



n.º 574
abril 2019

35 años

el farmacéutico.es
PROFESIÓN Y CULTURA

Tratamiento de heridas

CORTES, ROZADURAS,
AMPOLLAS, QUEMADURAS...



MAYO



 [elfarmacorevista](https://www.facebook.com/elfarmacorevista)

 [@elfarma20](https://twitter.com/elfarma20)

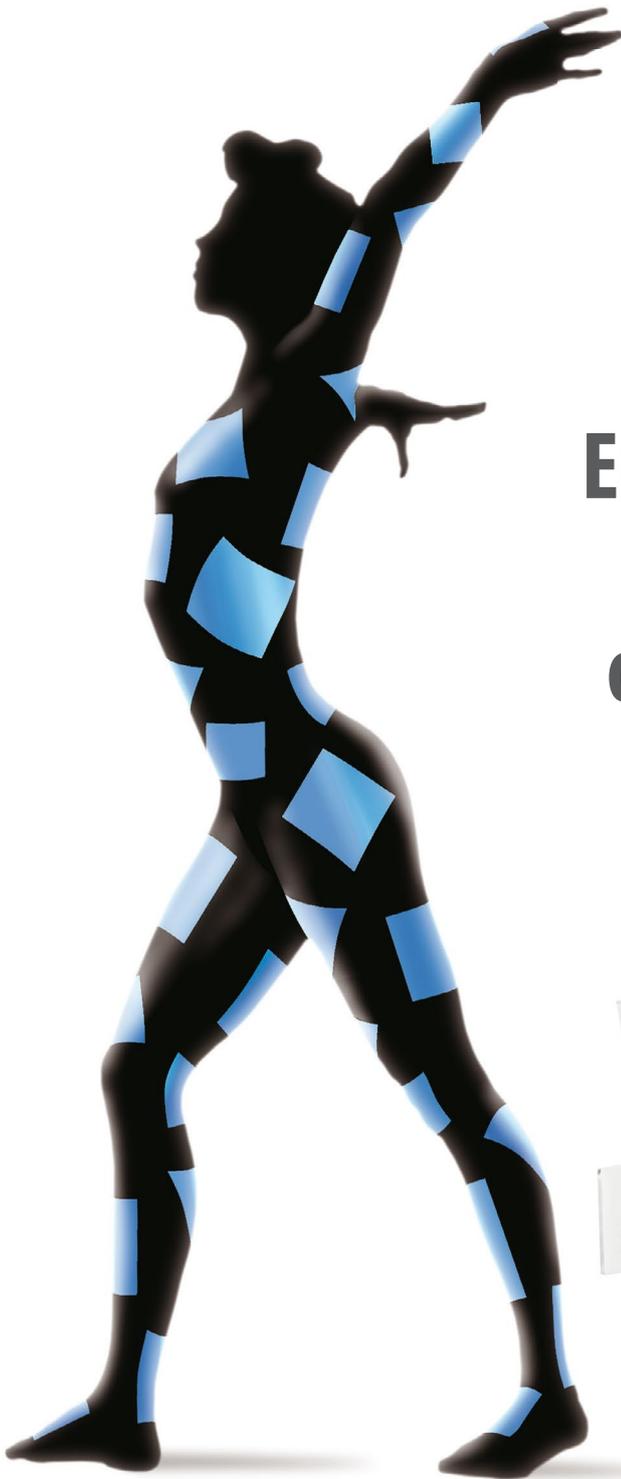
 [elfarmacorevista](https://www.instagram.com/elfarmacorevista)

www.elfarmacéutico.es
www.elfarmacéuticojoven.es

Linitul®

Apósito impregnado

El apósito que promueve la cicatrización de todo tipo de heridas



NOMBRE DEL MEDICAMENTO: Linitul Apósito impregnado. **COMPOSICIÓN CUALITATIVA Y CUANTITATIVA:** Cada gramo de mezcla de Linitul Apósito impregnado contiene: La fracción soluble de 18,5 mg de Bálsamo del Perú - 167,8 mg de Aceite de ricino. Excipientes: ver Lista de excipientes. **DATOS CLÍNICOS: Indicaciones terapéuticas:** Linitul Apósito impregnado está indicado para promover la cicatrización de heridas, úlceras por presión (de decúbito) y úlceras varicosas. **Posología y forma de administración:** **Posología:** **Adultos:** Se utilizará la presentación de Linitul Apósito impregnado adecuada al tamaño de la zona afectada. El apósito se aplica cubriendo la zona afectada asegurándose que la piel está limpia y seca, procediéndose a su renovación cada 12 ó 24 horas, pudiendo mantenerse durante más tiempo si el tratamiento así lo exige. Si tras 15 días de tratamiento las lesiones empeoran o no mejoran se deberá reevaluar el estado clínico. **Población pediátrica:** No se dispone de datos. **Forma de administración:** Uso cutáneo. En la limpieza de la zona se puede utilizar suero salino. Para aplicar Linitul Apósito impregnado utilizar preferentemente unas pinzas previamente desinfectadas con alcohol. En las presentaciones unidosis de Linitul Apósito impregnado (5,5x8, 9x15 y 15x25) hay que abrir el sobre tirando de las pestañas hasta el final y deslizar el apósito arrastrándolo sobre el aluminio para recoger la masa de impregnación, que de otro modo quedaría en las paredes del mismo. Apoyar el producto sobre la zona afectada, desdoblándolo si su tamaño lo requiere (presentaciones 9x15 y 15x25). Se debe cubrir el apósito con un vendaje protector. En el caso de Linitul Apósito impregnado 8,5 x 10, cerrar cuidadosamente la caja de poliestireno después de su utilización. **Contraindicaciones:** Hipersensibilidad a los principios activos o a alguno de los excipientes incluidos en la Lista de excipientes. Dermatitis inflamatoria. Coágulos arteriales recientes. **Advertencias y precauciones especiales de empleo:** No se debe utilizar sobre pieles acnéicas y grasas. Este medicamento puede producir reacciones en la piel porque contiene bálsamo del Perú. El bálsamo del Perú puede presentar en las personas sensibles, reacciones cruzadas con el bálsamo de Tolu y con algunos aceites esenciales utilizados como aromatizantes. Se requiere precaución en caso de deficiencia de hemoglobina o zinc y en caso de retraso de la cicatrización de la herida. **Advertencia sobre el componente Bálsamo del Perú:** Este medicamento puede producir reacciones en la piel porque contiene bálsamo del Perú. **Interacción con otros medicamentos y otras formas de interacción:** No se han realizado estudios de interacciones. **Fertilidad, embarazo y lactancia:** **Embarazo:** Algunos datos en mujeres embarazadas no han mostrado que los principios activos de este medicamento produzcan malformaciones o toxicidad fetal/neonatal. Antes de prescribir Linitul Apósito impregnado durante el embarazo se deberán considerar los beneficios potenciales del tratamiento frente a los riesgos potenciales. **Lactancia:** No se dispone de información suficiente relativa a la excreción de los principios activos de este medicamento en la leche materna. No se puede excluir el riesgo en recién nacidos/niños. Se deben considerar los beneficios potenciales del tratamiento frente a los riesgos potenciales antes de utilizar Linitul Apósito impregnado. **Efectos sobre la capacidad para conducir y utilizar máquinas:** La influencia de Linitul Apósito impregnado sobre la capacidad para conducir y utilizar máquinas es nula o insignificante. **Reacciones adversas:** Se tiene información sobre los siguientes efectos adversos, cuya frecuencia no se ha establecido con exactitud: **Trastornos del sistema inmunológico:** reacciones alérgicas, dermatitis de contacto. **Trastornos de la piel y del tejido subcutáneo:** sensación de escozor en el lugar de aplicación. **Sobredosis:** Dada la forma farmacéutica, es improbable la ocurrencia de sobredosis. La ingestión accidental puede producir náuseas, vómitos, cólicos fuertes y diarreas. **DATOS FARMACÉUTICOS:** Lista de excipientes: Vaselina filante, Vaselina líquida, Cera de abejas, Parafina sólida, Tul. **Incompatibilidades:** No procede. **Precauciones especiales de conservación:** No conservar a temperatura superior a 30 °C. Mantener alejado del calor. **Precauciones especiales de eliminación y otras manipulaciones:** Ninguna especial para su eliminación. La eliminación del medicamento no utilizado y de todos los materiales que hayan estado en contacto con él se realizará de acuerdo con la normativa local. **TITULAR DE LA AUTORIZACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN:** Alfasigma España, S.L. Avda. Diagonal, 490, 08006 Barcelona. **PRESENTACIONES Y PVP/IVA:** Linitul Apósito impregnado, 10 apósitos de 5,5 x 8 cm: 7,10 €. Linitul Apósito impregnado, 20 apósitos de 15 x 25 cm: 15,50 €. Linitul Apósito impregnado, 20 apósitos de 8,5 x 10 cm: 7,10 €. Linitul Apósito impregnado, 20 apósitos de 9 x 15 cm: 11,20 €. **Sin receta médica.** No reembolsable por la Seguridad Social. **FECHA DE LA REVISIÓN DEL TEXTO:** Febrero 2017.

ALFASIGMA
es.alfasigma.com

Sumario

EF n.º 574
abril 2019

12



Tema del mes

En Infarma Barcelona 2019 se habló de muchas cosas, pero hubo conceptos que se repitieron en casi todas las mesas redondas y que dejaron su impronta en una edición con la mirada claramente puesta en el futuro y la digitalización.

34



Profesión

El farmacéutico debe estar capacitado para evaluar la complejidad de una herida, aconsejar sobre el método adecuado de tratamiento y curación, y decidir cuándo hay que derivar a un centro de salud.

51



Curso

El curso sobre atención al anciano frágil (dependiente) llega a su final con un completo artículo sobre el poco conocido papel del farmacéutico en las residencias de personas mayores.

5 Editorial

La mujer del César
F. Pla

6 Notifarma

12 Tema del mes

Infarma Barcelona 2019: Inquietud, oportunidad y revolución digital
J. March

24 Con firma

Mujeres y farmacia en el Reino Unido: entre el optimismo y la preocupación
C. Heading

26 El color de mi cristal

Apuestas de «e-commerce» desde la farmacia

30 Entrevista

Miguel Ángel Valero. Director del Centro de Referencia Estatal de Autonomía Personal y Ayudas Técnicas (CEPAT)
S. Estebarán

34 Profesión

Tratamiento de heridas: cortes, rozaduras, ampollas y quemaduras
N. Escudero

40 Hablan los pacientes

Fundación Lovexair
S. Estebarán

44 Comportamiento del consumidor

Tus clientes no entienden los precios
D. Gavilán

48 Tribuna empresarial

Renta 2018 y farmacia
J. A. Sánchez

51 Curso de atención farmacéutica al anciano frágil (dependiente)

Tema 16. Papel del farmacéutico en las residencias de personas mayores
B. Arnáez, J. del Arco

60 Consulta de gestión patrimonial

Farmaconsulting Transacciones, S.L.

62 Pequeños anuncios

63 Vinos y libros

65 Ya viene el sol

Marcos
M. Machuca

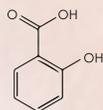
66 Sin aristas

El hombre invisible
M. Donis

CARMEX[®]

TRADE NAME REG.

Una fórmula única para lucir unos labios perfectos



Ácido Salicílico
exfolia y repara



Cera de Abejas
hidrata y suaviza



Mentol
refresca y calma



Spf 15*
protege



ALFASIGMA
es.alfasigma.com

*CARMEX CLASSIC TARRO 7 G Y TUBO 10 G NO CONTIENEN SPF

facebook.com/elfarmaceticorevista

@elfarma20

elfarmaceticorevista

Director emérito:

Josep M.ª Puigjaner Corbella

Director científico:

Asunción Redín (aredin@edicionesmayo.es)

Director:

Francesc Pla (fpla@edicionesmayo.es)

Redactor jefe:

Javier March (jmarsh@edicionesmayo.es)

Redacción:

Silvia Estebarán (sestebaran@edicionesmayo.es)

Mercè López (mlopez@edicionesmayo.es)

Dirección artística y diseño:

Emili Sagóls

Comité científico:

M.J. Alonso, R. Bonet, J. Braun, M. Camps,

A.M. Carmona, A. Garrote, J.R. Lladós,

F. Llambí, A. Pantaleoni

Edita:

MAYO

www.edicionesmayo.es

Redacción y administración:

Aribau, 168-170 5.º. 08036 Barcelona

Tel.: 932 090 255

Fax: 932 020 643

comunicacion@edicionesmayo.es

Publicidad:

Barcelona:

Aribau, 168-170 5.º.

08036 Barcelona. Tel.: 932 090 255

Mónica Sáez: msaez@edicionesmayo.es

Mar Aunós: maunos@edicionesmayo.es

Madrid:

López de Hoyos, 286.

28043 Madrid.

Tel.: 914 115 800

Fax: 915 159 693

Elsa Galán: elsagalan@edicionesmayo.es

Raquel Morán: raquelmoran@edicionesmayo.es

Depósito legal:

B. 10.516-84

ISSN 0213-7283

Suscripciones:

90,75 euros

Control voluntario de la difusión por

Tirada: 20.500 ejemplares

© Fotografías: 123RF.com

© Ediciones Mayo, S.A.

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



La mujer del César

La relación entre la forma y el fondo de las cosas genera muchos debates, reflexiones y ensayos. Hay quien sostiene que esta relación se circunscribe simplemente a la esfera de lo puramente instrumental en la que el continente tiene la utilidad de evitar el desparrame del contenido y poca cosa más. Los hay, en cambio, que sostienen que la forma es el reflejo fiel de la esencia de las cosas, e incluso hay quien defiende que sin la forma las cosas pierden su esencia, su alma que dirían algunos.

Si ceñimos esta discusión al ámbito de las oficinas de farmacia, parece evidente que en los últimos años la voluntad del sector –seguramente más condicionada por las directrices del *marketing* que por los preceptos de la filosofía– ha sido mostrar una imagen de cambio y de modernidad, buscando, a la vez, una optimización del espacio siguiendo los criterios propios del comercio minorista especializado.

El sector, muy condicionado por el minifundismo de los locales y de la facturación y también por la extrema rigidez de la normativa a la que está sometido, ha necesitado grandes dosis de imaginación para conseguir el objetivo deseado. Es una buena señal de la salud del sector que sea capaz de modernizar la forma de los establecimientos, una muestra de su voluntad de adecuarse a las necesidades, pero más allá de estas positivas consideraciones cabe interrogarse también por algunas cuestiones ligadas al binomio fondo/forma.

El sector debería preguntarse también si la forma en la que se concreta el entorno en el que interrelacionan paciente y farmacéutico se corresponde con el fondo del discurso que sustenta el modelo de farmacia asistencial.

Si comparamos los discursos imperantes respecto a la evolución del modelo de farmacia durante las dos últimas décadas y la imagen transmitida por las oficinas de farmacia abiertas al público, comprobaremos que no son excesivamente congruentes. Si el fondo de lo que se desea ser es lo que se proclama, el sector deberá reflexionar respecto a la forma que debería transmitir con claridad esa voluntad de reforzar su faceta asistencial sin menoscabo de la optimización del espacio comercial.

La farmacia, con los años y el buen hacer persistente y cercano de la inmensa mayoría de los profesionales, ha construido una credibilidad y confianza que es el máximo valor que posee. Debería aprovechar esta sólida base para afrontar con determinación cambios en el fondo en su ejercicio profesional y en su modelo empresarial y, al mismo tiempo, cuidar la forma en que estos cambios se concretan en el punto de encuentro con el cliente, porque es conveniente, como la mujer del César, ser decente y también parecerlo. ●

Francesc Pla



Nueva línea Gotas Naturales de Bimaio

Bimaio Cosmetics, marca de alta cosmética farmacéutica, ha lanzado su nueva línea Gotas Naturales, compuesta por dos elixires, para el día y la noche.

El Elixir Vita Repair, con su fusión de aceites naturales (aceite de rosa mosqueta, aceite de argán, aceite de cáñada y aceite de jojoba), repara y regenera la piel, estimula la renovación y la oxigenación celular, y alivia las rojeces. Es ideal para las pieles irritadas. Con un sutil tacto seco, devuelve una piel luminosa y resplandeciente. Al usarlo debajo del maquillaje, crea una barrera protectora que evita la deshidratación de la piel, además de conseguir un aspecto luminoso sin resultar graso.



El Elixir Light Repair está especialmente indicado para utilizar por la noche. Está compuesto por una combinación de principios activos (vitamina C, *Ginkgo biloba*, *Boerhavia diffusa*, proteínas de seda y ácido láctico) que se activan durante la noche. Su potente efecto antioxidante neutraliza los radicales libres responsables del envejecimiento de la piel. Favorece la

microcirculación de los tejidos, y reduce las manchas a la vez que aclara el tono de la piel de manera homogénea y uniforme. Está especialmente indicado para tratar pieles irritadas.

La gama Gotas Naturales se vende en farmacias Bimaio.



 www.bimaio.com

El proyecto «Fuerza Natura» de Aquilea, premiado como iniciativa del año en el canal farmacia

El proyecto «Fuerza Natura», de Aquilea, ha sido galardonado en la 17.ª edición de los premios «Las mejores iniciativas del año», otorgados por *Correo Farmacéutico*.

Aquilea creó en 2018 «Fuerza Natura», un programa desarrollado en exclusiva para farmacias y que nació con el objetivo de convertirlas en establecimientos expertos en salud natural. De esta forma, se pretendía acelerar el crecimiento de la categoría de salud natural en las farmacias.

El programa «Fuerza Natura» se basa en cuatro valores fundamentales:

1. Conocimiento: un completo programa de formación para ayudar a la prescripción y la gestión de la categoría natural. Este programa está compuesto por: formación *online*, formación Express y casos interactivos.



2. Espacio: *kit* de materiales de visibilidad (banderolas, vinilos, rótulos personalizados, indicadores de categoría, batas...) que ayudarán al consumidor a identificar las farmacias «Fuerza Natura» como expertas en salud natural.

3. Categoría: asesoramiento personalizado a las farmacias para mejorar la rentabilidad y gestión de su espacio de salud natural, proporcionando tanto implantaciones personalizadas, adaptadas al surtido y características de la farmacia, como propuestas estándar para implantar el universo natural.

4. Credibilidad: programa de productos de prueba que permiten a la farmacia realizar acciones de fidelización con sus clientes y potenciar la credibilidad de la eficacia de los productos naturales.



 www.aquilea.com

Hierro

un mineral imprescindible para la vida

El hierro ayuda a disminuir el cansancio y la fatiga

La fórmula de Floradix está especialmente diseñada para optimizar la absorción del hierro, a esto contribuyen tanto los ácidos de los jugos de frutas como la vitamina C.

El preparado Floradix ha sido formulado pensando en su tolerancia.

La absorción del gluconato ferroso es muy buena por lo que no quedan restos de mineral en el intestino que provoquen malestar estomacal o estreñimiento.

