Bizet, 8-12, 08191 - RUBI (Barcelona)
Tel.: 93 586 20 15 - Fax: 93 586 20 16
e-mail: lainco@lainco.es - www.lainco.es

Botiquín de verano: el elemento imprescindible para las vacaciones

- Advertir de que se debe proteger la quemadura de una posterior exposición al sol.

¿Cómo actuar frente a una insolación o un golpe de calor?⁶⁻⁹

Las elevadas temperaturas durante el verano y el tiempo que estamos al aire libre pueden producir una insolación o golpe de calor. Estas circunstancias pueden hacer que los mecanismos que regulan la temperatura del cuerpo empiecen a fallar, y que la temperatura corporal suba a 40 °C en 10-15 minutos, produciendo una importante pérdida de agua y deshidratación. Las personas mayores y los niños son la población con mayor riesgo de insolación. Los síntomas de insolación que se suelen padecer son sudoración excesiva, fatiga, subida de la temperatura corporal y mareos. Sin embargo, los síntomas de un golpe de calor son, durante la primera etapa, náuseas y vómitos, dolor de cabeza, mareos y una temperatura corporal elevada; en la siguiente etapa llegan a producir confusión, agitación, dificultad para hablar, irritabilidad, convulsiones, delirio, alteración en la sudoración, piel enrojecida, ritmo cardíaco acelerado, respiración rápida, e incluso se puede llegar al coma⁶⁻⁸.

En caso de insolación o golpe de calor, se debe derivar al paciente a Urgencias, ya que constituye una situación de riesgo que puede llegar a ser muy grave. Si no es posible llevar al paciente a Urgencias, estos son los pasos a seguir mientras llega la ambulancia:

- Colocar al paciente en un lugar fresco.
- Quitarle la ropa que sea innecesaria y colocarlo sobre un costado para exponer al aire tanta superficie de la piel como sea posible.
- Enfriar el cuerpo del paciente con agua fría, empleando una esponja, una toalla o compresas de agua fría sobre el cuello, nuca, frente y demás partes del cuerpo, y abanicarlo hasta que llegue la ambulancia.
- En caso de que el paciente esté despierto y pueda tragar, debería beber agua fresca en pequeños sorbos siempre que se pueda, de 1 a 2 litros en un plazo de 1 a 2 horas para hidratarlo bien. Para ello, debemos colocarlo en posición semisentada.
- Tomar la temperatura por vía rectal para bajarla a 39 °C lo antes posible. En esta situación de emergencia, no es adecuado tomar la temperatura por la boca o el oído.

- No suministrar aspirinas ni acetaminofeno para disminuir la temperatura, ya que estos fármacos podrían afectar a la respuesta del cuerpo.

Medidas a seguir para prevenir el golpe de calor o la insolación⁸

- Hidratación: mantener el cuerpo hidratado, bebiendo entre 2 y 2,5 litros de agua al día. En el caso de los niños y las personas mayores, lo mejor es llevar consigo una botella de agua e ir bebiendo poco a poco. También es adecuado tomar frutas y verduras, y evitar la cafeína y el alcohol por su efecto diurético.
- Horas en el exterior: evitar las horas de mayor calor, en especial de 12:00 a 16:00 horas.
- Caminar por la sombra siempre que se pueda.
- Emplear ropa transpirable, preferiblemente de color claro y de algodón.
- Usar sombrero y gafas de sol. Los sombreros y gorras no deben quedar muy ajustados, de modo que favorezcan la circulación.
- No permanecer estacionados en vehículos sin aire acondicionado o con las ventanillas cerradas.
- En casa, permanecer lo más fresco posible con aire acondicionado o ventilador, y mantener las habitaciones en sombra.

Material de cura y productos sanitarios¹⁰⁻¹³

El material de cura indispensable en nuestro botiquín sería el siguiente: termómetro, pinzas, repelente de insectos, gasas, esparadrapo, algodón, apósitos, suero fisiológico, tijeras, tiritas y antisépticos para curar heridas, cortes y rozaduras. También podría incluirse algún producto sanitario para evitar que salgan ampollas en los pies, y pomada para quemaduras.

En caso de hacerse una herida, habría que lavarla con agua y jabón, y posteriormente usar un antiséptico. No deben utilizarse dos antisépticos diferentes en el mismo sitio ya que pueden interaccionar entre ellos y producir daños.

Los antisépticos presentan cuatro cualidades importantes:

- Un amplio espectro de acción (bactericida o bacteriostático, virucida, esporicida, etc.).
- Actúan contra los gérmenes de forma rápida.
- Tienen la duración de acción requerida.
- Ofrecen inocuidad sistémica y local.

«El material de cura indispensable en nuestro botiquín sería el siguiente: termómetro, pinzas, repelente de insectos, gasas, esparadrapo, algodón, apósitos, suero fisiológico, tijeras, tiritas y antisépticos para curar heridas, cortes y rozaduras»

En el mercado, los antisépticos más utilizados son los siguientes:

- **Povidona yodada:** antiséptico que tiene la acción microbicida del yodo y además constituye un antifúngico de amplio espectro. Su uso está indicado para la desinfección de heridas, quemaduras y úlceras. La acción microbicida la realiza en el pus, suero, sangre y tejido necrosado. El efecto de antiseptia perdura en la zona desinfectada.
- **Clorhexidina:** acción sobre bacterias grampositivas y gramnegativas, con un efecto bajo en virus y hongos. Puede perder algo de eficacia en presencia de jabón; por ello se suele emplear en heridas abiertas o en la piel intacta. Se usa como alternativa a la povidona yodada en los casos en que no puedan aplicarse los derivados del yodo (como en mujeres embarazadas y niños).
- **Agua oxigenada o peróxido de hidrógeno:** aunque son útiles para aplicar sobre heridas, su efecto no resulta muy satisfactorio ya que su acción es corta. Presentan una actividad antibacteriana débil y también virucida. Producen escozor o quemazón cuando se aplican sobre heridas abiertas.

En caso de cortes o rasguños, desde la farmacia podemos curarlos si es factible controlarlos, por ejemplo, si son pequeños. Estos serían los pasos a seguir¹⁴:

1. Lavarse las manos.
2. Detener el sangrado. Cuando los cortes o rasguños son pequeños, el sangrado se detiene solo; si no fuera así, hay que hacer una presión suave con una venda o paño limpio hasta que deje de sangrar.
3. Limpiar la herida. Lavarla con agua, colocarla debajo del grifo, y lavar con jabón la zona que rodea la herida evitando que el jabón entre en ella. Eliminar cualquier suciedad o restos con pinzas limpias (las pinzas deben limpiarse previamente con alcohol). En caso de no poder eliminar esos restos, derivar al médico.
4. Aplicar antibiótico o vaselina para mantener húmeda la superficie y evitar la formación de cicatrices. Algunas personas pueden presentar sensibilidad a determinados ungüentos (si aparecen erupciones, suspender el uso del ungüento).
5. Tapar la herida. Colocar un vendaje, una gasa enrollada o cinta de papel a su alrededor, o un apósito, siempre cubriendo la herida para mantenerla limpia. Si se trata de un rasguño, esto no es necesario.
6. Cambiar el apósito al menos una vez al día, o cuando se moje o se ensucie.
7. Recomendar al paciente vacunarse contra el tétanos (si no lo ha hecho en los últimos cinco años) en caso de que la herida sea profunda o esté sucia.

©2022 Ediciones Mayo, S.A. Todos los derechos reservados



K10T

EQUIPO DE SALUD MULTIFUNCIÓN

 Peso	 Estatura	 Presión Arterial	 % Grasa 4 Contactos	 IMC	 Temperatura	 SPO ₂	 Múltiples Combinaciones de Medición	 Color Personalizado
 Percentiles de Crecimiento	 6 Idiomas	 eHealth	 App & Web Service	 Pesabebés	 Pantalla Táctil	 Monedero Electrónico	 Pantalla Superior LCD para Publicidad	

Visita demo Keito eHealth en www.keito.com
usuario: 60 | contraseña: plasma

☎ 657 238 305 • ventas@keito.com

 www.keito.com



«El recipiente (maleta pequeña, neceser...) donde se llevan todos los medicamentos y productos sanitarios debe ser resistente y ligero para su correcta conservación»

8. Buscar signos de infección. Derivar al médico si el paciente presenta signos de infección, como enrojecimiento, mucho dolor, drenaje, calor o hinchazón.

Medicamentos de venta libre

Los medicamentos de venta libre necesarios en el botiquín de verano son los siguientes¹¹:

- Analgésicos para el dolor ocasional y antipiréticos para la fiebre.
- Antiácidos, antidiarreicos, laxantes y productos de rehidratación oral. Cuando se realizan algunos cambios en los hábitos alimentarios pueden producirse síntomas gastrointestinales, como acidez, diarrea o estreñimiento.
- Antihistamínicos, en caso de tener alergias.
- Antieméticos, para prevenir los mareos.

Conclusiones

A la hora de hacer la maleta para las escapadas de primavera y las vacaciones de verano, hay que recordar que es necesario cuidar la salud. El recipiente (maleta pequeña, neceser...) donde se llevan todos los medicamentos y productos sanitarios debe ser resistente y ligero para su correcta conservación. En el caso de los medicamentos, es mejor llevarlos en su embalaje original y colocarlos debajo de todo lo que más pese: cremas, *aftersun*, etc.

Desde la farmacia podemos ayudar al paciente a completar su botiquín de verano recordándole, en caso de enfermedad crónica, su medicación habitual con la receta y las pautas. A modo general, los imprescindibles de un botiquín serían: protector solar, *aftersun*, termómetro, compresas, tampones, analgésicos y antipiréticos de venta libre, repelente de insectos, antieméticos, pomada para quemaduras y material de cura (pinzas, gasas, esparadrapo, algodón, apósitos, suero fisiológico, tijeras, tiritas y antisépticos para curar heridas, cortes y rozaduras). ●

Bibliografía

1. Sociedad Americana Contra El Cáncer. ¿Cómo me protejo de los rayos UV? Julio de 2019. Disponible en: <https://www.cancer.org/es/saludable/protejase-del-sol/proteccion-contra-rayos-ultravioleta.html>
2. Sociedad Americana Contra El Cáncer. Escoja el protector solar adecuado. Junio de 2018. Disponible en: <https://www.cancer.org/es/noticias-recientes/escoja-el-protector-solar-adecuado.html>
3. Instituto de Dermatología Avanzada. El significado del factor de protección solar. Disponible en: <https://www.iderma.es/es/blog/cfm/ID/13114/ESP/el-significado-factor-proteccion-solar.htm>
4. GGcare Cosmetics. Neurocosmética natural. Aftersun. Julio de 2021. Disponible en: <https://www.ggcarecosmetics.com/es/blog-cosmetica/dermocosmetica-efectiva/363-aftersun-3>
5. Mayo Clinic. Quemaduras solares. Julio de 2021. Disponible en: <https://www.mayoclinic.org/es-es/diseases-conditions/sunburn/diagnosis-treatment/drc-20355928>
6. Sanitas. Cómo actuar en caso de insolación o golpe de calor. Disponible en: <https://www.sanitas.es/sanitas/seguros/es/particulares/biblioteca-de-salud/prevencion-salud/salud-en-verano/insolacion.html>
7. Mayo Clinic. Golpe de calor. Julio de 2021. Disponible en: <https://www.mayoclinic.org/es-es/diseases-conditions/heat-stroke/symptoms-causes/syc-20355381>
8. Sanitas. Cómo evitar una insolación o golpe de calor. Disponible en: <https://www.sanitas.es/sanitas/seguros/es/particulares/biblioteca-de-salud/prevencion-salud/salud-en-verano/evitar-insolacion.html>
9. Cigna International. Healthwise. Primeros auxilios de emergencia para la insolación. Febrero de 2020. Disponible en: <https://www.cigna.com/es-us/individuals-families/health-wellness/hw/temas-de-salud/primeros-auxilios-de-emergencia-para-la-insolacion-tw3250spec>
10. García E. Blog del Real e Ilustre Colegio de Farmacéuticos de Sevilla. Cómo organizar un botiquín casero. Junio de 2016. Disponible en: http://www.farmaceticosdesevilla.es/blog/como-organizar-un-botiquin-casero_aa744.html
11. Asociación para el Autocuidado de la Salud (ANAFP). Conoce los imprescindibles en el botiquín de verano. Julio de 2021. Disponible en: <https://anefp.org/es/blog/conoce-los-imprescindibles-en-el-botiquin-de-verano>
12. Apoya tu salud. ¿Qué antiséptico utilizar para curar una herida? Abril de 2018. Disponible en: <https://www.apoyatusalud.com/que-antiseptico-utilizo/>
13. Bilbao N. Elsevier. Farmacia Profesional. Antisépticos y desinfectantes. Julio de 2009. Disponible en: <https://www.elsevier.es/es-revista-farmacia-profesional-3-articulo-antisepticos-desinfectantes-13139886>
14. Mayo Clinic. Cortes y raspaduras: primeros auxilios. Enero de 2022. Disponible en: <https://www.mayoclinic.org/es-es/first-aid/first-aid-cuts/basics/art-20056711>



Bragas menstruales: fomentando la equidad menstrual y la sostenibilidad

La menstruación es un suceso biológico normal, una experiencia social, política y cultural experimentada por la mitad de la población durante una parte importante de sus vidas^{1,2}. Sin embargo, a millones de mujeres y personas menstruantes (MyPM) se les niega el derecho a vivir su menstruación de una manera digna y saludable³ («inequidad menstrual»).

