

Profesión

Marta Castells
Doctora en Farmacia. Farmacéutica

“La diversificación ha permitido que las farmacias que tenían poco “seguro” hayan soportado mejor el embate actual, ya que estaban más acostumbradas a la venta libre»

La farmacia actual: entre los medicamentos y los suplementos

Entre los muchos cambios que se han producido en la oficina de farmacia, resaltamos el notable incremento que están teniendo los *suplementos* dentro de la oferta y también de la demanda de una parte creciente de la sociedad, que siente una cierta desconfianza hacia los medicamentos tradicionales y busca soluciones lo más naturales posibles. Es importante señalar que esta tendencia no es exclusiva de España, y que se está produciendo en la mayoría de los países desarrollados. Su denominación legal es «complementos alimenticios». En este artículo, utilizaremos indistintamente ambos términos.

A continuación, intentaremos analizar las razones que están llevando a muchas oficinas de farmacia a entrar en nuevos campos de actuación.

Inmovilismo y nostalgia

En primer lugar, creo que es importante precisar que la oficina de farmacia es una parte importante del Sistema Sanitario, por lo que su principal misión es la de contribuir a mejorar el estado de salud de la población. Esto va mucho más



©iStock.com/mangostock

“El papel del farmacéutico ha evolucionado de un elaborador y dispensador de fármacos a un proveedor de servicios y de información, sin olvidar su papel como proveedor de cuidados de salud»

allá de la dispensación farmacológica. Desgraciadamente, nuestra profesión tiene una cierta tendencia al inmovilismo y la nostalgia por los buenos tiempos pasados, y aún parece esperar volver a la situación anterior, lo cual no va a suceder. El miedo nos impide salir de la zona de confort, tendemos a la seguridad de lo conocido. Esta actitud nos impide adaptarnos a los cambios y, sin embargo, para crecer es necesario salir de esta zona.

Después de muchos años dedicados intensamente a la farmacia y siendo hija de un farmacéutico, expondré a continuación los cambios que, desde mi punto de vista, se han producido, y que afectan a la oficina de farmacia.

El modelo de farmacia de la época de mi padre ha desaparecido casi por completo. Recuerdo su «disgusto» cuando introduje por primera vez «geles» y otros productos de dermo. Para él la farmacia era tan sólo un lugar exclusivo de medicamentos y de formulación, pero los tiempos han cambiado. Aún sin gustarme personalmente las farmacias que parecen más perfumerías o bazares que farmacias, creo que no es bueno tener todos los huevos en la misma cesta.

No creo que sea inteligente depender exclusivamente de un cliente que no tiene dinero y que, además, es el que fija el precio y el margen. La diversificación ha permitido que las farmacias que tenían poco «seguro» hayan soportado mejor el embate actual, ya que estaban más acostumbradas a la venta libre.

En mi opinión, los farmacéuticos de oficina de farmacia se dividen en dos grandes grupos: los que consideran que en la farmacia sólo debe haber medicamentos, y los que creen que el objetivo de la farmacia es la Salud. Este término, que como veis está en mayúsculas, comprende el tratamiento de la enfermedad, su prevención y la promoción de la salud. Es decir, su objetivo es la Salud en su concepto más amplio, y este segundo grupo está completamente enfocado a satisfacer las necesidades del cliente/paciente para su bienestar, y no tan sólo la demanda de su medicación. Aun así, creo que los dos modelos de farmacia pueden coexistir.

Quizás, en vez de invertir tanto tiempo en nosotros mismos, debatiendo qué hacemos y qué no hacemos, deberíamos emplearlo en saber lo que necesita y busca el cliente/paciente, para de esta forma poder ofrecérselo con fundamento.

El papel del farmacéutico ha evolucionado de un elaborador y dispensador de fármacos a un proveedor de servicios y de información, sin olvidar su papel como proveedor de cuidados de salud.