- Gluconato ferroso
- Vitaminas C, B₁, B₂, B₆, B₁₂
- Extracto acuoso de 7 plantas
- Jugos de 9 frutas diferentes
- Levadura y germen de trigo

Floradix®

Hierro + Vitaminas

CAMPAÑA PUBLICITARIA 2019

Diversos medios nacionales y exteriores



Floradix

LÍQUIDO

250 ml
C.N. 326850.9
500 ml
C.N. 326843.1



FORMULACIÓN CLÁSICA

- ✓ embarazo/lactancia
- ✓ vegetarianos
- ✓ sin lactosa
- ✓ sin alcohol
- ✓ sin conservantes
- ✓ sin colorantes

X veganos
X con gluten



Floradix

COMPRIMIDOS

84 comprimidos
C.N. 152008.1



IDEAL PARA ESTANCIAS FUERA DE CASA

- ✓ embarazo/lactancia
- ✓ vegetarianos
- ✓ sin gluten
- ✓ sin lactosa

X veganos

Floradix-Floravital

LÍQUIDO

250 ml
C.N. 152809.4



FÓRMULA ESPECIAL CELÍACOS SIN ALGA MARINA NI MIEL

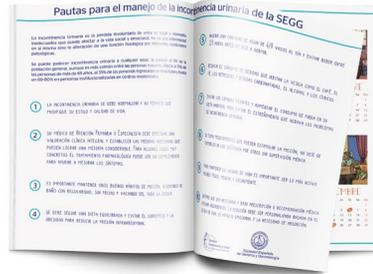
- ✓ embarazo/lactancia
- ✓ vegetarianos
- ✓ veganos
- ✓ sin gluten
- ✓ sin lactosa
- ✓ sin alcohol
- ✓ sin conservantes
- ✓ sin colorantes

Pautas definitivas para el manejo de la incontinencia urinaria, de la mano de la SEGG y Bimedica

Bimedica, empresa fabricante de los primeros pañales tipo pants financiados para adultos ABS® Pants, y la Sociedad Española de Geriátrica y Gerontología (SEGG) han llegado a un acuerdo de colaboración con el objetivo de normalizar la incontinencia urinaria, una patología que afecta a 6,5 millones de personas en España.

Como parte de este acuerdo, sale una nueva edición para profesionales del ya conocido cómic *¡Que la incontinencia te deje vivir tranquilo!*. En esta nueva edición se incorporan las «Pautas para el manejo de la incontinencia urinaria» elaboradas por la SEGG.

Se trata de un material dirigido exclusivamente a profesionales sanitarios para poder consultar y recomendar el absorbente ABS® más adecuado gracias a la primera guía de recomendaciones que incluye los absorbentes tipo pants. El director ejecutivo de Bimedica, Joan Parés, destaca que «es-



tamos orgullosos de haber podido contar con la SEGG en la elaboración de estas pautas que seguro nos van a ayudar a mejorar la calidad de vida de las personas con incontinencia».

El presidente de la SEGG, José Antonio López Trigo, valora positivamente esta nueva edición del cómic, ya

que «es una forma amable, clara y sencilla de ayudar a las personas que tienen incontinencia».

Bimedica lanzó la primera edición del cómic en octubre de 2017, de la mano del ilustrador Paco Roca, como parte de la campaña «¡Que la incontinencia te deje vivir tranquilo!». Con este cómic pretende dar a conocer cómo afecta la incontinencia a la vida de las personas y la importancia de acudir al médico para poder recuperar la calidad de vida y, de este modo, normalizar la situación.



Heliocare 360 Water Gel, fotoprotección 360°, hidratación y textura ultraligera de alta tolerancia

Cantabria Labs lanza Heliocare 360 Water Gel, su nuevo fotoprotector imperceptible al tacto y a la vista con una exclusiva fórmula que cubre el daño de las cuatro radiaciones desde la protección hasta la reparación además de hidratar, y que destaca por su textura ultraligera de alta tolerancia.

Heliocare 360 Water Gel se ha formulado para garantizar una protección muy alta de amplio espectro mediante una combinación de filtros específicos frente a las cuatro radiaciones, el sistema Byoshield system y sus potenciadores de SPF. Su complejo antioxidante con Fernblock+® –tecnología exclusiva de Cantabria Labs– neutraliza y, junto con la glicosilasa, repara el daño solar para proporcionar una cobertura de 360°.

El poder hidratante inmediato y *long-lasting* del nuevo lanzamiento de Cantabria Labs se debe a su sistema hidratan-



te de liberación continua, conformado por una red de biopolímeros y el *Moisturizing Booster Complex*. La red de biopolímeros ayuda a reducir la pérdida transepidérmica de agua y, en sinergia con el *Moisturizing Booster Complex*, logra un efecto de hidratación continuada *long-lasting*.

Heliocare 360 Water Gel no deja residuo, mejora la apariencia de la piel y es compatible con todos los cosméticos como una excelente base de maquillaje. Su tolerancia oftalmológica se ha demostrado con un 0% de enrojecimiento, lágrimas, irritación, picor y congestión, una fórmula *eye tolerance* que no pica en los ojos.

Heliocare 360 Water Gel se presenta en un envase de 50 ml y tiene un PVP Rec. de 29,50 €.



Pediatopic lanza una nueva línea de protección solar para niños con piel atópica

Laboratorios Ordesa lanza una nueva gama de productos solares especialmente formulada para proteger y cuidar las pieles infantiles atópicas y sensibles: Pediatopic SUN. La nueva línea de productos con una alta protección (SPF 50 o superior) protege de la radiación UVA, UVB, IR y HEV gracias a su exclusiva combinación de filtros protectores de elevada seguridad, eficacia y tolerabilidad.

Pediatopic SUN contiene Dermo Sun Complex, exclusivo complejo multiactivo, con excelentes propiedades para la piel atópica, como, por ejemplo, la combinación de ácidos grasos omega-3 y omega-6 procedentes de la manteca de karité y el aceite de Inca, de acción restructurante de la barrera cutánea, o los glucooligosacáridos, con su efecto prebiótico, que mantienen la microbiota natural de la piel.

Los productos de la nueva línea destacan por aportar un extracto de *Imperata cylindrica*, un innovador activo natural que asegura la hidratación de la epidermis durante 24 horas. Sumado al aloe vera y al pantenol, este componente constituye una defensa específica frente a la deshidratación y la aparición de eccemas. Además, sus cualidades y antiinflamatorias que le otorgan el extracto de *Physalis angulata* y antioxidantes de la vitamina E, la hacen ideal para las pieles atópicas y sensibles.

La línea Pediatopic SUN se compone de cuatro productos para cubrir todas las necesidades de fotoprotección de los niños con piel atópica:

- Pediatopic SUN Mineral Baby.
- Pediatopic SUN facial.
- Pediatopic SUN Crema Solar.
- Pediatopic SUN Loción Spray.



 www.ordesa.es

ODAMIDA



Laboratorio Químico Biológico Pelayo

Pilopeptan® Woman: frena la caída del cabello en la mujer

Una de cada 3 mujeres padece problemas de caída del cabello. La caída del cabello estacional, también conocida como efluvio telógeno, puede desencadenarse por varias causas: estrés, carencias nutricionales, cambios estacionales o en el caso de las mujeres también el posparto. Se trata de una situación reversible y además podemos ayudar a nuestro cabello a volver a la normalidad.

El uso combinado de 1 mes con Pilopeptan® Intensive como tratamiento de choque + 3 meses con Pilopeptan®



Woman Comprimidos frena la caída del cabello en la mujer, estimula la fase anágena de crecimiento, fortalece el anclaje del cabello al folículo piloso y reestablece el equilibrio normal del cuero cabelludo.

Resultados visibles desde el primer mes y eficacia demostrada mediante estudio clínico multicéntrico realizado en 160 mujeres bajo la supervisión de 12 dermatólogos de 10 hospitales y clínicas de España.



www.genove.com

Monográfico de Farmaconsulting para los asociados de Fedefarma en Castellón

Bajo el título «La importancia de una transmisión en la vida de una familia. Claves que determinan el valor de una farmacia y su evolución», el 24 de abril tuvo lugar esta jornada, incluida en la serie de monográficos que Fedefarma ofrece a sus asociados dentro de su plan de formación, en esta ocasión en su sede de Castellón. Este monográfico fue impartido por Farmaconsulting Transacciones, y contó con una nutrida asistencia de farmacéuticos de la zona.

Abrió la jornada María del Mar Borja, directora de Zona Fedefarma Castellón, con la exposición de la agenda y objetivos de la jornada, presentando posteriormente al equipo de Farmaconsulting Transacciones encargado de desarrollarla: Juan Antonio Adsuar, director de Desarrollo; Joaquín Cabeza, director Territorial, y Miguel Marzo y Pedro Sánchez, gerente de Zona y delegado comercial de Levante respectivamente.

Los asistentes pudieron conocer, de la mano de Farmaconsulting, la situación de la compraventa de farmacias en el mercado de la Comunidad Valenciana. Se detalló cada una de las principales claves que determinan el valor de una farmacia, con especial atención al comportamiento de la demanda, analizando con precisión la existente para farmacias ubicadas en Castellón, y comparando su evolución respecto a otras comunidades y provincias.

El segundo bloque de este monográfico estuvo destinado a analizar las principales medidas de gestión que se han de tener en cuenta con antelación a la hora de preparar la transmisión. Estas medidas están encaminadas a conseguir dos objetivos principales, aumentar la garantía de éxito en el proceso por un lado y reducir los posibles riesgos por otro, elevando así la seguridad para todas las partes, una cuestión fundamental en un proceso de tal importancia para la vida de una familia como es la venta o compra de una farmacia.



María del Mar Borja presentó al equipo de Farmaconsulting

El encuentro finalizó con un animado debate a propósito de las cuestiones planteadas por los asistentes.



www.farmaconsulting.es

Cinnulin-canela y cromo, para cuidar los niveles de glucosa en sangre

Salus presenta las cápsulas Cinnulin-canela y cromo, elaboradas a base de un extracto especial de corteza de canela de Ceilán, variedad que está exenta de cumarina, así como cromo que contribuyen a mantener niveles normales de glucosa en sangre.

El preparado Cinnulin, que se fabrica en Suiza, también incluye magnesio y vitamina E y está exento de gluten y lactosa.



www.salus.es

SHINSEI COSMETICS Serum Intensive: la nueva gama de cosmética de venta en farmacias

En las farmacias de España y Portugal se puede disponer de la línea Shinsei de serums de tratamiento para cara, cuello y escote.

Con gran éxito de ventas en sus tres versiones actuales de hialurónico, glicólico y colágeno marino, en breve dispondremos como novedad del nuevo serum aftersun ideal para el verano.

Puede solicitar producto en su cooperativa y en Galifarma.

Encuéntrelo en:



Shinsei Ácido Glicólico 30 ml.	187239.5
Shinsei Ácido Hialurónico 30 ml.	187238.8
Shinsei Ácido Colágeno Marino 30 ml.	187240.1



Consulte a su delegado de ventas.



www.galifarma.com

¿Conoces las innovadoras etiquetas transparentes? de precios

PORTAPRECIOS

Máxima elegancia

Modelo para cualquier tipo de estantería.

Totamente transparente.

TARJETAS DE SEÑALIZACIÓN

Fáciles de colocar e intercambiar

Todas las categorías de la farmacia en prácticas tarjetas de plástico.



ETIQUETAS DE PRECIOS

Transparentes

Créalas fácilmente con el programa informático de tu farmacia.

Personalizables con tu logo.

TIRAS DE FONDO

Papel plateado

Aspecto moderno y distinguido que combina perfectamente en la farmacia.

Complemento ideal de las etiquetas transparentes.

Tema del mes



Infarma Barcelona 2019 Inquietud, oportunidad y revolución digital

Javier March

«La salud nos conecta»: el lema de Infarma Barcelona 2019 ya dejaba claro que esta edición iba a poner el énfasis en cómo las nuevas tecnologías están cambiando el sector. Durante los tres días del congreso (19, 20 y 21 de marzo) se habló de muchas cosas, pero hubo conceptos que se repitieron en casi todas las mesas redondas (entorno digital, Internet, *e-commerce*, omnicanal, omniciente, regulación...) y que dejaron su impronta en una edición con la mirada claramente puesta en el futuro. Aunque si algo quedó claro en esta edición de Infarma es que la farmacia vive un presente de cambio profundo y que se dirige hacia un futuro incierto. Un futuro que algunos ven con temor y otros como una oportunidad, pero que sin duda va a suponer para todos pasar por el peaje de la revolución digital.

Sea como sea, lo que también quedó claro es que Infarma sigue batiendo récords. El encuentro congregó a un total de 33.779 visitantes: 16.082 farmacéuticos, 14.217 profesionales (auxiliares, industria, servicios y otros) y 3.480 congresistas y ponentes nacionales e internacionales, lo que supuso un aumento del 10% de asistencia. Y lo mismo ocurrió con el número de expositores: 406, entre laboratorios y empresas; es decir, un crecimiento del 7% respecto a la edición anterior.

A modo de resumen, quizá podríamos quedarnos con las palabras que pronunció en el acto inaugural Jordi de Dalmales, presidente del Col·legi de Farmacèutics de Barcelona, cuando se refirió a los dos retos que afronta la profesión farmacéutica. El primero, la digitalización del sector, «donde debemos estar preparados para aprovechar las



Alba Vergés, la *consellera* de Salut catalana, inauguró Infarma Barcelona 2019

Grupo Cofares celebró su 75.º aniversario en Infarma

El Grupo Cofares participó de una manera muy especial en Infarma 2019, ya que la feria coincidió con la celebración de su 75.º aniversario.

El Grupo Cofares participó activamente en diferentes actos del congreso. Destacó la participación del presidente de la cooperativa, Eduardo Pastor, en la mesa «¿Cómo puede ayudar la distribución a los retos del comercio electrónico?».

Asimismo, el Grupo Cofares patrocinó la conferencia inaugural, en la que Julio Mayol, director médico del Hospital Clínico San Carlos y profesor de cirugía de la Universidad Complutense de Madrid, habló de innovación en salud.

Por último, la cooperativa patrocinó y participó en «Un mes después de SEVeM. ¿Dónde estamos?», uno de los temas que más ha dado que hablar en los últimos meses debido a su reciente implantación. Este debate contó con la ponencia de Juan Jorge Poveda, director del Gabinete de Dirección de Cofares y vocal de Distribución del COF de Madrid.



www.cofares.es

Un espacio único

El Grupo Cofares también tuvo un papel clave en la zona de exposiciones, donde apostó por un *stand* creado con esencia festiva, para que todos los visitantes pudieran vivir una experiencia inigualable en el marco del 75 aniversario de la compañía. El *stand* contó con un diseño muy innovador, basado en la imagen del 75 aniversario y estuvo dividido en dos islas: una destinada a *networking*, con un área multiservicio y una exposición de producto de la marca propia, mientras que la otra era un espacio de celebración en el que se sucedieron las sorpresas.

oportunidades que nos puede proporcionar la tecnología». Y el segundo, el envejecimiento progresivo de la población y la cronificación de las enfermedades, donde es crucial «definir cómo se resolverá este desafío en el mundo sanitario y concretar el papel que tendrá el farmacéutico como profesional cercano a la población».

Y un detalle quizás anecdótico, pero que podría no serlo tanto: éste era el último Infarma para Francisca Aranzana y Jordi de Dalmases, como directora y presidente, respectivamente. Es cierto que la maquinaria de Infarma es enorme (tres equipos: los COF de Madrid y Barcelona e Interalia), pero las personas siempre cuentan. Sus sucesores tendrán un reto importante. Pero antes, los días 10, 11 y 12 de marzo de 2020, la cita volverá a ser en Madrid.

Innovación y personalización

«El lema de este año de Infarma, “La salud nos conecta”, destaca el objetivo común de mejorar la salud de las personas mediante la innovación, en el que es importante conectar a todos los agentes sanitarios, desde la Administración hasta los profesionales, las empresas, el entorno, los ciudadanos y los pacientes.» Son las palabras con las que Alba Vergés, *consellera* de Salut de la Generalitat de Catalunya, interpretó los objetivos de Infarma 2019 en el acto inaugural, y lo cierto es que avanzó con bastante acierto lo que vendría después. La misma conferencia inaugural, pronunciada por el Dr. Julio Mayol, director médico del Hospi-

tal Clínico San Carlos, sirvió para reafirmar sus palabras. «Los farmacéuticos pueden funcionar como sensores inteligentes para ayudar a los ciudadanos a conseguir una mejor adherencia a los medicamentos, que es el gran fracaso del sistema sanitario», explicó el Dr. Mayol, para luego hacer hincapié en la importancia de que el sector farmacéutico se sume a la innovación sanitaria para progresar y estar cada vez más cerca de los ciudadanos.

Según el Dr. Mayol, la tecnología y los conocimientos «supondrán un cambio en el modelo de prestación de servicios, pero la verdadera innovación estará en ponerlos al servicio de las personas. El gran reto de la farmacia comunitaria –añadió– es su papel en la lucha contra la despersonalización. La atención personalizada es la clave para mantener la relevancia de las oficinas de farmacia. Las nuevas tecnologías permitirán al farmacéutico descargarse de tareas que no son significativas para su trabajo y liberarse para seguir aprendiendo y generando valor para el ciudadano».

Mesas de actualidad

Durante los 3 intensos días de congreso se celebraron 7 mesas de actualidad y 32 aulas profesionales que contaron con 170 ponentes y moderadores. Sin duda, quienes estuvieron atentos al programa y se organizaron bien el tiempo salieron de Infarma con una visión precisa del presente y futuro de la profesión.



El Dr. Julio Mayol pronunció la conferencia inaugural



Detrás: Ángel L. Rodríguez de la Cuerda, Emili Esteve y Manuel Martínez del Peral. Delante: Juan Pedro Rísquez, Antonio Mingorance y Eladio González



Lucía Arroyo, Jaume Pey, Marc Costés, David Pardo y Núria Bosch



Javier Casas, Eduardo Pastor, Carlos Coves, Vicenç J. Calduch y Antoni Torres



Fotografía conjunta del proyecto ganador y los cuatro finalistas de Infarma Solidario



María J. Gaspar, Jordi Casas, Montserrat Espuga, Fé Balletero y Luis J. González



Juan Jorge Poveda, Sonia Ruiz, Joan Calduch, M.ª Ángeles Figuerola y Ramón Esquerdo



Jordi de Dalmases, Corinne Zara, Belén Escribano y Emili Esteve



Foto de familia de los participantes en #InfarmaInnova



Francisca Aranzana, Jesús Aguilar, Jordi de Dalmases y Luis González en el acto de clausura



Luis J. González y Jordi de Dalmases, con el cartel de Infarma Madrid 2020



Internet y el comportamiento del consumidor, la atención domiciliaria y sus límites legales, la prestación de servicios farmacéuticos en residencias, las causas de los desabastecimientos y sus posibles soluciones, la implantación del SEVeM, los retos del comercio electrónico o el impacto del Brexit en la farmacia comunitaria fueron los temas que coparon las mesas de actualidad, pero no menos importantes fueron las aulas profesionales. Al igual que en otras ediciones de Infarma, los temas de gestión volvieron a triunfar, confirmando que los farmacéuticos se interesan por descubrir nuevas formas de rentabilizar sus farmacias. Sin em-

bargo, también se observaron llenos importantes en las sesiones de temas profesionales más «clásicos», como el tratamiento del Alzheimer y el papel de los farmacéuticos, cáncer y epigenética, el tratamiento futuro de la diabetes, el uso medicinal del cannabis...

