



Ortopedia en la farmacia, un servicio cada vez más accesible

Con el paso del tiempo, desde la farmacia nos hemos acostumbrado a concebir la ortopedia como una variante adicional de la propia oficina de farmacia, asociándola a unos estudios suplementarios para conseguir la titulación necesaria y ubicándola en zonas específicas donde pueda resultar positiva su instalación. Por tanto, en muchos casos se ha renunciado no solo a tener productos relacionados con esta materia, sino también a la formación específica de esta disciplina, aunque solo sea como autoformación.

Fermín Quesada Carrasco

Farmacéutico comunitario

Una ortopedia, en su definición legal, es un establecimiento sanitario donde, bajo la dirección técnica de personal con la titulación oficial, se lleva a cabo la dispensación (con adaptación individualizada al paciente) de productos sanitarios de ortopedia considerados como prótesis u ortesis, así como de todas aquellas ayudas técnicas destinadas a paliar la pérdida de autonomía o funcionalidad o la capacidad física de las personas usuarias.

Un poco de historia

Históricamente, la ortopedia siempre ha estado ligada a la farmacia. De hecho, podemos ver que, ya en las ordenanzas de farmacia¹ aprobadas por el Real Decreto de 18 de abril de 1860, publicadas en la *Gaceta de Madrid* el 24 de abril de 1860, en el capítulo II, artículo 12, se indicaba que «en las boticas públicas no podrán los farmacéuticos vender otros artículos que medicamentos, productos químicos que tengan con estos relación inmediata, y aparatos, enseres u objetos de aplicación terapéutica o de uso inmediato para la curación o asistencia de los enfermos».

«Los farmacéuticos que deseen ejercer la ortopedia deberán realizar unos cursos de especialización de más de 200 horas»

En el caso de los productos sanitarios², y más concretamente los productos de ortopedia, hay que decir que siempre han formado parte del dominio profesional de la oficina de farmacia, ya que las enseñanzas propias de la ortopedia y de los distintos productos sanitarios han sido abordadas en los distintos planes de estudios de la carrera de Farmacia.

Además, hay que indicar que los productos sanitarios y ortopédicos² están incluidos en la Ley 25/1990 del Medicamento y, por tanto, se encuentran dentro del ámbito de desarrollo profesional del farmacéutico. En este sentido se puede decir que, aun cuando la oficina de farmacia no sea el establecimiento exclusivo de venta de productos sanitarios, está claro que el farmacéutico garantiza y mejora la atención al paciente o usuario, haciendo una extensión de la filosofía del uso racional y de las funciones de vigilancia de efectos adversos que realiza con los medicamentos.

¿Qué implica la ortopedia en la farmacia?

Desde hace un tiempo, estamos viendo que hay ciertas dudas respecto a qué campo es el que abarca una ortopedia y hasta dónde llega una farmacia-ortopedia.

De acuerdo con la legislación vigente¹, aquellos farmacéuticos que deseen ejercer la ortopedia deberán realizar unos cursos de especialización de más de 200 horas y cumplir una serie de requisitos, entre ellos el de disponer de unas instalaciones adecuadas para poder garantizar la calidad de la adaptación y la fabricación de los productos ortoprotésicos.

Estas instalaciones se justifican por el hecho de que el ejercicio de la ortopedia³ conlleva la toma de medidas y moldes, así como la realización de pruebas y comprobaciones sobre el paciente. Además, hay que indicar que el concepto de adaptación es muy importante en ortopedia, ya que los artículos ortoprotésicos deben adaptarse a cada paciente teniendo en cuenta sus propias características anatómicas y patológicas.

Así pues, resumiendo, el título de ortopedia forma al farmacéutico para:

- Administrar y gestionar un taller/laboratorio ortoprotésico.
- Definir y diseñar ortesis, prótesis y ortoprotésis o ayudas técnicas, ajustándose a la prescripción y a las características anatómico-funcionales del paciente y a sus necesidades.
- Anatomía y fisiopatología.
- Organizar, programar y supervisar la fabricación de ortesis, prótesis y ortoprotésis, y ayudas técnicas.

- Fabricar ortesis, prótesis y ortoprotésis, y ayudas técnicas personalizadas.
- Adaptar las ortesis, prótesis y ortoprotésis, y/o ayudas técnicas, y realizar revisiones periódicas.

Pero ¿y si descubrimos que un farmacéutico con una formación adecuada sobre la materia y con una idea clara sobre su rol (para no suplantar competencias específicas del profesional técnico de ortopedia) puede fomentar un servicio dentro de la oficina de farmacia y ayudar a sus pacientes?

