

FITOTERAPIA EN PEDIATRÍA



Iralfaris®

Siempre en psoriasis
Reconcílate con tu piel

Champú específico, de excelentes cualidades cosméticas, más eficaz que un champú de coaltar al 4% en la reducción del prurito y el eritema^(1,2)

Emoliencia que ayuda a eliminar las escamas y reducir las rojeces^(3,4)

Higiene que ayuda a aliviar el prurito⁽⁵⁾



1. Sanchez Regaña M, Dilmé E, Miranda A, Trullas C, Umbert P. Increased efficacy and acceptability of a non-coaltar shampoo for scalp psoriasis: better efficacy and acceptability. Abstract accepted in 67th Annual meeting of the American Academy of Dermatology and Venereology/ADD. (San Francisco 2009). 2. Sanchez Regaña M, Dilmé E, De la Cruz G, Trullas C, Umbert P. Treatment of scalp psoriasis with a non-coaltar shampoo: excellent cosmetic results with no loss of effectiveness. Presented in 17 Congress of European Academy of Dermatology and Venereology, EADV. (Paris 1008). 3. Cantorelli F et al. Eficacia en monoterapia de una nueva loción para el cuerpo en el tratamiento de la psoriasis en placas de grado leve-moderado. Poster presentado en el SIDEMAST, Verona 2011. 4. Miranda Ferre A, Nasarre Calvo, J, Trullas Cabanes, C. Emolliency with a 20% urea & Ureaol cream increases effectiveness of psoriasis therapy. Poster presented at the 21 World Congress of Dermatology, Buenos Aires 2007. 5. ISDIN. Dpto evaluación de propiedades. Iralfaris Higiene Corporal. Estudio 1357-05, Marzo 2005. Data on file.



ISD-ALLFA-0693/04-13

Betalfatrus® Laca ungual

Tratamiento remineralizante,
reestructurante, hidratante y protector

Reduce un 65% el NAPSÍ score* y los signos
clínicos asociados a la psoriasis ungueal⁽¹⁾

Reduce la fragilidad y las grietas ungueales⁽²⁾

Normaliza y favorece el crecimiento ungueal



Bajo licencia de Polihem, S.A.

* **Nail Psoriasis Severity Index**
1. Cantorosi E. et al. Improvement of psoriasis onychodystrophy by a water-soluble nail lacquer. Journal of the European Academy of Dermatology and Venerology. JEADV 2009; 23 (2): 832-834. 2. Equisetum arvense in a new transungual technology improves nail structure and appearance. Journal of Plastic Dermatology, 2006; 2, 1. (***) Se recomienda la aplicación durante mínimo 3 meses. Su uso a largo plazo mantiene las uñas fuertes y sanas.
Material e información para uso exclusivo del profesional de la salud.

ISDIN



Linitul®

Apósito impregnado

El apósito que promueve la cicatrización de todo tipo de heridas



1. NOMBRE DEL MEDICAMENTO: Linitul Apósito impregnado. 2. COMPOSICIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA: Cada gramo de mezcla de Linitul Apósito impregnado contiene: La fracción soluble de 10,5 mg de Bálsamo del Perú, 167,8 mg de Aceite de ricino. Excipientes, ver sección 6.1. 3. FORMA FARMACÉUTICA: Apósito impregnado. Apósitos de tul de políéster reticulado, de gran flexibilidad y adaptabilidad al entorno de la lesión, impregnado de una mezcla grasa de color blanco amarillento con característico olor a bálsamo del Perú. 4. DATOS CLÍNICOS: 4.1 Indicaciones terapéuticas: Linitul Apósito impregnado está indicado para promover la cicatrización de heridas, úlceras por presión (de decúbito) y úlceras varicosas. 4.2 Posología y forma de administración: Posología Adultos: Se utilizará la presentación de Linitul Apósito impregnado adecuada al tamaño de la zona afectada. El apósito se aplica cubriendo la zona afectada asegurándose que la piel está limpia y seca, procediéndose a su renovación cada 12 ó 24 horas, pudiendo mantenerse durante más tiempo si el tratamiento así lo exige. Si tras 15 días de tratamiento las lesiones empeoran o no mejoran se deberá reevaluar el estado clínico. Población pediátrica: No se dispone de datos. Forma de administración: Uso cutáneo. En la limpieza de la zona se puede utilizar suero salino. Para aplicar Linitul Apósito impregnado utilizar preferentemente uras pinzas previamente desinfectadas con alcohol. En las presentaciones unidosis de Linitul Apósito impregnado (5,5x8, 9x15 y 15x25) hay que abrir el sobre tirando de las pestañas hasta el final y deslizar el apósito arrastrándolo sobre el aluminio para recoger la masa de impregnación, que de otro modo quedaría en las paredes del mismo. Apoyar el producto sobre la zona afectada, desdoblándolo si su tamaño lo requiere (presentaciones 9x15 y 15x25). Se debe cubrir el apósito con un vendaje protector. En el caso de Linitul Apósito impregnado 8,5x10, cerrar cuidadosamente la caja de poliestireno después de su utilización. 4.3 Contraindicaciones: Hipersensibilidad a los principios activos o a alguno de los excipientes incluidos en la sección 6.1. Dermatitis inflamatoria. Coágulos arteriales recientes. 4.4 Advertencias y precauciones especiales de empleo: No se debe utilizar sobre pieles acnéicas y grasas. Este medicamento puede producir reacciones en la piel porque contiene bálsamo del Perú. El bálsamo del Perú tiene una ligera acción antibacteriana. Puede actuar como antiséptico y desinfectante. Contiene oleo-resinas que incluyen proporciones importantes de ácido benzoico, ácido cinámico y sus ésteres. Contiene un 6-8% de ácidos benzoico y cinámico libres y un 50-60% de cinameña, mezcla de benzoato y cinamato de bencilo y de cinamato de cinámico. El resto está constituido por una resina (pneuresinotanol) y por pequeñas cantidades de nerolidol, alcohol bencilico, vanilina. El bálsamo del Perú actúa como estimulante del lecho capilar y se usa para aumentar el flujo sanguíneo en diversas heridas. El aceite de ricino en uso cutáneo actúa como emoliente y se usa para mejorar la epitelización, reduciendo la desecación y complicación epiteliales prematuras. 5.2 Propiedades farmacocinéticas: Linitul Apósito impregnado se aplica por la vía uso cutáneo, siendo la absorción de sus principios activos por dicha vía, bálsamo del Perú y aceite de ricino, muy reducida o prácticamente nula, por lo que no es posible observar niveles plasmáticos significativos. 5.3 Datos preclínicos sobre seguridad: No se dispone de datos de estudios no clínicos que puedan mostrar riesgos especiales para los seres humanos según los estudios convencionales de farmacología de seguridad, toxicidad a dosis repetidas, genotoxicidad y de potencial carcinogénico. 6. DATOS FARMACÉUTICOS: 6.1 Lista de excipientes: Vaselina filante. Vaselina líquida. Cera de abejas. Parafina sólida. Tul. 6.2 Incompatibilidades: No procede. 6.3 Período de validez: 5 años. 6.4 Precauciones especiales de conservación: No conservar a temperatura superior a 30 °C. Mantener alejado del calor. 6.5 Naturaleza y contenido del envase: Presentaciones en sobres unidosis de complejo polietileno/aluminio/opalina: Linitul Apósito impregnado sobres unidosis conteniendo un apósito de 5,5x8 cm. Contenido: 10 sobres. Linitul Apósito impregnado sobres unidosis conteniendo un apósito de 9x15 cm. Contenido: 20 sobres. Linitul Apósito impregnado sobres unidosis conteniendo un apósito de 15x25 cm. Contenido: 20 sobres. Otra presentación: Linitul Apósito impregnado conteniendo apósitos de 8,5x10 cm en una caja de poliestireno. 20 apósitos. 6.6 Precauciones especiales de eliminación y otras manipulaciones: Ninguna especial para su eliminación. La eliminación del medicamento no utilizado y de todos los materiales que hayan estado en contacto con él se realizará de acuerdo con la normativa local. 7. TITULAR DE LA AUTORIZACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN: BAMA-GEVE, S.L.U. Avda. Diagonal, 490 08006 Barcelona 8. NÚMERO DE AUTORIZACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN: 32.591 9. FECHA DE LA PRIMERA AUTORIZACIÓN/RENOVACIÓN DE LA AUTORIZACIÓN: Fecha de la primera autorización: 01/09/1959. Fecha de la última renovación: 18/03/2009. 10. FECHA DE LA REVISIÓN DEL TEXTO: Julio 2012.

BAMA — GEVE

Avda. Diagonal, 490, 4º - 08006 Barcelona - www.bamageve.es - e-mail: laboratorio@bamageve.es - Tel. 93 415 48 22 - Fax 93 415 37 92

Sumario

El color de mi cristal



12

¿Es necesario acreditar farmacias? La respuesta no es unánime, pero en este caso Mercedes Fraga y M. Pilar Gascón coinciden en dar una respuesta afirmativa y la argumentan.

Entrevista



14

Farmamundi cumple 20 años. En este tiempo ha realizado más de 200 proyectos de cooperación y ha enviado fármacos más de 70 países. Entrevistamos a su presidente, José L. Daroqui.

Merchandising



18

Aunque la venta de los hidratantes corporales aumenta en septiembre, se mantiene una venta lineal durante todo el año, ya que estos productos cubren una necesidad permanente.

5 Editorial

Déjà vu
F. Pla

6 Notifarma

12 El color de mi cristal

¿Es necesario acreditar farmacias?
Una exigencia y una responsabilidad
M. Fraga
Autoexigencia y garantía de calidad
P. Gascón

14 Entrevista

José Luis Daroqui. Presidente de Farmamundi
J.V. Morant

18 Merchandising

Los hidratantes corporales, una subcategoría de venta constante
L. de la Fuente

29 Curso de atención farmacéutica: pediatría

Fitoterapia en pediatría
E. Castillo

34 Profesión

Asociación Banco Farmacéutico, una aventura solidaria
J.M. Puigjaner

38 Tribuna empresarial

Planes de retribución flexible en la farmacia
J.A. Sánchez

41 Pequeños anuncios

42 Consulta de gestión patrimonial

Deducción del alquiler de un coche para la farmacia/Resolución de contrato mediante suspensión del pago
Farmaconsulting Transacciones, S.L.

44 Vinos

Retsina: un poco de Grecia en botella
P. Bransuela

44 Libros

46 A tu salud

De cómo la cicuta hizo inmortal a Sócrates
S. Cuéllar

48 Ya viene el sol

Hay que seguir
M. Machuca

50 Tertulia de rebotica

Citas citables
R. Guerra

El Omega 3 con triple compromiso

- 1 Con el paciente
- 2 Con la calidad de vida
- 3 Al alcance de todos



Ácidos Omega 3 KERN PHARMA EFG

Nuevos packs

Nos renovamos por ti

Con nuestro último lanzamiento, Ácidos Omega 3 de Kern Pharma, reiteramos una vez más nuestro compromiso con la calidad de vida de tus pacientes, y nuestro afán por ofrecerles siempre productos accesibles.



Empresa nacional — Fabricación propia — Vademécum adaptado a precio menor

KERN
PHARMA

A la vanguardia de los genéricos

www.kernpharma.com

Directores:

Francesc Pla (fpla@edicionesmayo.es),

Montserrat Ponsa (mponsa@edicionesmayo.es)

Redactor jefe:

Javier March (jmarsh@edicionesmayo.es)

Redacción: Mercedes López, Ángel López del Castillo

Corresponsales:

Andalucía oriental: F. Acedo

Andalucía occidental: M. Ruiz Rico

Aragón: A. Giner

Asturias: P. Zariquiegui

Baleares: J. Ferrer

Canarias: Ana Belén Hernández Machín

Cantabria: V. Lemaur

Castilla y León: M. Gómez

Castilla-La Mancha: E. Rosado

Comunidad Valenciana: J.V. Morant

Extremadura: J.C. Blasco

Galicia: F. Monroy

La Rioja: M. Menéndez

Navarra: A.V. Eguía

País Vasco: M.J. Esnal

Fotografía: O. Gómez de Vallejo, M. Marco

Dirección artística y diseño: Emili Sagóls

Ilustración: Marc Ambrós

Corrección: Eduard Sales

Diagramación: M4 Autoedición Asociados S.L.

Comité científico:

M.J. Alonso, R. Bonet, J. Braun,

M.ª A. Calvo, M. Camps, A.M. Carmona,

N. Franquesa, M.ª C. Gamundi, A. Garrote,

M. Gelpi, J. Guindo, J.R. Lladós, F. Llambí,

J. Oller, A. Pantaleoni, L. Puigjaner, Inma Riu,

E. Sánchez Vizcaíno, J.M.ª Ventura,

M.ª del C. Vidal Casero, M. Ylla-Catalá

Edita:



www.edicionesmayo.es

Redacción y administración:

Aribau, 185-187 2.º. 08021 Barcelona

Tel.: 932 090 255

Fax: 932 020 643

comunicacion@edicionesmayo.es

Publicidad:

Barcelona: Aribau, 185-187 2.º.

08021 Barcelona. Tel. 93 209 02 55

Mónica Sáez: msaez@edicionesmayo.es

Mireia Monfort: mmonfort@edicionesmayo.es

Madrid: Condado de Treviño, 9 local 1. 28033

Madrid. Tel.: 914 115 800. Fax: 915 159 693

Virginia Castelo: vcastelo@edicionesmayo.es

Impresión: Rotocayfo S.L.

Depósito legal: B. 10.516-84

ISSN 0213-7283

SopORTE VÁLIDO M. Sanidad: SVR n.º 382

Suscripciones: 88,50 euros

Control voluntario de la difusión por



Tirada: 20.000 ejemplares

© 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

Déjà vu

Una de las sensaciones de frustración más desagradables que existen es la del que sabe que tiene razón, pero constata que casi nadie le escucha y que, además, los altavoces de los medios de comunicación no cesan de amplificar el ruido que aún hace más improbable que sus argumentos acaben siendo escuchados.

Cuando se habla de medicamentos y de su uso, los farmacéuticos deberían ser escuchados como una de las fuentes más expertas y más conocedoras de la realidad, por su formación y por la experiencia que les proporciona el ejercicio diario de su profesión. El confuso relato sobre los cambios de los formatos de algunos medicamentos parece desmentir esta evidencia y es una muestra más de la falta del rigor que a menudo envuelve la información sobre medicamentos.

Algunos meses atrás, tras el anuncio rimbombante de la introducción de la unidosis como herramienta correctora del supuesto despilfarro de medicamentos, ya nos pronunciamos en contra de esa estrategia, por su inviabilidad económica y por la escasa incidencia que tendría en un supuesto ahorro que, tal como dijimos, no se ha producido. Opinamos entonces que la inmensa mayoría de envases se adecuaban a las necesidades de tratamiento y que solo en algún caso concreto podría mejorarse esta adecuación.

El tiempo ha vuelto a poner las cosas en su sitio. Meses después de su implantación, el sistema de unidosis tiene una incidencia absolutamente residual. Ahora se anuncia la adecuación del formato de determinados envases –principalmente el de algunos tratamientos antibióticos– y se reserva el formato unidosis para los pocos casos en los que el ajuste aún no sea perfecto. Lamentablemente, la información transmitida por los medios de comunicación sobre el cambio de formato de algunos medicamentos continúa generando un cierto grado de confusión y, aunque la idea del supuesto despilfarro de medicamentos subyace en casi todas las noticias, al menos esta vez es de agradecer que no se hable de ahorros ilusorios y desorbitados.

No es muy elegante, a toro pasado, utilizar la expresión «nosotros ya lo habíamos dicho», pero cuando se propone una medida sin una consulta previa, se anuncia que va a producir ahorros que no van a ser, se introduce la idea falsa de que existe despilfarro de medicamentos porque los formatos no son los adecuados, no se tienen en cuenta los efectos de toda índole de una medida así en el funcionamiento diario en las farmacias, para que al cabo de unos años la realidad nos acabe dando la razón, la tentación de utilizarla es enorme. ■

Francesc Pla



©OLIVIER LE MOAL/FOTOLIA

Notifarma

Avène lanza Serenage Unifiant Nutri-Redensificante SPF20

Avène presenta el nuevo cuidado Serenage Unifiant SPF20, especialmente desarrollado para cubrir las necesidades de la piel madura. Este cuidado nutritivo, redensificante y unificante completa la gama de cuidados Serenage.



Serenage Unifiant SPF20 contiene una asociación de activos específicos exclusivos para la piel madura que han sido probados y evaluados científicamente para unificar y proteger: Complejo Unicorrect®, Glycoleol, Ácido Hialurónico Fragmentado®, y Agua Termal de Avène.

Serenage Unifiant SPF20 responde a las exigencias de todo tipo de piel, incluida la sensible. Está formulado sin parabenos, ni fenoxietanol y con agentes fotoprotectores de alta eficacia para responder a las expectativas más exigentes.

Además de Serenage Unifiant SPF20, el programa de cuidados Serenage de Avène incluye otros tres productos: Serum Vital Nutri-Redensificante, Crema de Noche Nutri-Redensificante y Crema de Día Nutri-Redensificante.