#InfarmaInnova

Punto y aparte fueron las sesiones de la segunda edición de #InfarmaInnova, que premiaron tres ideas: «2sis (Dosis)», centrada en la mejora de la adherencia en pacientes mayores; «Receta electrónica en app», para optimizar la

Una edición de Infarma más, fedefarma volvió a demostrar su liderazgo en innovación a través de las novedades en los servicios que desarrolla para la gestión rentable de la oficina de venta y el refuerzo de su rol sanitario.

Entre las novedades presentadas destaca el módulo de surtido y precios óptimos de la herramienta de *business intelligence* BIsualfarma, que recomienda qué referencias y precios de venta, en todas las categorías, son más óptimos y rentables para cada farmacia.

Las novedades en servicios como el BIsualfarma o el campus de *elearning* de fedefarma se acompañaron de formaciones sobre temas clave para la atención del paciente y para la rentabilidad de la farmacia, como el precio óptimo para los productos de parafarmacia, la fidelización de los clientes, el surtido adecuado o la implantación de servicios como el de riesgo cardiovascular o el dermoconsejo.

La cooperativa también mostró su apuesta por la innovación con el patrocinio de #Infarmainnova, una iniciativa que logró reunir 148 ideas para hacer frente a los retos actuales de la farmacia. Uno de

cooperativa está atenta a los cambios disruptivos del entorno de consumo digital, y dispuesta a hacerles frente.

Las pronunciaron en Infarma 2019 en las dos mesas en las que participaron. Vicenç J. Calduch habló de la posibilidad de crear una plataforma común, y señaló el valor de una red de oficinas de farmacia capilarizada por todo el territorio, y de una distribución farmacéutica capaz de llegar a todas ellas con celeridad, como elementos de sinergia con un modelo de comercio electrónico dentro del canal farmacia. Por su parte, David Pardo afirmó que el análisis y cruce de datos proporciona una gran inteligencia de mercado y que, aunque las oficinas de farmacia no están en disposición de gestionarlo, su alianza con las cooperativas sería la mejor forma de hacer frente al proceso de transformación.



los tres galardones concedidos fue entregado por Mónica Monfort, responsable de Formación y Servicios Profesionales de fedefarma.

El compromiso de fedefarma se manifestó además en la participación en dos sesiones formativas de este foro: el taller «Cómo conocer y fidelizar al cliente a través de los datos y de la experiencia», en el que participó la jefa de Retail de fedefarma, Cristina Casas, y la ponencia «¿Cómo identificar los retos y las oportunidades de tu farmacia?», impartida por Albert Llauradó, responsable de inteligencia de negocio de la cooperativa.

El reto del consumidor omnicanal

«Internet es una guerra de gigantes, la apuesta por el comercio electrónico sólo tendrá éxito desde la colectividad y la cooperación.» «Hemos de entender cuáles son nuestras fortalezas y apoyarnos en los factores diferenciadores.» Estas dos frases, pronunciadas, respectivamente, por Vicenç J. Calduch y David Pardo, presidente y director general de fedefarma, dejan muy claro que la

Sinergias para el impulso del canal farmacia

Durante los tres días de Infarma, miles de farmacéuticos y profesionales de la salud visitaron el espacio de fedefarma. Mediante encuentros personalizados, la cooperativa no sólo trasladó a los farmacéuticos el detalle de sus distintos servicios y propuestas de valor, sino que además recogió de primera mano sus necesidades y motivaciones, a partir de las cuales sentará las bases de futuras iniciativas para fortalecer el canal.

En su *stand*, fedefarma también mantuvo contacto directo con la industria farmacéutica, lo que le permitió seguir desarrollando sinergias entre los distintos agentes de la cadena del medicamento y transmitir su posicionamiento como *partner* estratégico de la farmacia.

Y aún hubo más, pues fedefarma también participó en Infarma Solidario, a través del patrocinio del concierto benéfico del grupo Los Manolos, cuyos fondos fueron destinados al proyecto «Supervisión del Servicio de Farmacia del Hospital de Gambo en Etiopía», de la Fundación El Alto. ●

Blemil® plus Optimum®: primera fórmula infantil europea con osteopontina

Blemil®, la marca de fórmulas infantiles de Laboratorios Ordesa, aprovechó su presencia en Infarma 2019 para comunicar a los farmacéuticos asistentes sus últimas innovaciones aplicadas a sus fórmulas infantiles. Para ello contó con la participación del Dr. Jesús Jiménez, director de Nuevos Productos y Nuevos Negocios de Laboratorios Ordesa, a quien acompañó el Dr. Aquilino García, vocal nacional de alimentación del Consejo General de Colegio Oficiales de Farmacéuticos de España.

El Dr. Jiménez comenzó su intervención destacando que «una adecuada nutrición durante los dos primeros años de vida es de gran importancia para satisfacer las necesidades de crecimiento y maduración de los tejidos y órganos, pero también por las posibles implicaciones que puede tener en la morbilidad y la mortalidad en la edad adulta». Recordó también que

«la referencia de la fórmula infantil es la leche materna, que además de los nutrientes básicos contiene un buen número de compuestos bioactivos con importantes funciones que pueden contribuir a programar la salud futura del recién nacido».

Con este planteamiento, pasó a exponer las virtudes de Blemil® plus Optimum®, una fórmula que describió como «nutricionalmente completa, y que, además de los componentes esenciales (proteínas, lípidos, hidratos de carbono, vitaminas y minerales), aporta componentes bioactivos, que permiten un crecimiento y un desarrollo óptimos y contribuyen a programar la salud futura del lactante en todos sus ámbitos (inmunológico, cognitivo y digestivo)».

Composición de Blemil® plus Optimum®

El Dr. Jiménez comenzó puntualizando que la gama Blemil® plus Optimum® ha sido diseñada conforme al Reglamento Delegado (UE) 2016/127 sobre leches de inicio y de continuación, que será de obligado cumplimiento a partir de febrero de 2020. Por ello, dijo que «la nueva fórmula se caracteriza por una reducción del contenido de proteínas hasta un nivel de 1,8 g proteína/100 kcal y un perfil de aminoácidos similar al de la leche materna». Asimismo, añadió, «contiene tres importantes proteínas bioactivas que están presentes en la leche materna: alfa-lactoalbúmina, proteínas de la membrana del glóbulo graso de leche (MFGM) y osteopontina (OPN) láctea». De hecho, el Dr. Jiménez puntualizó que es la primera fórmula a nivel mundial que incorpora osteopontina láctea, proteína que está presente en la leche materna y está relacionada con la maduración del sistema inmune innato y adquirido, entre otras muchas funcio-



Los doctores Jesús Jiménez y Aquilino García

nes biológicas (p. ej., formación de hueso). Y añadió que «la fórmula contiene un perfil de ácidos grasos similar al de la leche materna, habiéndose sustituido parcialmente las grasas de origen vegetal por grasa láctea, con el objetivo de que el perfil de triglicéridos (beta-palmitato y otros) se asemeje todavía más al perfil de la leche materna». También,

refirió que la grasa láctea aporta además colesterol, un lípido que está presente en la sangre de los niños alimentados con leche materna en una concentración superior a la de los niños alimentados con fórmulas infantiles. A este respecto aclaró que «se ha demostrado que el colesterol es esencial en la etapa neonatal para el crecimiento y desarrollo de los tejidos, del SNC. El Dr. Jiménez también comentó que otra ventaja de la adición de la grasa láctea es que mejora el sabor y el olor de las fórmulas infantiles.

Prosiguió luego explicando que la MFGM contiene lípidos complejos (fosfolípidos, esfingolípidos y gangliósidos), importantes para el desarrollo cognitivo y la prevención de infecciones. «La MFGM –dijo– contiene también un elevado número de proteínas (hasta la fecha se han identificado 511 proteínas), cuya función en muchos casos todavía se desconoce.»

Añadió, además, que Blemil® plus Optimum® también incorpora DHA, un nutriente que será obligatorio en las leches de inicio y de continuación conforme al nuevo Reglamento Delegado (UE) 2016/127. Asimismo se incluye en la fórmula ácido araquidónico (ARA), en la leche de inicio.

Prosiguió su intervención explicando que en esta nueva fórmula se ha mantenido la lactosa como principal hidrato de carbono y se han incorporado GOS, oligosacáridos prebióticos con capacidad de bloquear la adhesión de bacterias patógenas, virus y protozoos en la pared intestinal, y que además favorecen el desarrollo de una microbiota con predominio de bifidobacterias y, por tanto, más parecida a la de la leche humana.

«Actualmente –aclaró el Dr. Jiménez– existe una tendencia entre la población a ingerir lácteos sin lactosa. Pero hay que tener presente que la lactosa es muy importante, tanto en el recién nacido como en el adulto, para adquirir la microbiota óptima. De ahí que la restricción de lactosa sólo debería aplicarse a los individuos intolerantes a este hidrato de carbono.»

Por último, afirmó que la fórmula ha sido enriquecida con *Bifidobacterium infantis* IM1® –un probiótico exclusivo de Ordesa con efecto protector frente a rotavirus y otros microorganismos patógenos– y una variedad de micronutrientes (nucleótidos, minerales y vitaminas, colina, inositol, taurina y L-carnitina).

Estudios clínicos

A continuación el Dr. Jiménez pasó a detallar los diversos estudios clínicos que han servido de base para desarrollar esta nueva fórmula y que explican la inclusión de cada uno de sus componentes.

Comenzó mencionando un estudio clínico multicéntrico, aleatorizado, controlado y doble ciego, que incluyó a 151 lactantes de menos de 3 meses de edad en los que la ingesta de fórmula infantil suplementada con *B. infantis* IM1® causó, frente al grupo control, una reducción significativa en el número de episodios de diarrea y un incremento significativo en la producción de IgA intestinal.

Explicó luego de forma detallada el estudio COGNIS, realizado por el grupo de la Dra. Cristina Campoy, del Hospital Universitario San Cecilio de Granada, y que tenía como objetivo determinar los efectos de una nueva fórmula infantil enriquecida con una combinación de MFGM, DHA + ARA y simbióticos en el crecimiento, el desarrollo cognitivo y visual, y la maduración del sistema inmune del lactante. Afirmó que, de forma global, se produjo un descenso significativo en el número de infecciones en el grupo de estudio alimentado con fórmula enriquecida frente al grupo alimentado con fórmula estándar, que se tradujo en que hubo más lactantes sin infecciones y menos lactantes con más de 3 infecciones ($p=0,044$) a los 12 meses. Esta reducción en la tasa de infecciones fue, sobre todo, a expensas de la disminución de las infecciones respiratorias ($p=0,046$) y digestivas ($p=0,033$) a los 12 meses en el grupo alimentado con fórmula suplementada frente al grupo control.

Por otra parte, en el mismo estudio COGNIS, la fórmula enriquecida con MFGM + DHA + ARA + betapalmitato produjo un mayor aumento del perímetro cefálico frente a la fórmula estándar a los 18 meses de vida en ambos sexos. Asimismo, los varones alimentados con fórmula experimental presentaron a los 2,5 años de edad mejores resultados frente a la fórmula control en la batería del test CBCL (Child Behavior Checklist): problemas de atención, conducta agresiva, problemas de externalización, trastorno por déficit de atención e

Conclusiones

Como resultado de la modificación y adición de determinados componentes, Blemil® plus Optimum®:

1. Favorece un crecimiento y desarrollo óptimos.
2. Protege frente a las infecciones por rotavirus y bacterias patógenas.
3. Contribuye a un desarrollo cognitivo óptimo.
4. Aumenta la tolerancia digestiva (gracias a la adición de GOS y grasa láctea).



hiperactividad y oposición desafiante. Curiosamente, a esta edad no se observaron diferencias significativas en estos test entre el grupo de niñas alimentadas con la fórmula enriquecida y el grupo control. Por tanto, el Dr. Jiménez explicó que se podía concluir que las intervenciones nutricionales en la vida temprana podrían influir en la conducta de los niños y que este efecto podría ser diferente en niños y niñas.

Relató asimismo que los beneficios de la MFGM han sido constados por el grupo de Timby et al. (2014) en un ensayo clínico, aleatorizado, controlado, doble ciego, realizado en lactantes a término. En este estudio, los niños alimentados con fórmula enriquecida con MFGM obtuvieron mejores resultados en la puntuación del test de Bayley III a los 12 meses que el grupo alimentado con fórmula control ($p<0,005$). Los resultados en el test de Bayley III en el grupo alimentado con fórmula enriquecida mediante MFGM fueron muy similares a los obtenidos en el grupo alimentado con leche materna. Este ensayo, dijo, sugiere que la MFGM puede tener un papel importante en el desarrollo cognitivo.

Por último, explicó que en un ensayo clínico, aleatorizado, controlado y doble ciego, Lønnerdal et al. observaron que la adición de OPN láctea a la fórmula infantil permite obtener en la sangre de niños alimentados con esta fórmula una concentración de aminoácidos ramificados (isoleucina, leucina y valina) similar a la de los niños alimentados con la leche materna y menor que la de los niños alimentados con la fórmula sin OPN.

Farmaconsulting conectó con los farmacéuticos en Infarma 2019

El lema de Infarma 2019 ha sido «La salud nos conecta», y Farmaconsulting estuvo presente en Barcelona con su equipo de especialistas en todos los ámbitos de la gestión patrimonial farmacéutica para «conectar» con los farmacéuticos asistentes a este encuentro europeo de farmacia.



Durante los 3 días impartieron multitud de conferencias «one to one», de forma personal y privada, a los visitantes que acudieron a su *stand*. A través de estas conferencias obtuvieron respuestas precisas a todas sus inquietudes sobre los factores clave que determinan el valor patrimonial de la farmacia y su evolución, tales como legislación, fiscalidad, demanda de farmacia, financiación para la compra o cómo prepararse para la transmisión. Respuestas que también pudieron llevarse recopiladas en el ejemplar del libro *Farmaconsulting responde*, un magnífico resumen con las respuestas a 100 preguntas técnicas realizadas por farmacéuticos durante su proceso de toma de decisión para la venta o la compra de una farmacia.

La experiencia de un equipo de 50 profesionales a escala nacional, que ha realizado 2.800 transacciones a lo largo de 28 años ayudando a 5.600 familias a hacer realidad sus proyectos, se concreta en la oferta de Servicios FCT Premium presentados también a todos los visitantes en Infarma.

Aquellos farmacéuticos que no hayan podido acudir al certamen y estén interesados en recibir una «conferencia *one to one*» o en conocer los Servicios FCT Premium pueden solicitarlo en Farmaconsulting llamando al 602 115 765 o al 902 115 765, o bien a través de la web www.farmaconsulting.es.

gestión de la receta electrónica, y «Tu farmacia, más cerca de lo que crees», cuyo objetivo es la resolución de dudas de los jóvenes.

Los premios se dieron a conocer durante un acto en el que las diez ideas finalistas fueron valoradas por un jurado compuesto por miembros de diferentes colegios de farmacéuticos de España, así como por representantes de fedefarma y CaixaBank y del Área de Innovación y Transformación Digital del Hospital del Mar de Barcelona.

Las 148 ideas recibidas en total en esta iniciativa, que perseguía solucionar retos presentes y futuros de la farmacia comunitaria, reflejan la gran participación que ha generado el proyecto, en el que también se han adherido un total de 31 colegios oficiales de farmacéuticos de toda España.

Francisca Aranzana explicó durante el acto que #InfarmaInnova es «la apuesta de los colegios de Barcelona y Madrid para impulsar la innovación y posicionar a Infarma como un evento donde se construyen el presente y el futuro de la oficina de farmacia».

Infarma Solidario

La Sala Luz de Gas de Barcelona acogió el concierto benéfico de Los Manolos para recaudar fondos para el proyecto «Supervisión del servicio de Farmacia del Hospital de Gamba en Etiopía», de la Fundación El Alto, entidad ganadora de la nueva edición de Infarma Solidario, que recibió 9.000 euros para su proyecto.

Farmacéuticos Sin Fronteras, Farmacéuticos Mundi y las fundaciones Amigos de Monkole y Nuestros Pequeños Hermanos fueron las organizaciones finalistas, cuyos proyectos recibieron una aportación de 4.000 euros cada una.

Pósteres científicos

Durante la clausura se entregaron los premios a tres pósteres científicos de los 126 presentados. El póster «Epigallocatechin-3-gallate polymeric nanoparticles: a nanotechnology approach for the treatment of Alzheimer's disease» quedó en primer lugar y recibió los 2.000 euros del premio. Los trabajos «Protocolo de intervención comunitaria en tabaquismo, PICT: integración de farmacias y equipo de atención primaria de Pineda de Mar» e «Intervención en atención primaria y farmacia comunitaria para mejorar la no iniciación farmacológica en la diabetes y la enfermedad cardiovascular» fueron premiados con 1.000 euros cada uno.

Esto es, muy resumido, lo que dio de sí Infarma Barcelona 2019, una edición en la que, en palabras de Jordi de Dalmaes, se abordaron «temas que son realmente útiles para todos los profesionales que confluyen en Infarma», y en la que se contó «con la presencia de personas que asumen responsabilidades en el desarrollo de la profesión. Esto ha hecho que Infarma se supere año tras año. Estamos muy satisfechos y orgullosos». ●

Blemil^{plus}

Optimum

CUANDO LA INNOVACIÓN SE CONVIERTE EN NUESTRA FÓRMULA MADRE

Presentamos la mejor fórmula de todas nuestras fórmulas. **Blemil plus Optimum**, la evolución de nuestras seis fórmulas desde 1973 hacia una nueva e innovadora leche infantil de calidad superior.