Rocío Garrido Carreño

Matrona e IBCLC

Se trata de un evento periódico, habitualmente mensual, consistente en la descamación fisiológica de la pared interna del útero (mucosa del endometrio). Debido a la privación hormonal, esta mucosa se necrosa, exfolia y desprende sus restos a través del cuello del útero y, posteriormente, de la vagina, junto con sangre, moco y células vaginales⁴. La menstruación se inicia en la pubertad con el primer sangrado, la «menarquia» (alrededor de los 12-13 años), y finaliza definitivamente tras la menopausia⁵ (alrededor de los 50 años)⁶.

La menstruación, considerada un signo vital de salud, debería evaluarse ya desde la menarquia en todas las visitas preventivas de atención primaria, con el fin de detectar posibles problemas de salud. Es por ello por lo que todos los agentes de salud que se relacionen con las niñas y con MyPM deberían ser capaces de diferenciar entre patrones menstruales normales y anormales, y de poder educar a las personas acerca de los ciclos menstruales habituales^{7,8}.

Es aquí donde el farmacéutico, como profesional sanitario esencial⁹, de confianza y de fácil acceso, debería, coordinándose con los centros de Atención Primaria, ser parte de la punta de lanza del cambio para conseguir acercar esta información básica y necesaria a todas las personas (menstruantes o no).

Ciclo menstrual

La menstruación determina el inicio y el final del ciclo menstrual, comenzando este el primer día de sangrado y finalizando el día previo a la siguiente menstruación⁵.

«En coordinación con los centros de Atención Primaria, el farmacéutico debería ser parte de la punta de lanza del cambio para conseguir acercar información básica y necesaria sobre la menstruación a todas las personas (menstruantes o no)»

Un ciclo menstrual normal tiende a durar entre 21 y 35 días. El tiempo de sangrado suele variar entre 2 y 7 días, y la cantidad de flujo menstrual oscila entre 25 y 80 mL por menstruación^{2-5,10}.

Podríamos hablar de «salud menstrual» para definir un ciclo menstrual normal, pero recientemente se ha replanteado la definición de salud menstrual desde una perspectiva más holística, contemplándose como un estado de bienestar físico, mental y social, y no meramente como la ausencia de enfermedad o dolor en relación con el ciclo menstrual. Sin embargo, diversos autores consideran que el ciclo menstrual, además, debe ser ovulatorio como signo de buen estado de salud¹¹.

Para poder lograr la salud menstrual, las MyPM deben ser capaces de acceder a información precisa, oportuna y apropiada para su edad sobre el ciclo menstrual, y deben poder llevar a cabo prácticas de higiene y autocuidado. Es decir, deben tener acceso a materiales menstruales efectivos y asequibles, y contar con las instalaciones y los servicios de apoyo necesarios para ello³. Esto es lo que se conoce como «equidad menstrual».

Sin embargo, según un estudio reciente basado en los datos obtenidos de 22 823 MyPM, la inequidad menstrual afecta a gran parte de las MyPM en España, especialmente a aquellos colectivos más vulnerabilizados. Por ejemplo, el 22,2 % de las participantes indicaron no haber tenido acceso a productos menstruales en algún momento de su vida por cuestiones económicas, mientras que un 39,9 % señalaron no haber podido costearse el producto menstrual de su elección.

Por lo tanto, el ciclo menstrual representa una compleja relación entre la secreción hormonal y los eventos fisiológicos, emocionales y sociales que preparan el cuerpo para una posible gestación.

Podemos dividirlo, biológicamente hablando, en dos subciclos (figura 1):

- El **ciclo ovárico**, que consta de dos fases: la fase folicular (días 1-14 del ciclo menstrual) y la fase lútea (días 15-28 día del ciclo menstrual). Entre ambas tiene lugar la ovulación^{4,10}.
- El **ciclo endometrial**, que consta de tres fases: proliferativa, secretora y de descamación (menstruación)⁴.

Menstruación consciente

Sin embargo, desde las aportaciones de las activistas e investigadoras de la «menstruación consciente», el ci-

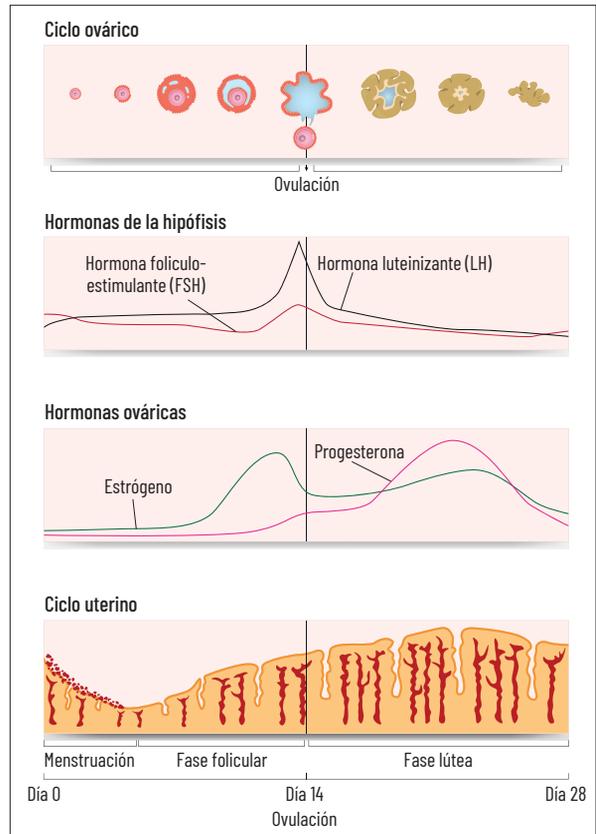


Figura 1. Ciclo menstrual

clo se suele dividir en 4 fases: menstrual, preovulatoria (fase folicular), ovulatoria (ovulación) y premenstrual (fase lútea), haciendo alusión a la metáfora de las estaciones del año o las fases lunares¹.

La definición de menstruación consciente responde a una necesidad social, de empoderamiento y reapropiación del cuerpo. Permite comprender los indicadores físicos y emocionales sentidos por las MyPM que transitan por su ciclo menstrual, y asociarlos a cada una de las cuatro fases del ciclo con el fin de realizar los cambios más adecuados para estas (figura 2).

Dentro de este «activismo menstrual» encontramos diferencias: mientras un sector se enfoca en celebrar la menstruación, otro grupo pone el énfasis en el abandono de los productos de un solo uso y en potenciar los reutilizables. De esta manera, no solo se evitan productos



PROTECT

BRAGA
MENSTRUAL
LAVABLE

HASTA
12
HORAS
DE PROTECCIÓN



Bragas menstruales: fomentando la equidad menstrual y la sostenibilidad

MENSTRUAL		PREOVULATORIA	
¿CÓMO ESTOY?	¿QUÉ HACER?	¿CÓMO ESTOY?	¿QUÉ HACER?
+ Sensible - Energía + Cansada + Antojos	Descanso y autocuras Resolución de problemas Organización/Esquemas	+ Energía + Confianza y seguridad + Productiva	Organizar Trabajo individual Gestiones y proyectos + Actividad física
ALIMENTACIÓN		ALIMENTACIÓN	
+ Omega 3 + Potasio + Diuréticos Vitamina C y hierro 0 % lácteos	Semillas de lino y chía, nueces, cacahuetes, verduras de hoja verde, lentejas, avena, aguacate, setas, patata, pepino, calabaza, zanahoria, remolacha, piña, sandía, pasas, jengibre, té verde, zumo de limón o naranja, chocolate negro	+ Carbohidratos - Grasas + Sensibilidad (carbohidratos = energía)	Avena, arroz, pasta, pan, miel, lentejas, garbanzos, patata, quinoa, paté vegetal, plátano, frutas y verduras
PREMENSTRUAL		OVULATORIA	
¿CÓMO ESTOY?	¿QUÉ HACER?	¿CÓMO ESTOY?	¿QUÉ HACER?
+ Sensible + Instrospectiva y creativa + Lenta + Consciente de lo que no quiero	Descansar Autocuras Poner límites Actividad física leve	- Energía + Relajada + Sociable + Autoattractiva	Socializar Curas Trabajo grupal Comunidad
ALIMENTACIÓN		ALIMENTACIÓN	
+ Grasas 0 % carbohidratos + Fibra + Triptófano + Vitaminas A y B - Sensibilidad a la insulina (grasas = energía)	Plátano, frutos secos, aguacate, aceitunas, zanahoria, calabaza, brócoli, frijoles, espárragos, pimienta roja, queso, yogur, tahini, avena, chocolate negro, fruta y verdura	+ Hierro - Carbohidratos 0% grasas	Lentejas, garbanzos, guisantes, verduras de hoja verde, brócoli, pistachos, mijo, quinoa, frutos secos, semillas de sésamo, setas, huevos, kiwi

Figura 2. Fases del ciclo menstrual (Extraída de: Ruiz A. Menstruar consciente. ¿Qué aporta conocerse?)⁵

que pueden ser perjudiciales para la salud, sino que además se protege el medioambiente al disminuir la cantidad de desechos no reciclables¹².

Manejo de la menstruación (métodos sostenibles)¹³⁻²¹

Por lo tanto, para que los ciclos menstruales se vuelvan cien por cien conscientes y saludables debemos agregarles «sostenibilidad». Pensemos en ello: de media, las MyPM menstrúan durante unos 40 años a lo largo de su vida. Contando 13 millones de MyPM en España, unos 20 cambios de compresa y/o tampones desechables por

menstruación harían un total aproximado de 3100 millones de estos productos desechados cada año¹⁴. Si a esto le añadimos que las compresas y/o tampones desechables y sus envoltorios tardan más de 300 años en degradarse y que su proceso de fabricación contamina a gran escala (deforestación, uso de pesticidas, emisión de gases, etc.), el impacto medioambiental provocado es desmesurado. Y todo esto sin tener en cuenta el coste económico que representan este tipo de productos de primera necesidad.