Como se menciona en la revisión *Pharmaceutical Care, European developments in concepts, implementation, and research* (Van Mil JW, Schulz M, Tromp TF. *Pharm World Sci.* 2004; 26[6]: 303-311), «(...) Los farmacéuticos deben salir de detrás de la caja registradora y empezar a servir al público, proporcionándoles cuidados en vez de sólo fármacos. No hay futuro en el mero acto de la dispensación. Esa actividad puede hacerse, y se hará, por Internet, por máquinas expendedoras y/o por técnicos entrenados para ello. El hecho de que los farmacéuticos tengan una formación académica y actúen como profesionales de la salud les ofrece la oportunidad de servir mejor a la sociedad de lo que lo hacen hoy en día».

Salud y responsabilidad

Anteriormente la medicina era paternalista y las decisiones se tomaban en nombre del paciente. Se promovía que, ante cualquier problema de salud, por leve que fuera, el usuario acudiera al médico. Las listas de espera, la brevedad de la visita médica, la crisis económica y la publicidad televisiva (¡que nos ha ayudado mucho!), el «Consulte a su farmacéutico», han potenciado la profesión ante la sociedad.

Y la sociedad empieza a darse cuenta de que la salud también es responsabilidad del individuo, y que el estado de bienestar no es viable si cada uno de nosotros no se responsabiliza de su propio cuidado y de quienes dependen de él. No se trata tan sólo de que existan los medios para tratar la patología, sino de buscar y encontrar la forma de no ponerse enfermo, de sentirse mejor y de vivir más años con buena calidad de vida. La educación para la salud es una asignatura pendiente y un deber para todos los profesionales de la salud, y en ella el farmacéutico puede desempeñar un gran papel. Ahora el paciente es activo y quiere participar en su propia curación. Y el farmacéutico es el profesional más accesible y preparado para acompañarlo. También hemos de pasar de pasivos a proactivos, más prescriptores. Y hacer valer el «consejo farmacéutico».

El nuevo consumidor no es igual que el de hace 50 años. Hoy en día está más preocupado por el medio ambiente, no le gustan los productos químicos y busca elementos lo más naturales posibles. Ejemplos de ello son la cosmética sin parabenos, pasta dental sin flúor, desodorantes sin aluminio, etc. Sin embargo, el nuevo consumidor también suele asociar erróneamente natural con «inocuo» y químico con «perjudicial». Este paciente está preocupado por su alimentación, por la agricultura ecológica, los productos bio, etc., y da más importancia a todo lo relacionado con la salud.

Cambios políticos y sociales

Por otra parte, se están produciendo algunos cambios de carácter político y social que sin lugar a dudas están afectando seriamente a nuestra profesión, como son:

- Una presión creciente sobre el coste de la sanidad, lo cual influye en el margen sobre los medicamentos, en el número de recetas y en el trasvase de los medicamentos de alto precio a los hospitales. Por no hablar de los biosimilares altamente costosos, que están casi exclusivamente en el mundo hospitalario.
- Una tendencia liberalizadora en toda Europa que, con seguridad, de una forma u otra, afectará al modelo de farmacia existente y comportará un aumento de la competencia y todo lo que ello implica.
- Una mejora en la cultura sanitaria de la población, que, como hemos comentado anteriormente, hace que los pacientes cada vez se involucren más en el cuidado de su propia salud.

Todo ello conduce a nuestra profesión a desarrollar una nueva estrategia para afrontar los importantes efectos que estos cambios están produciendo. Para ello, deberíamos contar con unos líderes que iluminen el camino que debemos emprender. Desgraciadamente, los mensajes de nuestros dirigentes son en ocasiones contradictorios, y no acaban de fijar una posición clara. Por una parte hablan mucho de servicios y de potenciar el papel del farmacéutico, pero, por otra, cuando tienen que definir las competencias de los farmacéuticos, resaltan y mencionan tan sólo las relacionadas con el medicamento.

