



## El color de mi cristal



### Manuel Martínez del Peral

Vicepresidente 1º  
del Colegio Oficial  
de Farmacéuticos de  
Madrid

“**Me niego a tener que elegir entre dos opciones cuando creo que con una farmacia fuerte podemos desarrollar a la vez las dos»**”

## ¿A quién quieres más, a papá o a mamá?

Es la decisión que parece que debemos tomar si evolucionamos hacia una farmacia puramente asistencial o hacia una farmacia de servicios que engloba la prevención y promoción de la salud.

¿No os daba rabia que de pequeños os preguntasen si queráis más a vuestra madre o a vuestro padre, y con ellos delante, mirándote fijamente con una medio sonrisa en su boca? Pues bien, esto es exactamente lo que me sucede a mí cuando me preguntan por qué tipo de farmacia apuesto.

En primer lugar debemos tener en cuenta las políticas de ordenación farmacéutica actuales y ver la evolución de las políticas farmacéuticas de los últimos años, que sin duda son la base de lo que nos espera en un futuro a corto y medio plazo. Es decir, políticas de precios ridículos en la mayoría de los medicamentos, contención del gasto, salida de medicamentos a farmacia hospitalaria..., y que, por cierto, además, son los caballos de batalla de los colegios profesionales.

En segundo lugar, y para tomar una decisión correcta, debemos exigirnos como farmacéuticos ser responsables con nuestra decisión, pues una cosa que no podemos perder es la credibilidad que nos da nuestra bata blanca ante los pacientes y «clientes».

Basándonos en la realidad a la que hacemos referencia, a día de hoy no considero viable un enfoque puramente asistencial, ya que no hay predisposición en las administraciones por remunerar de forma digna nuestra actividad (exceptuando ejemplos muy puntuales) a corto y medio plazo.

Por otro lado, considero que la farmacia debe ser una farmacia fuerte, potente y que aporte valor al ciudadano. No solo debe ser un punto de atención al paciente, sino que también debemos apostar por ser la referencia en la prevención y la promoción de la salud, a la cual podemos llegar con la oferta de ciertos servicios para los cuales estamos per-

fectamente preparados. Y es aquí donde hago un llamamiento a la responsabilidad que comentábamos antes, ya que no todo vale a la hora de generar nuevos servicios o nuevas fuentes de ingresos.

Pero, para ser una farmacia fuerte y potente que aporte valor es indispensable generar recursos que nos permitan tener un personal formado y, sobre todo, y cada vez más, especializado.

Con la formación continua y la especialización conseguimos ser la referencia para los ciudadanos en todo lo referido al cuidado personal, la prevención y, por supuesto y en primer lugar, el tratamiento.

Por lo tanto, y respondiendo a la pregunta que da nombre a esta columna, yo personalmente quiero a mis padres por igual, y me niego a elegir entre ambos, ya que siento lo mismo por cada uno de ellos y cada uno me aporta cosas diferentes, pero igual de importantes.

Quiero una farmacia asistencial porque nos permite desarrollar la esencia de nuestra profesión y es donde especialmente aportamos valor al paciente y al sistema. Debemos ser reconocidos de una vez por todas como un elemento del sistema que genera ahorro. Y este trabajo debe ser remunerado en proporción al ahorro generado.

Pero también quiero una farmacia que sea la referencia del paciente en aspectos como la dermatología, la nutrición, la ortopedia, la óptica... y que a día de hoy genere el sustento económico que nos permita llevar a cabo esa farmacia asistencial.

Creo de verdad en la farmacia como un «todo», y me niego a tener que elegir entre dos opciones cuando creo que con una farmacia fuerte podemos desarrollar a la vez las dos, y seguir siendo la referencia para todos los ciudadanos. ●

## Identificar las necesidades principales no cubiertas

Las oficinas de farmacia tienen un gran potencial en el desarrollo de servicios que contribuyan a la prevención y mejora de la salud. La legislación en Cataluña especifica que pueden prestar servicios de ortopedia, análisis clínicos y óptica, a través de una autorización administrativa; sin embargo, existen otros para los que no hay reglamentación que permita ofrecerlos desde la oficina de farmacia, como el de asesoramiento individualizado de dietética y nutrición, cuando sería muy interesante que pudiera prestarlos.

En cualquier caso, todos los servicios, para garantizar la calidad al paciente, a mi modo de ver deben cumplir cinco requisitos, siendo el primero de ellos que el titular o el farmacéutico del equipo tenga la formación específica para prestarlo. El segundo es disponer de un espacio habilitado, y el tercero, contar con el utillaje necesario. El cuarto requisito sería disponer de protocolos validados y, por último y no menos importante, certificar la calidad a través de las normas ISO 9002.

Hay otros servicios a ofrecer que pueden ayudar a dar respuesta a las necesidades de salud, como los relacionados con el cuidado de la piel. La farmacia especializada en este campo puede disponer de aparatología, siempre validada y contrastada, que le permitirá conocer las características de la piel del cliente, con lo que realizará una recomendación del producto a dispensar más profesional y personalizada.

Dos servicios troncales de presente y futuro con una destacada contribución a la salud de los pacientes en relación con el uso de los medicamentos son los análisis farmacogenéticos y el SPD. El primero permite solucionar la falta de eficacia terapéutica o evitar efectos secundarios, aunque hay mucho por avanzar y debemos formarnos y protocolizar el servicio. En cuanto al SPD, que va más allá de juntar pastillas por tomas, destacan los beneficios de la conciliación de los medica-

mentos, que evita interacciones y duplicidades, y la mejora de la adherencia terapéutica que supone el dispositivo del blíster, así como los derivados del control de la medicación.

Otro servicio interesante es el de detección y prevención del riesgo cardiovascular, donde tenemos recorrido de mejora, ofreciendo seguimiento de 24 horas de la tensión arterial y ritmo cardiaco con los *holters* específicos, que registran el ritmo cardiaco de forma continua, lo que puede suponer una ayuda al médico en el control del paciente.

Implicar de forma activa al farmacéutico comunitario en la vacunación de la gripe también tendría efectos positivos sobre la salud y el sistema sanitario, al contribuir a inmunizar a pacientes que frecuentan más la farmacia que el centro de salud, evitando hospitalizaciones y los costes asociados a la gripe, como así se ha demostrado en otros países, como Portugal, Irlanda o Reino Unido.

En definitiva, es larga la lista de actividades a desarrollar en las farmacias que suponen una gran oportunidad para ser más útiles a la población, a través de la especialización y la acreditación.

En cualquier caso, la prestación de servicios debe ser sostenible para la farmacia, es decir, que ésta debe fijar un precio que, aun siendo razonable para el usuario, compense la inversión realizada. El titular debe tener en cuenta los costes en cuanto a recursos humanos, materiales y espacio dedicado. Una aproximación simplificada podría ser que por un servicio de 20 minutos se cobraran 20 euros.

La priorización de los servicios a ofrecer pasa por identificar las necesidades principales no cubiertas de nuestros usuarios y ser conscientes de dónde podemos aportar una solución profesional de calidad que, además, posicione a nuestra farmacia y nuestros farmacéuticos como referentes de salud para nuestra comunidad. ●



**Rosa Puig**

Titular de farmacia.  
Vicesecretaria de la  
Asociación de Farmacias  
de Barcelona

«Es larga la lista de actividades a desarrollar en las farmacias que suponen una gran oportunidad para ser más útiles a la población»



ENTRA EN LA WEB Y COMÉNTALO

#farmaciaservicios