



# El color de mi cristal



## M. Amparo Pérez Benajas

Dra. en Farmacia, especialista en atención farmacéutica, medicina natural y alternativa

aperez@farmaciasantaisabel.com @

**El trabajo bien hecho, con criterios científicos, a la hora de la toma de decisiones, proporciona seguridad y efectividad en las dispensaciones**

## Criterios científicos

Vinieron a ofrecerme un producto para la alopecia androgenética: Laboratorio canadiense comercializa en España productos de nutrición y dietética. Composición: aceite de semillas de calabaza, *Serenoa repens*, semillas de lino, ortiga, semillas de uva y té verde, cola de caballo, aceite de onagra valorado en GLA, aceite de pescado salvaje valorado en EPA Y DHA, vitaminas B<sub>3</sub>, B<sub>5</sub>, B<sub>2</sub> y B<sub>6</sub>, biotina, ácido fólico, vitamina B<sub>12</sub>, colesterciferol y 240 mg de L-taurina, extractos valorados por principio activo. No hay ningún producto en el mercado que supere la composición.

Tema de debate entre el farmacéutico que se encarga de las compras de parafarmacia y yo: ¿lo compramos? La decisión final: se eligió un producto de la casa L'Oréal, ya que tiene más publicidad, aunque la calidad de los componentes sea inferior.

Vinieron a ofrecerme un OTC: complejo de cetirizina y pseudoefedrina; como indicación, rinitis alérgica. Margen comercial excelente. La misma composición se encuentra en otro medicamento que está financiado por la Agencia Valenciana de Salud, el precio de venta al público es inferior, la composición igual, el margen mucho menor.

¿Qué hacemos? El farmacéutico que se encarga de hacer la compra de farmacia y yo lo discutimos. Decisión final: hay que tener de los dos, no podemos perder la venta publicitaria.

¿Se pueden hacer las cosas de otra forma? ¿Es posible establecer un criterio científico en nuestras compras y defenderlo ante nuestros clientes y ante los resultados económicos de nuestra empresa?

Existe una forma de trabajo que se denomina método SOJA (System of Objectified Judgment Analysis method). Se caracteriza por la evaluación y ponderación de los parámetros característicos de un producto y su comparación con otro similar. En nuestro

ámbito profesional es utilizado en servicios de farmacia hospitalaria para decidir si un medicamento se incluye en su vademécum o no.

En la farmacia comunitaria el método SOJA permite una toma de decisiones basada en parámetros objetivos. Estos parámetros, a su vez, son ponderados por orden de importancia según el criterio de la empresa, en este caso la farmacia.

En una compra de un producto para la dispensación en el mostrador los parámetros objetivos pueden ser la composición (10 puntos), las indicaciones (8 puntos), el PVP (10 puntos), la publicidad (6 puntos), el margen comercial (8 puntos), si es apto para diabéticos e hipertensos (8 puntos), el menor número de reacciones adversas (10 puntos) y la presentación (6 puntos).

Este tipo de toma de decisiones nos proporciona argumentos de negociación con el proveedor para que su producto siga en un *ranking* de nuestro árbol de decisión. Y al mismo tiempo nos permite una información adecuada a los miembros de nuestro equipo, que revertirá en los argumentos que damos a nuestros clientes y pacientes a la hora de ofrecerles un producto y no otro.

El trabajo bien hecho, con criterios científicos, a la hora de la toma de decisiones, proporciona seguridad y efectividad en las dispensaciones. ¿A qué tenemos miedo? ●

# ¿La práctica de la farmacia se basa en la evidencia?

## Curiosidad y pasión

**H**oy en día la investigación tiene que formar parte de la base de la farmacia comunitaria.

Con la crisis, el descenso de los ingresos en las farmacias, los impagos y muchas otras cosas, oímos en todas partes que estos tiempos difíciles requieren cambios en nuestras farmacias, que o cambiamos de estrategia y evolucionamos con los tiempos o nos veremos abocados al fracaso. Una de las fórmulas para realizar este cambio que más peso están teniendo es a través de los servicios profesionales en la farmacia comunitaria, tanto potenciando los básicos como implantando un catálogo de servicios complementarios. Sin embargo, muchas veces se nos olvida cuál es la razón por la que se implantan estos servicios y todo lo que sustenta dicha implantación. No es para mejorar la rentabilidad de la farmacia (bueno, un poco sí), ni siquiera para darle ese valor extra a la farmacia comunitaria. La razón última para implantar los servicios profesionales es el convencimiento de que son buenos para el paciente.

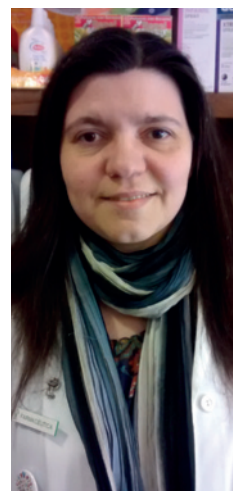
¿Y cómo sabemos que estos servicios nuevos que queremos implantar son buenos para el paciente? Lo sabemos porque han tenido que demostrar que son efectivos, y esto sólo se puede conseguir haciendo investigación. Al igual que los medicamentos tienen que pasar por ensayos clínicos para demostrar su eficacia, los servicios profesionales farmacéuticos tienen que pasar por estudios de investigación que avalen su efecto beneficioso para la población, más aún si queremos que en algún momento sea la Administración la que los financie.

La investigación y el diseño de protocolos de trabajo adecuados son básicos para que estos servicios tengan éxito, para basar nuestra actividad sanitaria en evidencias sólidas y poder ofrecerlos a los pacientes con la seguridad de que pueden tener un beneficio

para ellos. Por desgracia, el que la investigación sea considerada como algo extra, que se hace fuera de la actividad diaria en una farmacia comunitaria, echa para atrás a muchos compañeros. Sin embargo, no es así, no está aislada, sino que está embebida en nuestra actividad diaria.

De hecho, para investigar lo que hace falta principalmente es curiosidad y pasión. Sólo eso (el resto ya vendrá después). Y los farmacéuticos comunitarios tenemos de sobra. Nuestra pasión por cambiar las cosas y mejorar la salud de los pacientes, y la curiosidad que tenemos de saber más para hacer eso, es el mejor caldo de cultivo que puede haber para hacer investigación de calidad desde la farmacia comunitaria. No hay que ver a la investigación como un patito feo que no aporta nada tangible a la farmacia; al contrario, le aporta su esencia, le aporta su base, le aporta esa solidez de saber que lo que llevas a cabo en la farmacia tiene una base científica.

Y la investigación no sólo es importante para demostrar la eficacia de los servicios profesionales, sino que también es fundamental a la hora de conocer los datos de consumo de medicamentos, el buen o mal uso que se hace de ellos, las reacciones adversas que producen, el conocimiento que tiene el paciente sobre su medicación y enfermedades... y una serie de datos que necesitamos saber para mejorar la atención sociosanitaria que se realiza y adecuar los protocolos de actuación en diferentes situaciones. Siempre teniendo en mente que la meta final de todo lo que hacemos es el paciente y su salud. ●



**Dr. M.ª  
Luisa  
Alonso  
Núñez**

Farmacéutica  
comunitaria de Astorga.  
Exinvestigadora del  
Instituto de Cáncer  
Paterson de Manchester

@lualnu@yahoo.es

**La investigación  
aporta a la  
farmacia su  
esencia, su base,  
esa solidez de  
saber que lo que  
llevas a cabo en  
ella tiene una  
base científica**



ENTRA EN LA WEB Y COMÉNTALO

#farmaciaevidencia