Muchas de las funciones que realizamos, en mi opinión, deberían considerarse como «actos propios de la profesión» aunque no figuren de forma explícita en las funciones del farmacéutico. Es competencia de los colegios profesionales el considerarlos como tales para poder apoyar y respaldar a sus colegiados, ya que, si nuestras propias instituciones los ignoran, ¿cómo vamos a pedir que la administración sanitaria los reconozcan?

Complementos alimenticios

Esta transformación ha influido en el aumento de la presencia y demanda de los suplementos o complementos alimenticios en las farmacias, convirtiéndose de lleno en una de las competencias del farmacéutico en relación con su promoción, consejo y venta.

Por otra parte, los laboratorios farmacéuticos, que también han sufrido una crisis importante y han visto, como el resto de los operadores, un descenso en sus ventas, han encontrado en los suplementos una nueva fuente de ingresos. El lanzamiento de nuevos productos en forma de suplementos es mucho más simple, fácil y menos costoso que el registro de un nuevo medicamento.

Su imagen es la misma, son presentados bajo las formas farmacéuticas que ya conocemos (comprimidos, cápsulas, polvo, jarabes, óvulos, etc.), contienen distintos tipos de nutrientes (muchos de ellos ya los conocemos: vitaminas, minerales, aminoácidos, ácidos grasos omega 3, 6, 7 y 9...) y externamente no se diferencian de los medicamentos. És-



©iStock.com/Tora55

“**La cuantía y la velocidad con la que están apareciendo en el mercado los complementos nos obligan a ser cautelosos y a seleccionarlos con cuidado, ya que no todos tienen la misma calidad»**

te ha sido, de hecho, uno de los motivos por los que se han introducido tan rápidamente. Ejemplos muy comunes de complementos que en su inicio fueron medicamentos: Supradyn® Activo, Redoxon® Doble acción, Pharmaton® Defensas, Multicentrum®, etc. Únicamente difieren de los medicamentos en la forma en que están registrados.

También otros operadores comerciales, que hasta no hace mucho servían únicamente a herbolarios y dietistas, han encontrado en las farmacias otros posibles clientes.

Hace ya unos años, en 2006, se creó el Observatorio de los Complementos de la Alimentación, en el que participaron el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Barcelona (COFB), la Universidad de Barcelona (UB) y la Asociación Española de Farmacéuticos de la Industria-sección catalana (AEFI). Este «organismo» tenía como objetivo el estudio de los complementos (valorando su calidad, seguridad y eficacia) y conocer cuál era su papel en la prevención de la enfermedad y en la reducción de los factores de riesgo asociados a ésta. Por diversas razones este organismo tuvo una vida corta, aunque actualmente nos habría sido de gran utilidad, ya que la mayor parte de la información de los suplementos está en manos de los propios laboratorios.

Cautela y selección

En este momento, con el creciente peso que está adquiriendo este tipo de suplementos, creo necesario retomar el concepto erróneo de que natural es igual a «inocuo» o «mejor». El riesgo que representa que el consumidor sustituya la medicación por un suplemento (ya que puede confun-



dirlos fácilmente), unido al riesgo de interacción que presentan algunos de ellos con determinados fármacos, muestran la necesidad de profundizar más sobre ellos.

Recuerdo un caso de un cliente que solicitaba un determinado producto para bajar el colesterol, y, al preguntarle qué cifra de colesterol tenía, comentó que 390 y que había abandonado la medicación y tomaba el láctico que se anunciaba en televisión para reducir el colesterol. No somos a veces conscientes de cómo interpreta el consumidor los mensajes; para él estaba claro, no quería medicación, le sentaba mal, y creyó que su problema se solucionaba tomando cada día el botellín del anuncio televisivo. Debemos preguntar y preguntar, para luego poder informar bien.

