# el**farmacéutico**

www.elfarmaceutico.es



elfarmaceuticorevista



@elfarmaceutico



elfarmaceuticorevista



El Farmacéutico



El Farmacéutico

Francesc Pla (fpla@grupomayo.com)

Silvia Estebarán (sestebaran@grupomayo.com)

#### Redactor jefe:

Javier March (jmarch@grupomayo.com)

Yolanda García (yolandagarcia@grupomayo.com) Mercè López (mlopez@grupomayo.com)

#### Dirección artística y diseño:

Emili Sagóls

#### Edita:

## GRUPO MAYO

## grupomayo.com

## Redacción y administración:

Aribau, 185-187, 2.ª planta. 08021 Barcelona

Tel.: 932 090 255 Fax: 932 020 643

comunicacion@grupomavo.com

#### Publicidad:

#### Barcelona:

Aribau, 185-187, 2.ª planta. 08021 Barcelona Tel.: 932 090 255

medios@grupomayo.com

### Madrid:

Méndez Álvaro, 20, despacho 520.

28045 Madrid Tel.: 914 115 800 Fax: 915 159 693

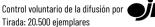
Raquel Morán: raquelmoran@grupomayo.com

#### Depósito legal:

B. 10.516-84

### ISSN 0213-7283 Suscripciones:

#### 90,75 euros



© Fotografías: shutterstock.com

© Ediciones Mayo, S.A.U.

Reservados todos los derechos. Queda prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos, aun citando la procedencia, sin la autorización del editor.

# Más pape

Se ha filtrado la posible supresión de los prospectos, refiriéndose a los medicamentos de dispensación hospitalaria. La posibilidad de sustituir ese pedazo de libro de instrucciones en miniatura por un código QR que nos dirija a una web donde podamos leer toda la información necesaria y oportuna ha empezado a sonar. En España, la liturgia que empieza con la extracción del prospecto, sea para leerlo o simplemente para no encontrárnoslo cuando abrimos el envase, sucede alrededor de 2000 millones de veces cada año.

El debate que suscita la cuestión tiene multitud de aspectos complejos que hacen obligatorio un análisis riguroso, pero como aún estamos frente a un globo sonda, creo que no es impertinente ir caldeando el debate para que el calorcillo ayude a no tener que posicionarse después en frío si es que se confirma.

Los medicamentos son material delicado y su uso requiere el asesoramiento de profesionales especializados, y además es imprescindible que el usuario tenga a mano instrucciones para su utilización. Se trata, pues, de dilucidar cuál es la forma más conveniente de cubrir esta ineludible necesidad. No es posible implantar una medida sin tener en cuenta que una gran parte del consumidor actual de medicamentos es un ciudadano con escasas habilidades digitales, y que además este segmento de la población es el más vulnerable. Tampoco podemos olvidar que otra gran parte de esos medicamentos está destinada al tratamiento de pacientes crónicos que conocen perfectamente todo lo que necesitan saber sobre el buen uso de su medicación. El otro gran grupo de pacientes son aquellos que padecen dolencias agudas, más o menos graves, y que en una gran proporción querrán información sobre lo que van a tomar por primera vez. Estas variables configuran una ecuación multifactorial de solución compleja. Lo indiscutible, pero no lo fundamental seguramente, es que un cambio como el que se especula generaría una disminución de costes económicos, logísticos y ecológicos.

¿Y si parte de la solución de este rompecabezas en el que debe primar la seguridad del paciente, una vez más, pasase por los farmacéuticos? Aunque ya se han alzado voces en el colectivo contrarias a ese cambio y asumiendo que no es fácil de implantar y que tiene sus riesgos y costes, creo que también deberíamos analizarlo como una oportunidad. El papel incuestionable del farmacéutico como experto asesor del medicamento y de su uso encaja a la perfección en el hueco que dejaría el prospecto de papel y le proporcionaría, aun más si cabe, protagonismo. Es cierto que un cambio en esa dirección implicaría más carga de trabajo e incluso más costes para la farmacia, pero yo me pregunto: ¿no es lo que reivindicamos cuando reclamamos más papel?

Otra cuestión distinta es la cuantía y la manera de remunerar al farmacéutico por esa labor. No sería de recibo que el farmacéutico no recibiera compensación, que no debiera ser una quimera porque existen ahorros para el sistema y, cuando los hay, la negociación es, cuando menos, factible.

«¿Y si parte de la solución de este rompecabezas en el que debe primar la seguridad del paciente, una vez más, pasase por los farmacéuticos?»



Francesc Pla Director de la revista