Ácidos Omega 3 Kern Pharma EFG para el tratamiento de la hipertrigliceridemia

Kern Pharma lanza Ácidos Omega 3 Kern Pharma 1.000 mg cápsulas blandas EFG, un adyuvante en la prevención secundaria tras un infarto de miocardio en combinación con los tratamientos de referencia. Se usa también en el tratamiento de la hipertrigliceridemia tipo IV en monoterapia, o bien en combinación con estatinas en la hipertrigliceridemia IIB/III. Se aconseja el tratamiento con Ácidos Omega 3 Kern Pharma EFG cuando las medidas

higienicodietéticas no son suficientes por sí solas para controlar la hipertrigliceridemia.



Kern Pharma lanza dos presentaciones de Ácidos Omega 3 Kern Pharma 1.000 mg cápsulas blandas EFG: de 28 y de 100 cápsulas.

Este medicamento no está financiado por el Sistema Nacional de Salud, con excepción de su indicación en casos de hipertrigliceridemia grave cuando los fibratos están contraindicados. Esta excepción requiere visa de inspección.

Tratamiento Express Callos 2 en 1, de Dr. Scholl

El 30% de los españoles adultos padece o ha padecido callos en algún momento de su vida. Para tratarlos hasta la raíz, Dr. Scholl propone el Tratamiento Express Callos 2 en 1, una forma revolucionaria, rápida y altamente efectiva, de lograr unos pies saludables en solo cinco días. Es muy adecuado para callos en la parte superior de los dedos, en la planta del pie y para los ojos de gallo; además, actúa más rápido que los tradicionales parches médicos y es reutilizable, permitiendo tratar varios callos.



Para usarlo cómodamente, su diseño en forma de lápiz contiene en uno de sus extremos la lima exfoliante y, en el otro, el líquido avanzado.

El Tratamiento Express Callos 2 en 1 de Dr. Scholl ofrece mejoras visibles tras varias aplicaciones y alivia el dolor de forma inmediata.

El compromiso social de Martiderm, reconocido con un premio

La Fundación Empresa y Sociedad (www.empresaysociedad.org) ha reconocido las actuaciones de compromiso social de la Escuela de danza Víctor Ullate, del Grupo Vitalia y de Martiderm. Todos ellos han sido escogidos en la primera edición de «esLaIniciativa», que parte de una convocatoria abierta y permanente desde el 1 de enero de 2013, y se concede a tres casos por trimestre.

«esLaIniciativa» ha seleccionado a la empresa Martiderm por su iniciativa en tres líneas.

a) El empleo de seis personas con discapacidad (física, psíquica y sen-



El premio a Martiderm lo recogió la directora de I+D, Elisa Suñer, que en la imagen aparece junto al alcalde de Alcobendas, Ignacio García de Vinuesa, y Paula Pérez Ocaña (Fundación Apsuria)

sorial) para puestos de producción en el laboratorio, seleccionadas en colaboración con ASPACE y la Fundación Ecom. Cinco de estos puestos son fijos.

b) Destinar los beneficios íntegros de un producto (crema de manos), incluida la retribución por estas ventas al equipo comercial, a proyectos sociales.

c) La organización por parte del equipo comercial de la empresa, formado por 27 personas, de entre dos y cuatro sesiones informativas al año sobre la hidratación de la piel para personas mayores en residencias de toda España.



PHB[®]40 años contigo

Seguimos
creciendo juntos



Triptófano, freno a la ansiedad y el decaimiento

Después de Semana Santa y con las vacaciones estivales a la vuelta de la esquina, gran parte de los españoles se someten a estrictas dietas, pero hay que tener en cuenta que estas dietas, pueden provocar en nuestro organismo una sensación de ansiedad no deseada. Por otra parte, con la llegada de la primavera, el cuerpo –y sobre todo la mente– experimenta cambios que pueden tener consecuencias en el

humor de muchas personas. El aumento de horas de luz y también la subida de las temperaturas pueden provocar la denominada astenia primaveral, un trastorno pasajero que afecta más a las mujeres que a los hombres.

Por todo ello, en esta época del año puede ser necesario un aporte extra de triptófano en forma de complementos alimenticios con triptófano, como Triptomax, de Esteve, para ayudar a recuperar un estado de ánimo óptimo y reducir la ansiedad, el decaimiento y la fatiga.



Nuevo Fluido Solar anti manchas 50+ de Bella Aurora

Bella Aurora presenta su nuevo Fluido Solar anti-manchas SPF50+, el complemento indispensable al tratamiento anti-manchas de Bella Aurora.

La emulsión solar de alta protección SPF50+ del Fluido Solar anti-manchas SPF50+ ha sido reformulada para una mejor eficacia de sus activos, una combinación de ingredientes despigmentantes, calmantes y antioxidantes, que protege la piel contra el fotoenvejecimiento, difumina las hiperpigmentaciones y favorece un tono más homogéneo del cutis, además de asegurar una protección óptima de la piel frente a los rayos solares.

El nuevo Fluido Solar anti manchas 50+ de Bella Aurora incluye, además, filtros solares de amplio espectro UVA y UVB, que aseguran una protección muy alta frente a las radiaciones UVA y UVB.

Se presenta en un envase de 50 mL y su PVPr es 19,90 euros.



Biberones y chupetes Abeja Maya, de NUK

NUK acaba de presentar su nueva colección de biberones y chupetes inspirados en el personaje de la Abeja Maya y su compañero Willy. Se trata de una nueva edición limitada dirigida a bebés de más de 6 meses que incorpora el biberón Nuk First Choice Entrena de 150 mL con boquilla de silicona, una pequeña ranura antigoteo y asas



de diseño ergonómico creadas para el aprendizaje (PVP: 11,50 euros), y dos modelos de chupetes con tetina de silicona también en talla 2 (Blíster 1 unidad. PVP: 4,90 euros).

La variedad de productos NUK está adaptada a todas las necesidades de los bebés, con un diseño exclusivo y atractivo.

VenPharma Not4get, respuesta a los problemas de memoria y concentración

VenPharma Laboratorios presenta la gama Not4get, la solución a los problemas de memoria y/o concentración.

La gama Not4get consta de dos productos basados en la planta tradicional Bacopa, ampliamente conocida por sus beneficios en el sistema cognitivo. Además, también incluye vitaminas



del grupo B que contribuyen al funcionamiento normal del sistema nervioso. VenPharma Not4get está destinado a los adultos trabajadores que por el estrés y la edad empiezan a tener pequeños descuidos, y VenPharma Not4get Study está dirigido a los jóvenes estudiantes.

Biodramina Infantil Unidosis

Después de celebrar su 60 aniversario, Biodramina lanza al mercado una nueva presentación para niños en formato unidosis, cómodo de tomar y de llevar.

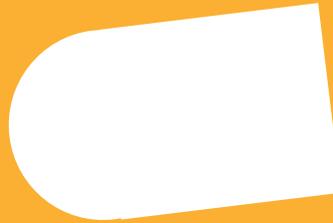
Biodramina Infantil Unidosis (C.N. 695761.5) está indicada para la prevención y tratamiento del mareo en niños/as a partir de 2 años. Se presenta en una caja con 5 envases unidosis con 6 mL de solución sabor a fresa. Fácil de llevar y fácil de tomar con tapón dosificador y agradable.

Es de venta en farmacias y su PVP IVA es 4,95 euros.



¿Quiere comprar o vender farmacia en Cataluña?

**Líderes en el sector durante los últimos 3 años.
40 años de experiencia nos avalan.**



Carbonell·Farma
EXPERTOS EN FARMACIAS

C/ Rosselló, 235, pral. 1ª · 08008 BARCELONA
93 302 66 06 · 607 481 981 · 607 481 923
informacion@carbonellfarma.com · www.carbonellfarma.com



PHB®



Kits de Viaje / Travel Kits
¡Llévatelos contigo!

PHB 40 años contigo

Síguenos en:
www.phb.es



Galénic presenta los Polvos Bronceadores SPF10 a la Uncaria de la Amazonia

Galénic renueva y amplía su gama de Cuidados solares antienvjecimiento a la Uncaria de la Amazonia, un activo de origen vegetal, antioxidante, que protege excepcionalmente las células del fotoenvejecimiento.

La gama, que se distingue por unos cuidados elegantes, exquisitos y femeninos, ofrece esta temporada la edición limitada de los Polvos Bronceadores SPF10 (C.N: 155422.2), que crean un efecto «buena cara» inmediato, al mismo tiempo que



preservan la piel de los rayos UV y del fotoenvejecimiento gracias a la asociación del dióxido de titanio, la vitamina E y la Uncaria de Amazonia.

Mediante la asociación de sus tres tonos bronceadores, este compacto de sol satinado e irisado se adapta a todos los tonos de piel, realizando el bronceado radiante y luminoso.

Los Polvos Bronceadores SPF10 se presentan en un estuche de 12 g y su P.V.P es 27,20 euros

Aquilea Digest, infusión de plantas que favorecen la digestión

Aquilea presenta Aquilea Digest, cápsulas con una meticulosa mezcla de hasta 5 plantas seleccionadas por su tradicional uso, que proporcionan bienestar y ligereza después de las comidas:

- Hierbabuena (40%). Ayuda en las digestiones y alivia los gases.
- Anís verde (26%). Facilita la digestión y alivia los gases.
- Manzanilla (20%). Tradicionalmente utilizada por sus propiedades digestivas.
- Coriandro (10%). Tiene una función carminativa (alivia los gases).

Todas las plantas se combinan con el aroma microencapsulado de menta y anís, creando una simbiosis con la fórmula, y gracias a la técnica de microencapsulado el aroma se mantiene durante la vida útil del produc-

to. Las cápsulas están diseñadas para ser compatibles con las cafeteras Nespresso.

Aquilea Digest (C.N: 165888.3) es de venta en farmacias y parafarmacias y su PVP es 5,25 euros.

Más información:
www.aquilea.com



Complementos alimenticios de Forté Pharma para reforzar y preparar la piel para el verano

Los Laboratorios Forté Pharma presentan sus nuevos complementos alimenticios para reforzar y preparar la piel para este verano: Expert Hialurónico (C.N. 164990.4) y Expert Solar (C.N. 346923.4).

Con la edad, la piel pierde su capacidad de generar colágeno y ácido hialurónico, responsables de su flexibilidad e hidratación. Para contrarrestar este fenómeno, los Laboratorios Forté Pharma han lanzado Expert Hialurónico, el complemento alimenticio rico en ácido hialurónico y colágeno marino, que ayuda a disminuir los signos del envejecimiento gracias a su triple acción: hidrata profundamente, remodela la piel y rellena las arrugas. Se presenta en un envase con 30 cápsulas y su P.V.P. Recomendado es 27,50 euros.

Por lo que respecta a Expert Solar, contribuye desde dentro a estimular, sublimar y prologar el bronceado, y al mismo tiempo favorece la lucha contra el fotoenvejecimiento hidratando la piel. Su innovadora fórmula combina ingredientes específicos (L-tirosina, mezcla de carotenoides e Hydracomplex-Q10) que actúan desde el interior para lograr unos resultados que se ven desde el exterior. Se comercializa con un P.V.P. Recomendado de 20,35 euros

Ambos productos son de venta en farmacias y parafarmacias

Más información:
www.fortepharma.com



EAU THERMALE Avène

NOVEDAD
PIELES MIXTAS

Para una piel fresca,
matificada e hidratada
con toda suavidad

El 65% de la población tiene la piel mixta

La respuesta específica de Avène para las pieles mixtas, con **Ácido Glutámico**, matificante

- **Espuma limpiadora matificante:**
Higiene sin jabón, desmaquilla rostro y ojos
- **Fluido matificante hidratante:**
Matifica las zonas de brillos e hidrata la piel



c.n: 161234.2

c.n: 161235.9

SIN PARABENOS

Si desea más información contacte con su delegado o con el departamento de tele Avène 93.483.30.91

 Pierre Fabre

Una exigencia y una responsabilidad



Mercedes Fraga

Tesorera de la Sociedad Española de Farmacia Comunitaria (SEFAC) Farmacéutica comunitaria en Ortigueira (A Coruña)

«Vivimos tiempos de cambio y los farmacéuticos debemos empezar a asumir que no todos ofrecemos los mismos servicios»

¿Es necesario acreditar farmacias? Es esta una pregunta interesante que resuena últimamente entre algunas voces del sector. Interesante, aunque probablemente incompleta, porque la pregunta no es si debemos acreditar farmacias (o, mejor aún, farmacias y farmacéuticos), sino para qué queremos hacerlo. ¿Es necesario acreditar farmacias? Depende. ¿Queremos acreditar farmacias para que se limiten a realizar tareas burocráticas y/o administrativas relacionadas con la gestión del medicamento sin tener un papel verdaderamente relevante en el ámbito asistencial? Es decir, ¿queremos farmacias acreditadas para seguir como hasta ahora? ¿O queremos acreditar farmacias porque creemos que es imprescindible para avanzar hacia la consolidación de los servicios profesionales farmacéuticos y dar sentido a nuestra profesión integrándola de pleno en el sistema sanitario?

Yo no tengo dudas. Los farmacéuticos debemos reforzar nuestra labor asistencial, apostar por un catálogo de servicios profesionales que amplifique nuestra labor como profesionales sanitarios, y prepararnos para dar respuestas efectivas y eficientes a las nuevas necesidades de la sociedad como consecuencia de la extensión del uso de los medicamentos: polimedicación, incumplimiento terapéutico, morbimortalidad asociada al uso de fármacos, colaboración activa en la promoción de la salud pública, etc. Y esto exige no ya una acreditación, homologación, etc. sino, sobre todo, una capacitación del profesional que los lleva a cabo. Y es que, ¿está el farmacéutico comunitario formado para toda su vida profesional y para todo lo que realiza en ella? Evidentemente no, los conocimientos avanzan y las tecnologías y las necesidades también, por eso las capacidades se adquieren para unos conocimientos concretos y es necesario revalidarlas periódicamente.

¿Pero quién y cómo deberían concederse esas capacitaciones? Formar farmacéuticos y capacitarlos para el desarrollo de determinados servicios (deshabitación tabáquica, atención a pacientes diabéticos, implantación de servicios de AMPA/MAPA, participación en cribados, etc.) es una de las labores principales en las que está trabajando la Sociedad Española de Farmacia Comunitaria (SEFAC). Y lo hacemos desde el convencimiento de que este es el camino correcto para mejorar el desarrollo profesional de los farmacéuticos comunitarios, pues únicamente profesionales debidamente formados y con recursos y procedimientos adecuados pueden llevar a cabo determinados servicios. Pero es que, además, es función de las sociedades científicas asumir la responsabilidad de otorgar capacitaciones a todos aquellos farmacéuticos que deseen dicho reconocimiento y demuestren unas competencias. En este aspecto creemos que la colaboración con los colegios de farmacéuticos puede optimizar esta función.

Vivimos tiempos de cambio y los farmacéuticos debemos empezar a asumir que no todos ofrecemos los mismos servicios. Debemos actualizar conocimientos (teóricos y prácticos), estar dispuestos a someter a los servicios que realizamos a una supervisión externa y ser conscientes de que la capacitación es un elemento diferenciador que debe servir para asegurar unas competencias durante un tiempo determinado y estimular la excelencia y no para hacer tabla rasa. Esto implica una exigencia positiva y necesaria si queremos demostrar nuestro valor profesional, dentro del propio colectivo, pero también con otros sanitarios y con la Administración, de modo que se puedan reconocer nuestras intervenciones y obtener una retribución por ellas. Pero la capacitación implica una responsabilidad con nuestros pacientes, primer y último motivo de nuestra razón de ser y a los que debemos el mejor servicio farmacéutico posible. ■

Autoexigencia y garantía de calidad

Las farmacias son establecimientos sanitarios que deben cumplir con los requisitos de regulación que establece la comunidad autónoma. El farmacéutico debe ejercer las actividades para las cuales es competente definidas por la legislación.

Ante estas premisas se postulan dos opciones. La primera es defender que las farmacias ya son establecimientos autorizados para la realización de todas aquellas actuaciones que desarrollen los farmacéuticos de acuerdo con sus capacidades. La segunda es plantear la necesidad de que las farmacias cuenten con acreditaciones específicas para que se puedan realizar actividades concretas que van más allá de las que están definidas en la Ley de Garantías.

La definición de una cartera de servicios comporta, en primer lugar, una detallada relación de aquellos servicios complementarios que por su carácter sanitario son susceptibles de ser desarrollados, aunque no en exclusiva, desde la farmacia.

Estos servicios deben definirse adecuadamente: ¿qué servicio se presta?, ¿a quién va dirigido?, ¿qué procedimiento normalizado de trabajo se seguirá?, ¿cómo se registran las actuaciones realizadas?, ¿cómo se evaluarán los resultados obtenidos de las intervenciones?, ¿qué indicadores de proceso y de resultados se utilizarán?, ¿qué requisitos de formación continuada o especializada se requieren?, ¿qué espacios y/o utillaje se necesitarán?, ¿pagará el servicio el propio paciente o estará concertado con la Administración?