Es por todo ello que valoramos positivamente el papel del farmacéutico como el agente de salud (profun-

«Valoramos positivamente el papel del farmacéutico como [...] facilitador de información acerca de alternativas reutilizables y más económicas a largo plazo, que permita a las mujeres y personas menstruantes menstruar sin ensuciar el planeta»

«Las bragas menstruales son una alternativa cómoda, sostenible, ecológica, más económica y saludable»

Tabla 1. Alternativas reutilizables para la menstruación

Producto	Método de retención	Descripción	Materiales principales	Tiempo de uso máximo	Mantenimiento	Durabilidad
Copa menstrual ^{16,17,19}	Interno	<ul style="list-style-type: none"> • Recipiente flexible • Forma de vaso 	<ul style="list-style-type: none"> • Silicona médica/ látex 	12 h	<ul style="list-style-type: none"> • Aclarado entre cambios • Hervir entre menstruaciones 	10 años
Bragas menstruales ¹⁹	Externo	<ul style="list-style-type: none"> • Bragas más absorbentes en su zona media • Similar a braga+compresa 	<ul style="list-style-type: none"> • Algodón/bambú • Otros materiales absorbentes/ hidrófugos/ antibacterianos/ transpirables 	8-12 h	<ul style="list-style-type: none"> • Remojar en agua fría • Aclarar • Lavar máx. 30° • No usar suavizante • Tender al sol (no si es ropa oscura) 	3-5 años
Compresas de tela ¹⁹	Externo	<ul style="list-style-type: none"> • Similar a compresa desechable • De tela lavable 	<ul style="list-style-type: none"> • = bragas menstruales 	8-12 h	<ul style="list-style-type: none"> • = bragas menstruales 	3-5 años
Esponjas marinas ¹⁹	Interno	<ul style="list-style-type: none"> • Posible uso durante relaciones sexuales 	<ul style="list-style-type: none"> • Esponja marina 	3-8 h	<ul style="list-style-type: none"> • Antes 1.º uso: lavar agua + vinagre • Tras menstruación: remojar 12 h en agua + vinagre + secado al aire 	6 meses
Sangrado libre ^{15,19}		<ul style="list-style-type: none"> • Sentir aviso de la evacuación de la menstruación • Relajar vejiga y útero 				
CyTD ecológicos	Externo Interno	<ul style="list-style-type: none"> • Biodegradables • No reutilizable 	<ul style="list-style-type: none"> • Algodón/maíz 	C: 6-8 h T: 4 h		

CyTD: compresas y/o tampones desechables.

damente vinculado y con gran relevancia entre la población) que puede facilitar información acerca de las alternativas reutilizables y más económicas a largo plazo, una información que permitirá a las MyPM menstruar sin ensuciar el planeta. En la tabla 1 se mencionan algunas de esas alternativas.

Bragas menstruales: ¿qué necesito saber?

Las bragas menstruales son una alternativa cómoda, sostenible, ecológica, más económica y saludable, pero... ¿qué debemos tener en cuenta a la hora de comprarlas?

Las bragas menstruales son un método de retención de flujo externo. Son bragas con mayor capacidad absorbente en su zona media gracias a la combinación de distintos tejidos en varias capas superpuestas. La zona

en contacto directo con la vulva suele ser de algodón o bambú, mientras que las capas sucesivas deben ser absorbentes, hidrófugas, antibacterianas y transpirables. El tiempo de uso es variable, en función del flujo menstrual. Su uso no aumenta el riesgo de *shock* tóxico ni candidiasis. Su capacidad de absorción puede determinar su uso: ya sea como complemento de otros métodos de retención de flujo o como método exclusivo (alta capacidad de absorción). El mantenimiento consiste en ponerlas en remojo con agua fría tras su uso (si son de bambú no es necesario), aclarar hasta que el agua salga transparente, y lavar en frío (máximo 30 °C) en la lavadora. No usar suavizante y tenderlas al sol (evitarlo si son prendas oscuras). Su durabilidad es similar a la de las bragas normales (3-5 años).

Por último, en la tabla 2 planteamos una comparativa entre diversas marcas de bragas menstruales con el

Tabla 2. Comparativa entre diversas marcas de bragas menstruales

Marca	Niveles de absorción según flujo	¿Uso combinado?	Propiedades	Tiempo máximo de uso	Capas y material principal	Tallas
DIM Protect	<ul style="list-style-type: none"> Medio (15 mL)* Abundante (20 mL)* 	Opcional	<ul style="list-style-type: none"> Sin fugas Ultraabsorbente Sin olores BIO 	<ul style="list-style-type: none"> 12 h 3-5 años 	4 Algodón orgánico**	S-L
Smooon	<ul style="list-style-type: none"> Ligero (10 mL)* Medio 	SÍ	<ul style="list-style-type: none"> Sin químicos 	<ul style="list-style-type: none"> 12 h 2-5 años 	4 Hidrofilamida/ poliamida/elastano	XS-XXL
Cocoro	<ul style="list-style-type: none"> Ligero Medio Abundante 	Opcional SÍ	<ul style="list-style-type: none"> Producción local 	<ul style="list-style-type: none"> Variable 2 años 	3 Algodón	XXS-3XL
WUKA	<ul style="list-style-type: none"> Medio 		<ul style="list-style-type: none"> Tejido muy suave 	<ul style="list-style-type: none"> Variable >2 años 	3 Tencel	XS-XXL
NoBlood	<ul style="list-style-type: none"> Ligero Medio 	SÍ	<ul style="list-style-type: none"> No destaca 	<ul style="list-style-type: none"> 6-12 h No indicado 	3 Algodón	XS-4XL
Innersy	<ul style="list-style-type: none"> Medio 	SÍ	<ul style="list-style-type: none"> No destaca 	<ul style="list-style-type: none"> Variable 2 años 	4 Algodón	S-3XL

*10 mL= 1 tampón / 15 mL= 2 tampones / 20 mL = 3 tampones. **Algodón orgánico: cultivado sin químicos (ni fertilizantes ni pesticidas o insecticidas).

fin de orientar al lector entre las diversas alternativas existentes en el mercado y las características a las que debe prestar especial atención. ●

Bibliografía

- Fundación Sexpol. Blog disponible en: <https://www.sexpol.net/la-menstruacion-consciente/>
- Global Menstrual Collective. Disponible en: <https://www.globalmenstrualcollective.org/>
- Pérez Rioja PM. Salud menstrual: ¿qué es? Fronteras en Salud Global. 2021. Disponible en: <https://www.fronterasensaludglobal.org/post/salud-menstrual-qu%C3%A9-es>
- Rodríguez Jiménez MJ, Curell Aguilá M. El ciclo menstrual y sus alteraciones. *Pediatría integral*. Disponible en: <https://www.pediatriaintegral.es/wp-content/uploads/2017-profesionales/Pediatria-Integral-XXI-5-WEB-Pro.pdf#page=10>
- Knudtson J, McLaughlin J. Ciclo menstrual. *Manual MSD*, 2019. Disponible en: <https://www.msdmanuals.com/es/hogar/salud-femenina/biolog%C3%ADa-del-aparato-reproductor-femenino/ciclo-menstrual>
- Capote Bueno MI, Segredo Pérez AM, Gómez Zayaz O. Climaterio y menopausia. *Rev Cubana Med Gen Intreg*. 2011. Disponible en: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s0864-21252011000400013
- Holst AS, Jaques-Avinó C, Berenguera A, Pinzón-Sanabria D, Valls-Llobet C, Munrós-Feliu J, et al. Experiences of menstrual inequity and menstrual health among women and people who menstruate in the Barcelona area (Spain): a qualitative study. *Reprod Health*. 2022. Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC8857732/>
- Menstruation in girls and adolescents: using the menstrual cycle as a vital sign. *Obstet Gynecol*. 2015. Disponible en: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/26595586/>
- Román Alvarado J. Evolución o revolución profesional. *El Farmacéutico*. 2022. Disponible en: https://www.elfarmacéutico.es/opinion/con-firma/evolucion-revolucion-profesional_150682_102.html
- Comité Nacional de Endocrinología. Trastornos del ciclo menstrual en la adolescencia. *Arch Argent Pediatr*. 2010. Disponible en: <https://www.sap.org.ar/docs/publicaciones/archivosarg/2010/v108n4a17.pdf>
- Vigil P, Lyon C, Flores B, Rioseco H, Serrano F. Ovulation, a sign of health. *Linacre Q*. 2017. Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5730019/>
- Rohatsch M. Menstruación. Entre la ocultación y la celebración. *XI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires*, 2015. Disponible en: <https://cdsa.aacademica.org/000-061/254.pdf?view>
- Ruiz A. Menstruar consciente. ¿Qué aporta conocerse? *Pikara Magazine*. 2020. Disponible en: <https://www.pikaramagazine.com/2020/03/menstruar-consciente-que-aporta-conocerse/>
- Consumo de pañales y compresas. *Opciones*. 2006. Disponible en: https://opcions.org/wp-content/uploads/2017/06/opcions_cas-18.pdf
- Salvia A. Sangrado libre: menstruar sin pañales. *Opciones*. 2018. Disponible en: <https://opcions.org/es/consumo/sangrado-libre/>
- Tresserra L. La copa menstrual. *Opciones*. 2018. Disponible en: <https://opcions.org/es/consumo/copa-menstrual/>
- Sorribas R. Copas menstruales. *Crianza natural*. 2012. Disponible en: https://www.crianzanatural.com/documentos/Copas-menstruales_art167
- Estévez Bernal E. Alternativas respetuosas a la menstruación. *Crianza natural*. 2016. Disponible en: https://www.crianzanatural.com/blog/Alternativas-respetuosas-a-menstruacion_blog55
- Villagordo A, Tresserra L. 5 alternativas para menstruar sin residuos. *Opciones*. 2018. Disponible en: <https://opcions.org/es/consumo/5-alternativas-para-menstruar-sin-residuos/>
- Tresserra L. Las esponjas marinas menstruales. *Opciones*. 2018. Disponible en: <https://opcions.org/es/consumo/esponjas-marinas-menstruales/>
- Tresserra L. Las bragas absorbentes. *Opciones*. 2018. Disponible en: <https://opcions.org/es/consumo/bragas-absorbentes/>

Informe ASPIME 2021

Capítulo 5. Radiografía y principales parámetros de la farmacia «tipo» española y sus comparativas provinciales

Presentamos nuevamente la situación y evolución de la farmacia española «tipo» o promedio, que sería la resultante de hallar la media de todas las farmacias españolas en los distintos parámetros estudiados, y que nos aproxima a la realidad de una «farmacia virtual» que es la que más se acerca a la «mayoría» de las farmacias españolas.

Josep Maria Besalduch

Economista.
Socio fundador de ASPIME

Además, en este informe seguimos detallando la «radiografía» de la farmacia «tipo» con la cuenta de explotación media de todos sus parámetros.

Debemos destacar que, en este ejercicio, la media de facturación se ha situado en 876 878,45 euros. Este valor se ha obtenido de la media de facturación de las farmacias españolas por el volumen de las mismas, además de ser la más frecuente en España.

Este año, ASPIME vuelve a realizar las comparativas de la farmacia «tipo» respecto a varias provincias españolas. Desde su vertiente global y nacional, el XXII Informe Aspime de la Farmacia Española ofrece los principales datos y parámetros analizados en las oficinas de farmacia segregados por las comunidades autónomas de Madrid, Zaragoza, Barcelona, Valencia, Burgos, Sevilla y Baleares, y su comparativa con la farmacia «tipo» española.

Las desviaciones que se producen en las comparativas provinciales analizadas con la farmacia «tipo» española se deben, básicamente, a la tipología media de la farmacia de cada provincia. Efectivamente, las provincias con un mayor peso específico de farmacia rural provocan medias relativas por debajo de la media española.

En la tabla 1 se muestran los parámetros analizados en la farmacia «tipo» española, y en la tabla 2 la comparativa con las provincias mostradas anteriormente como tabla principal de valores. De forma tabulada y gráfica, en la

«Las provincias con grandes ciudades que concentran mucha farmacia y menor peso específico porcentual de farmacia rural obtienen valores superiores a la media nacional»

Tabla 1. Farmacia «tipo» española. Comparativas provinciales

2020	España	Zaragoza	Barcelona	Madrid	Valencia	Sevilla	Burgos	Baleares
Facturación	850 000,00	850 000,00	850 000,00	850 000,00	850 000,00	850 000,00	850 000,00	850 000,00
Margen bruto	255 662,00	256 990,00	258 455,00	257 823,00	257 233,00	255 787,00	254 089,00	256 875,00
Margen bruto (%)	30,08 %	30,23 %	30,41 %	30,33 %	30,26 %	30,09 %	29,89 %	30,22 %
m.n. (a.i.)	88 306,93	89 787,54	91 843,78	91 435,67	91 087,31	89 132,49	87 989,34	93 765,43
m.n. (%) (a.i.)	10,39 %	10,56 %	10,81 %	10,76 %	10,72 %	10,49 %	10,35 %	10,56 %
IRPF	24 850,60	25 164,76	26 986,32	26 463,83	26 233,45	24 982,22	24 460,00	25 565,77
Tipo medio IRPF	28,14 %	28,03 %	29,38 %	28,94 %	28,80 %	28,03 %	27,80 %	28,48 %
m.n. (d.i.)	63 456,33	64 622,78	64 857,46	64 971,84	64 853,86	64 150,27	63 529,46	64 199,66
m.n. (%) (d.i.)	7,47 %	7,60 %	7,63 %	7,64 %	7,63 %	7,55 %	7,47 %	7,55 %

Tabla 2. Comparativa márgenes brutos relativos provinciales y nacional (I)

2020	España	Zaragoza	Barcelona	Madrid	Valencia	Sevilla	Burgos	Baleares
Facturación	850 000,00	850 000,00	850 000,00	850 000,00	850 000,00	850 000,00	850 000,00	850 000,00
Margen bruto	255 662,00	256 990,00	258 455,00	257 823,00	257 233,00	255 787,00	254 089,00	256 875,00

figura 1 analizamos las comparativas del margen bruto con valores absolutos de la farmacia tipo con las provinciales.

