

● Un día en la farmacia de...

Texto: Francesc Pla

José Daniel Carballeira Rodríguez
Farmacia Las Antenas. Santander

Una farmacia cercana y profesional

José Daniel Carballeira Rodríguez nos cuenta con nostalgia un episodio de su historia como si se tratara de un tráiler de su vida profesional: «Una vez, siendo muy pequeño, me escapé de un colegio. Era el primer día de clase, tenía unos 3 años y recuerdo perfectamente cómo subía corriendo por una cuesta con mi *baby* puesto con solo una idea: llegar a la farmacia de mi madre, que era mi casa, el sitio donde debía estar. Tuve que cruzar varias calles para llegar a la farmacia. Mi madre, tras el susto, no me volvió a llevar al colegio hasta la edad de escolarización obligatoria, así que todos los días iba con ella a la farmacia».

“ Además de luchar por mejorar cada día a título personal, hacen falta estrategia, inversión como colectivo y apoyo político »





¡MANDA TU RESFRIADO A DORMIR!

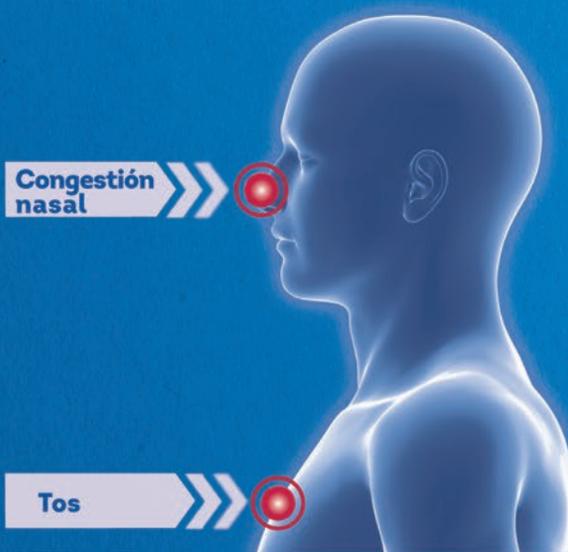
Los pacientes con síntomas de la gripe y el resfriado son especialmente propensos a dormir mal y no descansar como debieran¹.

Un estudio realizado con 4.000 pacientes en 8 países refleja que **9 DE CADA 10** pacientes se levantan al menos una vez durante la noche a causa de sus síntomas².

VapoRub pomada alivia la tos y la congestión nasal en gripe y resfriado, ayudando a mejorar el descanso nocturno.

Dormir bien puede ser uno de los métodos más efectivos para combatir el resfriado³.

VAPORUB POMADA TIENE UN EFECTO POSITIVO EN LA CALIDAD DEL SUEÑO PERCIBIDA EN ADULTOS QUE PADECEN SÍNTOMAS DEL RESFRIADO¹



Congestión nasal

Tos

* Para adultos y niños a partir de 6 años

Ver ficha técnica en página 64



1. Santhi N, Ramsey D, Phillipson G, Hull D, Revell VL, Dijk D-J. (2017) Efficacy of a topical aromatic rub (Vicks VapoRub®) on effects on self-reported and actigraphically assessed aspects of sleep in common cold patients. OJRD 7: 83-101. 2. Wick Global Cold and Flu Survey 2016. 3. Bryant P, Trinder J, Curtis N. (2004) Sick and Tired: Does Sleep Have a Vital Role in the Immune System? Immunology 4:457-467.

Laboratorios Vicks, S.L.

Receta electrónica

«La principal prioridad de nuestra profesión es la evolución de la receta electrónica hacia una *e-receta* 2.0, donde la farmacia tenga un papel activo en claro beneficio del paciente. En las farmacias necesitamos una *e-receta* 2.0 que permita al farmacéutico realizar intervenciones profesionales y registrarlas en diferentes situaciones: dispensación de urgencia y/o en circunstancias especiales, cambio de forma farmacéutica, cambio de tallas, gestión de desabastecimientos, de solicitudes de renovación de tratamientos, solicitar revisión/renovación de visados, usar la plataforma para registrar medidas analíticas, resultados de test o servicios y seguimientos realizados en la farmacia y como vía de comunicación bidireccional con el prescriptor.»