Un paso más hacia el óptimo desarrollo y maduración del lactante a nivel del sistema inmunológico (osteopontina láctea, MFGM, GOS y *Bifidobacterium infantis* IM1)¹⁻⁴ y cerebral (AGPI-CL y MFGM)^{5,6}, con una excelente tolerancia y digestibilidad (elevado contenido en grasa láctea, sin aceite de palma).



www.blemil.es



Después de una madre

1. Lönnerdal B, Kvistgaard AS, Peerson JM, Donovan SM, Peng YM. Growth, nutrition, and cytokine response of breast-fed infants and infants fed formula with added bovine osteopontin. *JPGN* 2016;62(4):650-7. 2. Veereman-Wauters G, Staelens S, Rombaut R, Dewettinck K, Deboutte D, Brummer RJ, Boone M, Le Ruyet P. Milk fat globule membrane (INPULSE) enriched formula milk decreases febrile episodes and may improve behavioral regulation in young children. *Nutr* 2012;28(7-8):749-52. 3. Escribano J, Ferré N, Gispert-Laurado M, Luque V, Rubio-Torrents C, Zaragoza-Jordana M, Polanco I, Codoñer FM, Chenoll E, Morera M, Moreno-Muñoz JA, Rivero M, Closa-Monasterolo R. *Bifidobacterium longum* subsp *infantis* CECT7210-supplemented formula reduces diarrhea in healthy infants: a randomized controlled trial. *Pediatr Res*. 2018;83(6):1120-1128. 4. Sierra C, Bernal MJ, Blasco J, Martínez R, Dalmáu J, Ortuno I, et al. Prebiotic effect during the first year of life in healthy infants fed formula containing GOS as the only prebiotic: a multicentre, randomised, double-blind and placebo-controlled trial. *Eur J Nutr*. 2015;54(1): 89-99. 5. Willatts P, Forsyth S, Agostoni C, Casar P, Riva E, Boehm G. Effects of long-chain PUFA supplementation in infant formula on cognitive function in later childhood. *Am J Clin Nutr* 2013;98(2):536S-42S. 6. Timby N, Domellöf E, Hernell O, Lönnerdal B, Domellöf M. Neurodevelopment, nutrition, and growth until 12 mo of age in infants fed a low-energy, low-protein formula supplemented with bovine milk fat globule membranes: a randomized controlled trial. *Am J Clin Nutr* 2014;99(4):860-8.

Laureano Turienzo habló sobre los nuevos retos del retail en Infarma 2019 «La farmacia tiene que esforzarse por ser diferente»

«La ubicación ya no es lo que importa. Ahora, o eres diferente o más barato. La farmacia no va a poder competir sólo por precio, por lo que se ha de esforzar por ser diferente.» Así de contundente se mostró Laureano Turienzo, director del Retail Institute Spain&Latam, profesor en ESIC Business & Marketing School, asesor del Observatorio Omnicanalidad del Gobierno de España y autor del Informe Amazon 2018, en la ponencia que pronunció en Infarma, bajo el patrocinio de HEFAME.

El propio título de la ponencia —«Nuevos retos del retail. ¿Cómo desafiar a los grandes desde nuestra oficina de farmacia?»— ya dejaba claro por dónde iba a ir Turienzo y lo cierto es que no defraudó. Aunque intentó transmitir un mensaje optimista —«La farmacia cuenta con la proximidad, ésta es la diferencia»—, no escondió que el sector se enfrenta a un presente que va a suponer grandes cambios. «Hoy en día la tienda más grande es un móvil y la más cercana Internet. Son dos verdades absolutas con las que tenemos que convivir», sentenció Turienzo, aunque a continuación matizó que si bien es cierto que el comercio electrónico está creciendo mucho, la realidad es que «muchos datos están inflados por consultoras y diarios». A este respecto puntualizó que «gran parte de las ventas que nos dicen que son *online* son en realidad ventas híbridas, en las que la tienda física tiene un peso grandísimo». Precisó, incluso, que la filosofía actual de muchos retailers es: «Compre donde quiera, pero venga a recogerlo a mi tienda física».

Turienzo prosiguió explicando que, de todas formas, y en contra de lo que pueda parecer, el precio está perdiendo fuerza en Internet, puesto que las compras tienen más que ver con la conveniencia. «En Internet —dijo— la gente *checkea*, se informa, y luego algunos, sólo algunos, compran.» No dejó de reconocer, no obstante, que las cifras de venta que se conocen son asombrosas. Y ofreció un dato que lo corrobora: «Hoy en día las siete primeras empresas del mundo con mayor valor bursátil son tecnológicas». Tras lo cual hizo una afirmación contundente: «Si alguien piensa que estas empresas no van a cambiar la forma en que consumimos, está equivocado».

Los datos son claros. «El 92% de los españoles —dijo— se conecta a Internet, mientras que hace mil días eran el 77%. Vamos a un lugar diferente al que estábamos y a gran velocidad. La tecnología nos está llevando a for-

mas de consumo absolutamente distintas.» Mencionó aquí Turienzo al nuevo consumidor omnicanal —aunque él dijo preferir hablar de omniciente—, que «está más informado, es más exigente, más impaciente y menos leal a las marcas».

Todo esto está llevando a las empresas de retail a cambiar el enfoque de su negocio. «Vamos hacia un futuro —dijo— en el que los retailers venderán muchas cosas que ahora no venden y, sobre todo, muchos servicios. Los retailers tienen que hacer el viaje hacia el cliente. Las tiendas físicas se están transformando, cada vez van a ser más experienciales, van a suceder más cosas, se va a crear comunidad...»



Laureano Turienzo y Aina Surroca, moderadora de la sesión

La apuesta de Amazon

Laureano Turienzo ilustró esta idea con diversos ejemplos de empresas que ofrecen servicios, pero acabó centrándose en el protagonista que está en boca de todos —Amazon— y en su apuesta en el sector salud: Pillback, la farmacia *online* que compró en julio de 2018. Reconoció que aún está por ver cómo funcionará, ya que «todo lo que tiene que ver con Amazon el mercado lo hi-



perexagera», pero sea como sea, se está produciendo un cambio de escenario que no se puede obviar.

Y para apoyar sus palabras se refirió en este punto al Plan 1942 de Amazon, un equipo secreto de tecnología de la salud cuyas áreas de exploración incluyen una plataforma para datos de registros médicos electrónicos, telemedicina y aplicaciones de salud para dispositivos existentes como Amazon Echo. También explicó cómo la famosa Alexa, el asistente virtual desarrollado por Amazon, incorpora ya un sistema de reconocimiento de voz que le permite detectar si una persona está enferma y en consecuencia ofrecerle posibles soluciones de consumo o sanitarias.



Laureano Turienzo

En definitiva, Turienzo concluyó que Amazon está apostando muy fuerte por entrar en el sector de la salud. «No sabemos hacia dónde va, pero está ahí y es un competidor muy potente.»

El ADN farmacéutico

Enfiló la recta final de su ponencia afirmando que «quien tenga un negocio de cara al público tiene un problema si éste se parece mucho al que fue». Y, refiriéndose a las farmacias, añadió que «cuentan con un arma muy potente: el contacto directo con sus clientes, el conocimiento de sus problemas. Está en su ADN y tienen que mantenerlo. Es lo que las diferencia de las tecnológicas, pero no les libra de viajar al mundo en el que vivimos. Esto no es discutible».

Es cierto, reconoció, que el escenario de Estados Unidos no es el de aquí, que en España la normativa es mucho más restrictiva, pero «tenemos que saber qué están haciendo los grandes porque probablemente les va a funcionar». Y terminó con una sentencia: «Con independencia de que las normas cambien o no, su obligación como retailers es dar el mejor servicio a sus clientes, y si el mundo ha cambiado, su obligación profesional es cambiar con él y acercarse a sus clientes ofertándoles los servicios que reclaman». «Hay 22.000 farmacias en España, dejen de ver a las otras farmacias como competencia y caminen hacia modelos asociativos», finalizó.



Dra. Christine Heading

Por encargo de la
National Association of
Women Pharmacists*

“Aunque los datos son muy dispersos, diversos índices muestran que las mujeres no consiguen progresar dentro de la profesión farmacéutica tan bien como deberían»

*La National Association of Women Pharmacists fue fundada en Londres en 1905. En la actualidad colabora con la Royal Pharmaceutical Society, pero es una organización independiente.

Mujeres y farmacia en el Reino Unido Entre el optimismo y la preocupación

La situación de las mujeres farmacéuticas en el Reino Unido es diferente según la perspectiva española. La National Association of Women Pharmacists (Asociación Nacional de Mujeres Farmacéuticas) considera que hay motivos de alegría y orgullo, pero ve signos de preocupación en el futuro.

Cuando empezó el registro formal de farmacéuticos en 1868, ya había algunas mujeres. Aun así, las mujeres lo tenían difícil para encontrar empleo como farmacéuticas, lo que en 1905 impulsó la creación de la Asociación de Mujeres Farmacéuticas. Su intención era «mejorar las oportunidades y las condiciones de empleo para todas las mujeres en las farmacias».

Actualmente, la farmacia del Reino Unido puede decir que las mujeres están en una posición sólida para hacer carreras muy satisfactorias. En número, las mujeres dominan la fuerza laboral de la farmacia (61% en 2017), ocupan puestos directivos en todos los ámbitos de la profesión, existen programas para dar apoyo a las que vuelven a ejercer la profesión tras alguna interrupción, y hay muchos empleos a tiempo parcial. Además, la legislación sobre la igualdad de salario y la discriminación por sexo, aprobada en el Reino Unido en 1970, prohibió directamente la discriminación por género en el empleo. Sin embargo, aun habiendo estado por delante de otras profesiones en la década de 1970, la farmacia del Reino Unido pareció asumir que, una vez se había recogido la igualdad de oportunidades en la ley, la igualdad se implantaría por sí sola. Pero no ha sido así. Aunque los datos son muy dispersos, diversos índices muestran que las mujeres no consiguen progresar dentro de la profesión tan bien como deberían. Lo que quizá sea más preocupante es que no se están recogiendo datos de forma sistemática y no existe el reconocimiento formal de que hay que hacer un seguimiento de este tema.

Y no es sólo una preocupación para las mujeres afectadas. La formación farmacéutica está apoyada sustancialmente por fondos del Gobierno y los empresarios invierten en formación. Si muchos farmacéuticos no materializan todo su potencial, nadie obtiene valor por su dinero.

Cuantitativamente, la información limitada de 2018 demuestra que: las gerentes de farmacias comunitarias cobran un 5% menos que los hombres; sólo el 36% de los puestos directivos de la farmacia están ocupados por mujeres, y de los 31 directores de facultades de farmacia del Reino Unido, sólo el 16% son mujeres.

Aunque no existe ninguna evidencia obtenida de forma sistemática, las pruebas anecdóticas sugieren que cualitativamente los recorridos de la carrera de las mujeres farmacéuticas difieren de los de los hombres. Los periodos de baja por maternidad, seguidos a veces por periodos de empleo a tiempo parcial o el rechazo voluntario a progresar en el escalafón, probablemente sean frecuentes y son una respuesta racional a las obligaciones familiares. El cuidado de los familiares ancianos también puede afectar a estos recorridos. En contraste, en los últimos tiempos diversas empresas grandes de los sectores de la distribución, las finanzas, las materias primas, la ingeniería y las telecomunicaciones han afrontado cambios significativos para reconciliar sus necesidades, aspiraciones profesionales y vida familiar. Quizá sus soluciones no se ajusten a la farmacia, pero es necesario un compromiso para explorar posibles opciones.

En resumen, las mujeres dominan la fuerza laboral de la farmacia del Reino Unido, y existen buenas oportunidades de empleo para ellas en todos los sectores de la práctica. Lo que falta por conseguir es la aceptación de que, si se han de tratar con justicia y el Reino Unido debe obtener un retorno justo de la inversión que ha hecho en su formación y su entrenamiento, las actitudes han de cambiar. ●

Todo el mundo puede comprar lo último de BIMAIO. Pero sólo usted puede venderlo.



- Lo último de BIMAIO son dos líneas de alta cosmética farmacéutica basadas en componentes naturales y a precios muy asequibles.
- **De venta exclusivamente en farmacias.**
- Con un beneficio superior al 50%.
- Sin penalizar pedidos pequeños.
- Con el apoyo de cursos, talleres de formación y acciones de marketing para llevar clientes a las farmacias.

Nueva Línea IO-SKIN

Nueva Línea IO-SKIN

IO-SKIN Facial
Crema Anti-imperfecciones
PVP 12,90 €

IO-SKIN Cuidado Localizado
Gel Seborregulador
PVP 8,90 €

IO-SKIN Agua Micelar
PVP 6,90 €

IO-SKIN Corporal
Crema Exfoliante e Hidratante
PVP 15,90 €

Gotas Naturales

ELIXIR LIGHTREPAIR
Vitamina C + Ginkgo Biloba
PVP 19,90 €

ELIXIR VITAREPAIR
Fusión de Aceites Naturales
PVP 19,90 €



Gotas Naturales

¿Le interesa?

LLámenos
gratuitamente al
900 37 38 63

o envíenos un correo a
contacto@bimaio.com



bimaio.com

BIMAIO

ALTA COSMÉTICA FARMACÉUTICA

Porque tu piel es inteligente



El color de mi cristal



**Fernando Román
Gómez de Celis**

Gerente de Innovación
de Bidafarma

Las reglas están cambiando

Actualmente estamos atravesando una época de transformación digital que tiene, y que sobre todo tendrá, efectos muy importantes sobre nuestra vida y la de los que nos sucedan. El sector farmacéutico no escapa a esa realidad, y está inmerso en un proceso de transformación digital: programas de gestión informáticos, receta electrónica a través de redes colegiadas, sistemas de verificación de medicamentos (SEVeM) y un largo etcétera.

En Bidafarma, como principales representantes en España de la distribución farmacéutica cooperativa de gama completa, defendemos el modelo mediterráneo basado en la equidad, la especialización y la excelencia logística que permiten entregar pedidos en las farmacias en menos de 2 horas desde su recepción. Con ello se mejora sensiblemente la prestación farmacéutica y sanitaria, lo que hace que podamos considerarnos expertos en la materia. La explosión de internet, y dentro de internet del comercio electrónico (*e-commerce*), nos sitúa en un escenario donde las reglas están cambiando. La aparición de potentísimos competidores globales se suma a la realidad del cambio de comportamiento de la sociedad, que cada vez se está habituando a realizar compras más cómodamente, desde su hogar, con un nivel elevadísimo de exigencia y capacidad de comparación sin precedentes. La farmacia cada vez está siendo más consciente de este cambio, que si bien se percibe aún de forma débil tiene una tendencia de crecimiento imparable y marcará el futuro.

Sensafarma (www.sensafarma.es) es la solución, totalmente gratuita para nuestros socios, que desde Bidafarma brindamos a las farmacias. Nacida en 2016, Sensafarma es un escaparate *online* de productos de parafarmacia y OTC. La mercancía proviene de los almacenes de Bidafarma, lo que hace que podamos ofertar un catálogo de más de

12.000 productos desde todas las farmacias que pertenezcan a la plataforma. Sensafarma trata de convertir esa venta *online* en *offline*, dando a la farmacia la capacidad de recuperar esa venta, o como mínimo de ser un actor relevante en la decisión del comprador, compitiendo con los grandes actores. Las ventajas de este modelo son muchas: con una red de enorme capilaridad (casi 900 farmacias en enero de 2019), la farmacia dispone de un *stock* complementario en un canal adicional totalmente gratuito que aprovecha la potencia de la logística propia. Además, el posicionamiento lo realiza Bidafarma, así como la negociación de los descuentos con los laboratorios. En resumen, facilitamos a la farmacia disfrutar de forma gratuita de un *e-commerce* propio que, por sus propios medios (coste, personal, dedicación...), muy pocas farmacias podrían realizar de forma efectiva. Sensafarma, como no podía ser de otra forma, se basa en la potente y puntera logística de Bidafarma, con los sistemas más avanzados tanto en maquinaria como en análisis de la información, para llevar esos pedidos a la farmacia en tiempo récord: aunque el plazo de servicio para la recogida es de un máximo de 24 horas (para prever posibles incidencias), este lapso se reduce hasta el de pocas horas, dependiendo del momento del día en que se realizó el pedido. Como ejemplo, un pedido que se lleve a cabo a las 13:30 h suele estar en la farmacia a las 17 h. Todo esto no sería posible sin la excepcional capacidad logística de Bidafarma, y está claro que este nivel de servicio va a ser diferencial en el cada vez más competitivo mundo de la venta de parafarmacia y OTC *online*. ●

“Facilitamos a la farmacia disfrutar de forma gratuita de un *e-commerce* propio»

Amazon no es el enemigo

Me han cerrado la parafarmacia en Amazon...

Hace una semana, yo misma recibí un correo electrónico de Amazon donde me notificaba el cierre de las cuentas de vendedor en Estados Unidos y me explicaba que, ahora, vender en esta plataforma es gratis (pagas solamente la comisión), pero que en unos meses pasará a ser de pago.

Ayer leí en *Ecommerce News* que, en Estados Unidos, Amazon había cerrado las cuentas de miles de *merchants* de la noche a la mañana. Los cierres ya se han dado en el pasado, tanto en Estados Unidos como en otros países como España, pero parece que esta vez es un movimiento estratégico.

Que Amazon suspenda cuentas no es una novedad, y es que el gigante estadounidense tiene una serie de parámetros muy estrictos que pueden llevar a una empresa a perder su cuenta en la plataforma. Entre otros aspectos, la compañía penaliza la *ratio* de comentarios negativos o el retraso en los envíos, que *a priori* no pueden superar la orquilla del 1-4%. Si una empresa se sale de estos parámetros, se enfrenta a que le bloqueen las cuentas y el *stock* hasta que envíe un plan de acción o a que, directamente, le cierren. Aprovecho para comentar que esta escrupulosidad en el nivel de servicio hace que sea... ¡una plataforma muy fiable para el usuario!

Pero este último movimiento, según Francisco Javier López, de Atalaya, experto en el *marketplace*, poco tiene que ver con las *ratios*: «No ha sido más que un simulacro de lo que vendrá. El plan de Amazon es acortar la cadena de distribución. Quiere cargarse a todos los intermediarios, y esto ha sido un movimiento estratégico para ver cómo reaccionaba el mercado».

El gigante del *e-commerce* ha sido objeto de muchas especulaciones sobre su modelo de negocio y planes de futuro, y parece que había una tendencia que estaba en lo cierto. Amazon va a eliminar a todos los intermedia-

rios, de forma que comprará al productor y venderá directamente al cliente: sólo los *brand owners* podrán vender en Amazon. Por esta razón, todas las tiendas que ha cerrado Amazon en esta última tanda eran empresas que vendían productos de terceros.

Fijaos bien, primero cierran las tiendas físicas y luego cierran las cuentas en internet. Si no eres dueño del producto, no eres dueño del canal o no sabes estar donde está el tráfico, no tiene sentido que encarezcas el producto...

Con este mensaje quiero simplemente señalar que, en el comercio en general, y en el comercio electrónico en particular, si no aportas valor diferencial a la cadena... tienes el peligro de desaparecer y perder el margen que tenías en esos productos. Me refiero concretamente a los productos de parafarmacia. Si en la venta de esta categoría no le damos al consumidor mayor información o mayor nivel de servicio, no mantendremos nuestro beneficio por mucho tiempo.

Podemos jugar con tres ventajas respecto a otros *players*:

- Nuestra capilaridad de llegada: cada 200 metros tenemos posibilidad de entrega.
- Profesionales sanitarios para añadir al producto una información valiosísima para el usuario.
- Y otra fundamental, donde Cofares os puede ayudar mucho: contáis con empresas sanitarias y logísticas que os respaldan con una capacidad de inversión en plataformas que os pueden hacer fuertes en digital.