La descripción de cada una de estas cuestiones es clave para garantizar que los servicios que se presten van más allá de meras iniciativas puntuales y con intereses en ocasiones puramente comerciales. Los servicios han de ser de interés sanitario para la ciudadanía y los farmacéuticos como colectivo, debemos comprometernos en que si se prestan desde la farmacia se debe hacer con la correspondiente garantía de calidad.

Esta «autoexigencia del colectivo profesional» debe comportar diferentes requerimientos:

- Los farmacéuticos que vayan a prestar los nuevos servicios han de *tener la formación necesaria* (actualizada y específica).
- Los farmacéuticos deben adquirir el compromiso de *cumplir con los procedimientos normalizados de trabajo* que se hayan definido para el servicio.
- Los farmacéuticos realizarán las actividades de acuerdo con las *necesidades de espacios y herramientas*.
- Los farmacéuticos *han de registrar* las actuaciones de los nuevos servicios para que se puedan evaluar los resultados.

Podríamos aceptar que la «autoexigencia/autorregulación» fuese suficiente en caso de servicios que decide prestar una farmacia de manera individual, pero obviamente si queremos defender actuaciones que hagan fuerte al colectivo, debemos pensar que aquellos profesionales que decidan apostar por la responsabilidad del ejercicio profesional deben poder diferenciarse basándose en la calidad que aplican en su trabajo.

¿Sirve la acreditación para este objetivo? Pienso que sí.

Si además se contempla que algunos de estos servicios puedan ser concertados por la Administración pública o por colectivos privados como por ejemplo mutuas, es evidente que estos pagadores de servicios exigirán la acreditación de aquellos centros que los presten.

En definitiva, la acreditación de la farmacia se debe otorgar apoyándose en farmacéuticos formados con el compromiso de trabajo protocolizado y criterios de acreditación compartidos por sociedades científicas, colegios profesionales y Administración sanitaria. ■



M. Pilar Gascón

Secretaria del Consell de Col·legis Farmacèutics de Catalunya. Profesora associada Universitat de Barcelona

«Aquellos profesionales que decidan apostar por la responsabilidad del ejercicio profesional deben poder diferenciarse basándose en la calidad que aplican en su trabajo»

José Luis Daroqui

Presidente de Farmamundi

«El objetivo más importante en estos momentos es, pese a los recortes, mantener la actividad de la organización»

Farmamundi cumple 20 años durante los que ha realizado más de 200 proyectos de cooperación y acción humanitaria y ha gestionado 1.700 toneladas de medicamentos y material sanitario en más de 70 países, gracias al compromiso de sus más de 5.000 socios, donantes y colaboradores. En este tiempo, y desde aquella primera misión de envíos de medicamentos a Malí, ha conseguido consolidarse como la ONG de referencia en el sector y protagonizar un proceso de certificación de su modus operandi. José Luis Daroqui es su presidente y uno de los socios fundadores.

José Vicente Morant



Usted es uno de los pioneros que, hace más de 20 años, «plantaron» la semilla de lo que hoy es Farmamundi. ¿Cuánto ha cambiado la ONG desde entonces?

Hombre, pues ha cambiado una auténtica barbaridad. Empezamos en el año 1991, aunque el registro fue en 1993. Al principio no llegaba a 20 farmacéuticos valencianos los que comenzamos. Por medio de la solidaridad de un misionero que había en Malí, y

con la colaboración del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Valencia, se hizo la primera visita al país africano con el envío de algunos medicamentos recuperados que conseguimos. Hoy en día somos la ONG de referencia farmacéutica a nivel nacional con mayor número de socios, que manejamos el presupuesto más alto y que tenemos el único almacén de ayuda humanitaria logística a nivel nacional sin ánimo de lucro para medicamentos de cooperación y de ayuda humanitaria. En estos 20 años hemos conseguido desde la otorgación de utilidad pública por el Ministerio de Interior hasta, hace aproximadamente 3 años, la calificación de ONG especializada en salud por la Agencia Española de Cooperación Internacional al Desarrollo. El último hito obtenido, muy reciente, ha sido la calificación por la oficina de Ayuda Humanitaria de la Unión Europea (ECHO, por sus siglas en inglés), como almacén de distribución de medicamentos para ayuda humanitaria y cooperación. Gracias a ello podemos entrar en los programas de cooperación y somos uno de los proveedores oficiales de medicamentos para la agencia ECHO.

¿Cómo eran las instalaciones con las que empezaron a trabajar hace 20 años?

Cuando empezamos disponíamos de un despachito cedido de unos 40 m². Es más,

Descubra el efecto Protransitus

VUELVE A LA NORMALIDAD EN 7 DÍAS

En **7 días** mejora el tránsito intestinal y reduce la hinchazón abdominal



Recomendado por médicos especialistas



95%

Eficaz en el 95% de los casos*

5%

* Estudios disponibles en Laboratorios SALVAT

VUELVE A LA NORMALIDAD EN 7 DÍAS



Consiga su expositor con globos de regalo para sus clientes

Pídale a su delegado comercial o a través del teléfono 900 80 50 80

las reuniones las teníamos que hacer en un local de la falla de al lado que nos dejaban para reunirnos. Hoy en día tenemos una gran sede social con el almacén que cumple todos los requisitos como almacén de distribución español en el parque tecnológico de Paterna (Valencia), y en tres meses, calculamos, dispondremos también en este almacén de una zona franca portuaria para poder importar aquellos medicamentos, para enfermedades tropicales que aquí no existen, malaria, dengue, etcétera, que no se pueden conseguir en el mercado español y tenemos que ir a mercados internacionales. Había un problema, ya que al no estar registrados en España la Agencia Española del Medicamento nos ponía trabas para su importación y exportación.

Desde 2010, la ONG ha visto caer un 39,8% el volumen de trabajo, pasando de gestionar 8.658.800 euros a los 5.209.000 euros en 2012. ¿Cómo les afecta la crisis y la caída de las ayudas a la cooperación en España?

En España el batacazo ha sido tremendo. Si hace años pensábamos que se podía llegar a un 0,7% del presupuesto en cooperación, hoy en día estamos por debajo del 0,1%. En el último año, con los recortes que ha habido en los años anteriores, los presupuestos de cooperación a nivel estatal se han reducido más de un 50%. En muchas comunidades el presupuesto para cooperación es cero. De alguna manera parece que para este Gobierno las políticas sociales no son prioritarias, viendo los presupuestos que dedican a ellas.

¿Qué relación mantienen con los colegios profesionales y cómo ven el sector farmacéutico en la actualidad?

La relación con los colegios es muy buena. Compartimos muchos socios y nos han apoyado siempre. En un primer momento, como esto nació en Valencia, el Colegio de Valencia fue el que nos apoyó para que Farmamundi pudiera empezar a andar. Sobre la segunda cuestión, a nivel particular sí que puedo contestar como farmacéutico, no como presidente de Farmamundi: tenemos una gran preocupación por el desmantelamiento de la sanidad pública. Si a nivel nacional ya hay una preocupación impor-

«Nos gustaría obtener una base de socios más amplia para dotar de mayor solidez a la ONG»

tante, a nivel local de nuestra Comunidad esta preocupación se multiplica. No solamente por el tema de los impagos a las farmacias, que es un tema sangrante que no nos deja trabajar en las condiciones en las que estábamos acostumbrados a trabajar durante mucho tiempo, sino que desde el día 1 (de abril) el Consell valenciano aprobó un Decreto-Ley de medidas urgentes de prestación farmacéutica que yo creo que dificulta muchísimo el trabajo de las oficinas de farmacia en la Comunidad que considero que hacen un trabajo, de verdad, excelente. A nivel nacional tenemos... o hemos tenido hasta hace poco si no la mejor, una de las mejores redes de distribución de fármacos a nivel mundial, tanto por el número de habitantes por farmacia como por distribución geográfica y eso hoy en día en España corre un grave peligro. Un grave peligro ya no para los farmacéuticos, sino para los pacientes, que son, al fin y al cabo, para los que nosotros trabajamos.

Por último, ¿cuáles son los retos que se plantean para el futuro?

El objetivo más importante en estos momentos es, pese a los recortes, mantener la actividad de la organización. A nivel de proyectos de cooperación, estamos consiguiendo mantener unos mínimos. Así como antes conseguíamos más ayudas de los grandes financiadores, ahora lo intentamos compensar acudiendo a pequeños financiadores. También es verdad que algunos proyectos que teníamos en marcha hemos debido reformularlos, pero, todo y eso, hemos podido amortiguar los efectos de la crisis. Como retos, en el panorama nacional nos gustaría obtener una base de socios más amplia para dotar de mayor solidez a la ONG. A nivel internacional, la certificación ECHO nos va a permitir acudir como proveedores a las organizaciones que manejen presupuestos en distribución de medicamentos. Nosotros creemos que ya en 2013 podemos crecer un poco. ■

Los hidratantes corporales, una subcategoría de venta constante

Luis de la Fuente

Socio director de Mediformplus
www.mediformplus.com



El cliente/paciente cada vez es más consciente de la importancia de un buen cuidado de la piel. Por ello, la farmacia debe prestar gran atención a esta subcategoría, ya que representa el segmento más importante de la categoría de higiene corporal por sus ventas.

Aunque la venta de los hidratantes corporales aumenta en septiembre (después de los meses de mayor exposición al sol), se mantiene una venta lineal durante todo el año ya que estos productos cubren una necesidad permanente en los consumidores.

Si bien tienen una única finalidad y están destinados a combatir la sequedad de la

piel, se hace necesario segmentarlos por los formatos de presentación que actualmente existen en el mercado. Así, encontramos:

- Leches hidratantes.
- Cremas hidratantes.
- Geles hidratantes.
- Aceites hidratantes.

Según los datos de ventas del canal farmacia de los últimos 3 años, esta subcategoría ha sufrido una caída importante durante el año 2011, reduciendo su facturación en casi un 11% con respecto a la del año 2010.

©A. KACSO/ISTOCKPHOTO



Floradix®

Hierro + Vitaminas

- Gluconato ferroso
- Vitaminas C, B₁, B₂, B₆, B₁₂
- Extracto acuoso de 7 plantas
- Jugos de 9 frutas diferentes
- Levadura y germen de trigo

La fórmula de Floradix está especialmente diseñada para optimizar la absorción del hierro, a esto contribuyen tanto los ácidos de los jugos de frutas como la vitamina C.

El preparado Floradix ha sido formulado pensando en su tolerancia. La absorción del gluconato ferroso es muy buena por lo que no quedan restos de mineral en el intestino que provoquen malestar estomacal o estreñimiento. Ésto se consigue gracias a los diversos extractos de plantas que aportan un efecto digestivo.



También disponible para celíacos bajo el nombre de Floravital.

Floradix está exento de aditivos, conservantes, colorantes, alcohol y lactosa.



Floradix 250 ml - C.N. 326850.9
Floradix 500 ml - C.N. 326843.1
Floradix 84 comprimidos - C.N. 152008.1
Floravital 250 ml - C.N. 152809.4

www.salus.es • www.floradix.es

Para más información descárguese el suplemento *Deficiencia de hierro. Suplementos*
<http://www.salus.es/publicaciones/hierro.pdf>



**PUBLICITADO
EN
DIVERSOS
MEDIOS**

Floradix®

Con la regla se pierde una parte del hierro que tu organismo necesita para mantener su normal energía y vitalidad. El hierro contribuye al transporte del oxígeno en nuestro cuerpo y por ello ayuda a disminuir el cansancio y la fatiga, a lo que también ayuda la vitamina C. Con Floradix recuperas el hierro que necesitas para recargar tus pilas. Floradix, rico en hierro y vitaminas, es el complemento alimenticio de gran tolerancia y agradable sabor ideal ante cualquier necesidad de un aporte extra de hierro. Con Floradix, tú eliges. Cansada o...

¡Encantada de ser mujer!



También disponible para celíacos bajo el nombre de Floravital. Floradix está exento de aditivos, conservantes, colorantes, alcohol y lactosa.

Llámanos y te aconsejaremos
965 635 801



www.floradix.es
info@salus.es

Síguenos en
[facebook.com/salus.es](https://www.facebook.com/salus.es)

Tabla 1. Hidratantes corporales. Sell out canal farmacia (miles de euros)

Formatos	2010 (€)	2011 (€)	Desviación 2010/2011 (%)	2012 (€)	Desviación 2011/2012 (%)	Peso/Importancia (%)
Leches hidratantes	43.135,16	38.545,92	-10,64	38.498,88	-0,12	67,29
Cremas hidratantes	19.549,38	17.029,85	-12,89	16.637,97	-2,30	29,08
Aceites hidratantes	1.121,54	1.315,18	-17,27	1.318,48	0,25	2,30
Geles hidratantes	881,05	709,20	-19,51	754,01	6,32	1,32
Total general	64.687,13	57.600,14	-10,96	57.209,35	-0,68	100,00

*Miles de €/ Fuente: IMS Sell Out

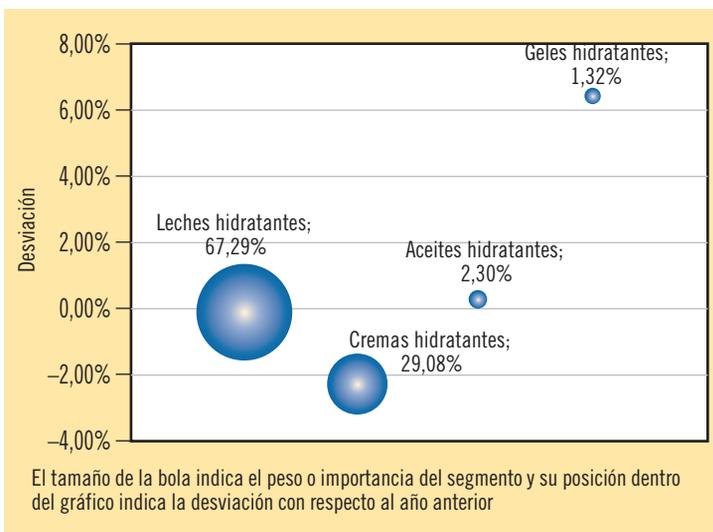


Figura 1. Dermocosmética. Peso/importancia de cada segmento de la categoría. *Miles de euros. Fuente: IMS sell out.

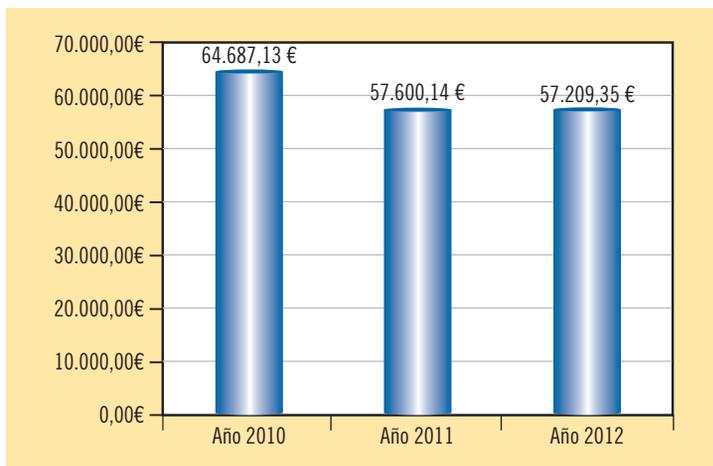


Figura 2. Sell Out canal farmacia (Miles de euros dermatocosmética)

Sin embargo, en 2012 esta tendencia negativa se frena, y los hidratantes corporales, si bien no recuperan el nivel de facturación del año 2010, sí que mantienen las ventas de 2011, que apenas caen un 0,68%.

Por formatos, básicamente son dos los que aglutinan la mayoría de las ventas (leches y cremas) con más del 96% del facturado. Las leches corporales son el pilar básico sobre el que se asienta la subcategoría, con una cuota de mercado de más del 67%. En cuanto a la variación de un periodo con respecto al otro, y solo teniendo en cuenta la comparativa de 2012 con respecto a 2011, destaca el crecimiento de los geles, aunque su escasa importancia dentro del global facturado impide que la categoría presente un balance positivo (tabla 1; figuras 1 y 2).

Surtido

Nueve laboratorios cubren el 80% del mercado, y de estos Beiersdorf, con su marca Eucerin®, es la primera del ranking, aunque durante los últimos 3 años sus cifras indican que está sufriendo una caída paulatina en sus ventas dentro del canal farmacia. Además, su cuota de mercado se ha reducido en un punto porcentual en 2012 comparado con 2011, lo que supone un decrecimiento importante teniendo en cuenta el volumen de facturación de este laboratorio. El segundo proveedor es Isdin; de este laboratorio sorprende el crecimiento durante 2012 en más de un 36%, pasando de una cuota del 10% en 2011 a más de un 13% durante 2012. Completa el ranking de los tres primeros Pierre Fabre con Avene®, el tercer laboratorio que más hidratantes corporales vende dentro del

NUEVO
Thiomucase

HOMBRE

CINTURA Y ABDOMEN

STICK
QUEMAGRASA
CON LIPOBURNENZYM®

LOS CENTÍMETROS
¡SÍ IMPORTAN!