Opina José Daniel que esta *e-receta* 2.0, con funcionalidades homogéneas en todo el territorio nacional, «mejoraría enormemente el acceso a los tratamientos, la calidad de la atención sanitaria que reciben los pacientes y su percepción del sistema público de salud, incluida la farmacia». «Los paseos al centro de salud para solucionar pequeñas incidencias administrativas en las recetas –añade– son una falta de respeto a los pacientes desde mi punto de vis-

ta, por no hablar de la atención telefónica durante la pandemia. Ante esta situación, la gente que puede económicamente acude a la privada, y entiendo que ése no es, o al menos no debería ser, el objetivo.»

José Daniel cree que esta evolución necesita la implicación de las administraciones sanitarias: «Sinceramente, es lo que veo más difícil. Todo lo que se propone desde las farmacias se rechaza, se bloquea o se entorpece, aunque sea una solución para los problemas de los pacientes y no suponga un beneficio económico para las farmacias. No se colabora con las farmacias, yo creo que porque son privadas; no veo otra explicación. Es triste que los pacientes del sistema público de salud sufran ese bloqueo. Ellos son los verdaderos perjudicados». Cree que sin ese espíritu de colaboración por y para el paciente «cualquier sistema se verá fuertemente limitado por muy potente que sea, como ya ha ocurrido con otras pequeñas iniciativas de la misma naturaleza implantadas anteriormente por iniciativa de la farmacia y que han caído en desuso. Hay que aprender de las experiencias previas y trabajar para que el diseño de la *e-receta* 2.0 evite fricciones y bloqueos».

Intensa dedicación investigadora

José Daniel es farmacéutico comunitario de Santander. Es doctor en Farmacia con Premio Extraordinario por la Universidad Complutense de Madrid y Licenciado en Ciencias Químicas. Aunque su casa era la farmacia, no empezó allí su carrera. «Tras terminar la carrera de farmacia en 1997 –explica–, pasé más de 10 años trabajando en investigación. Realicé primero la tesina y luego la tesis doctoral en un proyecto de colaboración entre el Departamento de Screening Molecular del Centro de Investigación Básica de Glaxo-SmithKline en Tres Cantos y el Grupo de Biotransformaciones del Departamento de Química Orgánica de la Facultad de Farmacia de la Universidad Complutense de Madrid, bajo la dirección del catedrático José Vicente Sinisterra y el Dr. Emilio Álvarez, investigador de GlaxoSmithKline». Estos años de intensa dedicación investigadora también le proporcionaron una buena formación en otros ámbitos que después le fueron útiles. «Durante el desarrollo de mi tesis doctoral –añade–, formé parte de la dirección del Colegio Mayor San Pablo de Madrid, lo que completó considerablemente mi formación desde otros puntos de vista.»

Su carrera científica continuó varios años como investigador posdoctoral en el grupo de evolución dirigida del Prof. Manfred T. Reetz en el Instituto Max Planck: «Estuve en un grupo puntero que era el principal competidor del grupo de Frances H. Arnold en Caltech, que finalmente se llevó el premio Nobel de Química en 2018». Ya de vuelta en Santander

“**La principal prioridad de nuestra profesión es la evolución de la receta electrónica hacia una *e-receta* 2.0, donde la farmacia tenga un papel activo en claro beneficio del paciente»**

tuvo la oportunidad de colaborar con el Grupo de Intergenómica del catedrático Fernando de la Cruz en el Instituto de Biomedicina y Biotecnología de Cantabria, enfocado en la transferencia horizontal de genes entre bacterias a través de plásmidos conjugativos, proceso responsable, por ejemplo, de la transferencia de resistencias a antibióticos.

Regreso a los orígenes

José Daniel tiene claro que el paisaje familiar condicionó su viaje: «Estudié farmacia porque soy hijo único de dos farmacéuticos. Mi padre, José Carballeira Morado, fue durante muchos años director técnico de Industrial Farmacéutica Cantabria, ahora Cantabria Labs. Mi madre, Emilia Rodríguez Domínguez, brillante académicamente, abandonó su tesis doctoral para desplazarse de Santiago a Santander condicionada por el destino profesional de mi padre. Tras trabajar en el Hospital Valdecilla e impartir clases, decidió

abrir una farmacia, desde la que tuvo un impacto muy positivo y se ganó el respeto de los vecinos de su zona de influencia a base de trabajo y responsabilidad».