La oficina de farmacia puede ofrecer dos tipos de productos ortopédicos: técnicos o de ortopedia menor. Los productos técnicos³ son aquellos adaptados, personalizados para cada persona según sus necesidades. Para la venta de productos técnicos se requiere una titulación específica en técnico de ortopedia.

Sin embargo, la gran mayoría de los productos ortopédicos que se ofrecen desde las farmacias son de ortopedia menor⁴.

En este artículo nuestro objetivo es ayudarnos como compañeros a investigar la rentabilidad y el beneficio de trabajar en esta materia y, una vez se haya decidido incorporarla a nuestras farmacias, cómo empezar a trabajar con estos productos y a organizarnos para lograr un servicio de ortopedia completo y funcional.

Un servicio especializado

La ortopedia es más que una categoría en la farmacia: es un servicio especializado que requiere una dedicación y un espacio diferenciado del resto, en el que el paciente pueda encontrar asesoramiento y soluciones que le faciliten la realización de las actividades de la vida diaria. El mayor envejecimiento de la población y la mayor esperanza de vida hacen que, cada vez más a menudo, se lleven a cabo intervenciones de prótesis de cadera, rodilla, etc., de modo que tendremos a más pacientes que necesitarán solucionar problemas relacionados con la movilidad.

Según los principales fabricantes de productos ortopédicos, la mayor parte del mercado está representado por los productos ortésicos⁴ (rodilleras, fajas, corsés...) y por las ayudas técnicas para la movilidad (sillas de ruedas, andadores, bastones...). Estos datos pueden orientarnos para elegir el surtido adecuado:

- **Ortesis:** son aparatos aplicados al cuerpo para modificar los aspectos funcionales del sistema musculoesquelético: rodilleras, tobilleras, fajas, medias de compresión, collarines, etc.

Ortopedia en la farmacia, un servicio cada vez más accesible

- **Ayudas técnicas:** son productos fabricados o que ya están en el mercado, destinados a facilitar tareas que serían imposibles de llevar a cabo para personas en determinadas situaciones. En este grupo de productos tenemos: bastones, andadores, sillas de ruedas, apoyos para el baño, etc.

No olvidemos que son productos que pueden ocupar mucho espacio⁵ y que son muchas referencias, de modo que, si no las gestionamos bien, pueden llevarnos a tener rotaciones bajas, con la consiguiente disminución de la rentabilidad.

Tenemos que pensar en la distribución y en la clasificación de los productos. Es importante establecer un buen diálogo entre el farmacéutico y el paciente para facilitarle la comprensión y la toma de decisiones. Será nuestro consejo el que le haga tomar la decisión definitiva de compra.

Los productos de ortopedia menor³ son productos de primera necesidad que atraen a un segmento de población cada vez más preocupado e interesado en mantener sus niveles de autonomía y dispuesto a invertir en calidad de vida.

La ubicación del establecimiento cerca de los centros sanitarios⁵ para que los clientes que necesiten alguno de los productos ortopédicos los encuentren nada más salir del centro puede ser un elemento clave en la rentabilidad del servicio, y por supuesto uno de los factores más importantes a la hora de plantearse la implantación.

El local debe dar una imagen adecuada para que el cliente se sienta a gusto y atraído. Deben cuidarse detalles como la decoración, el escaparate, los expositores, etc., ya que reflejan la imagen que se desea dar al negocio.

Los productos que se exponen son elementos que comunican al cliente lo que ofrece el establecimiento. Es importante prestarles atención, además de renovarlos asiduamente.

Consejos para empezar

Algunos consejos a la hora de introducir y organizar el servicio de ortopedia dentro de la farmacia pueden ser:

- Utilizar técnicas de escaparatismo diseñando este espacio. Cuidar el diseño y renovar la estética periódicamente es fundamental. También es recomendable exponer productos novedosos, asociados a épocas del año o a actividades técnicas deportivas.

- Disponer el interior del comercio de forma organizada, vendiendo el producto por familias y con una estética cuidada. El objetivo principal de la ortopedia debe incluir ofrecer calidad de vida a los clientes, y en este sentido deben adecuarse la presentación y la oferta de productos.
- Disponer de variedad de productos y de diferentes gamas, permitiendo que el cliente tenga una experiencia de compra agradable en la que participe en la selección.

También son de gran importancia las competencias individuales del personal de la propia farmacia, y esta responsabilidad debe ser asumida por los responsables de la oficina de farmacia.