Podemos observar que las provincias con grandes ciudades que concentran mucha farmacia y menor peso específico porcentual de farmacia rural obtienen valores superiores a la media nacional. Las que además tienen un buen porcentaje de farmacia turística aún lo mejoran más. Ocurre lo contrario con las provincias con población muy diseminada, poco porcentaje de farmacia turística y mucha proporción de farmacia rural, que marcan índices por debajo de la media española.

Del mismo modo, en la tabla 3 vemos la misma comparativa de márgenes brutos, pero en valores relativos a ventas.

Podemos observar las cifras tanto a nivel de valores absolutos de margen bruto como con valores relativos respecto a la facturación. En la figura 2 se muestran gráficamente los mismos datos, donde la línea roja es el valor del margen bruto medio de la farmacia española y la línea azul las distintas medias provinciales analizadas.

De este modo, y resumiendo, a partir de las figuras y tablas anteriores (y partiendo del mismo tipo de farmacia), podemos presentar los márgenes netos antes de impuestos (tabla 4) de las farmacias de las distintas provincias, que en totales de euros son muy parecidos a los de la farmacia «tipo» española. En Zaragoza, Barcelona, Madrid, Sevilla, Valencia y Baleares, el margen neto obtenido es superior al de la farmacia «tipo», mientras que el de Burgos se encuentra mínimamente por debajo. La farmacia «tipo» se encuentra en 88 306,93 euros.

De forma casi paralela, el montante del impuesto tributado a Hacienda Pública por provincias es superior a los 24 850,60 euros de la media española, salvo Burgos, que tributa sensiblemente por debajo. Debemos considerar que las distintas facultades legislativas medidas a la comunidad autónoma pueden afectar directamente a estas diferencias.

De una forma gráfica podemos observar seguidamente lo comentado: si nos atenemos a datos porcentuales, veremos que los márgenes netos de Madrid (10,76 %),

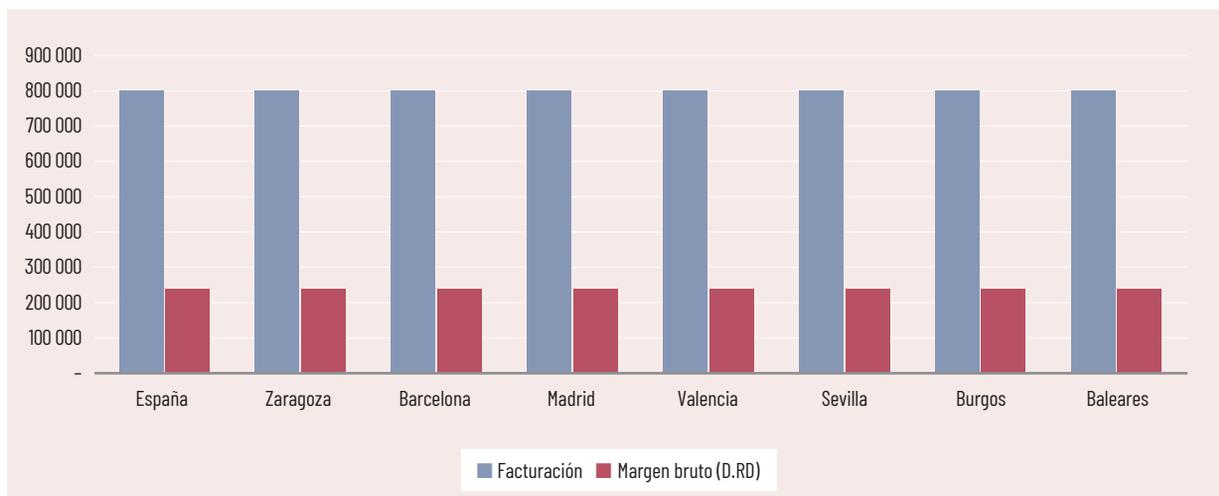


Figura 1. Margen bruto. Comparativa entre provincias

Tabla 3. Comparativa márgenes brutos relativos provinciales y nacional (II)

2019	España	Zaragoza	Barcelona	Madrid	Valencia	Sevilla	Burgos	Baleares
Provincias		30,23 %	30,41 %	30,33 %	30,26 %	30,09 %	29,89 %	30,22 %
España tipo	30,08 %	30,08 %	30,08 %	30,08 %	30,08 %	30,08 %	30,08 %	30,08 %

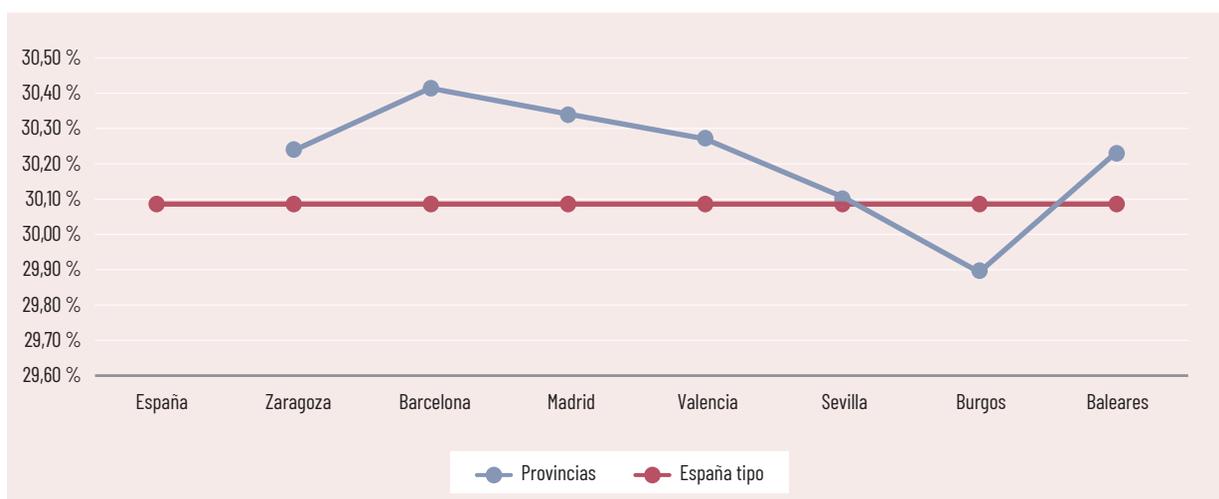


Figura 2. Margen bruto relativo. Comparativa entre provincias

Tabla 4. Comparativa márgenes relativos (a.i./d.i.) provinciales y nacionales

2019	España	Zaragoza	Barcelona	Madrid	Valencia	Sevilla	Burgos	Baleares
m.n.(%)(a.i.)	10,39 %	10,56 %	10,81 %	10,76 %	10,72 %	10,49 %	10,35 %	10,56 %
m.n.(%)(d.i.)	7,47 %	7,60 %	7,63 %	7,64 %	7,63 %	7,55 %	7,47 %	7,55 %

«Los márgenes netos de Madrid, Barcelona, Valencia y Baleares superan la media española, que quedó fijada en un 10,39 % antes de impuestos»

Tabla 5. Radiografía de la farmacia «tipo» española

Intervalo de facturación	600-900	
N.º total de farmacias analizadas en el intervalo	521	
	Euros	Porcentaje sobre ventas
Ingresos por ventas	850 000,00	100,00 %
(menos) deducciones escala RD 823/2008	-11 809,45	-1,39 %
(menos) total deducciones RDL 8/2010	-19 756,21	-2,32 %
(menos) otros descuentos (p. ej., absorbentes)	-8219,56	-0,97 %
Compras, aprovisionamientos y gastos	810 214,78	-4,68 %
Consumo de medicamentos y otros	-554 552,91	-65,24 %
Margen bruto (%)	255 661,87	30,08 %
Costes de personal	-82 686,72	-9,73 %
Arrendamientos y cánones (local, equipo, otros)	-8523,98	-1,00 %
Servicios de profesionales independientes (gastos en asesoría, otros)	-8903,21	-1,05 %
Suministros (luz, teléfono, agua, otros)	-7898,34	-0,93 %
Otros servicios exteriores	-5954,65	-0,70 %
Tributos fiscalmente deducibles	-1652,21	-0,19 %
Gastos financieros (de créditos/préstamos de proveedores)	-1454,34	-0,17 %
Gastos financieros (de créditos/préstamos bancarios)	-2876,22	-0,34 %
Otros gastos	-10 886,93	-1,28 %
Amortizaciones	-29 756,23	-3,50 %
Margen neto (%) antes de impuestos	88 306,93	10,39 %
IRPF S/ventas	-24 850,60	-2,92 %
IRPF S/beneficio		-28,14 %
Margen neto después de impuestos	63 456,33	7,47 %

Barcelona (10,81 %), Valencia (10,72 %) y Baleares (10,56 %) superan la media española, que quedó fijada en un 10,39 % antes de impuestos. Respecto a Zaragoza y Sevilla, lo superan en menos porcentaje (10,56 y 10,49 %, respectivamente), mientras que Burgos se mantiene por debajo con un 10,35 %.

En la tabla 5 podemos observar una radiografía de la cuenta de explotación de la farmacia «tipo» española, dentro de la horquilla de las farmacias en el intervalo de facturación de 600 000 a 900 000 euros, de las cuales han sido analizadas para el estudio un total de 521 farmacias.

Los principales parámetros que merece la pena comentar y los más significativos a la hora de realizar comparativas son el porcentaje de margen bruto después de las deducciones por reales decretos, que se sitúa en el 30,08 %; el coste de personal, incluyendo los autónomos del titular o titulares, que se fija en el 9,73 %; las amortizaciones por inversiones comunes, que arrojan la cifra porcentual del 3,50 %; un margen neto antes de la tributación en IRPF del 10,39 %, y un margen neto después de impuestos del 7,47 %. Cabe destacar también que la presión fiscal del IRPF sobre el beneficio representa el 28,14 %, y que el peso fiscal sobre ventas es del 2,92 %.



El Tribunal Supremo analizará la tributación de la transmisión de farmacias adquiridas a título lucrativo

El pasado 9 de marzo el Tribunal Supremo admitió el recurso de casación núm. 5353/2021 preparado por el abogado del Estado contra la sentencia de 3 de febrero de 2021, de la Sala de lo Contencioso Administrativo de la Audiencia Nacional, en un asunto que afecta notablemente a la tributación en la transmisión de una oficina de farmacia a título lucrativo.

Félix Ángel Fernández Lucas

Abogado. Subdirector General de
Farmaconsulting Transacciones S.L.
felix.fernandez@farmaconsulting.es

La cuestión que se plantea y sobre la que el alto tribunal ha aceptado decidir es: «Determinar si, a efectos de cuantificar las ganancias o pérdidas patrimoniales que se pongan de manifiesto en la transmisión de elementos patrimoniales afectos a actividades económicas adquiridos a título lucrativo, debe considerarse como valor de adquisición el valor contable en los términos previstos en el artículo 37 TRLIRPF, o, por el contrario, debe considerarse el importe real de los valores respectivos que resulten de la aplicación de las normas del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, sin que puedan exceder del valor de mercado, conforme al artículo 36 TRLIRPF».

En resumidas cuentas, lo debatido es si al calcular la ganancia patrimonial en una transmisión, el titular que la adquirió a título lucrativo (herencia o donación) puede o no descontar del precio de venta el valor que tenía la oficina de farmacia a efectos del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, o no, en cuyo caso, naturalmente, la ganancia patrimonial puesta de manifiesto sería notablemente mayor.