«En el año 2007 –prosigue–, tras muchos años fuera de casa y una vida profesional y científica muy intensa, a veces incluso estresante, las circunstancias me llevaron a tener la misma sensación que tuve de pequeño. En aquel momento, volver a mi ciudad y a la farmacia me pareció lo más razonable; lo demás pasó a un segundo plano. Siempre hay que decidir entre lo que consideras que debes hacer, lo que puedes hacer y lo que te gustaría hacer, tenien-

Adaptación a un nuevo entorno

Durante todos aquellos años transcurridos fuera del universo de la farmacia, la sociedad había sufrido cambios importantes. «El almacén de la farmacia donde yo jugaba entre cajas de Nestum y Celac cuando era niño –rememora José Daniel– seguía lleno de cajas, pero ahora eran de Lindor y Tena, claro indicador del cambio de perfil de edad del barrio y de la clientela de la farmacia.»

José Daniel explica que poco a poco fueron avanzando e hicieron una transición hacia la *e-receta* sin excesivos problemas; pasaron de no saber coger un ratón a ser comple-



De izquierda a derecha: David Rodríguez, José Daniel Carballeira, Jesús Peralta, Álvaro López y Lidia Gallego

do en cuenta cómo afecta esa decisión a tu familia y a tu entorno. Cada encrucijada supone un cambio y una oportunidad para hacer cosas diferentes, no un problema.»

Con ese ánimo, llegó a la farmacia donde su madre ejercía como titular desde hacía 37 años, «una persona de gran valía tanto en lo personal como en lo profesional». La plantilla contaba con tres auxiliares. «Dos de ellos –recuerda José Daniel– ya trabajaban con mi madre cuando yo era muy pequeño, al igual que trabajó mi tío Miguel Daniel Rodríguez Domínguez, que posteriormente pasó a ser farmacéutico titular en Vilanova de Arousa. Mi tío vivió con nosotros varios años, tuvo gran importancia en mi educación y me ayudó mucho cuando era niño».

«Era un grupo muy preparado para la atención al público, colaborador, con ánimo de ayudar y con conocimiento de los vecinos y clientes, pero con una enorme brecha tecnológica.» Los ordenadores se utilizaban poco, según su lógica soportada por los resultados, y en aquel momento la conclusión era: «Nada de lo nuevo es estrictamente necesario para la labor de la farmacia y, aunque tiene muchas ventajas, también inconvenientes». «Con cierta perspectiva –reflexiona José Daniel– diría que tenían bastante razón en algunas cosas.»

tamente funcionales. «Progresivamente comenzamos a establecer un sistema automatizado de control de *stock* y a gestionar la farmacia por familias, hasta automatizar gran parte de la gestión y los pedidos.»

Debido a la salud de su madre, que la obligó a retirarse del ejercicio, y a su posterior fallecimiento, José Daniel tuvo que ir cambiando cosas. El equipo actual lo forman dos farmacéuticos y tres técnicos, y ofrece servicio en horario partido: «Mantenemos el horario partido. Me he planteado muchas veces la ampliación de horario, pero de momento no tengo claro que un posible aumento de rentabilidad compense el esfuerzo, al menos en mi situación familiar actual». Ha mantenido y mantiene un vínculo con su etapa de investigación y docencia: «Actualmente dirijo la tesis doctoral en la Universidad de Granada de una antigua farmacéutica adjunta, Irene, que estuvo en la farmacia conmigo varios años».

Conocimiento, profesión e imagen

José Daniel no ha abandonado nunca la convicción de que el conocimiento debe ser la base de la profesión: «Desde mi llegada a la farmacia traté de adaptarme a mi nueva si-

tuación, realicé dos másteres, uno de atención farmacéutica y otro de nutrición, y comencé a apuntarme a todo tipo de cursos profesionales y de gestión de farmacias». Durante este periodo de adaptación y aprendizaje profundizó en el significado del ejercicio profesional en la oficina de farmacia: «En los cursos de gestión se hablaba de forma incesante de la importancia de aumentar el porcentaje de ventas de parafarmacia. Lo entendía a nivel empresarial, pero como farmacéutico me chocaba la insistencia que se le daba al mensaje. Más de una década después, nos sorprende que un porcentaje representativo de la población

que se está accediendo a un establecimiento SANITARIO de interés público. Hay que reivindicarse y defender nuestra profesión».