Todo el equipo debe estar formado sobre el servicio que vamos a ofrecer⁵, además de motivado a la hora de gestionar el trato con el paciente para guiarlo adecuadamente. Una motivación por objetivos puede ser una buena táctica para disponer del ánimo necesario entre el equipo y lograr una buena promoción de los servicios de ortopedia de la farmacia.

Es fundamental que el personal transmita profesionalidad, de modo que el cliente pueda apreciar que está siendo atendido por una persona experta que puede asesorarlo y resolver cualquier duda que tenga.

Por otro lado, las personas encargadas de ejecutar el servicio deben estar lo suficientemente preparadas en ese campo para poder resolver todas las dudas y preguntas que puedan plantear los pacientes, además de tratar cada caso de forma individualizada.

Y, por último, debe existir una cuidada gestión de todas las acciones que se llevan a cabo durante el servicio, entre ellas los medios y los recursos, el equipo, la promoción, la ejecución y el seguimiento del proceso. Si conseguimos que los pacientes salgan satisfechos, es más que probable que vuelvan a acudir a nuestra farmacia.

Productos homologados

Los productos que se comercializan en una ortopedia deben estar debidamente homologados y llevar el distintivo CE².

Algunos ejemplos de productos de alta rotación en una oficina de farmacia pueden ser:

- Sillas de ruedas: de acero, eléctricas, ligeras, etc.
- Sistemas de sujeción: cinturones de sujeción, muñequeras de sujeción, etc.

«El concepto de adaptación es muy importante en ortopedia, ya que los artículos ortoprotésicos deben adaptarse a cada paciente teniendo en cuenta sus propias características anatómicas y patológicas»

«La gran mayoría de los productos ortopédicos que se ofrecen desde las farmacias son de ortopedia menor»

- Grúas de traslado.
- Ortesis:
 - Miembro inferior: férulas, musleras, calcetines de corrección, etc.
 - Miembro superior: cabestrillos, férulas, muñequeras, etc.
 - Tronco: fajas, corsés, collarines, etc.
- Calzado, podología y complementos del pie:
 - Plantillas, protectores y apósitos de silicona.
 - Calzado profesional.
- Ortopedia infantil.
- Medicina deportiva: accesorios deportivos, vendajes, rodilleras, muñequeras, etc.
- Ayudas a la marcha: muletas, andadores, bastones, etc.
- Material desechable: gasas, compresas, agujas, jeringas, vendajes, esparadrapos, tiritas, material de protección personal, etc.
- Aparatos de rehabilitación.

Farmacia asistencial

En este último apartado se propone un enfoque del servicio de ortopedia desde el punto de vista de la farmacia asistencial, y centrándolo para ello en los pacientes y en diferentes situaciones, ya que puede ser de utilidad en la recomendación de productos y de cuidados especiales.

Paciente dependiente y/o encamado⁶

Normalmente es el cuidador quien va a la farmacia comunitaria a por los medicamentos. El farmacéutico es quien debe determinar la necesidad del producto sanitario antes incluso de que un paciente lo solicite, y por tanto debe estar preparado para resolver las dudas del usuario o del cuidador acerca de estos productos. Podemos clasificar esta necesidad en varios grupos:

- Traslado y manipulación del paciente durante su aseo:
 - Camas articuladas.
 - Grúas.

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

Genové
DERMATOLOGICS



Pilopectan[®]

WOMAN

FÓRMULA **ESPECÍFICA** PARA CADA **TIPO DE CAÍDA** DE CABELLO

CAUSAS

Estacional:
Primavera y otoño

Estrés:
¿Exámenes/trabajo/
situaciones familiares?

Carencias nutricionales:
¿Alimentación incompleta?
¿Dietas restrictivas?

Posparto y lactancia:
Madres recientes

EFLUVIO TELÓGENO
CAÍDA ESTACIONAL

SOLUCIÓN

Pilopectan **INTENSIVE**

Pilopectan **WOMAN**



1 MES 1 sobre/día

PLAN DE CHOQUE

3 MESES 1 comprimido/día



CAUSAS



Genéticas y hormonales

ALOPECIA ANDROGÉNICA
CRÓNICA

SOLUCIÓN

Pilopectan **WOMAN 5 α R**



+6 MESES 1 comprimido/día

Descubre más en www.pilopectan.es

Ortopedia en la farmacia, un servicio cada vez más accesible

- Sillas para traslado en el aseo.
- Ayudas en el baño.
- Aseo: manoplas, esponjas.
- Sujeciones para evitar caídas desde la cama o una silla.
- Productos para úlceras por presión (tratamiento con parches y apósitos). Es un ámbito muy complejo pero que debemos conocer porque hay muchos tipos de parches y apósitos y cada uno sirve para una localización, un tipo y un estadio diferente de la úlcera. Sus principales componentes son:
 - Polisacáridos (dextranómero, cadexómero).
 - Alginatos.
 - Hidrogeles.
 - Hidrocoloides.
 - Poliuretanos (laminares, hidropoliméricos).
 - Absorbentes de olores.
 - Cicatrizantes especiales.