No os toméis esta cuestión como un mal al que haya que resistirse. No es una cuestión de enfrentarse a Amazon. El enemigo no es Amazon; el enemigo es quedarse inmóvil ante los cambios de negocio, ante la desintermediación y ante las exigencias del consumidor. ●



Sofía
Azcona Sanz

Directora de Marketing Institucional e Innovación del grupo Cofares y Patrona de la Fundación Cofares

«El enemigo es quedarse inmóvil ante los cambios de negocio, ante la desintermediación y ante las exigencias del consumidor»



El color de mi cristal



**Rubén
Martín Lázaro**

Boticario. Profesor Asociado en la Facultad de Farmacia. Universidad Complutense. Vicesecretario de Adefarma

“Gana el paciente porque el medicamento se le dispensa por su farmacia más cercana cumpliendo la normativa”

Adaptarse a la realidad

Un aspecto interesante de un sector hiperregulado como el de la farmacia española es que, junto a países como Polonia, que tiene situaciones políticas y realidades sociales distintas, estamos en el grupo de países con el precio de medicamentos más bajo de Europa.

Últimamente hemos visto cómo aparecen otras amenazas más potentes, como, por ejemplo, disruptores que, al ser externos a este sector, no están sujetos a esa hiperregulación, por lo que no compiten en igualdad de condiciones con nosotros. Ante esto, asociaciones como las patronales (en una de las cuales ejerzo como vicesecretario-primero vocal, Adefarma) hemos pasado indefectiblemente por varias fases:

- Negación. «Eso nunca llegará a nuestro sector.» Error.
- Denunciar. Error. Así lo demuestran las respuestas a nuestras consultas emitidas por la Consejería de Sanidad de Madrid: «La entrega a domicilio por el personal de la farmacia excede la actuación farmacéutica [...]. No obstante, *el destinatario de la prescripción* puede contratar el servicio a través de las empresas dedicadas a este fin». Es decir, el paciente puede pedirlo a domicilio y nosotros no se lo podemos prohibir porque expresamente está permitido. Evitemos que el paciente deba salir de nuestro entorno para cubrir esa necesidad.
- Adaptar. Las farmacias pueden competir con cercanía y servicio y, lejos de ocultar la posibilidad del envío a domicilio a los pacientes, deben estar preparadas *para cuando el paciente lo solicite* motu proprio.

Luda, ante una consulta de disponibilidad de un producto, en caso de que la farmacia no disponga de él, en tiempo real y en segundos, indica qué farmacias lo tienen por orden estricto de cercanía a la consulta. Ésta es la clave y la ventaja tecnológica frente a otras aplicaciones como Entregoo, Sensafar-

ma (Bidafarma) o ¿Quién lo tiene? Hemos visto que, cuando se consulta por *whatsapp* o por teléfono la existencia de un producto, se necesitan de media 25 mensajes, muchos de los cuales son irrelevantes, y el tiempo medio que se necesita para resolver si alguien del canal tiene (o finalmente no tiene) un producto, es superior a 1 hora, de media.

Luda nos da esta información en 5 segundos y ordenada por cercanía al paciente. Además, siempre que se le permita a plataformas como Glovo o Amazon (esperemos que nunca se le permita a nadie, pero mientras tanto se les permite), Luda permitirá el envío por la misma vía del producto, pero esta vez accediendo a todas las farmacias, no sólo a las que hayan llegado a determinados acuerdos con ellas; a todas, en igualdad de condiciones y apareciendo antes no por pagar, sino por estar más cerca. Ahora es al revés: Glovo irá a la farmacia más cercana, no a la que haya llegado a determinados acuerdos con él.

Las boticas ganan porque el paciente, que es el que solicita un servicio al que la farmacia que dispensa es total y completamente ajena, permanece en el canal y no va al de los disruptores. Gana el paciente porque el medicamento se le dispensa por su farmacia más cercana cumpliendo la normativa.

Nosotros consideramos que lo ideal es que el paciente vaya a recogerlo a la farmacia; la diferencia es que ahora, por primera vez en mucho tiempo y siempre que las farmacias se adhieran a este grandísimo proyecto, el tiempo empieza a correr a favor de la farmacia profesional e independiente. ●



ENTRA EN LA WEB Y COMÉNTALO

#ecommercefarmacia

©2019 Ediciones Mayo, S.A. Todos los derechos reservados

¿Síndrome del Intestino Irritable?

DOLOR
ABDOMINAL

IBS

DIARREA

HINCHAZÓN

ESTREÑIMIENTO

Colilen^{IBS}

con ActiMucin

Complejo molecular de resinas
(de *Incienso*), polisacáridos
(de *Aloe vera*) y polifenoles
(de *Manzanilla* y *Melisa*)



- Para el tratamiento del síndrome del intestino irritable caracterizado por dolor, hinchazón abdominal e irregularidad intestinal
- Ofrece una respuesta terapéutica específica para la protección de todo el intestino
- Materiales de merchandising con una nueva comunicación basada en la sintomatología de la patología que permite atraer la atención del consumidor

**CONTACTA CON NOSOTROS PARA CONOCER TODAS LAS NOVEDADES
Y LOS DETALLES (+34) 93 7410320 info@aboca.es**

ES UN PRODUCTO SANITARIO CE 0477

Leer atentamente las advertencias y las instrucciones de uso. No utilizar en caso de hipersensibilidad o alergia individual a uno o más componentes o durante el embarazo y la lactancia. El producto está indicado a partir de los 8 años de edad. Se requiere un primer diagnóstico médico del síndrome del colon irritable. Producto Sanitario conforme a la Directiva 93/42/CEE.

Fabricante: **Aboca S.p.A. Società Agricola** - Località Aboca, 20 - 52037 Sansepolcro (AR) - Italia

Comercializado por: **Aboca España S.A.U.** - C/ Jaume Comas i Jo, 2 - entlo. 2º 08304 Mataró (Barcelona) España
www.aboca.com

MATERIAL PARA USO EXCLUSIVAMENTE PROFESIONAL

Aboca
Innovación para la salud

Entrevista



Miguel Ángel
Valero Duboy

Director del Centro de Referencia
Estatad de Autonomía Personal y
Ayudas Técnicas (CEAPAT)

“**Tenemos muy buena relación con los colegios y con las cooperativas farmacéuticas, desde un enfoque neutral de buscar la tecnología más apropiada para la población mayor»**

«Las personas mayores con cierta limitación funcional o discapacidad acuden a la farmacia comunitaria de confianza en busca de asesoramiento»

Texto y fotos: **Silvia Estebarán**

– **¿Qué es el CEAPAT y cuáles son sus objetivos?**

– Es el Centro de Referencia Estatal de Autonomía Personal y Ayudas Técnicas del IMSERSO. Dependemos del gobierno de España, y nuestra misión es la promoción de la autonomía personal, fundamentalmente de personas mayores y personas con discapacidad, a través de tecnologías y entornos accesibles y para todos.

– **¿Nos puede ofrecer datos sobre el sector al que se dirige el CEAPAT?**

– Los datos son variables. Cuando hablamos de personas mayores, los datos rondan los 9 millones de personas, y cuando hablamos de discapacidad, los 3-4 millones. Realmente, si lo sumamos, porque la intersección no es el conjunto vacío, nos dirigiríamos a unos 11 millones de personas en España. Atendemos a más de 15.000 personas y entidades al año en temas de asesoramiento, promoción de la autonomía, tecnologías de apoyo, etcétera.

– **¿Mantienen contactos con el sector farmacéutico?**

– Sí, mantenemos contacto, porque hay una parte de la farmacia que contribuye a la distribución tradicional de ayudas técnicas: bastones, sillas, cuestiones relacionadas con la baja visión, etcétera. Cuando los profesionales de la farmacia nos piden asesoramiento, ya sea en temas de terapia ocupacional, comunicación o tecnologías, nosotros los asesoramos a partir de nuestra experiencia. También cuando nos piden contribuciones en formación, y tenemos muy buena relación con los colegios y con las cooperativas farmacéuticas desde un enfoque neutral de buscar la tecnología más apropiada para la población mayor, fundamentalmente.

La 12.^a Campaña de Medicamentos Solidarios, bajo el lema «Unidos por el Reto #PobrezaFarmacéuticaCero», tendrá lugar el sábado 18 de mayo, a excepción de Aragón, donde se celebrará la tarde del viernes 24 de mayo.

Un año más la ONG Banco Farmacéutico pone en marcha su tradicional **Campaña de Medicamentos Solidarios**. Este año la campaña, bajo el lema «Unidos por el Reto #PobrezaFarmacéuticaCero», arrancará el **sábado 18 de mayo** y durará hasta el viernes día 24 de mayo.

En esta edición la **Campaña de Medicamentos Solidarios** se centra de nuevo en la recogida de fondos que irán destinados al pago de medicamentos con receta de personas que por falta de recursos económicos **no pueden hacer frente al copago farmacéutico**.

Para ello la ONG ha diseñado unas **cintas**, bautizadas por la entidad como «**cintas solidarias**», que pondrá a disposición de las farmacias participantes para que la ciudadanía pueda comprarlas **a cambio de un donativo de 2 euros**.

Para conseguir el éxito de la Campaña, la ONG Banco Farmacéutico hace un **llamamiento tanto a las farmacias como a la ciudadanía** para que se unan a la iniciativa, ya sea inscribiendo a su farmacia, apuntándose como voluntarios o colaborando con la compra de cintas solidarias el día 18 de mayo.

Con el dinero recaudado en la edición pasada se pudieron brindar más de 450 ayudas a personas en situación de pobreza farmacéutica, y la ONG espera poder volver a contar con la colaboración tanto del colectivo farmacéutico como de la ciudadanía para repetir el éxito del año pasado.

Álex Brenchat, presidente de la ONG Banco Farmacéutico, comenta respecto a la próxima edición de la campaña que: «El dinero recaudado en la nueva edición de la Campaña nos permitirá llegar a más personas que, por desgracia, se ven obligadas **a elegir entre comer o medicarse**. La pobreza farmacéutica es una realidad que afecta a muchas personas en este país; es por eso que, con nuestra labor, queremos asegurar que nadie tenga que renunciar a su tratamiento por falta de recursos económicos».



Campaña Medicamentos Solidarios

No te quedes sin tu cinta solidaria y únete al reto #PobrezaFarmacéuticaCero

MAYO
Sábado 18

Pobreza farmacéutica.
Cuando una persona tiene que elegir entre comer o medicarse.

Únete al reto #PobrezaFarmacéuticaCero
www.bancofarmacautico.es - info@bancofarmacautico.es
#bancofarmacautico #PobrezaFarmacéuticaCero @bancofarmacautico @bancofarmacautico

La ONG cuenta desde hace años con el apoyo de distintas organizaciones de voluntariado, instituciones, distribuidoras, asociaciones y empresas que año tras año apoyan las iniciativas de Banco Farmacéutico. Los principales colaboradores de este año son el Departamento de Bienestar Social y Familia de la Generalitat de Cataluña, Angelini Farmacéutica, DHL, Starlite, Obra Social La Caixa, Federación de Farmacias de Cataluña (Fefac), Fevocat, la Federación Catalana de Voluntariado Social, y los Colegios de Farmacéuticos de Madrid, Barcelona, Zaragoza, Lleida, Girona, Tarragona, Huesca, Teruel y Málaga.

Entre los colaboradores, destaca Angelini Farmacéutica, que participa con la ONG desde hace 7 años. Felipe Hortelano, director general de Angelini Farmacéutica, explica que «en nuestro programa de Responsabilidad Social Corporativa procuramos acercarnos a aquellas necesidades próximas a la actividad que desarrollamos. Es por ello que Angelini se siente claramente implicado en el desarrollo de medidas que tiendan a paliar la pobreza farmacéutica. Nos sentimos identificados y solidarios con la labor que realiza Banco Farmacéutico procurando aportar nuestro granito de arena a cuantas acciones realicen que permitan el acceso a los medicamentos a las personas en situación de exclusión social y pobreza, y a establecer estrategias que, a más largo plazo, permitan acabar con esta lacra social».

¡Entre todos es posible conseguir el Reto #PobrezaFarmacéuticaCero!

Para más información:

www.bancofarmacautico.es/que-hacemos/campana-de-medicamentos-solidarios
cms@bancofarmacautico.es

– **Los farmacéuticos comunitarios, por su accesibilidad, están en una situación inmejorable para ofrecer un asesoramiento efectivo en la prevención y en el uso correcto de ayudas técnicas. ¿Está de acuerdo?**

– Una posición importantísima, porque las personas mayores con cierta limitación funcional o discapacidad acuden a la farmacia comunitaria de confianza. Es muy importante que los profesionales tengan formación, ya que hay una enorme diversidad de productos sobre los que poder asesorar. Cuando son productos muy especializados, a veces se requiere también de la industria de los productos de apoyo y ortopedia, pero las farmacias son una puerta de entrada comunitaria muy importante, y nosotros estamos ahí como centro neutral del Gobierno y como servicio público gratuito para poder asesorar sobre el mejor producto según la capacidad funcional de cada persona.

– **¿Se hace algo desde el Gobierno de forma sistemática en materia de asesoramiento, o es a demanda?**

– Se hace de manera continua. Publicamos documentos con frecuencia, que son gratuitos, y cuando es a demanda de los grupos de población, de la farmacia, de las asociaciones o de temas de empleo o colectivos de pacientes, hacemos documentos ex profeso y jornadas de formación. Pero también es sesión continua, porque aquí todos los días vienen profesionales, familias o directamente personas con alguna limitación funcional, y es un círculo virtuoso de conocimiento de necesidades, de búsqueda de soluciones y de adaptaciones que hacemos en el taller cuando comercialmente no existe una solución.

– **¿Se hacen a medida?**

– Sí, también, porque hay muchas cuestiones que la industria no abarca comercialmente, y entonces tenemos peticiones tipo una adaptación de un pastillero, una mejora de un sistema de apoyo o alguna adaptación arquitectónica en la vivienda. Fabricamos y adaptamos con impresión 3D muchos productos que complementan lo que la industria no hace, o facilitamos a la industria un asesoramiento para que incorpore la accesibilidad de ese bien a sus productos. Y con la farmacia la relación es muy buena, porque siempre podemos asesorar sobre las últimas soluciones nacionales e incluso internacionales.

– **En todo caso, el número de farmacias especializadas en ortopedia no es muy grande, pues el espacio supone una limitación. Aun así, ¿qué pueden hacer los farmacéuticos para ofrecer este tipo de servicios a sus pacientes?**

– Pienso que la formación es muy importante, porque las ayudas técnicas y los productos de apoyo cada vez son más específicos y complejos. Por ejemplo, si una persona mayor llega a la farmacia pidiendo una muleta, un adaptador, un andador, hay muchos productos adaptables en altura, con freno, con sistemas para sentarse, etcétera. La diversidad es tan grande que el farmacéutico debe estar continuamente



“ **La mejora de la esperanza de vida es una buena oportunidad, y tenemos que luchar porque llegue más y mejor tecnología, si es que contribuye a una vida más feliz para todos** »

formándose, y saber a quién llamar, consultar y que les pueda asesorar. A veces las personas vienen con una idea concreta y te das cuenta de que eso no es lo mejor para ellos. En el CEAPAT, nosotros estamos para hacer un asesoramiento a los diversos profesionales. A todos nos interesa lo mismo: que las personas tengan la tecnología que mejor contribuya a la autonomía personal. Es cierto que la actualización de productos es muy grande y la labor técnica es compleja, con lo cual la formación, la sensibilidad y el asesoramiento de otros profesionales activos en este ámbito son las bases esenciales, y luego constatar que la contribución a la autonomía personal del producto es la que la persona requiere, para que la persona quede satisfecha porque se está utilizando aquello que contribuye a su bienestar.

– **Mayor esperanza de vida, más necesidades...**

– Sí, y por eso la aproximación de la farmacia comunitaria es cada vez más valiosa, porque la población es cada vez mayor y tiene más necesidades específicas, y porque hay más soluciones para mejorar capacidades en lo físico, lo sensorial y lo cognitivo. Estamos en un camino convergente, frente a las limitaciones socioeconómicas, tecnológicas y de conocimiento; la población es cambiante, los retos de la demografía son muy grandes. Esta mejora de la esperanza de vida es una buena oportunidad, y tenemos que luchar porque llegue más y mejor tecnología si es que contribuye a una vida más feliz para todos, personas afectadas, familiares, cuidadores y toda la población en general. ●

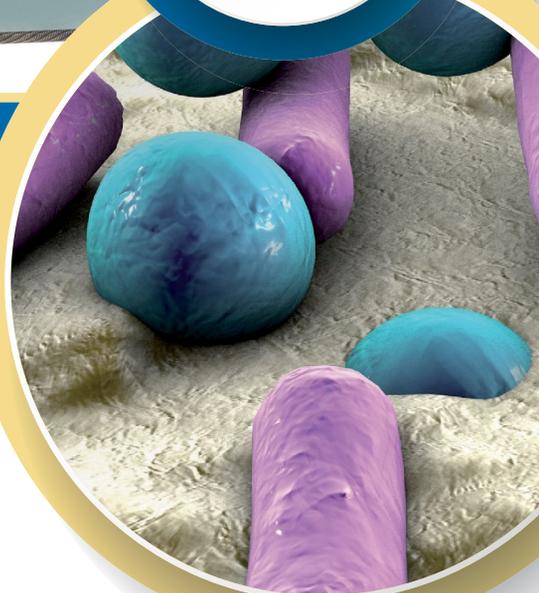


DISPONIBLE
en todos los
mayoristas

DE NUEVO EN TU FARMACIA

VSL#3®

Complemento Alimenticio
Bacterias lácticas y bifidobacterias liofilizadas vivas
450x10⁹ bacterias por sobre



VSL#3® es una mezcla que contiene **450 mil millones** (450x10⁹) de bacterias lácticas y bifidobacterias liofilizadas de **8 cepas** diferentes, especialmente seleccionadas.

VSL#3® contiene **cepas específicas**, por lo que no se aconseja sustituir por otros probióticos.



NUEVO
CÓDIGO NACIONAL
C.N. 185846.7

**Ahora
comercializado por**

FERRING

PRODUCTOS FARMACÉUTICOS

10
SOBRES

Profesión

Nerea Escudero
Licenciada en Farmacia

“**En la oficina de farmacia las consultas sobre heridas domésticas comunes son muy habituales**”

Tratamiento de heridas: cortes, rozaduras, ampollas y quemaduras

El término «herida» hace referencia a múltiples lesiones que rompen la piel u otros tejidos corporales debido a una enfermedad, accidente, presión, golpe, quemadura, disparo, roce, etc.

Si la piel (que actúa como barrera protectora contra el medio ambiente) pierde su integridad ante una lesión o enfermedad, las complicaciones pueden ser de gran envergadura. Las heridas pueden ser abiertas y producir separación de tejidos, cerradas en cavidades o vísceras, o complicadas con fuertes hemorragias o lesiones en órganos internos. Sus consecuencias pueden llegar a causar discapacidades graves o incluso la muerte.

Sin embargo, son las heridas simples (caracterizadas por afectar a la piel sin producir daños en órganos internos) las que pueden tratarse desde la farma-



PEQUEÑAS AVENTURAS
**GRANDES
RECURSOS**



Mercromina® film

Merbromina 2g/100ml

Explorar nuevos mundos, alcanzar metas fantásticas y un montón de nuevas experiencias. Batir todas las marcas con la imaginación como terreno de juego.