Hasta **-3,9** cm
de perímetro
abdominal*

Cómodo
Rápido
y Limpio



Más información en:

 **Almirall**

Soluciones pensando en ti

www.thiomucase.com
www.clubdelafarmacia.com

Tabla 2. Hidratantes corporales. Sell out canal farmacia (miles de euros)

RK	Laboratorio	2010 (€)	2011 (€)	Desviación 2010/2011 (%)	2012 (€)	Desviación 2011/2012 (%)	Cuota mercado 2011 (%)	Cuota mercado 2012 (%)	Acumulado (%)
1	Beiersdorf	14.375,10	12.196,63	-15,15	11.610,43	-4,81	21,17	20,29	20,29
2	Isdin	6.815,46	5.740,87	-15,77	7.825,55	36,31	9,97	13,68	33,97
3	Pierre Fabre	7.118,84	6.142,89	-13,71	6.283,53	2,29	10,66	10,98	44,96
4	Johnson & Johnson	6.583,28	5.676,28	-13,78	4.970,43	-12,44	9,85	8,69	53,64
5	Reckitt Benckiser	6.442,56	5.363,28	-16,75	4.705,46	-12,27	9,31	8,22	61,87
6	Leti	4.443,89	4.302,93	-3,17	4.179,82	-2,86	7,47	7,31	69,18
7	L'Oreal	4.135,74	4.420,33	6,88	3.899,78	-11,78	7,67	6,82	75,99
8	Almirall	752,58	1.196,41	58,98	1.384,49	15,72	2,08	2,42	78,41
9	Bayer	1.342,83	1.067,35	-20,51	960,70	-9,99	1,85	1,68	80,09
10	Diafarm	721,46	683,07	-5,32	703,84	3,04	1,19	1,23	81,32
11	Omega Pharma	1.004,24	755,25	-24,79	664,99	-11,95	1,31	1,16	82,48
12	Babe Laboratorio	631,80	661,53	4,71	640,80	-3,13	1,15	1,12	83,60
13	Dermofarm	624,47	462,08	-26,00	524,60	13,53	0,80	0,92	84,52
14	Ferrer	851,14	642,15	-24,55	513,11	-20,09	1,11	0,90	85,42
15	Unidex	547,12	551,26	0,76	506,52	-8,12	0,96	0,89	86,30
16	Nuxe	105,98	183,14	72,80	432,17	135,98	0,32	0,76	87,06
17	Cosmeclinik	496,86	458,21	-7,78	415,04	-9,42	0,80	0,73	87,79
18	Unipharma	421,55	393,45	-6,66	354,50	-9,90	0,68	0,62	88,40
19	Weleda	277,85	259,82	-6,49	350,53	34,91	0,45	0,61	89,02
20	IFC	344,21	405,06	17,68	344,45	-14,96	0,70	0,60	89,62
21	Cofares	521,38	384,99	-26,16	340,03	-11,68	0,67	0,59	90,21
22	Arkopharma	205,26	269,45	31,27	318,52	18,21	0,47	0,56	90,77
23	Uriage	229,39	281,27	22,62	312,67	11,16	0,49	0,55	91,32
24	Apliderm	328,48	282,57	-13,98	303,07	7,26	0,49	0,53	91,85
25	Peróxidos Farmacéuticos	400,43	308,51	-22,96	293,59	-4,84	0,54	0,51	92,36
26	Ales Groupe	276,67	252,00	-8,92	269,69	7,02	0,44	0,47	92,83
27	Caudalie	164,17	192,21	17,08	252,40	31,32	0,33	0,44	93,27
28	Sesderma	328,24	279,84	-14,74	238,11	-14,91	0,49	0,42	93,69
29	Hitronic	316,11	273,92	-13,35	236,68	-13,60	0,48	0,41	94,10
30	Marti To Impomedic	192,83	204,93	6,27	189,29	-7,63	0,36	0,33	94,43
31	Resto	3.687,19	3.308,45	-10,27	3.184,53	-3,75	5,74	5,57	100,00
	Total	64.687,13	57.600,14	-10,96	57.209,35	-0,68	100,00	100,00	

*Miles de €/ Fuente: IMS Sell Out

canal farmacia. Mantiene su cuota de mercado en 2012 con un ligero repunte en sus ventas. Del resto de proveedores destaca el crecimiento en ventas en este tipo de pro-

ductos de Almirall, tanto en 2011 como en 2012.

Por último, llama la atención cómo un laboratorio como Johnson & Johnson, con

EAU THERMALE Avène

Cuidados Solares Avène 50+

NUEVAS FORMULAS



La seguridad de la protección UVB-UVA

La gama Solar Avène 50+ ha sido reformulada para aportar una triple protección UVB-UVA a las pieles sensibles gracias a una asociación exclusiva de activos fruto de la investigación Pierre Fabre:

- **Nuevo sistema fotoprotector**, estable y eficaz en el tiempo
- **Pre-tocoferil**, potente anti-oxidante (8 veces más eficaz que la vitamina E)
- **Agua termal de Avène**, con propiedades calmantes, desensibilizantes y anti-radicales libres.

Nuevas texturas, de rápida absorción y transparentes sobre la piel

FOTOESTABLES
RESISTENTES AL AGUA

0 %
Alcohol
Parabenos
Siliconas

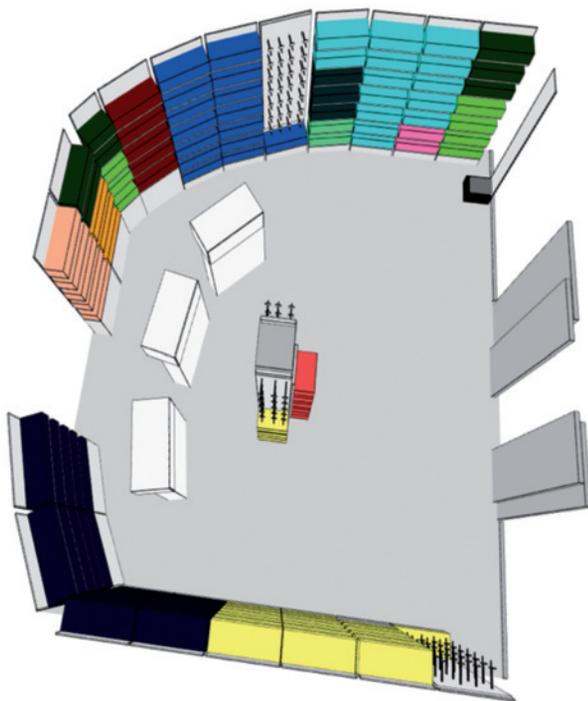


Figura 3. Fuente Mediformplus: planogramas de masas

un buen posicionamiento en productos para la hidratación corporal, presenta unas cifras tan poco positivas en los 3 años analizados, pasando de una cuota de mercado del 9,85% en 2011 al 8,69% en 2012 (tabla 2).



Figura 4. Fuente Mediformplus: extraído de nuestro producto «Planogramas de Mercado»

Ubicación y exposición

Hay que tener en cuenta que la ubicación y exposición de estos productos no puede hacerse de forma independiente, ya que están integrados dentro de una categoría global



Figura 5. Fuente Mediformplus: extraído de nuestro producto «Planogramas de Mercado»

como es «higiene corporal». Por lo tanto, a la hora de exponer el surtido de hidratantes corporales, la oficina de farmacia debe tener en cuenta en primer lugar la ubicación de la categoría (higiene corporal), y a continuación los hidratantes.

Una buena forma de agrupar los productos hidratantes sería por necesidades, lo que genera una sensación de orden y limpieza, y permite al cliente/paciente de la farmacia dirigirse de forma concreta a la gama de productos que le interesa. Un ejemplo de esta agrupación sería por tipo de piel (normal, sensible y atópica, por ejemplo), agrupando por marca y, a continuación, por subcategorías (figura 3).

Si lo que quiere el farmacéutico es potenciar la venta de este tipo de productos en su farmacia, entre las muchas acciones que debe realizar es la de dar una mayor visibilidad a la subcategoría. En este caso no se trata de una implantación masiva de hidratantes corporales en uno o varios lineales. Se puede dar mucha vi-

sibilidad llevando a cabo campañas temáticas sobre hidratantes utilizando material de PLV, por ejemplo, y realizar promociones con las referencias, regalar muestras, y exponer el producto en las mejores baldas, en góndolas en zonas con mucho tránsito de clientes o en escaparates temáticos.

A continuación, presentamos dos ejemplos para realizar la exposición de los lineales de la categoría de higiene corporal, donde se incluyen los hidratantes corporales. Diferenciaremos entre oficinas de farmacia que dedican un mueble para la exposición de productos de higiene corporal y farmacias que disponen de dos.

Colocación

Para la colocación en una farmacia de un solo mueble se ha seguido el principio de necesidades (figura 4). Las cuatro baldas superiores se utilizarían para colocar las referencias de hidratación, ya sean en gel, cremas o leches. Dentro de cada bal-

ZENTIVA

UNA COMPAÑÍA SANOFI



HAY GENÉRICOS Y GENÉRICOS

www.zentiva.es

ZENTIVA INCORPORA
A SU VADEMÉCUM

7 MOLÉCULAS
IDÉNTICAS
AL ORIGINAL

- 01 Clopidogrel Zentiva
- 02 Irbesartán Zentiva
- 03 Irbesartán + Hidroclorotiazida Zentiva
- 04 Amisulprida Zentiva
- 05 Zolpidem Zentiva
- 06 Glimepirida Zentiva
- 07 Alfuzosina hidrocloreuro Zentiva



da diferenciaremos por tipo de piel (normales, atópicas y sensibles). Lo lógico es colocar los hidratantes y los productos para pieles atópicas en las baldas superiores, puesto que su formato suele ser de menor tamaño (normalmente 500 mL o menos).

Por último, ubicaremos el resto de productos de higiene corporal, destinando una balda intermedia para manos y desodorantes y la zona inferior del mueble para colocar los geles de baño para pieles normales y los productos para el cuidado de los pies.

Para una farmacia con dos muebles de higiene corporal, la exposición propuesta podría ser la que se ve en la figura 5. La colocación seguiría el mismo criterio que para el caso de una farmacia con un solo mueble de higiene corporal: agrupando los hidratantes y geles por necesidades. ■

Don Régulo[®]

Consigue un vientre plano

Con efecto prebiótico y probiótico

Contiene:

- FOS: Con efecto prebiótico, ayudando al tránsito intestinal.
- LACTOBACILLUS: Con efecto probiótico de efecto bífidus.

Presentaciones:

- Envase de 10 sobres: C.N.: 157189.2
- Envase de 45 cápsulas: C..N.: 157190.8



Pharma OTC



bypass.es



Tan natural como familiar: muy recomendable.

Desde la infancia a la vejez nuestras necesidades nutricionales cambian, y no siempre se cubren correctamente.

Estudios recientes advierten que el 50% de las personas mayores se alimentan mal. La Fundación Española de la Nutrición advierte que en nuestros hogares la ingesta de legumbres y/o cereales es deficitaria*. En situaciones como estas se recomienda tomar Complementos Alimenticios como los desarrollados por Ceregumil.

En Ceregumil, investigamos para ofrecer productos adaptados a cada franja de edad que ayudan a reponer fuerzas y mejorar la calidad de vida.

Natural. Ayuda cuando perdemos el apetito, estamos cansados, convalecientes...



Parque Tecnológico de Andalucía
C/ Severo Ochoa, 13
29590-MÁLAGA • (ESPAÑA)
Tfno. 0034 952 338 500



Laboratorios
Fernández y Canivell, S.A.



*Valoración Nutricional de la Dieta Española de acuerdo al Panel de Consumo Alimentario (FEN, 2012).

PEDIATRÍA

Los niños conforman una población única con diferencias fisiológicas y de desarrollo definidas con respecto a los adultos. Este curso pretende concienciar al farmacéutico sobre esta circunstancia así como de su papel a la hora de ofrecer consejo sanitario a los padres de niños y adolescentes.

Objetivos

La terapia farmacológica en pediatría plantea en la práctica el reconocimiento de unas características diferenciales respecto a la utilización de los medicamentos a lo largo de la edad adulta. Estas diferencias se pueden concretar en los siguientes puntos: 1) una adaptación fisiológica progresiva desde el nacimiento hasta la adolescencia y, posteriormente hasta la edad adulta, que condiciona la respuesta farmacológica; 2) un déficit de medicamentos específicos, salvo excepciones (preparados y formulaciones pediátricas para algunos síndromes y enfermedades de alta prevalencia); 3) una carencia de un método universal para el cálculo de las dosis pediátricas, para cada uno de los tramos de edad y desarrollo; 4) una falta de ensayos clínicos específicos; 5) unas patologías específicas de la edad infantil, y 6) una asistencia habitual de cuidadores en la administración de medicamentos (Herrera Carranza J, 2007).

Objetivos específicos

Conocimientos

- Conocer los cambios fisiológicos que sufre desde la infancia a la adolescencia.
- Estudiar los problemas de salud frecuentes.
- Actualizar la farmacología segura en el niño y adolescente.
- Revisar los cuidados de salud en la infancia.
- Profundizar en los problemas de salud frecuentes en la infancia y conocer las soluciones a ellos.
- Detectar los requerimientos nutricionales específicos durante el desarrollo del niño.
- Conocer la prevención que se debe realizar durante el desarrollo del niño: vacunación, higiene bucodental, etc.

Habilidades/actitudes

- Facilitar formación para mejorar el consejo farmacéutico a los padres de niños y adolescentes.
- Ayudar a detectar o prevenir los efectos adversos más frecuentes o graves que pueden aparecer durante el consumo de medicamentos en estas situaciones.
- Transmitir de forma concreta la información que precisan conocer los padres para llevar a cabo la gestión del cuidado del niño de manera correcta
- Conocer la información necesaria para transmitir a las familias sobre hábitos de vida saludable durante el desarrollo del niño.
- Realizar correctamente la dispensación y dar información sobre cómo utilizar racionalmente sus medicamentos.
- Desarrollar la actitud de refuerzo a los padres como educador sanitario.
- Detectar los casos que requieren derivación a otros profesionales sanitarios.

Metodología

A lo largo del año 2013 se presentan tres módulos temáticos. Cada uno de estos módulos consta de una serie de temas teóricos, que se publican en la revista *El Farmacéutico*. A partir del 15 de abril de 2013 el curso se iniciará en www.aulamayo.com con la publicación de los temas aparecidos en la revista *El Farmacéutico* durante marzo así como la publicación simultánea de los siguientes temas tanto en la revista como la web hasta la finalización del curso.

Con la aparición del último tema de cada módulo se publicará la evaluación correspondiente a ese módulo, que debe contestarse on line en www.aulamayo.com. Será necesario aprobar las 3 evaluaciones para obtener el diploma.

PROGRAMA DEL CURSO 2013

Unidad temática	N.º publicación
-----------------	-----------------

Módulo 1: Generalidades

1	Cambios fisiológicos del niño	485
2	Requerimientos nutricionales durante el desarrollo del niño	486
3	Atención integral del niño desde la oficina de farmacia	487
4	Utilización de fármacos en pediatría	488
5	Fitoterapia en pediatría	489
6	Manejo del dolor en el niño	490

Módulo 2: Patologías

7	Enfermedades crónicas más frecuentes en el niño	491
8	Tratamiento de las patologías gastrointestinales. Diarrea, estreñimiento y vómito	492
9	Tratamiento de las enfermedades respiratorias en el niño. Asma, tos y procesos infecciosos	493
10	Trastornos dermatológicos en el niño (dermatitis atópica, verrugas plantares). Formulación magistral en pediatría	494
11	Trastornos psiquiátricos en niños (depresión, TDAH...)	495
12	Alergias e intolerancias a alimentos (intolerancia a la lactosa, celiaquía...)	496

Módulo 3: Prevención y situaciones de riesgo

13	Trastornos de la alimentación: Anorexia y bulimia. Obesidad Infantil	497
14	Prevención de las sustancias de abuso en el adolescente	498
15	Salud bucodental. Problemas más frecuentes durante el crecimiento	499

Solicitada acreditación



Secretaría Técnica: Tels.: 932 090 255/932 020 643
(de lunes a jueves de 9:00 a 11:00 h y de 15:30 a 17:30 h; viernes de 9:00 a 11:00 h)
Aribau, 185-187, 2.ª planta • 08021 Barcelona
secretaria@aulamayo.com • www.aulamayo.com



Fitoterapia en pediatría

módulo 1 Generalidades

Encarna Castillo García

Doctora en Farmacia. Profesora del Departamento de Farmacia. Universidad CEU Cardenal Herrera

El uso de fitoterapia en pediatría está adquiriendo un protagonismo cada vez mayor. Cerca del 34% de las monografías publicadas por la Cooperativa Científica Europea en Fitoterapia (ESCOP) hacen referencia a su dosificación en niños, y cada vez son más los pediatras que recurren a ella.

Salvo casos puntuales, las plantas medicinales se recomiendan a niños a partir de los 4 años de edad. Cuando se utilizan correctamente, ofrecen un tratamiento seguro y eficaz (siempre que se garantice la calidad del producto) con amplio margen de dosificación, mínimo riesgo de toxicidad y sin efectos secundarios graves.