En la farmacia comunitaria podemos recomendar a estos pacientes varios tipos de productos ortopédicos:

- Patucos y coderas almohadilladas de aislamiento: inducen relajación y consiguen un alivio del dolor. Previenen el roce continuo en un punto.
- Cojines viscoelásticos: reparten las zonas de presión y las transfieren a zonas de menor riesgo.

Esto se consigue gracias a:

- La utilización de materiales blandos.
- La elasticidad del material.
- El aumento de la superficie de contacto con el asiento.
- La reducción de la fricción.

Pacientes con problemas neurológicos o enfermedades degenerativas⁶

Su principal demanda va a centrarse en los productos para la deambulación:

- Muletas.
- Bastones.
- Andadores.

Estos productos ayudan a devolver el mayor grado de capacidad motora e independencia posible en las actividades cotidianas, y sirven de apoyo en las situaciones de debilidad muscular. En definitiva, mejoran la calidad de vida del paciente. Su objetivo es optimizar el desplazamiento y la movilidad gracias a que proporcionan un apoyo adicional del cuerpo. Debemos aconsejar el producto más adecuado en función del grado de control del paciente sobre su movilidad.

Paciente traqueotomizado⁶

Para entender el uso de las cánulas de traqueotomía debemos conocer la anatomía del cuello, pues es un tema muy complejo y delicado.

A la hora de clasificar las cánulas tendremos en cuenta:

- El material con que se fabrican.
- El tipo de intervención quirúrgica al que se ha sometido el paciente.
- Su funcionalidad o el uso que se la va a dar.

La elección siempre deberá llevarla a cabo el otorrinolaringólogo. Por otro lado, el mantenimiento es muy importante, tanto para la preservación de la cánula como para evitar infecciones, por lo que el farmacéutico deberá dar los consejos necesarios sobre estos aspectos.

Paciente con lesiones deportivas⁶

La valoración de las necesidades de las personas con lesiones deportivas necesita un diagnóstico previo, pero aquí resaltaremos la importancia de conocer las patologías y los diferentes productos ortopédicos estándar (nunca a medida) para poder recomendarlos.

También es fundamental saber tomar correctamente las medidas sobre el cuerpo humano, de modo que la adaptación final del producto sea perfecta.

En la farmacia comunitaria no solo disponemos de muñequeras, coderas y fajas, cabestrillos, rodilleras y tobilleras, sino también de bolsas de frío o de parches de calor. Por ello, el farmacéutico debe saber cuándo y en qué tipo de lesiones debe recomendar una terapia u otra (terapia de frío frente a terapia de calor).

Conclusión

La ortopedia es un servicio más de la farmacia y se puede trabajar desde un punto más técnico (disponiendo de la titulación específica necesaria) o a nivel de ortopedia menor. Aun así, incluso con productos de ortopedia menor es necesario que el farmacéutico se forme adecuadamente para una correcta utilización de los mismos, lo que puede ser el paso previo antes de plantearse la especialización en este campo. Cualquiera de las dos opciones ofrece a nuestros pacientes un servicio indispensable para completar la oficina de farmacia, que además es totalmente rentable si se organiza y gestiona bien. ●

Bibliografía

1. RD 1.277/2003, de 10 de octubre, por el que se establecen las bases generales sobre autorización de centros, servicios y establecimientos sanitarios.
2. RD 437/2002, de 10 de mayo (BOE del 29 de mayo), por el que se establecen los criterios para la concesión de licencias de funcionamiento a los fabricantes de productos sanitarios a medida.
3. Viosca E, Peydro MF, Puchol A, Soler C, Prat J, Cortés A, et al. Guía de uso y prescripción de productos ortoprotésicos a medida. Valencia: Instituto de Biomecánica de Valencia; 1999.
4. Levy AE. Laboratorio de ortopodología. Capítulo V. En: Ortopodología y aparato locomotor. Ortopedia de pie y tobillo. Barcelona: Masson; 2003.
5. Curso on-line de productos sanitarios de la Universidad de Granada (2014).
6. Laloma García M (coord.). Ayudas técnicas y discapacidad. Colección cermi.es, número 15. Madrid: CERMI; 2005.