Hasta llegar al Tribunal Supremo este asunto ha arrastrado una larga polémica, desde la vía administrativa, con los correspondientes recursos ante la Administración, en los que se rechazó la posibilidad de restar el valor que tenía la farmacia al ser adquirida, conforme al Impuesto sobre Sucesiones, has-

«La dicotomía que estudiará el Tribunal Supremo sí podría afectar a las transmisiones de una oficina de farmacia que fue adquirida por herencia»

ta llegar a la Audiencia Nacional, que, estimando parcialmente el recurso, consideró ilógico el que una oficina de farmacia solo pueda tener valor de adquisición si se ha adquirido a título oneroso, «puesto que la propia significación de la estructura de las ganancias y pérdidas patrimoniales por transmisión de bienes o derechos siempre conlleva una diferencia entre los valores de adquisición y transmisión de los elementos patrimoniales, haciéndose coincidir, en todo caso, el valor de adquisición con el valor real comprobado en la anterior transmisión, lo haya sido a título oneroso o lucrativo».

Así, la Audiencia Nacional se decanta por la aplicación del artículo 36 de la Ley del IRPF, que al regular las transmisiones a título lucrativo dispone que se tome por importe real de los valores respectivos «aquellos que resulten de la aplicación de las normas del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, sin que puedan exceder del valor de mercado». Por lo tanto, a la hora de calcular la ganancia patrimonial en una transmisión de oficina de farmacia, sí se podría descontar del valor de transmisión el valor que se atribuyó a la oficina de farmacia cuando se heredó o recibió en donación.

Por el contrario, el abogado del Estado mantiene la postura de la Administración relativa a que lo preceptivo es la aplicación en estos casos del apartado 1 del ar-

tículo 37 de la misma norma, que empujaría a descontar como valor de adquisición el valor contable, valor que realmente no existiría puesto que los bienes muebles solo acceden a la contabilidad si su adquisición ha sido a título oneroso.

Pero, como decimos, la sentencia aludida ha sido objeto de recurso ante el Tribunal Supremo, que, en los próximos meses, sentenciará al respecto con el fin de formar jurisprudencia sobre el asunto, de modo que habrá que estar atentos a la resolución en su momento.

¿Esta duda afecta a todas las donaciones de oficina de farmacia?

Lo usual es que, en el marco familiar, las transmisiones en las que se produce la donación de una oficina de farmacia a favor de un descendiente se enmarquen en las transmisiones lucrativas de empresas o participaciones a las que se refiere el apartado 6 del artículo 20 de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y donaciones, transmisiones en las que, resumidamente, si el transmitente tiene más de 65 años y la oficina de farmacia está exenta del Impuesto sobre el Patrimonio, el transmitente queda eximido de tributación en el IRPF y el descendiente gozará de una reducción en la base imponible de al menos el 95 % (las CC.AA. pueden establecer porcentajes superiores).

$$(IRPF) \text{ Ganancia patrimonial} = \text{Valor de transmisión} - \text{Valor de adquisición}$$

¿Cuál es el Valor de adquisición?				
	Práctica usual	Audiencia Nacional	Administración Tributaria	Tribunal Supremo
Se adquirió a título lucrativo		Lo declarado en el Impuesto de Sucesiones si < valor de mercado de la oficina de farmacia	El valor neto contable, es decir, 0, al no poder contabilizarse los bienes muebles adquiridos a título lucrativo	¿?
Se adquirió a título oneroso	Importe de la adquisición + gastos asumidos por la adquisición (restando las amortizaciones)			

«Se está debatiendo si al calcular la ganancia patrimonial en una transmisión, el titular que la adquirió a título lucrativo herencia o donación) puede o no descontar del precio de venta el valor que tenía la oficina de farmacia a efectos del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones»

Se trata, por tanto, de adquisiciones a título lucrativo para el descendiente, quien, en el caso de que transmitiera a su vez la oficina de farmacia en el futuro, podría tener la duda de qué importe podría descontar como valor de adquisición para calcular su ganancia patrimonial. Pero esta duda, para estos casos, queda resuelta por la propia ley del impuesto, en su artículo 36, al establecer que en tales operaciones el donatario se subrogará en la posición del donante respecto de los valores y fechas de adquisición de dichos bienes. Es decir, poco importa aquí la discusión sobre si hay que aplicar el valor contable, o el consignado en la declaración del Impuesto sobre Sucesiones en su momento, puesto que, en este caso, al transmitir la oficina de farmacia nuevamente el donatario, tendrá que liquidar el IRPF como si de su padre se tratara, descontando únicamente los valores que su progenitor hubiera podido aplicar, asunto que, por regla general —aunque no siempre—, tenderá a cero.

La dicotomía que estudiará el Tribunal Supremo sí podría afectar a las transmisiones de una oficina de farmacia que fue adquirida por herencia, o en los casos en que fuera adquirida por donación sin acogerse a las aludidas ventajas para la transmisión de empresas familiares o negocios profesionales, por ejemplo, porque se efectuara una donación antes de haber cumplido el transmitente los 65 años, asunto que no es muy frecuente. En estos casos, el donatario no ocuparía respecto al IRPF la posición del donante (aunque, rizando el rizo, el donante, a su vez, podría haber adquirido la oficina de farmacia también a título lucrativo, con lo que reaparecería el problema...).

En cualquier caso, habrá que estar especialmente atentos a lo que decida el Tribunal Supremo en este curso de casación, puesto que si, finalmente, no fuera deducible como valor de adquisición el valor que tuviera la oficina de farmacia al ser adquirida, incrementaría notablemente la cuota a abonar por IRPF. ●

Otocerum®

Gotas óticas para la disolución del cerumen auricular

1. NOMBRE DEL MEDICAMENTO. Otocerum Gotas óticas en solución **2. COMPOSICIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA.** Cada ml contiene: Esencia de Trementina: 150 mg (15%), Clorobutanol: 50 mg (5%); Benzocaína: 30 mg (3%), Fenol: 10 mg (1%), Aceite de ricino: 400 mg (40%). Excipientes: etanol. **3. DATOS CLÍNICOS. 3.1 Indicaciones Terapéuticas.** Disolvente del cerumen auricular, antiséptico y ligeramente analgésico. Extracción indolora del cerumen auricular. Otocerum está indicado en adultos y niños mayores de 2 años. **3.2 Posología y pauta de administración.** Posología: Adultos y niños mayores de 2 años: Instilar 2 ó 3 gotas de Otocerum en el oído afectado por la mañana y por la noche, durante 3 ó 4 días, taponando cada vez con una torunda de algodón. Si al final de esos días no sale el tapón con facilidad, se debe extraer por el profesional sanitario. Forma de administración: Vía ótica. Antes de la primera utilización, quitar el tapón del frasco y colocar el tapón cuentagotas que se encuentra embolsado adjunto dentro del estuche. Para la correcta aplicación del preparado, es recomendable calentar el frasco antes de su uso manteniéndolo entre las manos durante un cierto tiempo. De este modo se consigue reducir la sensación de frío que produce la instilación directa del medicamento en el oído. En el momento de la aplicación, se recomienda ladear la cabeza y mantenerla en dicha posición durante 30 segundos para facilitar que las gotas penetren en el conducto auditivo externo. Si es preciso tratar el otro oído, debe repetirse este mismo proceso. Población pediátrica: Otocerum no se debe utilizar en niños menores de 2 años, por no haberse establecido su seguridad y eficacia en los mismos. **3.3 Contraindicaciones.** Hipersensibilidad a los principios activos o a alguno de los excipientes. Perforación de la membrana timpánica conocida o sospechada y en caso de secreción del oído. **3.4 Advertencias y precauciones.** Este medicamento no se debe ingerir ni aplicar en los ojos. Es de uso exclusivo ótico. Al administrar el medicamento, tener precaución en evitar el contacto entre el cuentagotas y el oído y los dedos, con el fin de prevenir el riesgo de contaminación. No aplicar si la zona está irritada o herida. **3.5 Interacciones.** No se han descrito en la vía de administración de Otocerum. **3.6 Fertilidad, embarazo y lactancia.** No hay datos o estos son limitados relativos al uso de los principios activos de este medicamento en mujeres embarazadas. Los estudios realizados en animales con alguno de los principios activos han mostrado toxicidad para la reproducción. Como medida de precaución, antes de la administración de Otocerum durante el embarazo o la lactancia debe valorarse que el beneficio derivado del tratamiento sea superior al posible riesgo. **3.7 Efectos sobre la capacidad para conducir y utilizar máquinas.** La influencia de Otocerum sobre la capacidad para conducir y utilizar máquinas es nula. **3.8 Reacciones adversas.** La mayoría de estas reacciones parecen estar causadas por el etanol más que por los principios activos de la formulación y son reversibles cuando se discontinúa el tratamiento. Las aplicaciones frecuentes pueden producir irritación y sequedad de piel. Podrían producirse reacciones alérgicas, como dermatitis de contacto, picor, erupciones; se ha informado de algún caso aislado de reacción alérgica más grave, incluyendo síntomas de hinchazón-angioedema, debido al aceite de ricino. Notificación de sospechas de reacciones adversas. Es importante notificar las sospechas de reacciones adversas al medicamento tras su autorización. Ello permite una supervisión continuada de la relación beneficio/riesgo del medicamento. Se invita a los profesionales sanitarios a notificar las sospechas de reacciones adversas a través del Sistema Español de Farmacovigilancia de Medicamentos de Uso Humano: www.notificaram.es **3.9 Sobredosis.** No se han notificado casos de sobredosis. Por la forma de presentación del preparado y su vía de administración ótica es prácticamente imposible que pueda producirse sobredosis. No obstante, en caso de sobredosis o ingestión accidental, se aplicarán las medidas clínicas oportunas. Se ha informado de que la ingestión de esencia de trementina puede producir quemazón local y malestar gastrointestinal, tos y disnea, edema pulmonar; la ingestión grave puede producir glucosuria, excitación, fiebre, taquicardia, daño hepático, hematuria, albuminuria, anuria, delirio, ataxia, vértigo, estupor, convulsiones y coma; los síntomas gastrointestinales y del sistema nervioso central generalmente se resuelven dentro de las 12 horas siguientes si la exposición es moderada. Se ha informado de que el fenol en caso de ingestión causa corrosión, con dolor, náuseas, vómitos, sudoración y diarrea; inicialmente puede producirse excitación y seguir con pérdida de conciencia, depresión del SNC con arritmias cardíacas e insuficiencia circulatoria y respiratoria. También el fenol puede producir depresión del SNC con debilidad, pérdida de conciencia y depresión respiratoria. También se pueden producir reacciones alérgicas, que pueden ser retardadas. La aplicación de benzocaína tópica en concentraciones más elevadas que la de este producto ha producido metahemoglobinemia. **4. INCOMPATIBILIDADES.** Se recomienda no utilizar este preparado junto con otros medicamentos por vía ótica. **5. INSTRUCCIONES DE USO/MANIPULACIÓN.** No requiere condiciones especiales de uso y/o manipulación. **6. TITULAR DE LA AUTORIZACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN.** Laboratorio Reig Jofre S.A Gran Capitán, 10 (08970) Sant Joan Despí (Barcelona) España 7. RÉGIMEN DE PRESCRIPCIÓN Y DISPENSACIÓN. Sin receta. Medicamento no sujeto a prescripción médica. **8. PRESENTACIÓN Y FORMA FARMACEÚTICA.** Envase multidosis conteniendo 10 ml de solución. Frasco de vidrio transparente provisto de tapón de rosca. Además, incluye un tapón cuentagotas embolsado adjunto dentro del estuche. Forma farmacéutica: Gotas óticas en solución. Solución de color amarillo con olor a trementina **9. PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO IVA.** 10,30€ **10. FINANCIACIÓN POR EL SNS.** Medicamento excluido de la financiación del SNS. **11. FECHA DE ELABORACIÓN O REVISIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN.** Fecha de la primera autorización: 1/06/1959. Fecha de la última renovación: 12/2008. Fecha revisión del texto: Enero/2014

● Consulta de gestión patrimonial



«Consulta de gestión patrimonial» es una sección dedicada a contestar preguntas que el farmacéutico se plantea diariamente sobre la gestión de su patrimonio

Responde: **Félix Ángel Fernández Lucas**
Subdirector general de Farmaconsulting Transacciones

Herramientas para los trabajadores y rendimiento del trabajo

Tengo previsto dotar a varios de mis trabajadores de teléfono móvil y a alguno de ordenador portátil para gestionar su trabajo en la oficina de farmacia. ¿Se debe considerar como rendimiento en especie de los trabajadores?