Administración

En la administración de plantas medicinales a niños deberá tenerse especial precaución

en tres aspectos: dosificación, calidad de los productos y seguridad.

Dosificación

En pediatría se requiere tanto una formulación específica que permita una dosificación ajustada a la edad como una forma de administración agradable para un cumplimiento correcto. Generalmente, las dosis que se recogen en los libros sobre fitoterapia están calculadas para adultos (entre 65 y 70 kg de peso), por lo que deberán ajustarse según el peso del niño. Como orientación, en niños a partir de 11-12 kg de peso se administrará una sexta parte de la dosis recomendada en el preparado, y en un niño que ya supere los 35 kg puede administrarse hasta la mitad de la dosis recomendada para un adulto. Si en lugar del peso tenemos en

©YARRUTA/ISTOCKPHOTO



1 Cambios fisiológicos del niño

2 Requerimientos nutricionales durante el desarrollo del niño

3 Atención integral del niño desde la oficina de farmacia

4 Utilización de fármacos en pediatría

5 Fitoterapia en pediatría

6 Manejo del dolor en el niño

cuenta la edad, generalmente a partir de los 12 años ya se administra la dosis de adulto, entre los 6 y 12 años, la mitad de la dosis, y para niños de 4 a 6 años, un tercio de la dosis de adulto.

Calidad de los productos

Es muy importante utilizar productos estandarizados, ya que la concentración de principios activos puede variar ampliamente en función de diversos factores, y los niños son especialmente sensibles a los efectos producidos por variaciones en la dosis.

Seguridad

En general, durante la lactancia se recomienda no utilizar plantas medicinales por falta de estudios. Además, deben tenerse en cuenta las diferencias que presentan respecto a los adultos en cuanto al proceso de absorción, distribución, metabolismo y excreción (proceso LADME). Su volumen corporal es menor, y, proporcionalmente, su hígado es más grande, pero están desarrollando el sistema nervioso central (SNC) y el sistema inmunitario, por lo que la detoxificación puede ser más eficiente pero son más sensibles a los efectos adversos. Por ejemplo, especies vegetales laxantes o diuréticas pueden desencadenar en los niños una deshidratación y un desequilibrio electrolítico mucho más rápidamente que en los adultos.

Las principales patologías pediátricas que pueden tratarse con fitoterapia son las que afectan al tracto respiratorio superior, a la garganta, la nariz y los oídos; también pueden tratarse algunos problemas gastrointestinales y trastornos menores del sueño.

Trastornos del sistema respiratorio

La incidencia de resfriados es muy frecuente entre la población infantil. Muchos niños padecen de 6 a 8 res-

friados cada año y de varios días de duración, y son la principal causa de absentismo escolar. Entre las plantas más utilizadas para tratar estos problemas destacan el hinojo, la malva, el saúco y el tomillo. Se trata de plantas que contienen aceites esenciales (cuyos componentes tienen actividad sobre el tracto respiratorio) y de plantas con mucílagos, que ejercen un efecto protector sobre la mucosa irritada.

El hinojo (*Foeniculum vulgare*) es una planta aromática; sus frutos contienen aceite esencial con un elevado porcentaje de anetol (mínimo 80% RFE), al que se le atribuye una actividad expectorante, antiséptica, espasmolítica y carminativa.

Se utiliza como expectorante en tos asociada al resfriado. La Agencia Europea de Medicamentos (EMA) lo indica en infusión: para mayores de 12 años en dosis de 1,5 a 2,5 g por toma hasta tres veces por día (misma dosis que en adultos); en niños de 4 a 12 años, de 3 a 5 g diarios, divididos en tres tomas, y en niños menores de 4 años de 2 a 4 g diarios divididos en tres tomas.

La ESCOP lo indica, en jarabe, en dosis de 10 a 20 g para adultos y niños mayores de 10 años, en dosis de 6 a 10 g para niños de 4 a 10 años, y de 3 a 6 g para niños de 1 a 4 años.

La flor de malva (*Malva officinalis* L.) contiene más de un 10% de mucílagos y alrededor de un 7% de antocianósidos. Por su contenido en mucílagos tiene actividad emoliente y protectora de las mucosas respiratorias.

La Comisión E (monografías E de la Comisión de Alemania) ha aprobado su uso en irritación de la mucosa bucofaríngea, tos seca e irritativa, y el Ministerio de Salud Alemán en cuadros catarrales de vías respiratorias.

Se utiliza en forma de infusión, en dosis de 5 g/día para mayores de 12 años (igual que para adultos), de 2,5 g/día en niños de 6 a 12 años,

y en niños de 2 a 6 años de 1,25 a 1,5 g/día.

La flor de saúco (*Sacubus nigra* L.) es una droga de uso tradicional para el tratamiento de los síntomas del resfriado común. En su composición destacan los flavonoides (no menos del 0,8% expresado como isqueretina, RFE), el aceite esencial, los mucílagos, los ácidos triterpénicos y los fitosteroles.

Tiene actividad antiinflamatoria, demulcente y diaforética, y por ello la EMA lo indica para el alivio de los síntomas leves del resfriado y la OMS para el tratamiento de la fiebre en niños y para el resfriado común, como expectorante y para el tratamiento de inflamaciones leves del tracto respiratorio superior.

La EMA lo indica, en forma de infusión, en dosis de 2 a 5 g para los mayores de 12 años (como en los adultos), tres veces día; para niños menores de 12 años no indica posología por falta de estudios, pero tradicionalmente la dosis es la mitad para niños de 6 a 12 años, una tercera parte para niños de 4 a 6 años y, en niños de menos edad, solo debe usarse bajo supervisión de un profesional sanitario.

Las hojas de tomillo (*Thymus vulgaris* L.) contienen hasta un 2,5% de aceite esencial, cuyos componentes mayoritarios son fenoles monoterpénicos (timol y carvacrol). Destaca su actividad expectorante, antiséptica y antiespasmódica de las vías respiratorias. La EMA lo indica como expectorante en tos asociada al resfriado, y la ESCOP en bronquitis, tos irritativa y procesos catarrales de las vías respiratorias.

Se utiliza en forma de infusión, en dosis de 3 a 8 g/día para mayores de 12 años, repartidos en 3 o 4 tomas; en niños de 4 a 12 años, se utiliza la mitad de la dosis, y en menores de 4 años solo debe usarse bajo la supervisión de profesionales sanitarios por falta de estudios.

Además de las plantas citadas anteriormente, cabe destacar también la equinácea (*Echinacea* sp., parte aérea y raíz de *E. purpurea*, raíz de *E. pallida* y raíz de *E. angustifolia*), planta muy utilizada en pediatría para prevenir y tratar procesos víricos como el resfriado común e infecciones del tracto respiratorio superior, incluyendo la otitis media. Numerosos estudios realizados con equinácea permiten establecer que, si se administra al inicio del proceso, acorta la duración e intensidad del resfriado y otras infecciones del aparato respiratorio, debido a una estimulación del sistema inmunitario. Para garantizar su eficacia, deben utilizarse preparados estandarizados.

Trastornos gastrointestinales

Son una de las principales manifestaciones clínicas que se presentan en pediatría: se estima que alrededor de un 8% de los niños que acuden a la consulta lo hace por este motivo.

Pueden obedecer a causas digestivas diversas (como indigestión, empacho, gases, etc.), a causas inflamatorias (como apendicitis, inflamación intestinal, etc.) o a causas infecciosas.

Dispepsias y cólicos

Las plantas más utilizadas son el anís (verde y estrellado), la manzanilla y la melisa, también con acción sedativa. El anís verde (*Pimpinella anisum* L.) es una planta herbácea, sus semillas contienen aceite esencial, constituido principalmente por transanetol (80-95%), flavonoides y ácidos fenólicos entre otros componentes. Actúa a nivel digestivo como carminativo, digestivo y espasmolítico, y está indicado por la EMEA para el tratamiento sintomático de espasmos gastrointestinales leves, hinchazón y flatulencia, y por la ESCOP y la Comisión E para el tratamiento de trastornos dispépticos,

como espasmos gastrointestinales y flatulencias, especialmente en pediatría, siendo uno de los remedios más utilizados para tratar el cólico del lactante.

El cólico del lactante es un síndrome caracterizado por llanto excesivo y repentino, de predominio vespertino, sin causa identificable, que aparece entre las 2 semanas y los 4 meses de edad. Las causas pueden ser digestivas (como meteorismo, estreñimiento, intolerancia a la lactosa), dietéticas (como intolerancia a las proteínas de la leche de vaca, inmadurez neurológica...), u otras causas como prematuridad, tabaquismo materno y depresión materna preparto y posparto. Uno de los tratamientos más popularmente utilizados son las infusiones de anisetes, ya sean caseras o comercializadas, ya que el anetol tiene propiedades carminativas. La dosificación aprobada por la ESCOP (dosis media diaria) es de 1 g de frutos triturados en infusión para niños de 0-1 año; para niños de más edad, se usa como carminativo y antiespasmódico en dosis de 2 g para los de 1 a 4 años, y para aquellos de más de 4 años, dosis equiparables a las de adultos.

Debe tenerse la precaución de prepararlo en forma de infusión y nunca en forma de decocción, ya que las concentraciones altas de anetol que resultan de un cocimiento prolongado en lugar de una simple infusión pueden provocar la aparición de crisis convulsivas y somnolencia por intoxicación.

Otra especie de anís que se utiliza para tratar el cólico del lactante es el anís estrellado (*Illicium verum* Hook. f.), también conocido como anís francés o badiana de la China. Es un árbol perenne de origen asiático, de aspecto similar al laurel, que puede alcanzar los 5 metros de altura. La droga son los frutos, con 8 a 12 folículos dispuestos en forma radial formando una estrella de unos 2 centímetros de ancho, de color

©S. TIMMERMAN/ISTOCKPHOTO



marrón. En el año 2002, se suspendió en España su comercialización por la aparición de varios casos de neurotoxicidad en recién nacidos tras haber recibido infusiones de anís estrellado. Posteriormente, se determinaron dos posibles causas de la toxicidad: la primera de ellas era la existencia en el mercado de presentaciones contaminadas con otra especie de características muy similares (*Illicium anisatum*, Siebold o Linné, también denominado *I. religiosum*, badiana de Japón o *shikimi*), que no tiene propiedades medicinales pero sí efectos secundarios muy graves para la salud; la segunda, una incorrecta preparación de la infusión, en la que se obtenían altas concentraciones en las que el anetol es tóxico o por extracción de otros principios activos neurótrópicos de *Illicium verum*. Actualmente, la importación del anís estrellado está regulada por la Decisión de la Comisión, de 1 de febrero de 2002, relativa al establecimiento de condiciones especiales para la importación de anís estrellado procedente de terceros países.

Si se utiliza el anís estrellado, deben aplicarse las recomendaciones dictadas por la Dirección General de Salud Pública y Consumo del Ministerio, en las que se indica que las infusiones deben prepararse de la siguiente forma: añadir una estrella de anís (aproximadamente 1 g), o una bolsita filtro, o una cucharadita del producto (alrededor de 1 g) a una ta-

za de agua hirviendo (200 mL), tapar, dejar reposar 5 minutos y filtrar. Tomar las siguientes cantidades de esta infusión después de las comidas principales:

- Lactantes y niños menores de 2 años: una cucharada sopera de infusión (10 mL), directamente o disuelta en un vaso o en un biberón con un poco de agua. No sobrepasar nunca esta dosis.
- Niños de 2 a 6 años: 4 cucharadas soperas de la infusión, directamente o disueltas en un poco de agua.
- Niños de 6 a 12 años: media taza de infusión.
- Adultos: una taza de infusión.

La infusión debe consumirse enseñada, no siendo conveniente guardar la cantidad sobrante para más tarde, ya que pierde sus propiedades y puede deteriorarse. El agua debe ser recién hervida o en ebullición, pero sin mantener la ebullición con el anís para evitar un cocimiento que concentre las sustancias extractivas.

La manzanilla (*Matricaria recutita* L.) es una de las plantas más utilizadas para tratar trastornos digestivos; es de gran importancia utilizar exclusivamente los capítulos para evitar posibles vómitos. Son muchos los preparados que hacen una mezcla de hojas y capítulos. Al igual que en los frutos de anís, destaca su aceite esencial (0,4-1,5%), rico en camazuleno, alfa-bisabolol, sesquiterpenoides y flavonoides.

Su acción farmacológica a nivel digestivo es antiinflamatoria, espasmolítica, antiulcerosa, carminativa y digestiva. Así, la ESCOP, la OMS y la Comisión E la indican para tratar espasmos gastrointestinales leves, estados inflamatorios, distensión epigástrica, flatulencia y náuseas.

La OMS indica de 2 a 8 g para niños mayores de 12 años, y para niños de 3 a 12 años 2 g tres veces al día. La dosis indicada por la ES-

COP para mayores de 12 años es de 3 g, de 3 a 4 veces por día, para niños de 6 a 12 años generalmente la mitad, un tercio para niños de 3 a 6 años y un cuarto para menores de 3.

Diarrea

En niños con diarrea es imprescindible evitar la deshidratación, por ello es aconsejable utilizar las plantas medicinales en forma de infusión. Se utilizan plantas astringentes y antibacterianas, como los frutos de anís verde, anteriormente descritos, o los frutos de arándano.

Los frutos secos y maduros de arándano (*Vaccinium myrtillus* L.) deben contener como mínimo un 1% de taninos catéquicos expresados en pirogalol (RFE). Destacan por su acción farmacológica astringente y antibacteriana a nivel digestivo. La Comisión E lo indica para tratar la diarrea aguda inespecífica, en infusión, en dosis de 20 a 30 g/día en mayores de 12 años y adultos. En niños menores, la dosis debe ser proporcional a la edad.

Estreñimiento

La principal causa de irregularidad del tránsito intestinal infantil son causas alimentarias, como una dieta pobre en fibra, frecuente en los niños a los que no les gustan la fruta y la verdura; por ello, las especies vegetales más indicadas son aquellas que ejercen una acción mecánica (mucílagos, pectinas, etc.), probióticos u osmóticos (como el manitol).

Destacan plantas como la ciruela, la malva, la achicoria (inulina), la manzana (pectina), el fresno (manitol), las semillas de *Plantago ovata* y glucomanano. Cuando se administran plantas ricas en mucílagos, debe tenerse la precaución de administrar grandes cantidades de agua (150 mL por cada 5 g).

El glucomanano es el principal polisacárido de reserva de los tubércu-

los de la planta originaria de India y China *Amorphophallus konjac*; como ocurre con otras sustancias mucilaginosas, ejerce un efecto laxante mecánico demostrado en la población infantil en ensayos clínicos. La administración de glucomanano incrementa hasta un 30% el tránsito intestinal al aumentar el volumen de las heces y ejercer un efecto suavizante sobre la mucosa intestinal, mejorando además la concentración de probióticos intestinales y reduciendo de forma importante el número de episodios de dolor abdominal. En niños de 6 a 13 años suelen usarse dosis de 0,7 g, 1 o 2 veces al día.

La eficacia de las semillas de isopágula (*Plantago ovata* Forssk., *P. isopaghula* Roxb.) y zaragatona (*Plantago afra* L. o *Plantago indica* L., *P. arenaria* Waldstein y Kitaibel) en el tratamiento del estreñimiento crónico está avalada por numerosos ensayos clínicos.

La OMS recomienda una dosis diaria de 7,5 g de semillas pulverizadas suspendidas en 240 mL de líquido de una a tres veces. En niños de 6 a 12 años, se recomienda la mitad de la dosis de adulto.

Insomnio y nerviosismo

Un 25-35% de los niños en edad infantil tienen problemas para iniciar el sueño solos o para dormir toda la noche. Las causas más frecuentes son el nerviosismo, una mala digestión o el miedo. En este caso, entre las plantas más utilizadas están la valeriana, la melisa, la pasiflora, la tila y la amapola de California. Con frecuencia se encuentran asociadas entre sí y a otras plantas sedantes en preparados para adultos y niños.

La pasiflora (*Pasiflora incarnata* L.), también conocida como pasionaria, flor de la pasión o rosa de la pasión, es una planta trepadora originaria de América tropical y subtropical. La droga está en las partes aéreas de la planta, especialmente las

CASO PRÁCTICO

Una madre solicita consejo farmacéutico porque su hijo de 7 años padece estreñimiento. Realiza mucho esfuerzo al defecar, y ha disminuido la frecuencia de las deposiciones.

Resolución

Deberíamos indicarle semillas de *Plantago* en dosis de 3 g de semillas pulverizadas en un vaso de agua sin masticar, o glucomanano (0,7 g).

Asimismo, es importante señalar que debe ingerir bastante cantidad de agua a lo largo del día, y si el niño toma cualquier otro alimento o vitaminas, debe separarlos al menos 2 horas de la toma de las semillas.

Le recomendaremos un buen aporte de fibra (fruta, verduras, legumbres, cereales integrales...) o aporte de suplementos comerciales de fibra en mayores de 4 años. Evitar alimentos astringentes, ya que hacen las heces más duras y menos frecuentes, como el plátano, la manzana sin piel, la zanahoria, el arroz y las pastas, y el tomar más de 2-3 vasos de leche al día.