Hablando de preguntar, es muy importante conocer si el paciente toma algún suplemento además de la medicación alopática. El usuario los considera productos naturales, y no piensa que pueden interactuar con los medicamentos. También habría que advertir al consumidor sobre la cantidad de suplementos que hay en Internet que contienen ingredientes no mencionados en el envase, y que por tanto pueden representar un peligro para su salud, sobre todo los dedicados a mejorar la potencia sexual y a adelgazar rápidamente. Por eso vemos a menudo cómo la Agencia Española del Medicamento retira la venta de algunos de ellos.

La cuantía y la velocidad con la que están apareciendo en el mercado los complementos nos obligan a ser cautelosos y a seleccionarlos con cuidado, ya que no todos tienen la misma calidad. Sin embargo, compararlos es complicado, ya que el etiquetado no siempre es suficientemente explícito y es difícil descifrar la cantidad de principio activo que contienen. Además, al ser considerados alimentos no están permitidas indicaciones terapéuticas, por lo tanto es imprescindible conocerlos bien para poder aconsejarlos.

Todos sabemos que un estilo de vida saludable con una alimentación adecuada es la base de la salud. Los complementos alimenticios son fuentes concentradas de nutrientes o de sustancias con efectos nutricionales o fisiológicos

cuyo fin es suplementar la dieta normal, pero no deben sustituir la dieta equilibrada.

La alimentación moderna no cubre todas las necesidades de nuestro organismo, primero, porque una gran porcentaje no come saludablemente, después porque el contenido en nutrientes de muchos alimentos –ya sea por el terreno en que se cultivan, por el tiempo que han estado almacenados o por el procesamiento a que han sido sometidos– no es el que, en teoría, tenían originariamente. Además de todo ello, existen situaciones especiales (como el embarazo, la lactancia, periodos de más desgaste físico y/o psíquico, el estrés, los problemas de sueño, estreñimiento, etc.) en que las necesidades están aumentadas y únicamente con la alimentación es difícil cubrirlas. Otro caso, es el de los tratamientos crónicos. El uso de anticonceptivos orales de forma continuada, por ejemplo, produce un déficit de vitaminas del grupo B, y los IBP disminuyen la absorción del hierro, por citar algunos.

Especialización

Para finalizar, preguntate si estás preparado para ofrecer suplementos (solos o en venta cruzada con medicamentos) en las distintas situaciones que se dan en la farmacia, como por ejemplo en casos de tratamiento con antibióticos, infecciones de orina, insomnio, etc. Si no es así y no sabes qué dispensar, valora en qué quieres especializarte, qué te interesa más o sobre qué tema quieres profundizar, y así, poco a poco, irás formándote y ampliando tus conocimientos y habilidades. En un mundo tan complejo, la especialización es indispensable, y dependerá de los clientes de la farmacia y de la formación del personal. No todos somos iguales ni todos pensamos por igual, pero todos somos farmacéuticos y esto es lo que debe mantenernos unidos.

Nuestro objetivo, a mi entender, es la salud, pero sin perder el norte, y hacia ello hemos de enfocar nuestros esfuerzos, aun sabiendo que entramos en un terreno que no es exclusivo de la farmacia y que tendremos que competir con otros profesionales. La competencia es estimulante, aunque por lo general los farmacéuticos no estemos acostumbrados a ella.

La farmacia pasará de estar centrada en el medicamento a estar centrada en el paciente. Somos expertos en salud y en el cuidado personal del cliente, y prescriptores de soluciones para la salud.

Y como dice el documento de la OMS y de la Federación Internacional de Farmacéuticos (2006): «La tarea del farmacéutico consiste en asegurar que la terapia que recibe el paciente sea la mejor indicada, la más efectiva disponible, y la más segura posible y cómoda para el paciente de las disponibles». Y, por terapia, debemos contemplar todos los recursos de los que disponemos, incluidos los suplementos.

En el fondo, todos buscamos lo mismo, el bienestar y la salud de nuestro cliente. ●