E. F. (Badajoz)

Respuesta

La Dirección General de Tributos (DGT) entiende que la puesta a disposición de los empleados de máquinas, útiles y herramientas no constituye rendimiento de trabajo, tanto si este se realiza en la propia oficina de farmacia como fuera de las instalaciones de la empresa.

La condición más destacable es que los trabajadores no puedan utilizar tales medios para usos particulares y, a tales efectos, se considera válida la inclusión de una advertencia en el código o reglamento de conducta de la empresa o en el propio contrato de trabajo, descartando el uso de estas herramientas con fines particulares.

Deducción proporcional de un gasto

Al transmitir nuestra farmacia pagamos parte de la escritura, pero el notario emitió su factura solo a nombre de uno de los cónyuges. ¿Podemos deducir cada uno el gasto proporcionalmente en el cálculo de la ganancia patrimonial?

S. S. (Cáceres)

Respuesta

Desde luego, lo más cómodo y correcto sería que solicitaran a la notaría la rectificación de la factura, pero seguramente han caído en la cuenta de esta divergencia en el momento de realizar su declaración del IRPF y ahora sea complicado que se rectifique.

De todos modos, tampoco es tan importante. La propia DGT ha considerado deducible la parte en que hubieran sido satisfechos tales honorarios por cada cónyuge, independientemente de a nombre de quién se expidiera la factura, pero siempre que se pueda demostrar por cualquier medio admitido en Derecho que cada uno soportó una parte proporcional del gasto. Así, por ejemplo, si el abono de los honorarios de la notaría se efectuó desde una cuenta de titularidad común, entendemos que está suficientemente probado que el abono lo hicieron ambos.

Pueden utilizar como referencia la consulta vinculante V1849-21, de 14 de junio de 2021.



ENVÍENOS SU CONSULTA
e-mail: consultasef@edicionesmayo.es



Antonio y José, gemelos

NO HAY DOS VIDAS IGUALES

NO HAY DOS PROYECTOS DE VIDA IGUALES

Nacemos como seres únicos, irrepetibles, incluso compartiendo el mismo código genético.

Sabemos que tu proyecto de vida es diferente a los demás. Por eso primero queremos escucharte, conocer tus objetivos vitales y tus expectativas personales y profesionales. Hemos creado un método de trabajo exclusivo, basado en nuestra especialización que nos permite ejecutar la transmisión de una farmacia con total eficacia y seguridad.

**Si tienes un sueño, llámanos
y daremos vida a tu proyecto.**



**¿QUIERES VENDER O COMPRAR
CON EFICACIA?**

Con este QR podrás ver un vídeo
donde te demostramos por qué somos
Nº1 en EFICACIA en transmisiones.



FARMACONSULTING 30

Nº1 EN TRANSMISIONES

AÑOS

www.farmaconsulting.es
900 115 765

**DANDO VIDA A TUS PROYECTOS
Nº1 en EFICACIA, SEGURIDAD y ESPECIALIZACIÓN**

elfarmacéutico | FORMACIÓN

XVIII Curso online Atención farmacéutica

Productos naturales: fitoterapia y complementos alimenticios

Directora:

María José Alonso Osorio

Farmacéutica comunitaria, diplomada en Fitoterapia
y especialista en Farmacia Galénica e Industrial

Desarrolla habilidades
específicas para la
recomendación de
productos naturales
y su aplicación en
indicación farmacéutica

actividad
acreditada con
2,3
créditos

Más
información



www.elfarmacéutico.es/formacion/cursos



Con el patrocinio de

Prodeco Pharma
ética per natura

LABORATORIOS

NHCO
NUTRITION

Acreditado por el Consell
Català de Formació Continuada
de les Professions Sanitàries-
Comisión de Formación Continuada
del Sistema Nacional de Salud con
2,3 créditos



Evaluación y acreditación en:
www.aulamayo.com



Productos naturales: fitoterapia y complementos alimenticios

GENERALIDADES Y PRINCIPIOS ACTIVOS

- 1 Atención farmacéutica y productos naturales. De la evaluación a la dispensación y el seguimiento del paciente
- 2 Componentes activos en fitoterapia
- 3 Ingredientes activos en complementos alimenticios: micronutrientes, ácidos grasos, aminoácidos

APLICACIÓN EN INDICACIÓN FARMACÉUTICA

- 4 Sistema nervioso
- 5 Infecciones del tracto urinario. Cistitis. Menopausia
- 6 Sistema circulatorio
- 7 Sistema respiratorio
- 8 Sistema locomotor
- 9 Sistema digestivo y metabólico
- 10 Problemas dermatológicos

TEMA 7

Sistema respiratorio

Josep Allué Creus

Doctor en Farmacia. Profesor titular de la Universitat Autònoma de Barcelona



1. Afecciones del tracto respiratorio superior (infecciones respiratorias víricas)

Introducción

Las principales infecciones respiratorias víricas son el resfriado y la gripe.

El resfriado y la gripe son dos de las enfermedades más frecuentes en nuestra vida cotidiana. De hecho, más de la mitad de la población española (54%) sufre 1-2 resfriados o gripes al año. Incluso 1 de cada 5 españoles (21%) se resfría 3 veces o más al año, y los jóvenes son quienes padecen más resfriados anuales. Se pueden tener entre 2 y 5 resfriados al año.

Uno de los colectivos más propenso es el de los jóvenes de 18-24 años: 1 de cada 4 sufre más de 3 resfriados anuales. Por el contrario, la incidencia se reduce a partir de los 55 años, ya que 1 de cada 3 personas con esta edad afirma no sufrir catarros casi nunca.

También es más frecuente la aparición de estas afecciones en las mujeres que en los hombres, y las mujeres menores de 45 años son las que sufren catarros más fuertes o gripes.

Ciertos grupos de riesgo están más expuestos a padecer resfriados y gripes, como los niños, las personas mayores y los enfermos crónicos. En estos casos, hay que extremar los cuidados puesto que la infección puede conllevar graves complicaciones, provocar neumonía o incluso, en casos muy extremos, resultar letal.

Los principales grupos de riesgo son los ancianos, las personas debilitadas, las mujeres embarazadas y los niños menores de 2 años.

«Más de la mitad de la población española (54%) sufre 1-2 resfriados o gripes al año. Incluso 1 de cada 5 españoles (21%) se resfría 3 veces o más al año»

Resfriado

El resfriado o catarro común es una infección aguda del tracto respiratorio superior, que frecuentemente provoca la inflamación de la nariz, los senos paranasales, la laringe, la tráquea y los bronquios.

El origen es vírico y se han descrito más de 200 tipos de virus responsables de la afección. El que más predomina en su aparición es el rinovirus, que, además, es el patógeno más común en los seres humanos.

Es una enfermedad leve de comienzo gradual, que suele empezar por la nariz y la garganta y luego puede bajar a los bronquios. Suele durar de 5 a 7 días. Puede complicarse dando lugar a infecciones víricas o bacterianas de la garganta o los oídos, sinusitis o complicaciones bronquiales y/o pulmonares. Son frecuentes las recaídas.

Gripe

La gripe es una enfermedad infecciosa aguda de las vías respiratorias causada por el virus de la influenza y afecta principalmente a las vías respiratorias superiores. Hay 3 tipos de virus de la gripe (A, B y C), con características distintas en su variabilidad antigénica y patogenicidad.

Una característica del virus de la influenza es su alta capacidad de contagio, ya que anualmente suele afectar al 10-20% de la población.

La gripe aparece como epidemia en invierno, coincidiendo con los meses de frío, aunque puede presentarse en otras épocas.

La gripe comienza bruscamente con fiebre alta (39-40 °C), dolores musculares y articulares, dolor de cabeza y garganta, malestar general y sensación de fatiga y debilidad, nariz tapada y tos seca.

Estos síntomas, a excepción de la tos, usualmente desaparecen en un periodo de 4-7 días, aunque algunas veces se presenta una segunda oleada de fiebre en ese tiempo. La tos y el cansancio pueden prolongarse durante semanas.

La mayoría de las personas se recuperan en 1-2 semanas, pero en algunos casos pueden aparecer complicaciones. Las complicaciones de la gripe son predominantemente respiratorias: neumonías, bronquitis, sinusitis y otitis. También puede provocar deshidratación y un empeoramiento de las enfermedades crónicas preexistentes, como la diabetes mellitus, el asma o los problemas cardíacos. La gripe puede ocasionar una reagudización en los pacientes con enfermedad pulmonar

obstructiva crónica o fibrosis quística, y también una exacerbación aguda en los asmáticos.

Diferencias entre gripe y resfriado

Es muy importante conocer bien las diferencias entre resfriado y gripe para poder establecer las medidas adecuadas de prevención y tratamiento (tabla 1).

Con la llegada del frío aumentan los casos de **infecciones** debido a tres factores fundamentales:

- Se produce una disminución de la capacidad defensiva de las mucosas de las vías respiratorias superiores, haciéndolas más vulnerables.
- Las condiciones de baja temperatura y humedad son adecuadas para la supervivencia de los virus.

Tabla 1. Diferencias entre los signos y síntomas de la gripe y del resfriado

	Resfriado	Gripe
Inicio	Gradual	Brusco
Fiebre alta	No	Sí
Dolor de cabeza	A veces	Sí
Dolor muscular	No	Sí
Pérdida del apetito	No	Sí
Escalofríos	No	Sí
Cansancio	A veces	Sí
Secreción nasal	Sí	No
Dolor de garganta	Sí	Sí
Tos seca desde el inicio	No	Sí
Irritación ocular	No	Sí
Complicaciones	Probables	Poco probables
Vómitos y diarrea en niños	Pueden producirse	No
Estacionalidad	Otoño, parte del invierno y primavera	Invierno, de noviembre a marzo

- Las personas están más tiempo en espacios cerrados, lo que favorece la propagación de los virus y el contagio entre ellas.

Si bien en los meses de frío los casos de resfriado y gripe se incrementan, ambas afecciones pueden manifestarse en cualquier estación ya que están originadas por virus presentes a lo largo de todo el año.

Síntomas del resfriado y la gripe

Resfriado

Los síntomas del resfriado son: rinorrea, estornudos, congestión nasal (con o sin lagrimeo), exceso de mucosidad, tos irritativa (seca) o con congestión bronquial (productiva o no), e irritación de garganta (con picor o dolor), a menudo producida por la propia mucosidad, que también puede causar sensación de presión en los oídos y en los senos paranasales. Rara vez aparecen fiebre alta o dolor de cabeza y, si se presentan, lo hacen de forma leve o moderada.

Gripe

Los síntomas de la gripe son: fiebre alta (39-40 °C), dolores musculares y articulares, dolor de cabeza y de garganta, malestar general, sensación de fatiga y debilidad, nariz tapada y tos seca. Puede provocar diarreas, náuseas y vómitos (sobre todo en niños). La fiebre alta usualmente dura 1-2 días, pero puede prolongarse hasta 5 días. Entre el segundo y el cuarto días, los síntomas musculares y articulares empiezan a desaparecer y pueden comenzar a presentarse síntomas de resfriado, irritación de garganta (con enrojecimiento y dolor), bronquitis, infección de oído o neumonía. El síntoma respiratorio más prevalente generalmente es la tos seca.

Mucosidad

El moco tiene como función proteger al aparato respiratorio de agresiones externas de organismos vivos (virus y bacterias), partículas (tabaco, contaminación ambiental) y alérgenos (como el polen).

La colonización vírica de las vías respiratorias altas desencadena una cascada de reacciones fisiológicas, entre las que destaca la formación de moco con secreción nasal (rinorrea) y, si el exceso de moco baja por la parte posterior de la garganta, también tos y dolor de garganta.

Con el frío, los cilios se hacen inactivos o dejan de funcionar por completo, lo que provoca que el moco se acu-

mule en la nariz y gotee. El moco se espesa con el frío, por lo que cuando se entra desde un lugar frío a otro caliente, el moco se temple y comienza a fluir antes de que los cilios empiecen a funcionar de nuevo, por lo que la nariz puede gotear.

Tos

La tos es el mecanismo de defensa por el cual el organismo libera las vías respiratorias y la garganta de mucosidades, sustancias irritantes o cuerpos extraños.