Si presenta acumulación de gases al tomar las semillas, puede tomar después de comer una infusión carminativa (frutos de anís verde).

Acostumbrar a su hijo al hábito de ir al baño, preferiblemente después de una comida, y evitar las prisas.

hojas y las flores. Entre sus principales componentes destacan los compuestos fenólicos (ácidos fenólicos, proantocianidoles y especialmente flavonoides), y un elevado porcentaje de mucílagos (10%) de composición compleja.

Tiene actividad depresora sobre el SNC. Las indicaciones aprobadas para la pasiflora por la EMEA son el tratamiento de síntomas leves de estrés mental y como ayuda para dormir.

La OMS la indica como sedante suave para tratar la agitación nerviosa, el insomnio y la ansiedad, así como para los trastornos gastrointestinales de origen nervioso. La dosificación en niños mayores de 12 años indicadas por la EMEA, la OMS y la ESCOP es de 0,5 a 2 g de droga vegetal 1-4 veces/día (igual que en adultos). Para niños de 3 a 12 años, la ESCOP propone una dosificación proporcional a la del adulto. También se emplea mucho en homeopatía.

La valeriana (*Valeriana officinalis* L.) es una planta herbácea de gran talla que crece en la mayor parte de Europa, en bosques húmedos, prados

y márgenes de ríos. La planta desprende un olor nauseabundo característico, debido fundamentalmente al ácido isovaleriánico y sus derivados. La droga está en las partes subterráneas de la planta que incluyen el rizoma, la raíz y los estolones, generalmente desecados. Aunque se han realizado pocos estudios en población infantil, suele utilizarse para tratar problemas de sueño e hiperactividad. Respecto a la posología, no debe usarse valeriana en niños menores de 3 años, y en niños de más edad debe utilizarse una dosis máxima al equivalente a 50 mg/kg/día de polvo de raíz. Su efecto como hipnótico no es inmediato: puede ser necesario el uso continuo por varios días, hasta 4 semanas, antes de que se note algún efecto. Es un buen tratamiento para el insomnio por los efectos de la valeriana a largo plazo sobre la arquitectura del sueño. No obstante, no debe utilizarse en tratamientos prolongados, y si es necesario administrarla durante periodos relativamente largos, debe utilizarse en semanas alternas.

Las hojas de melisa (*Melissa officinalis* L.) contienen un 0,4-1,5% de aceite esencial, derivados hidroxicínámicos (mínimo 4% RFE), triterpenos y flavonoides.

Sobre el SNC tiene acción sedante, espasmolítica y carminativa. La EMEA lo indica para el alivio de síntomas leves de estrés mental y como ayuda para dormir; la OMS y Comisión E, como sedante para el tratamiento de trastornos del sueño de origen nervioso y la ESCOP, para tratar la tensión, inquietud e irritabilidad.

La dosificación de la EMEA es de 1,5 a 4,5 g, de 1 a 3 veces por día, para mayores de 12 años; para niños de menor edad, no indica dosis, pero deberá ser proporcional a la edad y el peso: la mitad de la dosis para niños de 6 a 12 años, un 33% de la dosis para niños de 3 a 6 años, y un 25% para menores de 3 años.

Bibliografía

- Blumenthal M, Goldberg A, Brinckmann J. Herbal medicine: expanded Commission E monographs. Integrative Medicine, 2002.
- Carretero E. Glúcidos (IV): mucílagos. Panorama Actual Med. 1999; 23(229): 953-957.
- EMEA. Agencia Europea del Medicamento. Disponible en: <http://www.ema.europa.eu/ema/> (última consulta: 12 de marzo de 2013).
- ESCOP. Monographs on the medical uses of plant drugs. Exeter (Reino Unido). European Scientific Cooperative on Phytotherapy, 1996-1999.
- Guerrero J, Tagarro A, Valle A, García J, García S. Nueve casos de intoxicación por anís estrellado. Rev Esp Pediatr. 2002; 58(2): 111-114.
- Madurga Sanz M. Anís estrellado, ¿una planta medicinal inocua? Rev Ped Aten Prim. 2002; IV (16): 105-114.
- Vanaclocha B, Cañigual S (eds.). Fitoterapia Vademécum de prescripción. Barcelona: Masson, 2002.
- Villar del Fresno AM, Carretero ME. Plantas medicinales en pediatría. Farmacia Profesional. 2006; 20: 54-59.

Asociación Banco Farmacéutico, una aventura solidaria

Josep M. Puigjaner

Relaciones institucionales de Banco Farmacéutico

«Banco farmacéutico nace para dar respuesta a la necesidad de medicamentos de las personas más desfavorecidas de nuestra sociedad»

Los orígenes

Banco farmacéutico (la ONG de la farmacia) nace para dar respuesta a la necesidad de medicamentos de las personas más desfavorecidas de nuestra sociedad.

Nuestro origen tiene lugar en Italia, país en el que conocimos la iniciativa del Banco Farmacéutico en sus primeros años de actividad. Fruto de nuestro interés en que el Banco Farmacéutico fuera también una realidad en España, y viendo las cifras publicadas en los medios de comunicación referidas al número creciente de personas de nuestro país sin recursos para obtener su medicación, decidimos en 2007 constituir la asociación a escala nacional.

La demanda de medicamentos procedente de ocho entidades asistenciales, el apoyo decidido de 15 farmacias, el respaldo del Colegio de Farmacéuticos de Barcelona y un total de 38 voluntarios permitieron en 2008 llevar a cabo una primera jornada que se celebró el 17 de mayo, y en la que se recogieron 828 medicamentos con un valor comercial de 2.420 euros, de los que se beneficiaron un total de 3.000 personas, según los datos proporcionados por las entidades.

El proceso consiste en la compra de medicamentos por parte de los ciudadanos un día al año para las personas sin recursos. El mecanismo para alcanzar ese objetivo se inicia durante los meses previos a la Jornada, con el envío de información por diferentes vías a las farmacias sobre la fecha y la forma de inscribirse, mientras un equipo de voluntarios visita las entidades asistenciales con las que se establece un acuerdo de colaboración, que incluye la entrega de una lista de medicamentos necesarios para sus asistidos;

el proceso culmina con la asignación de entidades a las farmacias y el nombramiento de dos voluntarios para cada farmacia, cuya misión es proponer la posibilidad de comprar alguno de los medicamentos solicitados por la entidad a cada persona que acude a la farmacia el día de la Jornada.

El éxito de esta prueba piloto, modesta pero muy significativa, que confirmó los planteamientos iniciales, y la colaboración de un grupo de farmacéuticos de Madrid, supuso la puesta en marcha de las estructuras necesarias y el reclutamiento de voluntarios en funciones estratégicas.

En concreto, el diseño de la web (www.bancofarmaceutico.es), la sensibilización



MÁS RATIO QUE NUNCA



Nuevo Servicio de Atención al Cliente

MÁS RAZONES PARA ATENDERTE

- Número **gratuito**.
- Horario adaptado a ti: de **lunes a viernes de 8 a 20h**.
- Interlocutor único para **todas tus consultas**.

ratiopharm

de los medios de comunicación y una intensa actividad de contacto con entidades y farmacias fueron los pilares sobre los que se organizó una segunda Jornada en mayo de 2009, en la que también participó Madrid.

En la tabla 1 se resumen las cifras más significativas de las dos jornadas, en las que se observa un buen equilibrio entre la demanda de las entidades y las cantidades recogidas, así como el gran crecimiento de los indicadores entre un año y el otro.

Pero más allá de los números, los testimonios que dieron los voluntarios (con la entrega gratuita de su tiempo) y los farmacéuticos en las sesiones de valoración a posteriori demostraron que la idea había calado, que los dos objetivos se habían alcanzado y, quizá lo más importante, que la gente de la calle había entendido el mensaje y había contribuido a paliar las necesidades de los más pobres de nuestra sociedad.

«En la jornada de 2013 se recogieron 16.658 medicamentos en las 309 farmacias participantes»

La consolidación

Después del periodo de estabilización que supuso la jornada de 2010, el año 2011 representa el despegue definitivo del proyecto; se duplica el número de medicamentos recogidos, de voluntarios y las farmacias participantes pasan de las 15 iniciales a 125.

Tabla 1. Datos más significativos de las dos primeras jornadas de recogida de medicamentos

	2008	2009
Número de farmacias	15	60
Número de voluntarios	38	133
Número de medicamentos recogidos	828	2.576
Valor de los medicamentos recogidos	2.500 €	7.500 €
Número de personas atendidas	3.000	5.000
Número de entidades asistenciales	8	15

En 2012, con 400 voluntarios y 223 farmacias, la Asociación vuelve a crecer de forma significativa, y en la jornada de este año 2013, ampliada a una semana, se ha llegado a los 16.658 medicamentos recogidos en las 309 farmacias participantes con 535 voluntarios, y han participado 80 entidades en la demanda de medicamentos, reflejo del aumento de gente que necesita este tipo de ayuda.

En la tabla 2 se recogen los datos de las cuatro últimas jornadas.

Hay tres hechos destacables en este periodo de consolidación. En primer lugar, en 2012 se celebró el quinto aniversario de la



Tabla 2. Datos más significativos de las cuatro últimas jornadas

	2010	2011	2012	2013
Número de farmacias	56	125	223	309
Número de voluntarios	110	200	400	535
Número de medicamentos recogidos	2.400	5.000	10.000	16.658
Valor de medicamentos recogidos	8.000 €	16.000 €	33.500 €	60.283 €
Número de personas atendidas	12.000	14.000	15.000	90.000
Número de entidades asistenciales	34	40	50	80

Jornada de Recogida de Medicamentos, iniciativa impulsada por el Laboratorio Angelini, patrocinador preferente de la ONG. La sesión se llevó a cabo en el salón de actos del Colegio de Farmacéuticos de Barcelona. Fue presidida por el conseller de Salut, muy honorable señor Boi Ruiz, y contó con la participación del señor Jordi Roglá, director de Càritas en Barcelona, y el presidente de Angelini, Felipe Hortelano.

En segundo lugar, la apertura de nuevas sedes en los últimos 2 años ha supuesto la incorporación de Sevilla, Girona, Tarragona, Lleida, Sabadell, Sant Cugat y Terrassa a la Jornada de Recogida de Medicamentos, además de Barcelona y Madrid.

Por último, mencionar la masiva repercusión en los medios de comunicación. La Asociación Banco Farmacéutico y, en concreto, la Jornada de Recogida de Medicamentos, ha aparecido en todos los principales periódicos y cadenas de televisión del país, y en un total de 60 webs y diarios generalistas en versión digital.

El futuro

Hoy por hoy, la Asociación Banco Farmacéutico es la única ONG de la farmacia en España que colabora con las entidades asistenciales con la finalidad de solucionar la carencia de recursos de sus asistidos para comprar los medicamentos que necesitan.

A partir de ahí, y teniendo en cuenta que la cobertura de la demanda está todavía en un 50%, nuestra primera prioridad es ampliar el número de farmacias participantes, para lo cual se ha diseñado un proyecto de promoción ya iniciado.

Está también en marcha la progresiva extensión de la Jornada de Recogida de Medicamentos a otras comunidades autónomas (y a sus ciudades y poblaciones) siguiendo el

mismo proceso, es decir a través del contacto con las entidades asistenciales en las que se atiende a sectores de la población con este tipo de carencias en materia de medicamentos, siguiendo el objetivo inicial de estar presente en todo el país.

Por otra parte, algunas empresas del sector farmacéutico se han puesto en contacto con nuestra Asociación para proponer diferentes vías de colaboración. Un equipo está ya trabajando en la relación con la industria.

Finalmente, merece la pena comentar que, además del modelo actual, que seguirá siendo el eje fundamental de la ONG, están en marcha nuevos proyectos que supondrán la ampliación del sistema de recogida a otras modalidades más flexibles y dedicadas a demandas puntuales. ■

Contacto con Banco Farmacéutico

Las farmacias y voluntarios que deseen colaborar con el Banco Farmacéutico lo pueden hacer entrando en la web www.bancofarmaceutico.es, donde encontrarán los formularios que dan acceso a la colaboración.

También pueden contactar con la sede central de Barcelona, cuyos teléfonos son 933 210 244 y 670 566 799, o con la sede de Madrid, en el teléfono 689 401 817.

Otra opción es contactar por correo electrónico (info@bancofarmaceutico.es).

«Teniendo en cuenta que la cobertura de la demanda está todavía en un 50%, nuestra primera prioridad es ampliar el número de farmacias participantes»

Planes de retribución flexible en la farmacia

Juan Antonio Sánchez

Economista Asesor Fiscal y Socio Coordinador de ASPIME

En los «nuevos tiempos» como los que actualmente vive la oficina de farmacia española, la supervivencia económica requiere de un equipo laboral motivado y responsable. De ahí que, cada día más, las oficinas de farmacia diseñen sus propios planes de retribución a sus empleados, caracterizándolos con medidas «sociales» que no tengan estrictamente un carácter economicista.

Por otro lado, en fechas como la que saldrá publicado este artículo, en plena campaña de renta 2012, todos estaremos intentando cuadrar nuestros números, enfrentándonos a una fiscalidad hostil prevista para este bienio.

Y al «fatídico IRPF» no solo se enfrentan los titulares de oficinas de farmacia de nuestro país, sino también... sus empleados. Por lo que será de vital importancia en la estrategia de fidelización de nuestro personal la

incorporación de medidas que faciliten la conciliación laboral y sobre todo que incorporen la frase mágica de que «no coticen». Porque todo lo que «cotiza en nómina» tiende a desinflarse económicamente con los descuentos de IRPF y Seguridad Social. Hemos de «buscar conceptos que no detraigan costes». Y para ello, no hay nada como adaptar a la farmacia las medidas que toman en sus planes de retribución las grandes empresas (por cierto, numerosos laboratorios y empresas de distribución farmacéutica las tienen totalmente implementadas).

Entremos en materia con un ejemplo proporcionado por una reciente consulta vinculante emitida por la Dirección General de Tributos (número de Consulta V0138-12). La cuestión planteada es la siguiente:

«La entidad consultante (en nuestro caso podríamos decir «farmacia») tiene la intención de ofrecer a sus empleados la posibilidad de que, mediante una modificación de las condiciones retributivas previstas en su contrato de trabajo, aquellos puedan solicitar a la sociedad que una parte de su retribución dineraria sea satisfecha mediante la entrega de una tarjeta de transporte destinada a favorecer sus desplazamientos entre sus lugares de residencia y su centro de trabajo». Se cuestiona si la entrega a sus empleados de la tarjeta de transporte se encuentra incluida en el ámbito del Artículo 42.2.h de la Ley 35/2006.

Recordemos al lector que, en el año 2010, entre la publicación de los durísimos Reales Decretos para la farmacia 4 y 8/2010, fue aprobado el Real Decreto Ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo (BOE 13/4/2010).

En dicha normativa se añade (en su artículo 17 y con efectos desde 1 de enero de 2010) una nueva exención en el ámbito

©E. ALIAGA/STOCKPHOTO



Nixfarma

Software en acción



Nixfarma es el programa de gestión de farmacia más evolucionado. La solución que mejor se adapta a sus necesidades. Una herramienta diseñada por y para las personas, que le ayuda en la gestión, en la toma de decisiones y también en el servicio a los clientes y pacientes, y todo ello rentabilizando su negocio. **Nixfarma** hace que su trabajo resulte mucho más sencillo, fácil y rápido, para que todo marche mucho mejor.

Compruébelo. Verá que bien le sienta.





de los rendimientos del trabajo, lo que a efectos prácticos conlleva «que no tendrán la consideración de rendimientos del trabajo en especie»: «Las cantidades satisfechas a las entidades encargadas de prestar el servicio público de transporte colectivo de viajeros con la finalidad de favorecer el desplazamiento de los empleados entre su lugar de residencia y el centro de trabajo, con el límite de 1.500 euros anuales para cada trabajador. También tendrán la consideración de cantidades satisfechas a las entidades encargadas de prestar el citado servicio público las fórmulas indirectas de pago que cumplan las condiciones que se establezcan reglamentariamente».

Dichas condiciones fueron detalladas posteriormente en el Artículo 46 bis del Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, que estableció lo siguiente: «1. A efectos de lo previsto en el artículo 42.2 h de la Ley del Impuesto, tendrán la consideración de fórmulas indirectas de pago de cantidades a las entidades encargadas de prestar el servicio público de transporte colectivo de viajeros la entrega a los trabajadores de tarjetas o cualquier otro de medio electrónico de pago que cumplan los siguientes requisitos: 1.º) Que puedan utilizarse exclusivamente como contraprestación por la adquisición de títulos de transporte que permitan la utilización del servicio público de transporte colectivo de viajeros. 2.º) La cantidad que se pueda abonar con las mismas no podrá exceder de 136,36 euros mensuales por trabajador, con el límite de 1.500 euros anuales. 3.º) Deberán estar nu-

«Cada día más, las oficinas de farmacia diseñan sus propios planes de retribución a sus empleados, caracterizándolos con medidas “sociales” que no tengan estrictamente un carácter economicista»

meradas, expedidas de forma nominativa y en ellas deberá figurar la empresa emisora. 4.º) Serán intransmisibles. 5.º) No podrá obtenerse, ni de la empresa ni de tercero, el reembolso de su importe. 6.º) La empresa que entregue las tarjetas o el medio electrónico de pago deberá llevar y conservar relación de las entregadas a cada uno de sus trabajadores, con expresión de (a) Número de documento; (b) cuantía anual puesta a disposición del trabajador.