Ser niño es la mayor aventura. La tranquilidad de tenerte cerca lo hace mucho más fácil.

Lea las instrucciones de este medicamento y consulte al farmacéutico.

**Ante los pequeños percances,
Mercromina® film**

**ANTISÉPTICO
DERMATOLÓGICO**

Desinfecta pequeñas
heridas, rozaduras,
quemaduras leves y grietas.



LAINCO, S.A.

Avda. Bizet, 8-12 · 08191 RUBÍ (Barcelona)

cia comunitaria, y, por tanto, las que nos ocupan en este artículo.

Este tipo de heridas leves son procesos muy comunes, sobre todo en los niños, que suelen sufrirlas a menudo debido a sus actividades cotidianas, a las características de los juegos infantiles y a la práctica deportiva que realizan.

Aunque generalmente pueda parecer que la curación de una herida no requiera amplios conocimientos, la realidad refleja lo contrario, y en la oficina de farmacia las consultas sobre heridas domésticas comunes son muy habituales. Por lo tanto, es fundamental involucrar al farmacéutico comunitario en el reto de la educación sanitaria para la curación de las heridas. Para ello, es necesario disponer de los conocimientos indispensables que permitan divulgar las medidas idóneas para su tratamiento, ya que el farmacéutico debe contribuir a erradicar falsos mitos y creencias sobre diversos aspectos, como la cicatrización.

La población suele desconocer qué producto es el apropiado para tratar estas lesiones leves (p. ej., cuál elegir para una adecuada desinfección), y a menudo suele dudar sobre cuándo es necesario acudir al médico.

Evaluación de la herida y criterios de derivación al médico

El farmacéutico debe estar capacitado para evaluar la complejidad de una herida, poder aconsejar el método adecuado de tratamiento y curación, recomendar el producto conveniente para la desinfección, y decidir cuándo hay que derivar a un centro de salud.

Se consideran lesiones graves que necesitan derivación al médico las siguientes situaciones:

- Cuando la hemorragia no se detiene, o, aunque se detenga, vuelve a sangrar de nuevo.
- En los casos de heridas punzantes en cuyo interior existe algún objeto que presenta dificultad para ser retirado.
- Cuando se sospecha que la herida es muy profunda, como en el caso de quemaduras o erosiones con elementos abrasivos.
- Si se constatan indicios de infección:
 - Infección sistémica: fiebre y aumento leucocitario.
 - Infección local: eritema, calor, edema, purulencia, induración y sensibilidad o dolor.
- Cuando la herida tiene más de 6 horas de evolución.
- Si la lesión ha sido causada por mordedura de animales o personas, ya que podría requerir la administración de la vacuna antitetánica o medicación con antibióticos.
- Cuando la herida afecta a zonas delicadas, como genitales, cara, manos, pliegues, ojos...
- Cuando se trata de una quemadura de nivel moderado o grave, o cuando supera más del 10% de la superficie corporal en niños o del 15% en adultos.

El resto de heridas, que no supongan complicaciones, pueden tratarse desde casa con el adecuado procedimiento



“El farmacéutico debe estar capacitado para evaluar la complejidad de una herida»

destinado a prevenir y controlar las infecciones y promover la cicatrización.

Curación de heridas leves

Los principios básicos en la curación de una herida son el control bacteriano (con empleo de técnicas asépticas, limpieza y desbridamiento) y la aplicación de apósitos barrera (que permitan aplicar el producto idóneo y protejan).

La curación avanzada, que emplea apósitos activos, es la que se lleva a cabo en un medio fisiológico húmedo. Presenta múltiples ventajas frente a la tradicional: diversos estudios demuestran que este medio previene la desecación y favorece la migración celular, la angiogénesis, consiguiendo una curación más rápida, menos dolorosa y con mejor calidad de cicatrización.

Los pasos que deben seguirse en el proceso de curación son los siguientes:

- Detener la hemorragia alcanzando el equilibrio hemostático y permitiendo a las células inflamatorias, fibroblastos y factores de crecimiento iniciar el proceso de cicatrización. Para ello se utilizarán gasas estériles, presionando la zona hasta que cese el sangrado.
- Lavado de la herida aplicando una solución estéril, agua destilada o suero fisiológico que consiga arrastrar los restos de suciedad que puedan ser contaminantes. Es conveniente que las soluciones empleadas se encuentren a una temperatura cercana a la corporal, y que se apliquen

con una presión adecuada que logre eliminar los restos de exudado sin llegar a dañar los tejidos sanos.

En el caso de heridas crónicas, se debe recurrir a soluciones tópicas con acción antiséptica. Existen diferentes alternativas en el mercado, como povidona yodada, clorhexidina y merbromina.

La combinación de polihexanida y betaína, con propiedades físico-químicas, se emplea en heridas agudas, crónicas y quemaduras.

- **Desbridamiento.** Debe eliminarse el tejido no vascularizado, ya que actúa como una barrera mecánica que evita la cicatrización de la herida. El método de desbridamiento que presenta más ventajas consiste en colocar un apósito activo sobre la herida, que facilitará la activación de enzimas proteolíticas y favorecerá el crecimiento del tejido de granulación para la cicatrización. Este método, que emplea condiciones húmedas mediante hidrogeles, es el elegido en la mayoría de los casos por su eficacia y comodidad. Además, presenta ciertas ventajas, como son la ausencia de dolor, su selectividad y que actúa como un proceso natural.

Apósitos

La función principal del apósito es la de proteger y aislar la lesión. Además, este tipo de coberturas debe favorecer la

cicatrización generando un ambiente óptimo que mantenga la humedad, el calor, la oxigenación y la circulación sanguínea.

Los principios básicos en la curación de una herida son el control bacteriano y la aplicación de apósitos barrera»

Existen múltiples tipos de apósitos en el mercado. Se habla de «apósitos primarios» cuando se encuentran en contacto directo con la herida, protegiéndola ante gérmenes patógenos, absorbiendo las secreciones y preservando la humedad, y de «apósitos secundarios» cuando no se aplican en contacto directo con la lesión, sino que se encargan de fijar los apósitos primarios.

Por otro lado, entre los apósitos primarios existe una amplia clasificación en función de los materiales empleados y sus características. Podemos distinguirlos en cuatro tipos básicos:

- **Apósitos pasivos.** Son simples y económicos. Sus propiedades son las de proteger y absorber secreciones. Los materiales empleados son: gasas tejidas 100% algodón;

PRANARŌM

AROMATERAPIA
CIENTÍFICA

PARA UNA
SOLUCIÓN GLOBAL
DE LAS **ALERGIAS**

ALLERGOFORCE



WWW.PRANAROM.COM

PRANAROM.ESPAÑA @PRANAROMESPAÑA

Para más información, consulte a su farmacéutico especializado en aceites esenciales.

no tejidas sintéticas, o apósitos tradicionales a base de gasa y algodón.

- **Apósitos interactivos.** Logran mantener unas condiciones de humedad idóneas semejantes a las fisiológicas, sin adherirse a la lesión. Las más utilizadas son: la malla impregnada de gelatina o silicona, la espuma hidrofílica (en láminas y almohadillas) y los apósitos transparentes (con o sin material adhesivo).
- **Apósitos bioactivos.** Interactúan con la herida ya que, además de conservar la humedad, permiten la oxigenación. Se engloban en este grupo los hidrocoloides, hidrogeles y alginatos.
- **Apósitos mixtos.** Combinan diferentes niveles de permeabilidad y distintas características. Son los apósitos antimicrobianos desodorantes y los absorbentes.

La elección del apósito idóneo se debe hacer en función del objetivo buscado, tras considerar la localización de la herida, su estadio, su severidad, la cantidad de exudado y la presencia o no de signos de infección. Es fundamental que el apósito empleado sea biocompatible, y que proteja el lecho de la herida y mantenga su adecuado grado de humedad. Además, deberá conservar la sequedad de la piel circundante y la temperatura corporal, eliminar y controlar los exudados y minimizar los residuos. Por último, se tendrán en cuenta su adaptación a la ubicación y su facilidad de aplicación y retirada.

Mitos que el farmacéutico debe desterrar

Por su trato cercano al paciente, el farmacéutico tiene un papel fundamental en la eliminación de falsos mitos y creencias muy extendidos y arraigados relacionados con la curación de las heridas.

Desde la farmacia pueden desterrarse ideas como: «una herida no tiene importancia y no necesita tratamiento»; «debe dejarse la herida al aire para que cure más rápido»; «lo mejor para desinfectar es aplicar alcohol o agua oxigenada sobre una herida abierta»; «el sol acelera la curación», o «las quemaduras pueden tratarse con pasta de dientes, barro o emplastes».

El farmacéutico comunitario desempeña un rol fundamental en la divulgación del cuidado y la prevención de heridas. Con su esfuerzo y dedicación, y poniendo al servicio de la población sus conocimientos sanitarios, contribuirá una vez más a garantizar los cuidados integrales de los pacientes. ●

frikton

PREVIENE LA CAÍDA DEL CABELLO

LABORATORIO Q. B. PELAYO

Bibliografía

- Enfermería en curación de heridas. Fundación Alberto J. Roemmers. Ediciones Médicas del Sur SRL. Disponible en: <https://www.roemmers.com.ar/sites/default/files/Cuidados%20de%20Enfermeria%20en%20las%20Heridas.pdf>
- Muñoz Rodríguez A, Ballesteros-Úbeda M.º V, Escanciano Pérez I, Polimón Olibarrieta I, Díaz Ramírez C, González Sánchez J, et al. Manual de protocolos y procedimientos en el cuidado de las heridas. Hospital Universitario de Móstoles. Revisado por el Comité Científico del GNEAUPP. Disponible en: <http://www.madrid.org/bvirtual/BVCM017501.pdf>
- Prevención y cuidados locales de heridas crónicas. Servicio Cántabro de Salud, 1.º ed., enero de 2011. Disponible en: <https://gneaupp.info/wp-content/uploads/2014/12/prevencion-de-cuidados-locales-y-heridas-cronicas.pdf>

MAYO
formación

ACTIVIDAD
ACREDITADA CON

5,9
CRÉDITOS

37
HORAS DE
FORMACIÓN

CURSO
ON LINE DE FORMACIÓN
FARMACÉUTICA CONTINUADA

Nutrición en situaciones especiales

**El farmacéutico
como formador de salud**

Directora
NATALIA ÚBEDA MARTÍN

PRECIO HABITUAL
120 € (IVA incluido)

**OFERTA
INFARMA**
del 10 de marzo
al 10 de mayo
de 2019

PRECIO INFARMA
99 € (IVA incluido)

*Solicitar código a:
atencion.cliente@alphega.es

**La formación más actualizada en atención farmacéutica
en aquellas situaciones especiales que plantea la nutrición**

MÓDULO 1

Introducción
general

MÓDULO 2

Nutrición en
situaciones especiales I.
Situaciones fisiológicas

MÓDULO 3

Nutrición en
situaciones especiales II.
Patologías

MÓDULO 4

Consejo y adherencia
desde la oficina
de farmacia



más información e inscripción

www.formacionnutricional.es



Hablan los pacientes

Fundación Lovexair

La Fundación Lovexair es una organización sin ánimo de lucro dedicada al cuidado, apoyo y orientación de las personas con patologías respiratorias y de sus familiares y cuidadores. Su principal objetivo es sensibilizar a la sociedad de la importancia del diagnóstico precoz, la prevención y el tratamiento de las enfermedades respiratorias.

Texto: **Silvia Estebarán**



La Fundación Lovexair nació en 2011 de la mano de Shane Fitch, presidenta de la Fundación y madre de un joven que nació con el déficit de alfa-1-antitripsina, una condición genética en la que existe una deficiencia de una proteína producida por el hígado. Este déficit predispone a las personas que lo sufren a desarrollar enfermedades hepáticas o pulmonares.

Desde sus comienzos, Lovexair ha financiado e impulsado proyectos y campañas para sensibilizar a la ciudadanía sobre las enfermedades respiratorias. De esta forma, ha conseguido alcanzar uno de sus principales retos: ofrecer atención y acompañamiento a la comunidad de personas afectadas por este tipo de patologías, dar apoyo a los profesionales sanitarios y colaborar con la industria y otras organizaciones del sector para ofrecer soluciones a estos pacientes.



Al ser una fundación que no dispone de asociados, Lovexair trabaja con todo tipo *stakeholders*, grupos de interés y sus redes, incluyendo pacientes, familiares, cuidadores, profesionales sanitarios, sociedades científicas, centros educativos, universidades e instituciones/empresas públicas y privadas, como, por ejemplo, los ayuntamientos con los que colaboran en diferentes proyectos, como puede ser el de disfrutar de unas ciudades más saludables para todos.

Lovexair no sólo tiene presencia en todo el territorio nacional, sino en todo el mundo.

Financiación

La financiación proviene fundamentalmente de donaciones, patrocinios y patrimonio privado.

Misión

- Ofrecer un respiro a las personas afectadas por enfermedades crónicas respiratorias, así como a sus familiares y cuidadores.
- Sensibilizar a la sociedad sobre las enfermedades respiratorias y su impacto.
- Proveer soluciones y herramientas innovadoras para mejorar la calidad de vida y el bienestar del afectado en su entorno familiar, con un enfoque en la salud digital.

La patología respiratoria en cifras

Según los últimos datos de la Sociedad Española de Neumología y Cirugía Torácica (SEPAR), las enfermedades respiratorias son la tercera causa de muerte. La prevalencia de la enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC) en España es del 10,2% de la población entre 40 y 80 años, del 5% entre la población adulta y del 10% en los niños asmáticos.

A estas cifras hay que sumar a las personas afectadas por enfermedades minoritarias, como la fibrosis quística (1 de cada 6.000 habitantes), la fibrosis pulmonar (unos 13-20 habitantes de cada 100.000) o el déficit de alfa-1-antitripsina (1 de cada 2.500 personas).

- Apoyar al profesional sanitario y a los servicios de salud públicos y privados.
- Colaborar con la industria y otras empresas del sector para ofrecer soluciones dirigidas a esta comunidad.

Principales dificultades

- Falta de concienciación sobre la importancia de mantener una adecuada salud pulmonar.
- Falta de conocimiento de las patologías respiratorias en general, a pesar de ser las enfermedades que más falle-

Cuídate corazón



- ✓ Calidad garantizada IFOS
- ✓ Máxima pureza y concentración
- ✓ Sin proteína de pescado
- ✓ Máxima bioasimilación

El EPA (Omega-3) contribuye al normal funcionamiento del corazón y a mantener unos niveles normales de triglicéridos en sangre.

cimientos producen a escala mundial. Por ello, apenas hay promoción, sensibilización o divulgación.

- Sostenibilidad muy compleja.

Reivindicaciones de los pacientes respiratorios

- Recibir los cuidados integrales necesarios en enfermedades crónicas, tanto prevalentes como raras, para mejorar su calidad de vida y comunicación con los profesionales sanitarios.
- Necesidad de una mejor coordinación entre los diferentes niveles de los servicios sanitarios (primaria, especialistas...) para anticiparnos a sus necesidades y prevenir recaídas.
- Escasez de servicios con programas de rehabilitación pulmonar.

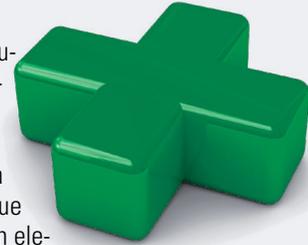
Pacientes y familiares

Lovexair ha desarrollado el ecosistema HappyAir (www.happyair.org), para el cuidado integral de los pacientes respiratorios crónicos. El paciente tiene la oportunidad de contactar con su educador terapéutico asignado y su equipo de especialistas para seguir un plan de tratamiento integral personalizado. Con ello, consiguen que el paciente se empodere en el manejo de su salud gracias a:

- El uso de herramientas digitales.
- El apoyo y orientación clínica y social por parte de su educador.



Papel del farmacéutico comunitario



El farmacéutico comunitario no sólo puede tener un papel clave dando a conocer la fundación a sus clientes, sino que además puede ser un elemento activo dentro del ecosistema HappyAir. La fundación quiere crear una red de farmacias colaboradoras debidamente identificadas, y sus trabajadores recibirán la formación necesaria para especializarse en la atención de los pacientes crónicos, para luego realizar jornadas específicas sobre salud pulmonar en su establecimiento. Estas jornadas pueden incluir la realización de espirometrías, pruebas de cribado, manejo de los inhaladores, charlas especializadas sobre salud pulmonar, etc.

- El material educativo adaptado a su patología y comorbilidades.

Actividades

- Campañas digitales de prevención y concienciación de la sociedad general.
- Talleres presenciales y *online* para conseguir un mayor empoderamiento sobre la salud del paciente y su cuidador.
- Jornadas lúdico-educativas de formación, concienciación y normalización en colegios.
- Organización y participación en congresos, jornadas, eventos...
- Desarrollo de contenidos informativos y educativos.
- Actividades de promoción de vida activa, tanto en centros educativos y deportivos como en empresas, ayuntamientos, etc.
- Campañas en farmacias sobre concienciación y educación. En los últimos 4 años, más de 200 farmacias han colaborado con nosotros en una campaña de concienciación que realizamos con Chiesi los días del asma y de la EPOC.
- Realización de jornadas de espirometrías en lugares y espacios públicos con afluencia de público: metro, estaciones, farmacias...

Formación e investigación

Lovexair realiza formación *online* y presencial dirigida a profesionales sanitarios, buscando su especialización en patologías respiratorias, cronicidad, vida activa y salud digital. Algunos de los cursos realizados son:

- Manejo del asma en la escuela.
- Técnica espirométrica.

- Formador de formadores.
- Voluntariado.

En estos momentos, la fundación está trabajando en la primera edición del curso «Educador terapéutico», que tendrá los siguientes objetivos:

- Formar a profesionales de la salud en el uso y aplicaciones de las TIC en el ámbito de la salud, concretamente en la promoción de la autogestión y el autocuidado de pacientes con patología crónica.
- Conocer los ámbitos de aplicación clínica de las TIC y favorecer el uso de las nuevas tecnologías para fomentar hábitos de vida activa y saludable.
- Conocer y saber utilizar los diferentes dispositivos/aplicaciones disponibles en el mercado para optimizar la gestión y seguimiento de los pacientes crónicos.

En cuanto a la investigación, para validar nuestro ecosistema HappyAir la fundación ha realizado un estudio piloto en el que participaron diferentes hospitales madrileños (<https://happyair.org/es/estudio-piloto/>).