La tos puede ser seca o productiva:

- La tos seca (o improductiva) se produce en las vías respiratorias altas, no va acompañada de moco y produce cosquilleo e irritación. Está causada principalmente por infecciones víricas, alergias, humo, polvo, aire seco, inflamación e incluso, en algunos casos, por nerviosismo.
- La tos productiva (o blanda) se produce en las vías respiratorias bajas y va acompañada de la expectoración de moco. La principal causa son los virus del resfriado y de la gripe.

Por otra parte, la tos puede ser aguda o crónica. La tos aguda suele ser de aparición repentina, a menudo como resultado de una gripe o un resfriado, y no suele durar más de 3 semanas. La tos crónica es la que se prolonga más de 3 semanas.

Además del resfriado o la gripe, otras causas de tos pueden ser: bronquitis, asma, neumonía, enfisema, alergias, sinusitis, reflujo gastroesofágico, tabaquismo (principal causa de la tos crónica), tos ferina, ciertos medicamentos (p. ej., antihipertensivos, principalmente los inhibidores de la enzima convertidora de angiotensina), tuberculosis o cáncer.

Faringitis y laringitis

La irritación y el dolor de garganta son consecuencia de la mucosidad producida por las infecciones que drena por la parte posterior de la garganta. Esta mucosidad resulta irritativa y/o infectiva, provocando una sensación de picor, acompañado frecuentemente de dolor al deglutir. En general, los síntomas son más molestos por la mañana y mejoran a lo largo del día.

Cuando se produce una inflamación de la faringe hablamos de **farinitis**.

Cuando es la laringe la que se inflama estamos ante una **laringitis**, casi siempre asociada a un cuadro de ronquera (disfonía) o pérdida de voz (afonía), debido a la inflamación de las cuerdas vocales.

«Si bien en los meses de frío los casos de resfriado y gripe se incrementan, ambas afecciones pueden manifestarse en cualquier estación ya que están originadas por virus presentes a lo largo de todo el año»

«Existe una amplia información acerca de plantas con efectos beneficiosos sobre la tos y el resfriado, algo que corrobora la larga lista de plantas aprobadas por la Agencia Europea de Medicamentos (EMA) con acciones beneficiosas»

Tratamiento

Fitoterapéutico

Existe una amplia información acerca de plantas con efectos beneficiosos sobre la tos y el resfriado, algo que corrobora la larga lista de plantas aprobadas por la Agencia Europea de Medicamentos (EMA) con acciones beneficiosas. En la tabla 2 se facilita esta lista de plantas y aceites esenciales.

Estas plantas tienen diferentes acciones:

- Antitusígena: centinodia (uso popular), eucalipto (hierba y aceite esencial), gordolobo, rabo de gato, tomillo, tila.

Tabla 2. Plantas indicadas por la Agencia Europea de Medicamentos para la tos y el resfriado

- Anís verde. *Anisi aetheroleum*, *Anisi fructus*
- Centinodia. *Polygoni avicularis herba*
- Equinácea. *Echinaceae angustifoliae radix*, *Echinaceae pallidae radix*, *Echinaceae purpureae herba*, *Echinaceae purpureae radix*
- Eucalipto. *Eucalypti aetheroleum*
- Filipéndula, ulmaria. *Filipendulae ulmariae flos*, *Filipendulae ulmariae herba*
- Gordolobo. *Verbasci flos*
- Grindelia. *Grindelia herba*
- Hinojo. *Foeniculi amari fructus*, *Foeniculi amari fructus aetheroleum*, *Foeniculi dulcis fructus*
- Hiedra. *Hederae hellicis folium*
- Marrubio. *Marrubii herba*
- Manzanilla. *Matricariae flos*
- Menta. *Menthae piperitae aetheroleum*
- Orégano. *Origani dictamnii herba*
- Pelargonio. *Pelargonii radix*
- Polipodio. *Polypodii rhizome*
- Primula, primavera. *Primulae flos*, *Primulae radix*
- Rabo de gato. *Sideritis herba*
- Sauce. *Salicis cortex*
- Saúco. *Sambuci flos*
- Tomillo. *Thymi aetheroleum*, *Thymi herba*
- Tomillo y primula en combinación. *Thymi herba y Primulae radix*
- Flor de tilo. *Tiliae flos*

- Mucolítica/secretolítica: hiedra, pelargonio, primula.
- Expectorante: anís verde, centinodia (uso popular), eucalipto, grindelia, hinojo, hiedra, marrubio, menta (aceite esencial), orégano, polipodio, primula, tomillo, combinaciones de tomillo y primula.
- Espasmolítica/relajante del músculo liso: anís verde, grindelia, hinojo, marrubio, manzanilla, orégano, rabo de gato, tomillo.
- Broncodilatadora: hiedra.
- Antimicrobiana: anís verde, eucalipto, grindelia, hinojo, hiedra, marrubio, manzanilla, menta (aceite esencial), pelargonio, saúco, tomillo.
- Inmunomoduladora: equinácea, pelargonio.
- Antipirética, diaforética: filipéndula (ulmaria), sauce, saúco, tila.
- Antiinflamatoria: filipéndula (ulmaria), grindelia, gordolobo, hiedra, sauce, saúco.
- Descongestionante nasal: eucalipto (inhalizaciones de la hoja y aceite esencial), menta (aceite esencial), rabo de gato.

También existe una amplia información sobre plantas con efectos beneficiosos sobre los trastornos de la boca y la garganta. En la tabla 3 se facilita la lista de plantas y aceites esenciales aprobados por la EMA. La dosis de cada una de estas plantas se encuentra reflejada en las monografías de la EMA, donde puede buscarse cada planta seleccionando por su nombre latino. No obstante, cabe reseñar que los productos naturales para aliviar los síntomas del resfriados y gripe puestos a disposición de las farmacias por los laboratorios, suelen ser productos de combinación que juegan con la sinergia o complementariedad de varias plantas, e incluso de plantas y otros ingredientes naturales (propóleos, miel...). Por ello, la dosis de cada una de ellas variará en función de la combinación ya que en muchos casos no se necesita alcanzar la dosis que se emplearía unitariamente.

En cuanto a seguridad, todas estas plantas son generalmente seguras a las dosis recomendadas; sus precauciones de uso también están detalladas en las monografías de EMA¹.

¹https://www.ema.europa.eu/en/medicines/field_ema_web_categories%253Aname_field/Herbal/field_ema_herb_outcome/european-union-herbal-monograph-254

Tabla 3. Plantas indicadas por la Agencia Europea de Medicamentos para los trastornos de la boca y la garganta. Acciones principales a nivel orofaríngeo

- Agrimonia. *Agrimoniae herba*. Cicatrizante, antimicrobiana
- Altea, malvavisco. *Althaeae radix*. Demulcente, hidratante, protectora
- Caléndula. *Calendula officinalis flos*. Antiinflamatoria, cicatrizante
- Centinodia. *Polygoni avicularis herba*. Astringente, cicatrizante
- Clavo (a.e) *Caryophylli aetheroleum*. Antimicrobiana, antiinflamatoria, anestésico local
- Erisimo (hierba de los cantores). *Sisymbrii officinalis herba*. Antiinflamatoria, espasmolítica
- Frambueso. *Rubi idaei folium*. Astringente, cicatrizante
- Hamamelis. *Hamamelis cortex, H. folium*. Antiinflamatoria, astringente, cicatrizante
- Liquen de Islandia. *Lichen islandicus*. Demulcente, protectora, antimicrobiana
- Llantén menor. *Plantaginis lanceolatae folium*. Emoliente, antiinflamatoria
- Manzanilla. *Matricariae flos*. Antiinflamatoria, antimicrobiana
- Melaleuca, árbol del té. *Melaleuca alternifoliae aetheroleum*. Antimicrobiana, antifúngica
- Mirra. *Myrrha*. Antiinflamatoria, analgésica, protectora
- Mirtilo, arándano. *Myrtilli fructus siccus*. Astringente, antiinflamatoria
- Rosa. *Rosae flos*. Antiinflamatoria tópica
- Salvia. *Salviae officinalis folium*. Antimicrobiana, astringente, antiinflamatoria

Productos naturales

Propóleo

El propóleo o própolis es una mezcla resinosa que obtienen las abejas de las yemas de los árboles, exudados de savia u otras fuentes vegetales, y luego procesan en la colmena como sellante de pequeños huecos, en ocasiones mezclado con cera, y para barnizar todo el interior de la colmena.

Su composición química varía considerablemente según las distintas regiones en función de la vegetación y la estación del año. Contiene aproximadamente 50 constituyentes, principalmente resinas y bálsamos vegetales (50%), ceras (30%), aceites esenciales (10%) y polen.

Los compuestos orgánicos más importantes presentes en el própolis son: compuestos fenólicos, ésteres, flavonoides (12, entre ellos la galangina), terpenos, beta-steroides, aldehídos aromáticos y alcoholes.

También contiene vitaminas (B₁, B₂, B₆, C y E) y minerales (Mg, Ca, K, Na, Cu, Zn, Mn y Fe). Algunas enzimas, como la succinato deshidrogenasa, la glucosa-6-fosfatasa, la adenosina trifosfatasa y la fosfatasa ácida, también están presentes en el própolis.

Miel

La miel es un líquido dulce procesado por la abeja melífera. Ha sido utilizada por egipcios, griegos, romanos y chinos para curar heridas y enfermedades del intestino, incluidas las úlceras gástricas. También se ha usado como un remedio para la tos, el dolor de garganta y los dolores de oído.

La miel natural contiene un 82,4% de hidratos de carbono; un 38,5% de fructosa; un 31% de glucosa; un 12,9% de otros azúcares; un 17,1% de agua; un 0,5% de proteínas, ácidos orgánicos, multiminerales, amino-ácidos, vitaminas, fenoles, y una miríada de otros compuestos menores.

Además, la miel contiene pequeñas cantidades de elementos bioactivos, que incluyen ácidos fenólicos, flavonoides y α -tocoferol. Los componentes de la miel con beneficios para la salud incluyen los siguientes: ácidos fenólicos, flavonoides, ácido ascórbico, proteínas, carotenoides y ciertas enzimas, como la glucosa oxidasa y la catalasa.

En la «Guía de prescripción antimicrobiana en la tos aguda», del National Institute for Health and Care Excellence del Reino Unido, se recomienda el uso de la miel (en niños mayores de 1 año) como primera elección del autocuidado.

2. Ayuda al sistema inmunitario

El sistema inmunitario es el protagonista en el proceso de superación de las infecciones respiratorias víricas. Este sistema no tiene un espacio físico propio en el organismo, sino que encontramos células de la inmunidad sembrando todos los tejidos y todas las estructuras de nuestro organismo.

Existen diversos factores que afectan al sistema inmunitario:

- Virus, bacterias y parásitos.
- Genética.
- Deficiencias nutricionales.
- Estrés.
- Envejecimiento.
- Contaminación ambiental.

No disponemos de espacio para profundizar en la compleja respuesta defensiva de nuestro organismo frente a las infecciones víricas.

Debido a la complejidad del sistema inmunitario, no hay estudios concluyentes con plantas o principios activos, pero sí un buen nivel de evidencia en algunos casos.

Tratamiento

Fitoterapéutico

Equinácea, raíz

Sin duda, es la planta más estudiada y conocida. De la denominación genérica de equinácea sólo nos referiremos a:

- La parte aérea de *Echinacea purpurea*, que tiene aprobada por la EMA la indicación de uso bien establecido para la prevención y el tratamiento a corto plazo del resfriado común.
- La raíz de *Echinacea angustifolia*, *Echinacea pallida* y *Echinacea purpurea*, que tiene como indicación aceptada por la EMA el alivio de los síntomas del resfriado común.

Una revisión sistemática y metaanálisis (David y Cunningham, 2019) muestra la seguridad de su uso a corto plazo y evidencia prometedora en la prevención de las infecciones respiratorias de las vías altas.

Otras plantas y principios activos vegetales

La actual pandemia de SARS-CoV-2 ha provocado la realización de un gran número de estudios sobre la actividad antivírica de plantas y principios activos vegetales.