2. En el supuesto de entrega de tarjetas o medios de pago electrónicos que no cumplan los requisitos previstos en el apartado 1 de este Artículo, existirá retribución en especie por la totalidad de las cuantías puestas a disposición del trabajador. No obstante, en caso de incumplimiento de los límites señalados en el número 2.º del apartado 1 anterior, únicamente existirá retribución en especie por el exceso».

En el caso planteado en la consulta, la entidad consultante (farmacia en nuestro caso) desea ofrecer a sus empleados, mediante la modificación de las condiciones retributivas previstas en los contratos de trabajo, un cambio en la composición del sistema retributivo, de tal forma que se sustituirá parte de la retribución dineraria fija bruta por la entrega de una tarjeta transporte que tiene como finalidad favorecer el desplazamiento de los empleados entre su lugar de residencia y su centro de trabajo. Con esta configuración, esta entrega quedaría amparada por lo dispuesto en el Artículo 42.2.h, por lo que no tendría la consideración de rendimientos del trabajo en especie, siempre que la tarjeta cumpla los requisitos establecidos en el artículo 46 bis del Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Más medidas como esta son necesarias en nuestro ordenamiento fiscal. En este caso que nos ocupa, nuestras farmacias podrán «retribuir socialmente» a sus empleados, con un concepto «que no aparece en nómina», y por lo tanto cumple la estrategia *win-win*: gasto deducible para la farmacia y «regalo fiscal» para el empleado por «no cotizar» ningún tipo de impuesto o detracción.

Y todo sea dicho, una medida que «distinguirá» al farmacéutico como una persona preocupada por la situación de crisis económica actual y la mejora en las condiciones laborales de sus empleados. ■

Pequeños anuncios

FARMACIAS

Ventas

Se vende farmacia a 10 km de Pontevedra ciudad. Facturación año 2012: 730.000 euros. 1 empleado con antigüedad de 7 años. Local en alquiler de 80 m²: 710 euros/mes. Solo trato con comprador. Sin intermediarios. Precio: 1.100.000 euros. Teléfono de contacto: 665 067 185 (a partir de las 21 h).

Vendo farmacia rural, próxima capital. Abstenerse intermediarios. Precio interesante. Tel. 659 567 599. Llamar noches. Provincia de Zamora

TRABAJO

Demandas

Profesional farmacéutica, especialista en análisis clínicos, busca trabajo en el sector. Tels.: 913 668 023/650 321 693 (Dra. Ramos).

Farmacéutico con más de 10 años de experiencia como regente y adjunto se ofrece para trabajo a jornada completa o fines de semana en Madrid. Interesados llamar al teléfono 913 069 647 (Javier).

Farmacéutico-óptico con amplia experiencia en ambos campos busca empleo. Disponibilidad geográfica. Para mayor información diríjase preferiblemente a: manuelreinoso@yahoo.es o al teléfono 606 529 386.

VARIOS

Compro autoclave y esterilizador para laboratorio de fórmulas magistrales. Interesados llamar al teléfono 607 339 866.

Se vende cajonera Tecny Farma en muy buen estado por traslado. Seis módulos cada uno, 56 cm de ancho, 220 cm de alto, 102 cm de fondo. Precio a convenir. Interesados enviar correo electrónica a: isanzarigita@gmail.com

GÓMEZ CÓRDOBA ABOGADOS S.L.

Transmisiones
Servicios fiscales
Concursos
Servicios jurídicos

Teléfono compraventa
91 35 338 86

Teléfono otros
91 45 797 45

www.gomezcordoba.com

ODAMIDA



Laboratorio Químico Biológico Pelayo

Deducción del alquiler de un coche para la farmacia

¿Puede el farmacéutico alquilar un coche para atender a sus obligaciones para con la farmacia y deducirse el coste del mismo?

H.T. (Barcelona)

Respuesta

Como se ha comentado en varias ocasiones en esta sección, los gastos relacionados con el uso y mantenimiento del vehículo habitual del farmacéutico, aunque se utilice parcialmente en la actividad, no son deducibles en el IRPF como gasto, al estar expresamente descartada tal posibilidad en la normativa.

Al respecto de otros gastos, los requisitos exigidos para su deducibilidad pueden resumirse en que han de estar relacionados con la actividad económica, que se encuentren convenientemente justificados documentalmente, y que estén correctamente anotados en la contabilidad o libros de registro.

Así, en el caso de un vehículo de alquiler, taxis u otro tipo de transporte público, entendemos que pueden ser deducibles si se cumplen los requisitos anteriormente comentados. Ahora bien, es posible que Hacienda discuta la procedencia o no de aplicar alguna de las deducciones, por lo que le recomendamos que sea especialmente cuidadoso de cara a poder justificar y demostrar la relación de esos gastos con su actividad.

Resolución de contrato mediante suspensión del pago

En la compra de un local, el vendedor me pide que le entregue varios cheques para ir cobrándolos en los sucesivos vencimientos. ¿Tengo posibilidad de suspender el pago si una vez en el local descubro algún problema que aconseje deshacer la compra?

U.L. (Castellón)

Respuesta

Es evidente que usted no confía plenamente en la operación que está planteando. Posiblemente sospeche que exista algún defecto de construcción, de mediciones, o de otro tipo, de tal manera que lo haga menos útil para la instalación de su oficina de farmacia de lo que parece; en cualquier caso, tenga muy presente que cualquier tipo de acción tendente a la resolución del contrato, que no sea el mutuo acuerdo, es un camino imprevisible, pero costoso y muy largo, sobre todo en estos tiempos, de modo que lo verdaderamente recomendable es tomar todas las medidas de seguridad posibles antes de formalizar la compra.

Revise el local con un técnico especializado, que, además de medir correctamente, evaluará el estado de la edificación.

Pida que el contrato de compra sea redactado, o al menos revisado, por un abogado de su confianza y, si le preocupa este punto, comente con él la posibilidad de incluir en su texto alguna previsión sobre procedimiento, causas y consecuencias de la resolución del contrato.

Por último, aunque su notario prestará atención a la información registral existente sobre el local, es interesante que, además de la inexistencia de cargas, usted revise que la descripción es adecuada a las características previstas.

Por otra parte, sepa que una de las características más destacadas de los cheques es que, tengan la fecha que tengan de emisión, vencen a la vista, es decir, que su vendedor puede acudir al banco en cualquier momento y presentarlos al cobro, y el banco se los abonará si hay saldo disponible, por eso, lo recomendable sería que documentaran los pagos en pagarés, que son prácticamente lo mismo que un cheque, pero con una diferencia principal, que es la posibilidad de indicar una fecha cierta de vencimiento, solo a partir de la cual el documento podrá serle a usted presentado al cobro.



¿QUÉ NECESITAS?

Si estás pensando en comprar o vender una farmacia, seguro que te planteas una gran cantidad de preguntas.

En Farmaconsulting tenemos la respuesta que esperas escuchar a cualquiera de tus necesidades: **SÍ.**

Confianza. Sí.

Porque cada farmacia es distinta y tus **necesidades son únicas**, contarás con un **asesor personal** a tu disposición desde el primer día hasta el último.

Seguridad. Sí.

Porque sabemos que es uno de los pasos más importantes de tu vida, te ofrecemos una **solución absoluta y global**, donde se asegura cada pequeño detalle.

Financiación. Sí.

Porque la situación económica no debe ser un obstáculo, hemos alcanzado **acuerdos con los principales bancos** para que la transmisión cuente con la financiación necesaria.

Experiencia. Sí.

21 años dan para mucho. Para más de 1.800 transacciones y, sobre todo, clientes satisfechos. Puedes conocer la experiencia de muchos de ellos pidiéndonos referencias en tu zona o en nuestra web.



FARMACONSULTING
TRANSACCIONES

El líder en transacciones

22
AÑOS
1991-2013

Puedes contactar con nosotros por teléfono **902 115 765** o en **www.farmaconsulting.es**

Vinos & Libros

Retsina: un poco de Grecia en botella

Después de los egipcios, los griegos fueron la otra gran potencia vitivinícola del mundo antiguo, cuidando y cultivando la vid. Su desempeño en mejorar el vino lo llevaban a cabo añadiendo aromas y especias como miel, agua de mar y resina de los pinos. Estos añadidos corregían las deficiencias organolépticas y la acidez del vino.

Este vino griego, llamado Retsina, normalmente blanco o rosado, ha sido elaborado desde hace más de 2.000 años. Su sabor y especificidad se dice que tiene su origen en los antiguos recipientes donde transportaban el vino los griegos, en concreto las ánforas. Para evitar que el vino se oxidara y perdiese su sabor, estos recipientes se sellaban con resina de pino de Aleppo. Este sellado, aparte de proteger el vino del oxígeno, permitía a la bebida impregnarse de algo de aroma de resina.

Estos aromas arraigaron hondo en el país y la mejora de las técnicas de almacenamiento sin resina no evitaron que se añadiesen aromas industriales de resina al vino. Hoy en día todavía existen elaboradores que siguen usando resina para elaborar este vino de forma artesanal.

En Grecia la Retsina se produce por todo el país. Las zonas que concentran más producción son los alrededores de Attica, Boeotia y Euboea en el centro del país. También encontramos este vino en partes de Chipre.

Las variedades más usadas hoy en día son la Savatiano con Assyrtiko y Rhoditis. La Savatiano es una de las variedades más extendidas en Grecia y conocida por su gran resistencia a condiciones extremas y por su baja acidez. Por esta razón, muchas veces se añaden las otras variedades para obtener una acidez más aceptable en el vino.

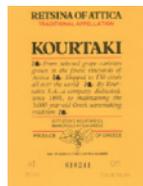
En la actualidad las técnicas de elaboración son las mismas que para cualquier vino blanco o rosado con

la diferencia de que se añaden pequeñas cantidades de resina de pino de Aleppo durante la fermentación para lograr el sabor característico. La resina queda mezclada con el mosto y se elimina cuando clarificamos el vino.

Estos tipos de vinos son ligeros, frescos y fáciles de beber. Maridan muy bien con comidas picantes debido a su sabor y aromas especiados, carnes y pescados blancos. La característica principal de este vino es su intenso e inusual aroma a pino que lo convierte en único.

Kourtika. Retsina de Attika

Este vino de Retsina de la región de Attika está elaborado exclusivamente con la variedad de uva Savatiano. Tiene un color amarillo pajizo y un gusto suave y fresco que persiste en boca. Se aprecia perfectamente el aroma característico a resina de pino aunque está muy integrado con los aromas cítricos y florales.



Estas bodegas son de las más conocidas en Grecia especializadas en Retsina y aunque es difícil adquirir este vino en nuestro país, es fácil encontrarlo en tiendas especializadas o en tabernas griegas.

Pep Bransuela

Farmacéutico y enólogo

Constructores de monstruos

Javier Tomeo

Ediciones Alpha Decay

Barcelona, 2013

En *Constructores de monstruos*, Javier Tomeo, a medio camino entre Buñuel y Mary Shelley, vuelve a su territorio más querido y personal: los monstruos. Monstruos por exceso, monstruos por defecto, monstruos como camino de perfección, aprendizaje del otro y de las diferencias biológicas que nos hacen más humanos. Amor al otro, amor a las asimetrías, amor al prójimo por mucho que no cumpla las normas del orden establecido, normas que a su vez Tomeo cuestiona.

Tomeo cuenta en esta ocasión la historia de dos constructores de monstruos, en una realidad paralela y siniestra a la que se acerca desde su especial sentido del humor negro y goyesco.

Como suele ser el caso en la obra de Tomeo, la novela es un diálogo entre dos, lo que facilita su adaptación al teatro mínimo que ha llevado a Tomeo a la cumbre de la dramaturgia.

Y no falta en la novela el tercero en discordia: el insondable sirviente que parece sacado de una película de Drácula y esconde misteriosos secretos en un relato cuyo final impredecible es un triunfo del suspense.

Constructores de monstruos es una alegoría muy realista, donde las cosas se miran a través de un cristal oscuro. Un libro que responde al espíritu indomable de su autor, que dice escribir siempre sin pensar en el lector ■



Grandes esperanzas

Charles Dickens

Austral

Barcelona, 2013

Coincidiendo con el reciente estreno de una nueva versión cinematográfica, a cargo de Mike Newell, Austral recupera el clásico de Charles Dickens *Grandes esperanzas*, en el que se narran las venturas y desventuras del huérfano Pip.

Grandes esperanzas fue publicada por primera vez en forma de serial entre los años 1860 y 1861 y en ella Dickens despliega ante el lector una galería inolvidable de personajes —la brutal hermana de Pip y su marido, el sencillo Joe Gargery; la dulce Biddy, la extravagante señorita Havisham, la desdeniosa y cruel Estella...— sometidos a las innumerables contingencias de la vida y de la naturaleza humana: temores, culpas, amores contrariados, accidentes, golpes de fortuna, ilusiones y frustraciones, descubrimientos imprevistos y pequeñas aventuras que dibujan una de sus novelas más redondas. Otras novelas de Dickens son *David Copperfield*, *Oliver Twist*, *Historia de dos ciudades*, *Casa desolada*, *Nicholas Nickleby*, *Los papeles póstumos del club Pickwick* y *Cuento de Navidad*. ■



Atomka

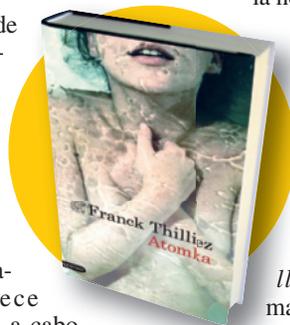
Franck Thilliez

Destino

Barcelona, 2013

Tras sus anteriores novelas *El síndrome E* y *Gataca*, Franck Thilliez presenta un nuevo caso de la teniente Lucie Hennebelle y el comisario Franck Sharko, *Atomka*.

A pocos días de Navidad, aparece el cadáver de Christophe Gamblin, periodista de sucesos, encerrado en el congelador de su casa y su compañera desaparece mientras llevaba a cabo una serie de entrevistas sobre un caso explosivo del que nadie conoce los detalles. La única huella que parece haber dejado es su nombre garabateado en un papel que conserva un niño vagabundo y muy enfermo. Al mismo tiempo, un antiguo caso de mujeres secuestradas vuelve a salir a la superficie: víctimas arrojadas vivas pero inconscientes a lagos prácticamente congelados, y rescatadas in extremis gracias a varias llamadas anónimas a la policía. Las señales de un asesino brutal obsesionado con la hipotermia arrastrarán a Hennebelle y a Sharko hacia la zona prohibida de un lugar aterrador y devastado. Mientras la investigación se acelera, Sharko se enfrenta a viejos demonios. ■



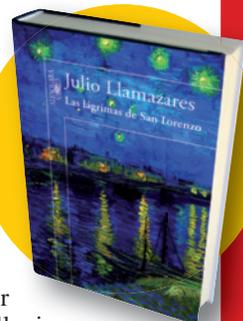
Las lágrimas de San Lorenzo

Julio Llamazares

Alfaguara

Madrid, 2013

Las lágrimas de San Lorenzo es el esperado regreso de Julio Llamazares a la novela, con una emocionante historia sobre el paso del tiempo y la memoria. Una historia sobre los paraísos e infiernos perdidos —padres e hijos, amantes y amigos, encuentros y despedidas— que recorren toda una vida entre la fugacidad del tiempo y los anclajes de la memoria. Como ya lo hiciera en *La lluvia amarilla* con celebrada maestría, Llamazares vuelve a usar un lenguaje preciso y poderoso para dibujar una atmósfera poética y explicarnos cómo un profesor de universidad que ha rodado por Europa sin echar raíces en ningún lugar regresa a Ibiza, donde pasó sus mejores años de joven, para asistir junto con su hijo a la lluvia de estrellas de la mágica noche de san Lorenzo. La contemplación del cielo, el olor del campo y del mar y el recuerdo de los amigos perdidos desatan en él la melancolía, pero también la imaginación. ■



Si mañana muero

Eugenio Fuentes

Tusquets Editores

Barcelona, 2013

Rubén es un joven pintor ilusionado porque, en 1936, logra su primera exposición en Madrid y, además, consigue vender de inmediato su mejor cuadro. No se espera, sin embargo, que el comprador, un tal Jerónimo de las Hocas, acabe quemando el cuadro en su presencia. El estallido de la guerra lo precipita todo. Destinado al Servicio de Propaganda, Rubén conoce a Marta Medina, una violista que estudia en el conservatorio, y a su compañero Marcelo. Junto con otros milicianos, los tres acabarán en el frente de



Extremadura, en Breda, donde reside un extraño terrateniente aficionado al arte que ha construido un monumental mausoleo en memoria de su esposa fallecida. Eugenio Fuentes (Montehermoso-Cáceres; 1958) ha logrado con éxito que se le sitúe entre los renovadores del género negro gracias a su detective privado Ricardo Cupido, protagonista ya de cinco novelas. *Si mañana muero* no se enmarca en el género negro, pero es, probablemente, su obra más ambiciosa e irresistible. ■

Es muy probable que, de haberlo querido, a Sócrates le hubieran conmutado la pena de muerte por la de destierro, aunque para aquellos griegos el destierro no era mucho mejor que la pena capital, ya que fuera de la ciudad el ciudadano griego carecía de todos sus derechos. Sócrates tuvo la gallardía (hoy hablaríamos de la actitud ética de ser coherente con las ideas que difundía) de provocar al jurado solicitándole una pensión vitalicia como benefactor de la sociedad, ante lo cual el jurado (más de 500 personas) le condenó a suicidarse con cicuta por una mayoría mucho más amplia, y bastante más cabreada, de la que le había considerado inicialmente culpable. Con un par.