También se están llevando a cabo diferentes proyectos de investigación sobre el uso de las nuevas tecnologías en el seguimiento de pacientes crónicos. ●



Shane Fitch

Contacta con... la Fundación Lovexair

- A través de los teléfonos y emails de la web www.lovexair.com o a través de redes sociales o de la comunidad online HealthUnlocked.
- Paseo de Delicias 30, 2.ª planta. 28045 Madrid.
- Tel.: 956 537 186.
- Correo electrónico: info@lovexair.com
- Facebook: @FundacionLovexair
- Twitter: @Lovexair
- Youtube: [lovexairproject](https://www.youtube.com/lovexairproject)

NutriSport

WWW.NUTRISPORT.ES

UNA PROPUESTA CON VALOR,
UNA SOLUCIÓN A TU MEDIDA

FARMACIA

- Marca nº1 de suplementación deportiva en farmacias*.
- Marca consolidada, 35 años de experiencia en el sector.
- Servicio integral 360º.

Para más información contactar con farmacia@nutrisport.es



Síguenos en:   

(*) Fuente: HMR. Categoría H13.7.3.-Suplementos para la mejora de la performance; H13.7.2. Suplementos para las deficiencias nutricionales para deportistas; H13.7.1. Alimentos y sustitutos de alimentos para deportistas.

● Comportamiento del consumidor

Diana Gavilán

Profesora de Marketing.
Universidad Complutense de Madrid.
Marketing Advisor
(diana@soleste.es)

Tus clientes no entienden los precios

Tus clientes no entienden los precios. Así de sencillo. Por si te sirve de consuelo, éste no es un problema que tengas tú en particular por tener una farmacia. Afecta a todos los establecimientos comerciales porque, en realidad, los clientes no entendemos los precios.

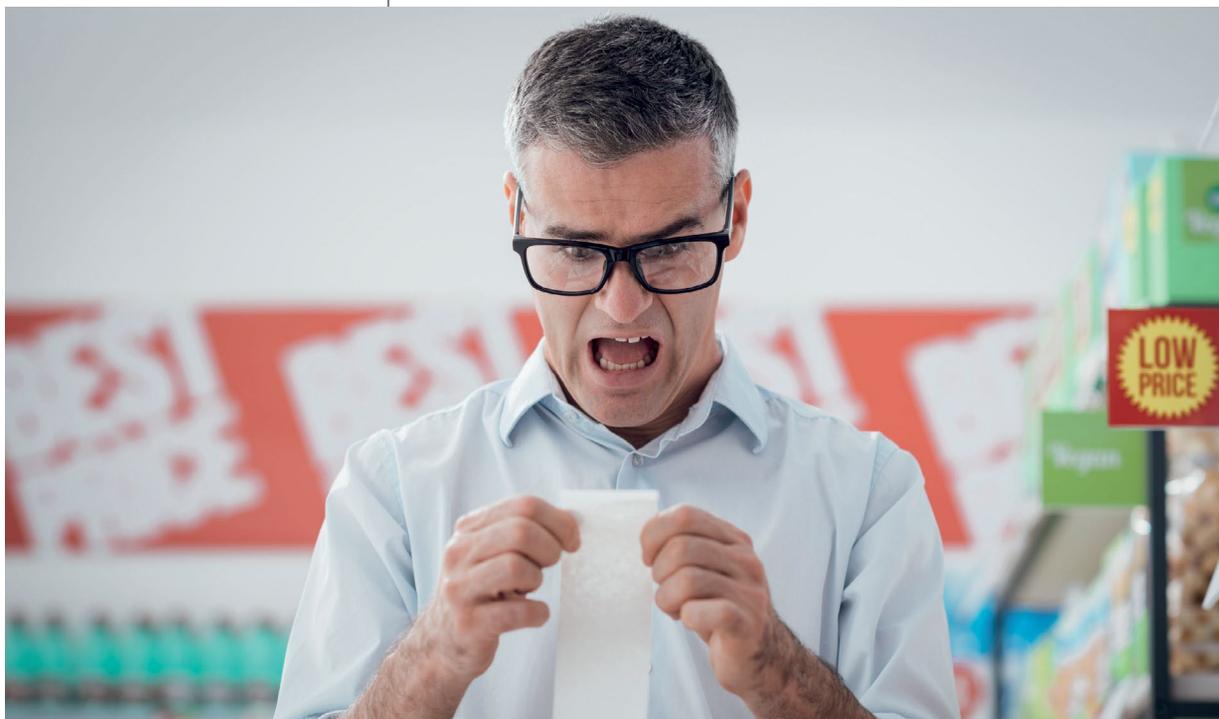
Si preguntamos sobre precios, la respuesta más frecuente es que «los precios no son justos». Y si profundizamos, nos encontramos con la creencia de que «las empresas y comercios exprimen a sus clientes y obtienen beneficios del... 30%».

La voz de alarma en este asunto la dio un grupo de investigadores liderado por la profesora Lisa Bolton, de Wharton School, en un artículo titulado «Las percepciones (in)justas de los precios», en el que, en primer lugar, evidenciaron que nuestra percepción de los precios tiende a considerar que son injustos; en segundo lugar, que esto era así porque los consumidores se basan a menudo en razonamientos sesgados y, por último, pero no menos desalentador, que se trata de percepciones difíciles de cambiar porque están muy arraigadas.

Error: el coste no es el precio, pero es lo que hay

Comprar es intercambiar dinero por bienes o servicios. De este modo, cuando los clientes compran en la farmacia, por ejemplo, un protector solar, entienden que pagan por lo que se llevan: el protector solar.

“ Los consumidores son más receptivos a las diferencias de precios entre productos cuando pueden atribuirlos a una diferencia de calidad »



Para un consumidor resulta difícil asimilar que paga porque el protector solar está en la farmacia (transporte y disponibilidad), porque la persona que se lo ha entregado tiene una formación especializada, porque la farmacia está cerca de su casa, porque el producto estaba en una balda (muy bonita) y además iluminado, y porque la farmacia tenía una temperatura perfecta... Todo esto supone unos costes invisibles para el cliente, o poco visibles, al menos. Por eso en muchas ocasiones los clientes se confunden y creen que el coste directo de producción de un artículo es el precio real, o, dicho de otro modo, que cuando pagan con su dinero sólo tienen que cubrir el coste de fabricar el producto que se están llevando.

Míralo así: «si me llevo un filtro solar, tengo que pagar lo que cuesta fabricar el producto y el envase». Los costes de los envases son visibles y se asumen, pero otros costes no corren la misma suerte. Así las cosas, y puesto que el coste directo de producción se intuye inferior al precio, ¿la diferencia es...? ¡Beneficio! Si no en su totalidad, al menos en una parte importante. «La farmacia debe de ganar mucho dinero; está claro que los precios son injustos.»

Peor aún, si cuesta más es porque están ganando más

Comprendo que lo que lees no resulta agradable, pero sigue leyendo. En *marketing*, entender bien al consumidor es imprescindible para diseñar estrategias eficaces.

Los consumidores son sensibles a las diferencias de precio entre establecimientos, sobre todo en aquellos productos que compran con frecuencia y de los que recuerdan el precio. El problema es cómo se explican estas diferencias de precios.

En la mayoría de las ocasiones, las diferencias de precio se atribuyen a los beneficios que desean obtener los negocios. De modo que, si un producto cuesta más en un establecimiento que hay al lado de casa que en otro que está a las afueras de mi ciudad o pueblo, es muy probable que la diferencia se atribuya a que «el caro» gana o quiere ganar más.

Para los consumidores, es difícil entender que el origen de las diferencias en los precios tiende a proceder de las diferencias en los costes, lo que significa que con precios más altos el beneficio puede ser inferior. Todo ello sin entrar a considerar el efecto que el volumen de clientes tiene en la rentabilidad de los negocios.

Si es más caro, sólo puede ser mejor

En este entramado de razonamientos (a veces arbitrarios o sesgados) con los que muchos clientes nos explicamos la realidad comercial que nos rodea, hay argumentos que triunfan. Uno de ellos tiene que ver con la calidad de los productos y lo que la respalda.

Los consumidores son más receptivos a las diferencias de precios entre productos cuando pueden atribuirlos a una



HiPP
BIOLÓGICO

Con **más de 60 años** de experiencia, somos el **mayor fabricante en alimentación biológica infantil** de Europa.

Nuestros productos pasan **más de 260 controles de calidad** para garantizar los niveles de seguridad, superando así los requisitos legales internacionales para la agricultura biológica.



Los campos son cuidadosamente seleccionados, las semillas no están tratadas, las frutas y verduras maduran a su ritmo desarrollando su sabor. La carne BIO para los menús de **HiPP** se produce con el mismo cuidado.



www.hippbio.es



diferencia de calidad. Los productos mejores son (razonablemente) más caros.

Esto resulta muy interesante porque funciona también a la inversa, de modo que, cuando dos productos equivalentes tienen precios diferentes, la diferencia se atribuye a la calidad. El caro es mejor. A eso se le llama la «heurística del precio», y significa que, cuando no tenemos conocimientos profundos para poder juzgar diferencias entre productos, utilizamos pistas visibles y rápidas de interpretar, como sucede con el precio. Por esta razón, la confianza en un producto puede llegar a disminuir si es sospechosamente barato para el consumidor.

De forma excepcional, el sector farmacéutico ha conseguido que los consumidores consideren como parte de los costes la inversión que realizan los laboratorios en investigación. Es decir, para muchos consumidores el precio de un fármaco incorpora algo intangible que no se llevan, pero que está en el producto: la investigación. Decimos que eso es algo excepcional porque la investigación para lanzar nuevos y mejores productos no se considera ni se asume como coste en otros sectores, pero el sector farmacéutico ha sabido comunicar bien este mensaje.

Visto uno, vistos todos

Los precios son una fuente de información para los consumidores. Además de indicarnos lo que tenemos que abonar por el producto, como ya hemos visto, nos dan pistas sobre su calidad y, más aún, pueden ser una fuente de información sobre el propio establecimiento.

Cuando un cliente nuevo llega a la farmacia, es inevitable que se haga una idea aproximada sobre el rango de precios de la farmacia. Si el consumidor fuera un profesional en el *audit* de precios, observaría numerosas referencias, pero no es así. No lo va a hacer. Muy al contrario, sólo se va a fijar en dos o tres productos de los que sabe lo que suele pagar por ellos, y hará este razonamiento: si esto es más barato, la farmacia es más barata, o al contrario. Una vez se ha hecho este juicio, el cliente se siente más o menos relajado para comprar porque ya sabe dónde se encuentra.

Por esta razón, pequeñas diferencias en ciertos productos pueden tener un impacto más alto del que cabría esperar. Éstos son los llamados «productos de referencia», artículos que los consumidores compran con frecuencia y por eso saben lo que cuestan, lo que hace que las diferencias de precio sean muy visibles, teniendo como efecto respuestas exageradas por parte de los consumidores.

Y además, los precios no pueden cambiar

Al observar la confusión que rodeaba a la percepción de los precios, los investigadores Bolton, Warlop y Alba decidieron estudiar la persistencia de estas creencias en muchos casos equivocadas. Empezaron haciendo un experimento muy sencillo con sus estudiantes, que eran de grados de Eco-

Un «must» en este asunto

Si te atreves con un artículo académico, esta referencia es esencial (tiene más de 1.000 citas académicas): Bolton LE, Warlop L, Alba JW. Consumer Perception of Price (Un)Fairness. J Consumer Research. 2003; 29: 474-491. Disponible en:

www1.warrington.ufl.edu/departments/mkt/docs/alba/alba1.pdf

Si te interesan las estrategias de fijación de precios, este blog es muy asequible, aunque está en inglés. Encontrarás información sobre los precios impares (.99) y mucho más:

www.thebalancesmb.com



Los consumidores son sensibles a las diferencias de precio entre establecimientos, sobre todo en aquellos productos que compran con frecuencia y de los que recuerdan el precio»

nomía y Empresa. Les planteaban el siguiente problema: «Si una camiseta costaba hace tres años 12 dólares, ¿cuánto debería costar este año?». Para su sorpresa, la mayoría respondía que los mismos 12 dólares.

Al observar que sus propios alumnos negaban la influencia de factores como el IPC, decidieron replantear la pregunta en un segundo experimento: «Si una camiseta costaba hace tres años 12 dólares, y el IPC acumulado es del 2,6%, ¿cuánto debería costar la camiseta este año?». Horror, la respuesta siguió siendo 12 dólares.

Las percepciones sobre los precios están profundamente arraigadas y son difíciles de cambiar, incluso cuando se dispone de datos que tendrían que corregirlas. Si para los consumidores es difícil entender el impacto que tienen en el precio los costes de venta (personal, local...), muchos de los cuales son visibles o perceptibles, asimilar el impacto de las variables macroeconómicas, por mucho que nos rodeen en todos los ámbitos, es mucho más complicado.

Entonces, ¿qué hacemos?

La gestión eficaz del precio es uno de los grandes retos de la oficina de farmacia. Aunque no disponemos de «fórmulas magistrales» sobre precios, existen algunas recomendaciones importantes que debes tener en consideración:

1. Los precios son importantes. La consultora McKinsey hizo un estudio con 2.400 empresas de diversos sectores

para analizar el impacto que ciertas variables podían tener en el desempeño de los negocios. Entre reducir los costes fijos un 1%, o los costes variables también el 1% o aumentar las ventas o los precios un 1%, la variable que más impacta en el beneficio es, sin lugar a dudas, el precio. Por esta razón defender el precio se convierte en una opción ineludible.

2. Que los demás vendan a otros precios no es, en principio, un argumento. A veces los clientes hablan de los precios a los que venden otras farmacias u otros establecimientos. En ocasiones incluso se trata de alternativas que podrían ser nuestros competidores. En estos casos, lo primero es no entrar en pánico ni cuestionar nuestros precios. Lo segundo es ver si esos precios afectan de verdad a mis ventas: medir de forma objetiva, y no dejarse llevar por la notoriedad de ciertos comentarios. En caso de que me afecte, se puede valorar hacer una promoción durante un breve periodo de tiempo, pero no bajar el precio de forma fija. Sin embargo, resulta más interesante mantener el precio y contraatacar con un producto alternativo a un precio atractivo para esos consumidores más sensibles al precio.

3. Los consumidores entienden de valor. No hay precios correctos o incorrectos, hay precios que están respaldados por suficiente valor para el consumidor y precios en los

que no se percibe el valor. Cuando esto sucede, el precio se convierte en caro. Por esta razón, el objetivo es «hacer ver» el valor de los productos.

4. El valor es un concepto amplio. Cuando hablamos de valor, nos referimos a lo que obtiene el consumidor por sus compras. Hay ocasiones en que los beneficios funcionales del producto, es decir, su utilidad, son suficientes. Sin embargo, en el universo del cuidado personal hay mucho más que utilidad. Hay beneficios hedónicos que proceden de la sensación que aporta el producto, el aroma, la experiencia... Hay beneficios sociales que se obtienen al consumir lo mismo que otras personas a las que admiramos. Hay beneficios situacionales que son exclusivos para nosotros, para nuestro problema y nuestra situación particular. Hay beneficios logísticos que proceden de la forma de usar el producto o de poder llevarlo cuando nos desplazamos... Es decir, que si el cliente te dice «¡caro!», lee entre líneas porque te está diciendo: «no veo qué beneficios me ofreces por el dinero que tengo que pagar». Afila el argumentario revelando cuáles son esos beneficios y defiende el precio.

Tus clientes no entienden los precios, y los de los demás, tampoco, pero lo importante es que compran por valor. Ése es el verdadero terreno de juego. Que no te distraigan. ●



www.suecos.es

En Verano ¡Presumir sin sufrir!



Diseño anatómico desarrollado por podólogos y ortopedas.



Juan Antonio Sánchez

Economista Asesor Fiscal.
Socio Director de Taxfarma Asesores

“**Si durante 2018 realizó una reforma o renovación de su farmacia, no olvide chequear la posibilidad de aplicar la deducción por inversiones del 5 o el 2,5%»**

Renta 2018 y farmacia

Una vez más, llega la inexorable cita de la declaración de la renta para todos los contribuyentes y, como no podría ser de otro modo, para las 22.000 farmacias españolas.

Pese a que la cita tenga un sabor a letanía fiscal, es preferible hacer de tripas corazón y dedicarle el tiempo que se merece, sobre todo por su trascendencia y consecuencias posteriores.

Incidiremos en primer lugar en el carácter personal del impuesto presentado. Recordemos al titular de la oficina de farmacia que es él/ella quien «presenta» la declaración, y que la manida frase de «me la presenta mi asesor» sólo tiene un contenido ejecutivo, porque la responsabilidad derivada de las cifras presentadas recae exclusivamente, y a nivel general, en el contribuyente. De ahí que incida en que el farmacéutico debe dedicar unos minutos a «saber lo que está presentando ante el fisco».

Por otro lado, y aunque parezca un tanto retrógrado, comenzaremos nuestros consejos mirando al pasado, en concreto a la declaración de renta 2014, ya que dicho impuesto prescribirá con carácter general el próximo 30 de junio



de 2019. Y lo hará para lo bueno... (es decir, Hacienda no podrá discutirnos nada al respecto) y para lo malo. Así que recomendamos encarecidamente un breve repaso a dicha declaración, valorando, por ejemplo, si se aplicó la melancólica reducción del 20% por mantenimiento de empleo, así como la deducción por inversiones del 10%. Repasen también otros aspectos, como situaciones de discapacidad del contribuyente o familiares no aplicadas o sobrevenidas, que podrían derivar en la recuperación de unos euros para su bolsillo. En caso de detectar alguna posibilidad, recuerden que es imprescindible la presentación de un escrito bien argumentado y acreditado ante la Agencia Tributaria solicitando la devolución de ingresos indebidos antes del 30 de junio de 2019. Ya sabemos que la respuesta será lenta o incluso muy lenta, pero los intereses de demora a nuestro favor también corren en nuestra dirección.

Punto y aparte en el caso que nos ocupa del sector de oficinas de farmacia lo constituye el examen riguroso que debemos realizar a la cuenta de explotación de la farmacia, ya que, para bien o para mal, de estos números se derivará gran parte del pago o devolución impositiva que finalmente se origine. Recomendamos un repaso de las principales partidas que la componen, pues, sin duda, merecerá la pena. Atención especial tendría la cifra de amortizaciones, que, al tener un marcado carácter fiscal, puede aliviar la factura final ante el fisco.

“**Temas como el valor neto contable o los gastos incurridos de la transmisión son, en numerosas ocasiones, olvidados o mal interpretados»**

Otro apartado importante para las farmacias que han iniciado su andadura en los últimos años es el mantenimiento de la reducción del 20% por inicio de actividad, que, al estar condicionada a la obtención de resultado positivo en la farmacia, perfectamente puede estar en periodo de aplicación en el IRPF 2018. Además, nuevas consultas vinculantes van arrojando claridad en la interpretación de este incentivo (V0175-18). No olviden chequear su aplicación también para nuevos copropietarios de farmacia.

Y si durante 2018 realizaron una reforma o renovación de su farmacia, tampoco olviden chequear la posibilidad de aplicar la deducción por inversiones del 5 o el 2,5%. Su resultado se condicionará básicamente a la obtención de beneficios en la farmacia en 2018 y 2017.



También si han realizado su primera contratación de personal en la botica o incrementado la plantilla, valoren posibles deducciones por creación de empleo. Si, además, han incorporado a trabajadores con algún tipo de discapacidad, la deducción está prácticamente asegurada.