Un reciente estudio de revisión en bases bibliográficas muestra que *Allium sativum*, *Camellia sinensis*, *Zingiber officinale*, *Nigella sativa*, *Echinacea* spp., *Hypericum perforatum*, *Glycyrrhiza glabra* y *Scutellaria baicalensis* pueden mejorar la respuesta inmunitaria (Boozari y Hosseinzadeh, 2021). Las plantas adaptógenas, como *Boswellia* spp., *Curcuma longa*, *Echinacea* spp., *Glycyrrhiza* spp., hongos medicinales, *Pelargonium sidoides*, plantas que contienen salicilatos y *Sambucus* spp., han mostrado capacidad en la prevención, aparición, progresión y convalecencia de infecciones virales respiratorias (Brendler et al., 2021). La acción antiviral también se ha estudiado en otras plantas (Hensel et al., 2020).

Los flavonoides (como quercetina y luteolina), diversos terpenoides y alcaloides han demostrado su actividad antivírica en diversos ensayos.

Productos naturales

En la actual situación de COVID-19 también se han estudiado diversos productos naturales. Uno de ellos es el propóleo, que ya hemos mencionado en el apartado anterior, y otro es la melatonina, que vamos a describir a continuación.

La melatonina (N-acetil-5-metoxitriptamina) es una molécula bioactiva con una variedad de propiedades. Se ha utilizado para tratar trastornos del sueño, delirio, aterosclerosis, enfermedades respiratorias e infecciones virales (Zhang et al., 2020). ●

Bibliografía

- Asociación Española de Pediatría (AEPED). Documento gripe. Disponible en: <http://www.aeped.es/sites/default/files/documentos/gripe.pdf>
- Boozari M, Hosseinzadeh H. Natural products for covid-19 prevention and treatment regarding to previous coronavirus infections and novel studies. *Phytother Res.* 2021; 35(2): 864-876.
- Brendler T, Al-Harrasi A, Bauer R, Gafner S, Hardy ML, Heinrich M, et al. Botanical drugs and supplements affecting the immune response in the time of covid-19: implications for research and clinical practice. *Phytother Res.* 2021; 35(6): 3.013-3.031.
- David S, Cunningham R. Echinacea for the prevention and treatment of upper respiratory tract infections: a systematic review and meta-analysis. *Complement Ther Med.* 2019; 44: 18-26.
- EMA: monografías de la parte aérea de *Echinacea purpurea*, y la raíz de *Echinacea angustifolia*, *Echinacea pallida* y *Echinacea purpurea*. Disponible en:
- https://www.ema.europa.eu/en/documents/herbal-monograph/final-european-union-herbal-monograph-echinacea-purpurea-l-moench-herba-recens_en.pdf
- https://www.ema.europa.eu/en/documents/herbal-monograph/final-community-herbal-monograph-echinacea-angustifolia-dc-radix_en.pdf
- https://www.ema.europa.eu/en/documents/herbal-monograph/final-european-union-herbal-monograph-echinacea-pallida-nutt-nutt-radix-revision-1_en.pdf
- https://www.ema.europa.eu/en/documents/herbal-monograph/final-european-union-herbal-monograph-onechinacea-purpurea-l-moench-radix-revision-1_en.pdf
- EMA: monografías plantas por áreas terapéuticas. Disponible en: https://www.ema.europa.eu/en/documents/other/hmpc-monographs-overview-recommendations-uses-herbal-medicinal-products-paediatric-population_en.pdf
- Fitoterapia.net. Disponible en: <https://www.fitoterapia.net/index.html>
- Hensel A, Bauer R, Heinrich M, Spiegler V, Kayser O, Hempel G, et al. Challenges at the time of covid-19: opportunities and innovations in antivirals from nature. *Planta Med.* 2020; 86(10): 659-664.
- Medline Plus. Resfriado común. Disponible en: <https://medlineplus.gov/spanish/commoncold.html>
- Medline Plus. Gripe. Disponible en: <https://medlineplus.gov/spanish/flu.html>
- Medline Plus. Miel. Disponible en: <https://medlineplus.gov/spanish/druginfo/natural/738.html>
- NICE: tos (aguda): prescripción antimicrobiana. Disponible en: <https://www.nice.org.uk/guidance/ng120/resources/visual-summary-pdf-6664861405>
- Zhang R, Wang X, Ni L, Di X, Ma B, Niu S, et al. Covid-19: melatonin as a potential adjuvant treatment. *Life Sci.* 2020; 250: 117583.



AULA MAYO
farmacia

¡Acceda a
www.aulamayofarmacia.com
para seguir el curso!



Un farmacéutico en las expediciones científicas del siglo XIX



**Ismael Escobar
Rodríguez**

Los africanistas fueron un conjunto de personalidades españolas que, durante la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX, por razones históricas y geopolíticas, consideraron que España debía estar presente en el reparto del continente africano, especialmente a partir de la Conferencia de Berlín de 1885. En este contexto, y por impulso de Joaquín Costa, se crea la Sociedad Española de Africanistas y Colonialistas, transformada luego, en 1885, en la Sociedad Española de Geografía Comercial con la justificación de que, para que el comercio de un país prospere, hace falta constituir centros de estudio que recojan cuantos datos geográficos, sociales y económicos interesen al mismo o tengan relación con él.

Así, en 1886 y a propuesta de la Sociedad Española de Geografía Comercial, el Ministerio de Fomento nombró al farmacéutico Francisco Quiroga y Rodríguez como uno de los miembros de la Comisión que debía recorrer y explorar los territorios meridionales del Sahara occidental. Los otros dos miembros eran Felipe Rizzo, arabista y antiguo cónsul en diversas localidades africanas, y el capitán de ingenieros Julio Cervera, como jefe de la expedición. La aventura tenía un doble objetivo: por un lado, atraerse la amistad política y comercial de las tribus saharianas para favorecer la expansión del protectorado español en aquella zona; por otro, llevar a cabo el reconocimiento científico de una geografía parcialmente desconocida.

La expedición supuso todo un éxito. Recorrieron más de cuatrocientos kilómetros, efectuando notables hallazgos científicos en los campos de la geología, la zoología y la botánica. También alcanzaron éxitos políticos, como por ejemplo extender la Carta del Protectorado para España sobre el Adar-el-Tmarr, que finalmente no sería asumida por el Gobierno de España. Fueron múltiples las dificultades y problemas que sufrieron los expedicionarios y que dieron al viaje un sabor genuino de aventura, digno de constituirse en una auténtica epopeya exploratoria.

Francisco Quiroga y Rodríguez había nacido en 1853 y cursado los estudios de Farmacia en Madrid. Aunque ya tenía un sólido prestigio, fue después de la expedición cuando Quiroga alcanzó gran protagonismo en el panorama científico español. Obtuvo la Cátedra de Cristalografía de la Universidad Central, un área de conocimiento novedosa en Europa. Falleció en 1894, en la plenitud de su carrera investigadora. Representa uno de esos farmacéuticos de inquebrantable vocación científica y espíritu de sacrificio en aras del progreso de su patria. Su viuda y sus cuatro hijos quedaron en una muy difícil situación económica, ya que Quiroga no tenía otros ingresos que sus modestas retribuciones como profesor. Sus colegas científicos y docentes tuvieron que organizar una cuestación para ayudar a la familia de aquel hombre, que, en palabras de su amigo Calderón, fue «un sabio, consagrado, en esta sociedad escéptica, indiferente, metalizada y egoísta, a la generosa labor científica».

En los tiempos actuales, en los que la población saharai asiste con preocupación a su incierto destino, conviene recordar a este farmacéutico español que contribuyó al conocimiento y a la identidad científica del Sahara Occidental. Ojalá que, desde las altas instancias de nuestro país, podamos influir en asentar las bases de un futuro para su actual población, injustamente maltratada por los avatares de la historia. Y que lo hagamos con el mismo compromiso y generosidad que tuvo el profesor Quiroga en aquella expedición científica del verano de 1886. ●

El amigo de Joseph Conrad



**Rafael García
Maldonado**

Se llamaba Gordon May y era, entre otras cosas, mi amigo. Jubilado pronto de la Royal Navy, sus nuevos empleadores aprovecharon su experiencia y lo destinaron a las antiguas colonias británicas (Singapur, Kenia, India) como mediador en negocios petrolíferos. Durante diez años, en sus visitas semanales a mi farmacia, ha traído, además de buen humor y su media sonrisa irónica de *gentleman* inglés, frutas de su huerta sureña para mis compañeras y unas cuantas historias fantásticas para mí, las de su propia y apasionante vida: largas travesías y su dura vida a bordo, espionaje, sabotaje, peleas, lances en prostíbulos, timbas arriesgadas de póker, como una en Malasia donde ganó el Rolex viejo que llevaba puesto y que yo le pedía de broma, etcétera. No fue un santo, claro que no, y los años de África le habían dejado un desprecio de sudista por los negros, pero me hubiese gustado que se viera cómo era con su mujer, Theresa, enferma de un párkinson atroz que la hacía temblar y contonearse con sacudidas de epiléptico, delgada ya en la última época como en las fotos insoportables de la liberación de Auschwitz. Ella murió el martes pasado y él cinco días después, pero no tenía ninguna enfermedad grave; solo ese batiburrillo de patologías crónicas de las que no suelen librarse los mayores de sesenta años. Sé que no se ha suicidado, pero estoy convencido de que, a diferencia del personaje de *Las palmeras salvajes*, de Faulkner, de alguna forma eligió la nada antes que la pena, y que su cuerpo —también delgado, muy rubio, de gran nariz y pelo lacio todavía rubicundo de niño— tomó nota para irse apagando de consumo acorde al de ella, y así partir juntos desde la muerte hacia donde dicen algunos que parten los difuntos. Llevaba en España quince o veinte años, apenas iba a Reino Unido (era de Essex), y recuerdo que una de las pocas veces que volvió a su país me trajo a la vuelta una postal de una ciudad con puerto cuyo nombre ya he olvidado, una postal con una torre circular como yo imaginaba que era la torre cónica que construía Roithamer en la novela de Thomas Bernhard *Corrección*.

¿Los recordará alguien de vez en cuando?, eso me pregunto hoy. La última visita que hizo a la farmacia fue para decirme que su asma mal tratada, que domeñaba a duras penas con los Ventolín que yo le suministraba, le daba mucho la lata últimamente y que Theresa estaba muy mal ya. Por cambiarle un poco de tema le pregunté por la familia, y me dijo que no se hablaba con su hija y que solo tenía dos sobrinos, familiares lejanos y alejados de los afectos, a los que ahora llamará un notario para decirles que han heredado una casa de campo en el sur de España y un Rolex viejo que yo quería por la historia que arrastraba y que seguramente, de tan ajado y roto, esos sobrinos tirarán a la basura al creerlo falso o averiado. Vino a verme, decía, para pedirme consejo sobre uno de los medicamentos paliativos de su mujer, y al tipo duro que recorrió el imperio vendiendo petróleo, al racista e imperialista reaccionario con un español divertido que repartía granadas y naranjas a las damas, se le quebró la voz y se le humedecieron los ojos de *sir* cuando me dijo que su mujer era mejor que todas las mujeres que había conocido, incluso tan enferma como estaba.

Hoy me han dado una foto de él de joven, la tenía una empleada de Correos. «Toma, sé que érais buenos amigos, hablaba maravillas de tu farmacia cuando recogía las cartas», me dijo. En la foto en blanco y negro se ve muy joven, con menos de treinta, con gorra de plato blanca de la Royal Navy y traje azul marino con alguna medalla, con aspecto de personaje y amigo de Joseph Conrad. No tengo ninguna duda de que en realidad lo fue. ●

NUEVO



ARCID04211022

Arcid[®]

Vivir sin acidez ni reflujo, ¡qué lujo!

 EFECTO RÁPIDO

ACCIÓN MÚLTIPLE:

- Combate la acidez¹
- Evita el reflujo¹
- Protege la mucosa gastroesofágica¹
- Regenera la mucosa gastroesofágica¹



Este producto cumple con la normativa de productos sanitarios. Este producto sanitario tiene efectos secundarios y contraindicaciones. Información dirigida a profesionales de la salud.
1. Información al usuario Arcid.

www.arcid.es

Adultos y niños mayores de 12 años

 FAES FARMA

moskito GUARD®



Máxima protección antimosquitos

- ▲ Emulsión hidratante con Icaridina 20%
- ▲ Amplio espectro de insectos
- ▲ 7 horas de máxima protección
- ▲ Para toda la familia*



75ml
CN 179931.9

*Niños a partir de 3 años

Síguenos en:



moskitoguard.es

ALFASIGMA