



**Guillermo
R. Schwartz
Calero**

Presidente del COF de
Santa Cruz de Tenerife

[@](mailto:guillermoschwartz@redfarma.org)

“
**Es evidente que
hay pacientes
y pacientes, y
medicamentos
y medicamentos»**

Vender medicamentos «versus» dispensar medicamentos

Un día cualquiera a una hora cualquiera y unas escenas y escenarios por todos conocidos.

Su producto, son cincuenta y cuatro céntimos y, tras recibir de mano del cliente tres monedas de veinte céntimos, aquí tiene su cambio y su tiquet de compra. Gracias.

Podría ser perfectamente la despedida a un cliente de una farmacia tras solicitarnos comprar un medicamento.

Es un modelo de negocio, y visto así, como otro cualquiera.

Hay otra manera de hacerlo.

Éste es su medicamento, recuerde las instrucciones que le he mencionado y las indicaciones que le ha hecho su médico prescriptor. Recuerde que es importante que si observa alguno de los efectos secundarios de los que hemos hablado debe considerarlos, pero no interrumpa la medicación. De la misma manera, hay algunos aspectos que hemos mencionado en nuestra conversación y que si se produjera algún efecto no deseado de los mencionados debemos comunicarlo a las autoridades sanitarias mediante el sistema de registro y comunicación previsto. Si tiene alguna duda o se diera alguna de las circunstancias descritas, por favor, vuelva de nuevo. No obstante, si lo desea puede usted rellenar este formulario y nos pondremos en contacto en los próximos días para ver su correcta evolución. Son cincuenta y cuatro céntimos. Tras entregarnos el paciente tres monedas de veinte céntimos le devolvemos seis céntimos y le hacemos la entrega del medicamento y su correspondiente tiquet de compra. Nos despedimos con un: ¡Gracias!

Éste es el modelo que nos permite decir que tenemos una actuación profesional acorde con nuestras atribuciones dentro del modelo sanitario vigente en nuestro país y que emana del ordenamiento legal actual. Y que entre otras muchas razones y múlti-

ples causas distingue perfectamente un medicamento de cualquier otra mercancía comercial.

Son muchas las veces que se ha discutido sobre el seguimiento a los pacientes y la farmacovigilancia. Es evidente que hay pacientes y pacientes, y medicamentos y medicamentos. Dispensar un paracetamol a un paciente que acude a una oficina de farmacia y que lo necesita para lo que define como un ligero dolor requiere poco más de un par de preguntas. No es lo mismo si ese paciente toma otros medicamentos y refiere otros problemas de salud. Todas las precauciones ante una petición de esta u otra naturaleza son pocas y tras todas ellas subyace un acto sanitario y una actuación profesional.

Luego nuestro trabajo no es sólo entregar un medicamento que hemos custodiado en nuestra oficina de farmacia tras un largo proceso iniciado en la mayoría de los casos en una industria de síntesis y con intervención de un gran número de profesionales y de registros y procedimientos de buenas prácticas, continuado con los procesos de una industria que convierte ese principio activo en una forma farmacéutica introducida en un envase con unas características determinadas y perfectamente definidas y con su correspondiente prospecto, más luego la intervención de una cadena logística con unos procesos y procedimientos también perfectamente reglados; así pues, este medicamento acaba, de momento, en las manos de un paciente. No conviene olvidar que el ciclo del medicamento no termina aquí, también debemos asegurarnos de que es convenientemente eliminado como residuo a través del sistema SIGRE.

No deja de ser llamativo que en los dos casos la persona paga cincuenta y cuatro céntimos. ●