El envenenamiento mediante ingestión del jugo de la raíz de la cicuta (*Conium maculatum*) era la forma convencional de los griegos de la época de ejecutar las condenas a muerte. Platón, que no pudo asistir a la «ejecución» de su maestro, reconstruyó la escena en su *Fedón* (a partir de los comentarios de otros discípulos) con un rigor científico que para sí quisieran muchos toxicólogos actuales: una progresiva parálisis ascendente que, desde los pies y en el espacio de varias horas, acabó conduciendo a la muerte por asfixia debido a la parálisis de la musculatura respiratoria.

Sin duda, la inteligencia (y peor aún, la sabiduría) siempre ha levantado el recelo de los zafios y de los poderosos. Lo que más molestaba a la clase dirigente ateniense, y a no pocos de aque-



De cómo la cicuta hizo inmortal a Sócrates

Santiago Cuéllar
Miembro de AEFLA

llos ciudadanos que le condenaron a muerte, era la única propiedad privada de Sócrates: su libertad, su ser, su aplastante lógica y su comportamiento ético individual; en definitiva, las condiciones para ser dueño de sí mismo. Todo un lujo para su época; en realidad, un lujo para cualquier época.

Pero la cicuta solo consiguió apagar el fuelle de los pulmones de Sócrates. Todavía hoy seguimos disfrutando de su portentosa demostración de que pensar libremente merece la pena. «Cuando mi voz calle con la muerte, mi corazón te seguirá hablando», decía Rabindranath Tagore, quien consideraba que «la vida en su conjunto nunca toma la muerte en serio. Ríe, baila y juega, construye casas, amontona tesoros y ama, a pesar de la muerte. Solo cuando contemplamos un caso aislado de muerte, su vacío nos mira fijamente y somos presas del espanto. Perdemos de vista el conjunto de la vida, del que la muerte solo es una parte. En verdad, la muerte no es la realidad última».

La muerte es uno de los protagonistas principales de todas las religiones; en eso, casi todos los teólogos o sus sucedáneos han sido

igualmente pesados e inconcluyentes. Pero también han coincidido en proyectar su larga sombra sobre la vida, a pesar de que nadie ha podido ofrecer ninguna certidumbre sobre la muerte, salvo que es inevitable. Xavier Zubiri decía que, como hecho natural, la muerte es una descomposición y una cesación; pero es además algo que pertenece a la estructura formal del viviente humano: «es aquel acto que positivamente lanza al hombre desde la provisionalidad hacia lo definitivo». En la muerte, el tiempo pierde su significado físico.

No me atrevo a decir nada más de la muerte y de lo que puede haber detrás del telón. Mi esperanza en la trascendencia choca con mi ignorancia de lo que es y con la incertidumbre de lo que podría ser; por ello, prefiero hacer de mi vida algo con sentido propio, y no confiar en vano en que la muerte se lo dé. Por el contrario, considero que si la muerte tiene algún sentido, únicamente lo ha de tener a partir de la vida. De momento, a Sócrates solo le quitaron su cuerpo (que no era gran cosa) pero no le pudieron arrebatar lo que más envidiaban de él, su inteligencia y su libertad, a las que, paradójicamente, condenaron a ser eternas. ■

Curso on line de formación continuada

Directores/Docentes del Curso
Dominique Baudoux
Laura Mestres

Aromaterapia científica

Un nuevo concepto de
salud

- La mejor forma de conocer las bases de la aromaterapia científica.
- La mejor herramienta para utilizar los aceites esenciales como instrumento terapéutico eficaz y seguro.
- La mejor formación para la aplicación de la aromaterapia en la mejora de la salud y el tratamiento de diferentes enfermedades.

Pero, especialmente, una puerta abierta a una terapia natural para un nuevo concepto de salud

Precio de la matrícula: **150 € (IVA incluido)**
Curso equivalente a 40 horas lectivas

Ampliado
el plazo
de inscripción:
noviembre 2012-
junio 2013

Más información
e inscripción en



aula ▶ mayo

Aula Mayo acredita tu formación

www.aulamayo.com

Con el patrocinio

PRANARÔM 
España S.L.
www.pranarom.es

Con el aval científico de



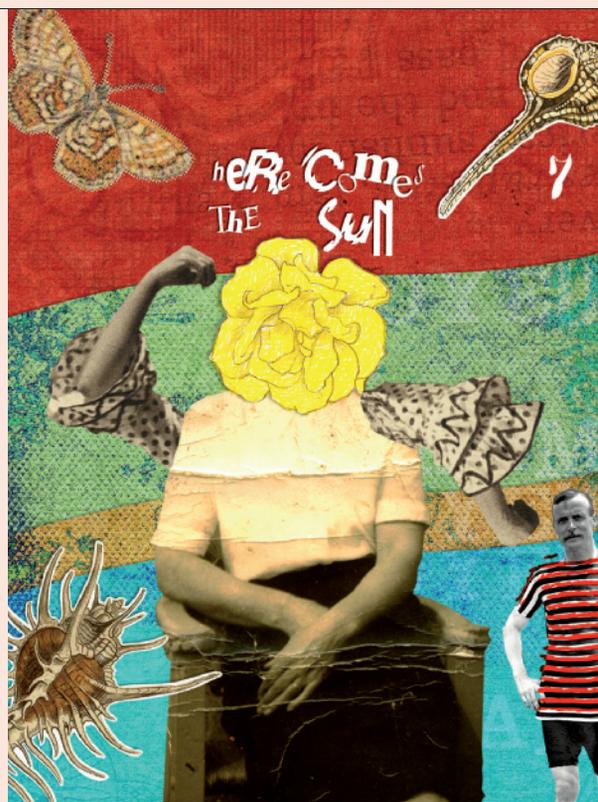
Collège International
d'Aromathérapie
Dominique Baudoux

Quizá pienses que es muy fácil decir eso, que hay que seguir, pero qué otra cosa puedes hacer. Sé que tienes miedo. Yo también. Sé que tienes una gran decepción, que te sientes como si estuvieses agarrada a un flotador en medio de un maremoto, y que pensar en controlar la dirección de tu camino entre este oleaje te resulta utópico. Una utopía más, tan diferente a aquellas con las que te llenaron la cabeza en los años de bonanza.

Sé muy bien que, por más que preguntas, no encuentras colegas que te transmitan mensajes positivos. Ya te resulta manida esa frase de que las crisis son oportunidades, que hay que reinventarse, que los tiempos pasados nunca volverán...

Entiendo muy bien que caigas en la desolación más absoluta, cuando ves cómo esos anhelos de un futuro más profesional y comprometido con el paciente se desmoronan, cuando ya apenas se oyen otros mensajes que los de aquellos que te dicen que te dejes de idealismos, que la farmacia está para vender más y más cosas, que no podemos esperar nada de los políticos ni de los gobiernos. ¡Vende, vende! Vende colchones, vende pulseras, crecepelos, pan sin gluten. Tienes que vender, porque tú no eres nadie, tú no vales nada. Lo único que merece la pena es la tienda en la que estás.

Y es lógico que sientas que quieres dejarlo todo, que ya no confías en nadie y que no ha merecido la pena.



Hay que seguir

Manuel Machuca González

www.farmacoterapiasocial.es

Incluso puede que creas que ya eres demasiado mayor y no sepas a dónde ir. Que ya no tienes edad para empezar de nuevo y que la única opción sea continuar aferrado al flotador, sabiendo que quizá la tormenta amaine, pero que ya no volverás a ver la costa.

Pero, amiga mía, quiero decirte que entiendo tu dolor, que es también el mío, pero no tienes razón. Aunque no lo creas, sé que no la tienes. Porque la sociedad te necesita, te sigue necesitando. De otra forma, pero eres muy necesaria, aún más imprescindible que antes.

Los seres humanos que viven a tu alrededor, tus vecinos, los famosos que ves por la tele, esos políticos grises que nos gobiernan y los que se les oponen... incluso tu familia, todos te necesitan.

Nuestra sociedad está sufriendo un drama, una auténtica pandemia farmacológica que produce mucho dolor evitable, mucho gasto evitable, producido por aquello que conoces tan bien: los medicamentos.

Mira a tu alrededor, escucha la sirena de la ambulancia que se apresura a llevar a alguien al hospital. Tú puedes contribuir a evi-

tar eso, a que las personas sean más felices, a que el dinero de sus impuestos se emplee mejor. Tú tienes un granito de arena que aportar para mejorar la humanidad. Un granito que es en realidad un diamante, y que se encuentra en tu cerebro y en tu corazón.

No espero que leyendo este artículo cambies de inmediato, pero piénsalo. Vales mucho y ellos te necesitan. Yo también te necesito, muchos nos necesitamos para hacer este camino. Hay que mudar la piel, es doloroso, pero habrá que hacerlo.

Y recuerda aquella película que viste con tu nieta o con tu hija, o tú misma cuando eras pequeña: *El Rey león*, se titulaba. Aquel vergel arrasado sobre el que tuvo que reconstruir un nuevo reino de justicia. Lo siento, mi amiga, hay que seguir. Y hay que volver a subir a la piedra, a lo más alto, y rugir con fuerza. Llenos de cicatrices, vacunados frente a muchas cosas, pero con toda la dignidad de una profesión antigua dispuesta a cumplir la misión que la sociedad te encomienda. Vamos, levanta la cabeza, sécate las lágrimas y mira a tu alrededor. Es tu hora. No te dejes vencer. La fuerza está en ti y en los que nos damos la mano contigo. ■

nuestras app
gratis
para ti



Apple store



Play store



Horroroso préstamo de una sección fija de la vieja revista *Selecciones del Reader's Digest*, pero con la ironía de la sección fija de otra veterana revista que sí tenía sentido del humor, *La Codorniz*, y se nominaba «cada oveja con su pareja». Son citas auténticas, autógrafas, algunas desplazadas de su autor, el juego es emparejarlas y dar con esas dos sin padre ni madre, o sea anónimas, que se han colado de rondón.

- «Ser original es cada día más difícil, todo está plagiado». (Ana Quintana)
- «Ante dos caminos, el desconocido; ante dos caminos desconocidos, el prohibido; ante dos caminos desconocidos y prohibidos, el que más temas». (Chamfort)
- «Una ciudad no existe si su nombre no es un rostro de mujer». (Pablo Neruda)
- «Más falso que un seguro de vida». (Max Aub)
- «La novela se nutre de la mentira pero no soporta el error». (Javier Puerto)
- «La curiosidad es el común origen de arte, ciencia y placer». (Albert Einstein)
- «La libertad quizá no exista, pero sí existe un camino hacia la libertad». (Manuel y Antonio Machado)
- «La primera parte del Quijote y el segundo principio de la termodinámica no son incompatibles». (Miguel de Cervantes)



© MARC AMBROS

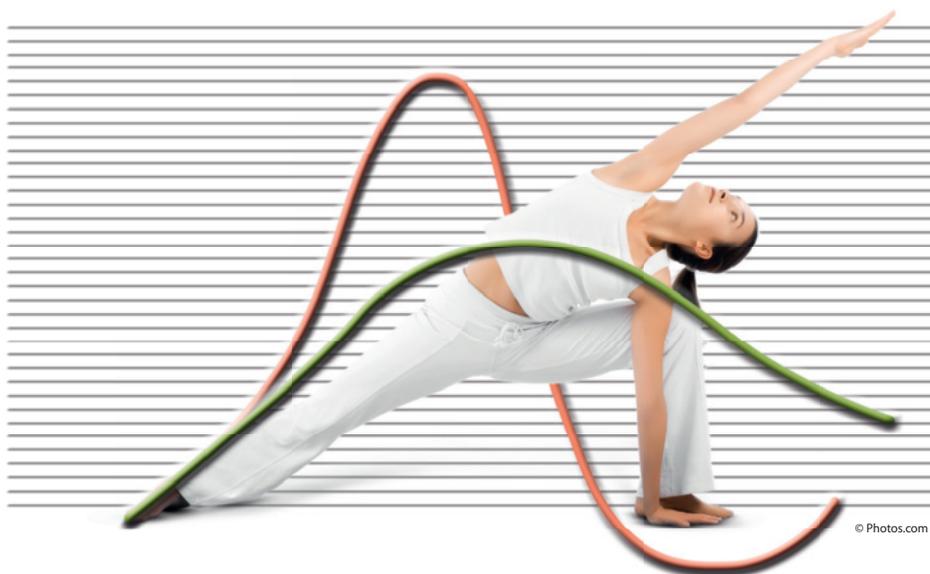
Citas citables

Raúl Guerra Garrido

- «La propiedad intelectual es la única propiedad que se socializa en todo el mundo porque los políticos jamás escribieron algo que mereciese la pena». (Alfonso Guerra)
 - «El asesinato de un intelectual es la eutanasia política del sicario». (José Stalin)
 - «Puedo creer en un escritor que no escriba, pero no en un escritor que no lea». (Pepe Vélez)
 - «Nada más peligroso que vivir». (Camilo José Cela)
 - «El hombre (y la mujer) es un animal copulativo: es esto y aquello y lo de más allá. Solo los integristas son disyuntivos: son esto o aquello». (Santiago Cuéllar)
 - «Cine o cómo traducir la imaginación a imágenes». (Groucho Marx) Lo de su epitafio, eso de disculpen si no me levanto, es una leyenda urbana, lástima.
 - «Si la meta es el éxito, el éxito es un íntimo fracaso». (Mario Camus)
 - «El problema no es si existe vida después de la muerte, sino si somos capaces de vivirla después del nacimiento». (San Agustín)
 - «Manzana no es el femenino de manzano». (Miguel Delibes)
 - «Ser tan individualista como solidario». (Séneca)
 - «Se buscan clientes, no es imprescindible la experiencia». (Karlo Arguiñano)
 - «En una situación injusta, el neutral es un cómplice». (John Dillinger)
 - «Si le ves, que no le verás, no le adviertas que la horca no es un pez ni el mejor instrumento de cuerda». (Manifiesto Dadá)
 - «Lo mejor del hombre es la mujer, y también de la mujer». (Mae West)
 - «Un amigo es alguien con quien puedes enfadarte a diario». (Benito del Castillo)
- Para terminar con uno de mis plagios favoritos, «por encima de la libertad de expresión está la libertad de pensamiento», aquí recitado con frecuencia. Y como a mal tiempo buena cara, y el otoño siempre hiere pero ya es verano, juguemos a emparejar tanto disparate. ■

NOVEDAD

LibraMed contra el sobrepeso y la obesidad



© Photos.com

Adelgación LibraMed

- reduce la acumulación de grasas
- reduce la circunferencia umbilical
- reduce la sensación de hambre



Complejo molecular patentado por Aboca

Sin gluten
Gluten free

Libramed, gracias a su complejo patentado Policaptil Gel Retard®, actúa reduciendo la acumulación de las grasas y la sensación de hambre. Gracias a este mecanismo de acción **Libramed**, asociado con una dieta equilibrada y una actividad física regular, **favorece la reducción del peso y de la circunferencia umbilical.**

ES UN PRODUCTO SANITARIO  0373

Leer atentamente las advertencias y las instrucciones de uso.

No utilizar en caso de hipersensibilidad o alergia individual a uno o más componentes.

Producto Sanitario clasificado y producido en cumplimiento de lo prescrito por la Directiva 93/42/CEE.

Productor: **ABOCA S.p.A. Società Agricola - Sansepolcro (AR) - Italy**
Comercializado por: **ABOCA ESPAÑA S.A.U. - Mataró (Barcelona)**
www.aboca.es



LA EVOLUCIÓN DE LA FITOTERAPIA

Repara los dientes sensibles desde la primera aplicación



Desensin® repair



Gracias a su innovadora tecnología con **nanopartículas de hidroxiapatita**, **DENTAID technology nanorepair**®, consigue reparar el esmalte dental de forma natural. Las nanopartículas de hidroxiapatita se depositan en los túbulos dentinarios expuestos, sellándolos y formando una capa protectora que **elimina la sensación dolorosa** de los dientes sensibles¹.

- Repara el esmalte
- Uso diario
- Actúa desde la primera aplicación

Eficacia demostrada en el 95% de los pacientes²



NUEVO