



Director:
Francesc Pla (fpla@grupomayo.com)

Subdirectora:
Silvia Estebarán (sestebaran@grupomayo.com)

Redactor jefe:
Yolanda García (yolandagarcia@grupomayo.com)

Redacción:
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@grupomayo.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

Control voluntario de la difusión por
Tirada: 20.500 ejemplares

© 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.



Por favor

La farmacéutica comunitaria propietaria y titular, indisoluble binomio por definición en nuestro modelo, de una oficina de farmacia —he optado por la A para dejar rastro de ese 73 % de mujeres colegas de profesión a la que me refiero— es un profesional sanitario, empresario, que ejerce, como cualquier otro profesional, por una mezcla de diversos motivos, pero casi siempre porque es su manera de ganarse la vida. Es posible obviar este aspecto y construir un artículo magnífico basado en conceptos como la vocación de servicio, la empatía, la responsabilidad, la labor asistencial y muchos otros conceptos esenciales que nos mueven —demostramos gracias a quien los reparta—, pero obviando ese aspecto hacemos un flaco favor a la realidad, ya sea porque es un tema que no preocupa por estar suficientemente asegurado o porque el miedo a perder lo que parece asegurado aconseja no poner encima de la mesa el tema. Sea por lo que sea, es un error monumental.

El farmacéutico —Esa profesión a la que me refiero— debe preocuparse de definir bien su ámbito de actuación sabiendo que ese ámbito está en constante evolución, y debe fijar con solidez su posición y, una vez conseguido, hacer bien su trabajo y cobrarlo. No hay otro camino.

No sirve de nada —acepto un casi— no tener claramente definido ese ámbito en cada momento, ni tampoco sirve —también aquí lo acepto, va— estar permanentemente reivindicando un ámbito de actuación difuso en el que se mantiene la incertidumbre sobre la idoneidad de que esa actuación sea retribuida.

Desde que la farmacia española se redefine allá por los 90, ha evitado afrontar este reto con claridad. (Profundizar en los motivos de esa indefinición crónica sería excesivamente complejo y solo nos llevaría una vez más a la parálisis por el análisis). Ha llegado la hora de la concreción y de no dar más pasos antes de estar seguro del terreno que se quiere y puede ocupar y de cuánto se quiere cobrar por trabajarlo.

Por favor, no aceptemos cualquier papel con el objetivo de continuar cayendo simpáticos. Por favor, evitemos pruebas sin un análisis previo de su oportunidad y de la necesidad real de que una oferta completa por nuestra parte sea tratada en una negociación normal en la que todos los aspectos estén encima de la mesa. Por favor, aspiremos a ser algo más que colaboradores innecesarios. Esa estrategia, o es una maniobra inteligente de dilación de quien cree que no hay otro futuro que mantener el presente el mayor tiempo posible, o nos lleva a ir reduciendo el campo de actuación asistencial hasta la irrelevancia. Por favor, aprendamos a decir *no* y seamos lo bastante generosos como para ampliar nuestro campo de actuación. ●

«El farmacéutico debe preocuparse de definir bien su ámbito de actuación sabiendo que ese ámbito está en constante evolución, y debe fijar con solidez su posición y, una vez conseguido, hacer bien su trabajo y cobrarlo. No hay otro camino»



Francesc Pla
Director de la revista