Futuro de la profesión

«Predecir es difícil, especialmente el futuro, decía Niels Bohr.» Aparecen sus referencias científicas para contarnos cómo ve el futuro de la profesión: «Es evidente –reflexiona José Daniel– que la farmacia no lo tiene fácil, hay muchos frentes abiertos y colectivos que tratan de hacernos desaparecer y/o asumir nuestras funciones». Sus referencias



no nos considere sanitarios. Tal y como lo veo, es una cuestión de imagen. La parafarmacia se usa como imagen representativa de las farmacias en locales, internet y redes sociales. Si a esto le unimos que la parafarmacia se vende en todo tipo de superficies con imagen similar, las guerras de precios, la venta *online* y el más que dudoso valor terapéutico de muchos productos, es algo que afecta muy negativamente a nuestra imagen como profesionales sanitarios y se utiliza como argumento para atacarnos».

Considera que la imagen es fundamental en el mundo actual: «Deberíamos invertir más dinero en nuestra imagen como colectivo, como hacen otras profesiones. El impacto mediático de otras profesiones no surge de la nada; hay asesores, consultores y mucho dinero invertido detrás».

«Debemos cambiar esta percepción entre todos –prosigue–, evolucionando juntos como colectivo. Que a una farmacia cercana le vaya mal o haga las cosas mal, a la larga no nos favorece, ya que desestabiliza la red. Es necesario volver a tener cierto corporativismo basado en sentirse parte de un todo.»

Insiste en acciones concretas: «Sería positivo que en toda farmacia existiera un vinilo o cartel donde se indicara

aparecen de nuevo: «Según la teoría de juegos, que a mi modo de ver es la que mejor describe el comportamiento humano, el éxito no depende tanto de las aptitudes personales sino de cómo esas aptitudes se adaptan a las necesidades de tu entorno. Así deberíamos razonar».

Tiene muy claro dónde residen las fortalezas del sector: «Un establecimiento sanitario próximo, accesible, abierto mañana y tarde, donde hay profesionales sanitarios capaces de resolver problemas de salud sin necesidad de cita previa, parece algo muy positivo para cualquier sociedad». E insiste en lo que debería reforzarse para que estos puntos fuertes aún lo fueran más: «Lógicamente, cuantos más problemas de salud pueda solucionar ese profesional, mejor. Para ello, el contacto con el paciente es fundamental. La evolución hacia ese modelo de servicios debe hacerse de forma natural; hay que reivindicarse y defender con firmeza la profesión y la capacidad del farmacéutico. Esta defensa debería realizarse desde todos los ámbitos, empezando por las facultades de farmacia. Antes el farmacéutico servía para todo; ahora, en cambio, nos quieren convencer de que no sirve para casi nada. Hay que actuar como colectivo en este sentido».



Nueva plataforma de formación farmacéutica acreditada



AULA | MAYO

farmacia

www.aulamayofarmacia.com

 ¡Regístrate!

Nuevo curso
Salud de la Mujer

Avalado por:



Patrocinado por:



Reivindica, convencido, la capacidad del farmacéutico y propone cambios concretos: «Es preciso –dice– recuperar la capacidad de indicar un pequeño catálogo de medicamentos eficaces para una serie de patologías menores habituales que se deberían solucionar en la farmacia. Actualmente se obliga al farmacéutico a recomendar para ciertas patologías productos caros y muchas veces ineficaces en comparación con otros medicamentos que sí muestran verdadera actividad farmacológica, o derivar al médico para problemas que antes se solucionaban con éxito en la farmacia». Además, lamenta que estas limitaciones «repercuten muy negativamente en la imagen de la profesión, suponen una carga adicional para la atención primaria y, lo que es más importante, significan un contratiempo para los pacientes».

