

Química en el mostrador

José Félix Olalla

El lenguaje figurado es tan poderoso que, al contemplar un título como éste, uno en seguida piensa que el artículo va a examinar la necesaria empatía que el farmacéutico debe establecer con el paciente tras el mostrador de la botica. Sin duda sería un tema interesante, pero no es el caso. La química, como disciplina científica, se encuentra junto con la biología en la base de la farmacia, y por ese motivo se nos considera, hasta cierto punto, expertos naturales.

Ocurre que el saber sí ocupa lugar, y su selección depende de cada uno. En este artículo me propongo considerar qué debe hacerse cuando llega una pregunta comprometida a la farmacia. Probablemente, lo primero es no fingir que sabemos más de lo que en realidad conocemos; el pobre se cubre, el rico se adorna y el fatuo se disfraza.

Para estar a la altura, lo segundo es estudiar y mantener siempre la curiosidad profesional. Sólo cuando somos capaces de verbalizar un contenido científico podemos decir que lo hemos entendido, y en estas materias todo o casi todo se puede simplificar o cuando menos graduar.

Un acto fallido es suficiente para destruir nuestro prestigio. Es preferible reconocer que no se sabe lo que se nos pregunta antes que lanzarse por senderos inciertos. El otro día, un cliente me preguntó por la diferencia entre peso atómico y peso equivalente de un elemento. Como creía saberlo, inicié atropelladamente un confuso discurso en el que pronto me perdí. ¡Ojalá no me hubiera lanzado! Mi interlocutor venía con su nieto, un bachiller que probablemente le había suscitado sus dudas al salir del colegio. Si el abuelo no lo hizo, el nieto se dio perfecta cuenta de que mi conocimiento era vago e incompleto. Cuando después consulté la cuestión en la soledad de los libros, comprendí que el concepto de valencia química



COMENTA EN www.elfarmacéutico.es

©123RF

me hubiera ayudado mucho y que haber sido sincero me hubiera ayudado aún más. Ya era tarde.

Al menos, la siguiente ocasión me encontró advertido. Fue en una jornada tranquila, propicia para la tertulia: una pareja de eruditos disertaba en la farmacia sobre la teoría cuántica. Lo hacía con rigor y no desde el marco confuso de las opiniones. Les escuché con agrado y tuve ocasión de intercalar una frase lapidaria que me gusta: «Quien esté seguro de entender la teoría cuántica, en realidad no la ha comprendido». La afirmación se debe al premio Nobel Richard Feynman, uno de los padres de la teoría. Como los clientes pasaron pronto al principio de indeterminación y a la dificultad que presenta su encaje con los sucesivos modelos de Universo de Newton

y de Einstein, aterricé precavidamente y me volví a la rebotica.

Es así, son pequeñas historias como ésta las que nos hacen comprender lo conveniente de repasar los conceptos básicos que aprendimos y reforzar nuestro gusto por el conocimiento. No podemos dejarnos devorar por el día a día, pero ocurre además que hay un área específica donde el farmacéutico de oficina tiene obligaciones precisas para cumplir su trabajo. Esa área es la de la química farmacéutica.

Hay mucha gente en la farmacia, y un varón veterano solicita la presencia del titular. Cuando me acerco, casi me susurra:

- Disculpe, quiero un inhibidor específico de la fosfodiesterasa tipo cinco, y no me importa que sea un genérico.
- Lo siento, pero no puedo dispensar sildenafil sin receta. ●