Proximidad y rigurosidad

José Daniel no es un farmacéutico al que le gusten los cambios radicales. «Poco a poco fuimos añadiendo a la farmacia diversos servicios farmacéuticos: además de medir la presión arterial, determinamos el perfil lipídico, la hemoglobina glicosilada, hacemos test de VIH, grupo sanguíneo, pulsioximetría, realizamos SPD, detección de grupo sanguíneo, tenemos un aparato de autodiagnóstico que realiza electrocardiogramas de una sola derivación como curiosidad... Económicamente hablando, todo esto no genera beneficios directos, como tampoco lo hacen nuestro laboratorio de formulación magistral o la balanza pesa personas, pero, sin embargo, son actividades propias de la farmacia como establecimiento sanitario.» Insiste en un concepto fundamental en su visión: «Todo lo que requiere contacto con el paciente en la farmacia es positivo. El contacto con el paciente difícilmente es automatizable o sustituible por una inteligencia artificial; debemos conservarlo y ampliarlo en lo que sea posible».

Apuesta decididamente por la exigencia y la rigurosidad: «La formación continuada –opina– no es aprender estrategias de venta ni aceptar como veraz lo que dice un representante de un laboratorio en la farmacia o en una conferencia en el colegio de farmacéuticos; es precisamente todo lo contrario: es adquirir formación actualizada y veraz para tener capacidad crítica y no ser manipulado. Esto no quita que puedas estar interesado en estrategias de venta. Debemos exigirnos a nivel personal y como colectivo». No deja resquicio para la duda sobre su posición respecto de la formación del farmacéutico: «Exigirnos no supone despreciar nuestra formación universitaria de base. No estoy de acuerdo con la tendencia actual hacia un sistema de capacitaciones obligatorias para tareas sencillas, ya que en el fondo es una forma de poner en tela de juicio o despreciar la propia formación del farmacéutico. Para esas tareas deberían existir protocolos normalizados de trabajo aprobados por la profesión, como existen para la formulación magistral, por ejemplo».

«Farmatax»

También alerta de lo que denomina «el temido farmatax, que nos lleva a pagar el doble o el triple por algo por el mero hecho de ser una farmacia». «Además de defendernos de las estrategias comerciales poco científicas que en otros tiempos se solucionaban con alquitrán y plumas, tenemos que defendernos como colectivo de los abusos que sufrimos cuando tratamos de realizar cualquier adquisición para la farmacia.»

Conviene que nos ayudemos en este sentido utilizando las nuevas vías de comunicación (p. ej., las redes sociales), como muchos ya hacemos compartiendo dudas, resolviendo pequeños problemas y comparando condiciones. Nunca es positivo que le tomen el pelo a un compañero, ya que favorece que me lo tomen a mí después y afecta negativamente a la imagen de la profesión.

«Personalmente encontré problemas en este sentido a nivel informático y a la hora de reformar la farmacia. O reformaba todo y me gastaba una cantidad muy importante de dinero, o directamente no estaban interesados en el trabajo. No conseguía ni presupuestos orientativos ni mucho menos desglosados, que era a lo que yo estaba acostumbrado anteriormente. Probé también con pequeñas empresas no relacionadas con el mundo de la farmacia, pero no me daban seguridad a la hora de cumplir plazos. En alguna propuesta me aseguraban que era necesario cerrar la farmacia cinco semanas para acometer la reforma... De repente me encontré en el mundo real del pequeño empresario que se enfrenta a la realidad sin estar bajo el paraguas de una gran organización, como estaba antes. A pesar de estar solo ante el peligro, al final tuve suerte, pude hacer una reforma aceptable cerrando cuatro días laborables con un grupo muy profesional, cumpliendo el plazo de apertura, aunque pasando por el aro en el precio del mobiliario, por ejemplo.»

Hacia el final de la conversación, recapitula: «En definitiva, creo que además de luchar por mejorar cada día a título personal, hacen falta estrategia, inversión como colectivo y apoyo político para dar la vuelta a los mantras negativos que rodean a la farmacia y poder integrarla eficazmente como agente activo en el Sistema Nacional de Salud».

José Daniel enfila la ruta por un mar enarbolado. La barca en la que navegamos ya tiene sus años, pero él confía en el rumbo fijado y en el motor que impulsa la nave, que, seguramente, igual que un diésel, no destaca por una gran capacidad de aceleración pero es inmune al desaliento. ●

Farmacia Las Antenas

Guillermo Arce, 1/P.º del General Dávila, 84.
39006 Santander (Cantabria)

Tel.: 942 219 751

Correo electrónico: info@farmacialasantenas.com

Whatsapp: 610 373 738

Web: www.farmacialasantenas.com