Por otro lado, si durante 2018 realizaron la transmisión de su oficina de farmacia, también deben revisar el resultado de dicha operación, ya que, si bien es verdad que su tributación será dentro de la escala del ahorro (entre el 19 y el 23%), esta materia suele ser objeto de numerosos errores por parte de las oficinas de farmacia que no conocen las particularidades legislativas. Temas como el valor neto contable o los gastos incurridos de la transmisión son, en numerosas ocasiones, olvidados o mal interpretados, derivando a la postre en situaciones desagradables futuras ante Hacienda. Por lo que, si vendieron su farmacia el pasado año, reserven tiempo para valorar su impacto fiscal en la declaración de renta 2018 que van a presentar como tope el próximo 1 de julio.

Si, por el contrario, la transmisión de la farmacia la realizaron por donación bonificada con las ventajas de la empresa familiar, quedará exenta su tributación en IRPF. Pero ojo ante donaciones parciales «no bonificadas», ya que se considerarán variaciones lucrativas totalmente sujetas al impuesto.

Desde luego, existen otros aspectos más generalistas del IRPF, como las deducciones por donativos, las novedades de la deducción por maternidad y por familias numerosas, las deducciones por empresas de nueva creación, etc.

Y como colofón, el restablecimiento año a año del Impuesto sobre el patrimonio 2018, aplicable únicamente en determinadas comunidades autónomas españolas.

Así que mucho ánimo y, sobre todo, «conozca lo que declara». ●

Atención al anciano frágil (dependiente)

Director: **Juan del Arco Ortiz de Zárate**

Doctor en Farmacia. Director Técnico del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Bizkaia

1. Características generales del envejecimiento y las personas mayores
2. Nutrición en personas mayores
3. Farmacoterapia en personas mayores
4. Demencia y deterioro cognitivo en el anciano
5. Diabetes mellitus en el anciano
6. Insomnio
7. Enfermedad de Parkinson
8. Dislipemias



9. Depresión
10. Osteoporosis
11. Hipertensión
12. Incontinencia urinaria
13. Estreñimiento
14. Prevención de caídas y uso de ayudas técnicas
15. Cuidados de la piel senil
16. Papel del farmacéutico en las residencias de personas mayores

Cada tema se complementa con un

Test de Evaluación

MEJORA TUS HABILIDADES EN LA TOMA DE DECISIONES

Actualiza tus conocimientos sobre las características diferenciales de las personas mayores, las patologías más prevalentes en este colectivo y los recursos terapéuticos disponibles para su prevención y tratamiento.



Actividad acreditada por el Consell Català de Formació Continuada de les Professions Sanitàries-
Comisión de Formación Continuada del Sistema Nacional de Salud con

4,4 créditos



Inscríbete e inicia el curso en **Aula Mayo**



AULA MAYO

Aula Mayo acredita tu formación

www.aulamayo.com



Secretaría técnica: Tels.: 902 043 111 (de lunes a jueves de 9:00 a 11:00 h y de 15:30 a 17:30 h; viernes de 9:00 a 11:00 h)
secretaria@aulamayo.com



XV Curso
ONLINE

Acreditado por el
Consell Català de Formació Continuada
de les Professions Sanitàries-
Comisión de Formación Continuada del
Sistema Nacional de Salud con
4,4 créditos



Evaluación y acreditación en:
www.aulamayo.com

Atención al anciano frágil (dependiente)

1	Características generales del envejecimiento y las personas mayores
2	Nutrición en personas mayores
3	Farmacoterapia en personas mayores
4	Demencia y deterioro cognitivo en el anciano
5	Diabetes mellitus en el anciano
6	Insomnio
7	Enfermedad de Parkinson
8	Dislipemias en ancianos
9	Depresión
10	Osteoporosis en el anciano frágil
11	Hipertensión en personas mayores
12	Incontinencia urinaria en el anciano
13	Estreñimiento
14	Prevención de caídas en personas mayores y uso de ayudas técnicas
15	Cuidados de la piel senil
16	Papel del farmacéutico en residencias de personas mayores

Atención farmacéutica

TEMA 16

Papel del farmacéutico en residencias de personas mayores

Borja Arnáez¹ y Juan del Arco²

¹Farmacéutico comunitario. Máster en Atención Farmacéutica.

²Director técnico del COFBI. Doctor en Farmacia.

La esperanza de vida en España es la más elevada de Europa y supera ya los 83 años¹. El continuo crecimiento de este parámetro y el descenso simultáneo de la natalidad han dado lugar a un incremento sostenido del porcentaje de personas mayores de 65 años, que entre 1981 y 2015 duplicaron sus efectivos, pasando a suponer del 11,2 al 18,7% de la población². Las cifras reflejan un continuo crecimiento del índice de envejecimiento (cociente entre el número de personas de 65 o más años y el de jóvenes menores de 15, multiplicado por 100), que en 2018 ha alcanzado por primera vez un valor superior a 120³.

Por otra parte, el deterioro físico que conlleva el paso de los años se traduce en un aumento de las tasas de discapacidad, que llega a alcanzar un valor de 568,9 por mil entre las personas de más de 80 años, según los datos de la última encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadística⁴.

La discapacidad y el progresivo deterioro de la salud están estrechamente unidos a la pérdida de autonomía y la dependencia, de forma que a lo largo del proceso de envejecimiento se produce un incremento sostenido de estos dos parámetros. A consecuencia de ello, las formas de convivencia van cambiando y aumenta progresivamente la institucionalización⁵.



La dependencia para realizar las actividades de la vida diaria, el deterioro cognitivo y la falta de apoyo familiar o social son tres de los principales factores que dan lugar al ingreso en residencias de personas mayores⁶.

Según los datos de 2015, en España existen 5.973 servicios residenciales para mayores con 381.333 plazas, en los que las personas pueden habitar de forma permanente o temporal por convalecencia o enfermedades, durante las vacaciones, fines de semana o periodos de descanso de los cuidadores no profesionales. Aunque no se dispone de una estadística fiable, estos servicios se agrupan de forma genérica en dos categorías: los centros residenciales y las viviendas para mayores, en las que se engloban los servicios con menos de 16 plazas².

Desde el año 2000 se aprecia un incremento del número de residentes en estos servicios, entre los cuales predominan las mujeres y las personas mayores de 80 años².

Aunque existe una gran variación entre los diferentes estudios⁷, se calcula que algo más de la mitad de los mayores de 60 años que habitan en residencias son frágiles, y que en torno a un 40% deberían ser objeto de intervenciones preventivas por encontrarse en un estado de prefragilidad⁶.

Gran parte de los residentes presentan pluripatología, y la media de consumo de medicamentos de este colectivo es más elevada de la que corresponde a quienes continúan viviendo en sus domicilios⁸⁻¹⁰. Así, se ha estimado que un 75% de las personas mayores que están en residencias en Europa toman más de 5 medicamentos, y casi un 25% más de 10¹¹. Además, debido a su peor estado general las personas mayores sufren con más probabilidad los malos resultados de la medicación¹², y en general los mayores que están en residencias presentan un mayor riesgo de sufrir reacciones adversas a los medicamentos que los pacientes ambulatorios¹³.

Por tanto, la necesidad de la intervención farmacéutica en los servicios

residenciales resulta evidente. Sin embargo, tradicionalmente cuando se planteaba instaurar la atención sanitaria en una residencia se contemplaba la necesidad de un servicio médico y de enfermería, pero con frecuencia se obviaba que es necesario establecer un sistema adecuado de gestión y administración de los medicamentos¹⁴.

En las residencias existe un modelo de atención sanitaria que implica a varios profesionales que cuidan a los pacientes desde una perspectiva multidimensional, encaminada a cubrir sus necesidades sanitarias y sociales¹³. Ahora bien, la integración de los farmacéuticos en el equipo multidisciplinar es una asignatura pendiente en la mayoría de los centros, a pesar de que es evidente que la adecuada utilización de la farmacoterapia es una de las principales necesidades.

Las oficinas de farmacia son los establecimientos sanitarios responsables de dispensar los medicamentos a los ciudadanos y deben colaborar en el seguimiento de los tratamientos farmacológicos¹⁵, y desde esa perspectiva hace ya muchos años que se viene planteando que deben afrontar los retos, posibilidades y oportunidades que se les plantean en este campo⁸, como ya vienen haciéndolo muchas de ellas.

dada la complejidad de no pocos residentes, debería haber una integración de los cuidados sanitarios, y, en el caso de los medicamentos, los proporcionados por los farmacéuticos comunitarios deberían estar en coordinación con la atención especializada proporcionada por los hospitalarios, para favorecer la conciliación en las transiciones asistenciales¹⁶.

En este artículo se exponen brevemente las distintas actuaciones que deben realizarse desde las farmacias en las residencias, ya que la experiencia demuestra que, cuando se llevan a cabo adecuadamente, se cubren las necesidades de las personas que viven en ellas y se presta un servicio que es altamente apreciado por los gestores de las mismas.

Actuaciones de los farmacéuticos en las residencias

El objetivo de la atención farmacéutica en centros sociosanitarios es conseguir una utilización segura, eficaz y eficiente de los medicamentos y productos sanitarios para contribuir a mejorar los resultados en salud de los residentes.

La farmacia comunitaria, que ha venido desempeñando satisfactoriamente la atención farmacéutica a estos

“La dependencia para realizar las actividades de la vida diaria, el deterioro cognitivo y la falta de apoyo familiar o social son tres de los principales factores que dan lugar al ingreso en residencias de personas mayores»

El residente de un centro sociosanitario es un paciente de atención primaria no sujeto, salvo que sea necesario, a la atención especializada. Del mismo modo que la atención médica y de enfermería de estos centros no se presta desde los hospitales, tampoco la atención farmacéutica corresponde a la farmacia hospitalaria. Ahora bien,

centros, debe estar integrada como parte fundamental de la asistencia sociosanitaria respecto al medicamento. Al desarrollar su actividad profesional en el ámbito de la atención primaria, mantiene un contacto periódico y continuado con los pacientes crónicos y dependientes, aportando su conocimiento en la gestión de sus tratamien-

tos. Además, garantiza la continuidad en la atención farmacéutica de los pacientes con estancias temporales en las residencias¹⁷.

Para garantizar la prestación de unos servicios de calidad, es preciso asegurar que, a la hora de realizar la atención farmacéutica, se dispone de los recursos humanos y materiales necesarios para llevarlos a cabo¹⁶.

Tal como sucede con los pacientes que residen en sus propios domicilios, también en las residencias el papel que debe desempeñar la farmacia incluye actuaciones relacionadas directamente con la gestión de los medicamentos y productos sanitarios (garantizar la trazabilidad y verificación de los medicamentos o dispensarlos en las condiciones legales y reglamentarias establecidas), además de otras orientadas a los usuarios de los mismos (cooperar en el seguimiento de los tratamientos y participar en actividades destinadas a la utilización racional de los medicamentos)^{15,18}.

Existen, por lo tanto, dos tipos de actuaciones que deben realizarse en las residencias: las orientadas al medicamento y las dirigidas a las personas.

Intervenciones relacionadas con los medicamentos

Colaboración en la elaboración de la guía farmacoterapéutica

Uno de los aspectos más básicos del uso racional de los medicamentos en este ámbito es la selección de los fármacos, que deberá tener en cuenta los siguientes criterios:

- Eficacia demostrada en ese grupo de edad, evitando utilizar medicamentos de baja utilidad terapéutica.
- Seguridad suficiente y bien conocida, de manera que se pueda optar por aquellos fármacos con menor riesgo de interacciones y reacciones adversas.
- Frecuencia de administración adecuada a las características del centro y de los residentes.
- Formas farmacéuticas adaptadas a las necesidades de este colectivo.

Junto con el equipo sanitario de la residencia, el farmacéutico debe participar en esta selección con el fin de elaborar la guía farmacoterapéutica que se usa en el centro. Dicha guía debe detallar tanto los principios activos y posologías para cada indicación como el nombre comercial y presentación seleccionados, para minimizar los errores de identificación y evitar las posibles alergias originadas por cambios en los excipientes. En este sentido, se recomienda priorizar los medicamentos genéricos que no tengan nombre de fantasía, para evitar en lo posible los errores de medicación. En la guía deben incluirse también las normas de administración de los medicamentos^{14,19}.

“La farmacia que presta el servicio debe asumir la responsabilidad de comprobar que las condiciones de almacenamiento de los medicamentos son adecuadas»

A la hora de elaborar dicha guía, son de especial utilidad los criterios STOPP-START (Screening Tool of Older Person's potentially inappropriate Prescriptions/Screening Tool to Alert doctors to the Right), que se desarrollaron a finales de la década pasada para ayudar a eliminar las prescripciones inadecuadas a los pacientes geriátricos y orientar sobre los fármacos que deben utilizarse en determinadas circunstancias, que son habituales en ese grupo de edad. Estos criterios son más completos que los de Beers (que fueron los primeros en publicarse, a principios de los noventa), los IPET o los MAI, y están adaptados específicamente a la realidad asistencial europea²⁰.

No obstante, dadas las características de esta población, disponer de una guía farmacoterapéutica no implica que sólo se utilicen los medicamentos recogidos en ella. De hecho, en las residencias hay pacientes de corta estancia que acuden con sus propios medicamentos y, al contrario de lo que sucede en un hospital, los residentes suelen acudir también a médicos ajenos al centro, que pueden prescribirles fármacos no incluidos en la guía y que plantean dificultades para realizar la sustitución terapéutica¹⁸.

Gestión de pedidos

Desde el punto de vista administrativo, es importante tener en cuenta que, a diferencia de lo que sucede en los hospitales, conforme a la actual normativa legal cada envase de medicamentos que se adquiere en una residencia se dispensa a un paciente concreto. Esto implica entre otras cosas que debe verificarse y desactivarse cada envase, y que debe realizarse la gestión del copago que corresponde a cada persona.

Básicamente se suelen diferenciar dos tipos de pedidos:

- **Semanales:** comprenden los medicamentos crónicos incluidos en los sistemas individualizados de medicación (SIM), que suelen prepararse una vez por semana. Deben gestionarse con antelación suficiente para disponer siempre de los envases necesarios a la hora de preparar los SIM.
- **Diarios:** son necesarios para el suministro de los medicamentos destinados a procesos agudos, los inicios de tratamiento y, en general, los que no pueden incluirse en los SIM.

Debe tenerse en cuenta, además, que es necesario disponer en la residencia de un *stock* de urgencia, que se recomienda revisar al menos una vez a la semana y que es especialmente importante de cara a los fines de semana.

Es importante que dicho *stock* esté bien documentado y sea de fácil acceso, de manera que, si fuera necesario

contactar con el médico de urgencia, se pueda informar a éste con celeridad y precisión de las alternativas disponibles en el centro, y así pueda valorar si es posible resolver el problema con alguna de ellas en lugar de tener que recurrir a la farmacia de guardia.

La entrega puntual de los pedidos es un aspecto clave para el buen funcionamiento de la residencia. En este sentido, una de las grandes ventajas de la farmacia comunitaria sobre otras alternativas de abastecimiento es su adaptabilidad logística y rapidez de respuesta ante una urgencia¹⁸.

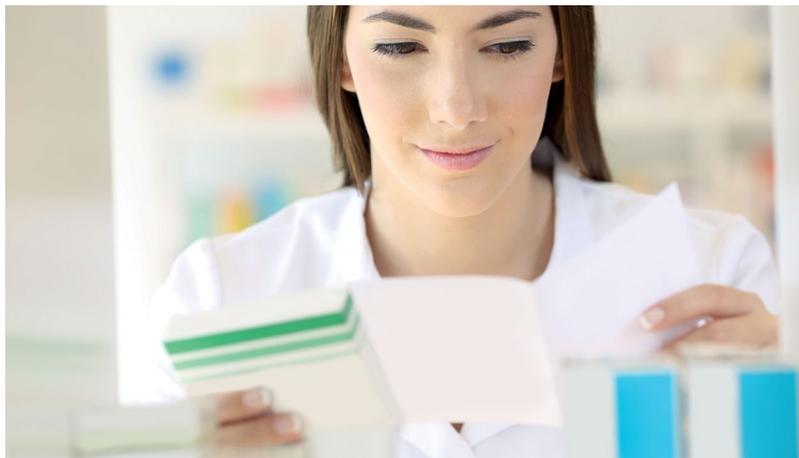
Otro aspecto fundamental es que el transporte de los medicamentos se realice en condiciones adecuadas, garantizando en todo momento que se cumplan las condiciones de conservación y seguridad necesarias. En este sentido, es especialmente importante asegurar que no se rompe la cadena de frío, estableciendo una operativa para que los medicamentos termolábiles sean almacenados en frigorífico inmediatamente después de su recepción¹⁸.

Almacenamiento y custodia de los medicamentos

La farmacia que presta el servicio debe asumir la responsabilidad de comprobar que las condiciones de almacenamiento de los medicamentos son adecuadas, y ha de verificar el buen funcionamiento de los equipos que garantizan el mantenimiento de la cadena de frío y establecer un sistema eficiente para controlar las caducidades¹⁸. Por su parte, el personal de la residencia debe conocer las condiciones en que es necesario conservar los medicamentos y ser consciente de la importancia de la correcta utilización y mantenimiento de los equipos, para lo que es de vital importancia facilitarle una formación adecuada.

La gestión del depósito debe incluir las siguientes funciones:

- Garantizar la correcta reposición, conservación, custodia y control de caducidades de los medicamentos y productos sanitarios para su aplicación en el centro, con especial aten-



ción a los medicamentos termolábiles, estupefacientes y, en general, a todos los productos que requieran unas condiciones de almacenamiento específicas.

- Retirar de manera inmediata los medicamentos afectados por alertas sanitarias, mediante el establecimiento, en su caso, de cuantos protocolos o medidas sean necesarios.
- Contar con una dotación de medicamentos y productos sanitarios que tenga en cuenta a la población a la que se atiende (así como las patologías más frecuentes), y que permita un sistema ágil de dispensación de tratamientos agudos y cambios de medicación (es fundamental disponer de *stock* de urgencias)¹⁴.

Conforme a la normativa legal, los medicamentos estupefacientes deben quedar bajo custodia de la persona encargada del depósito de medicamentos en un armario con llave.

Gestión de los residuos

Las farmacias comunitarias son el último eslabón en la cadena de suministro de medicamentos, y por tanto es obligatorio que dispongan de un sistema de gestión de los residuos que generan. Por este motivo, todas ellas disponen de un contenedor del SIGRE²¹.

El personal de la farmacia debe asumir la responsabilidad de trasladar dichos residuos de la residencia a la farmacia, y lo más operativo es utilizar las

bolsas que el propio SIGRE facilita, dejando siempre al menos una en el centro para que puedan depositarse en ella los medicamentos inservibles y caducados, los envases vacíos y, en caso de que se utilice el Sistema Personalizado de Dosificación (SPD), los blísteres ya utilizados¹⁸.

Intervenciones orientadas a las personas

En este apartado se incluyen tanto las orientadas a los residentes como a quienes administran los medicamentos o incluso a otros miembros del personal.

Actividades dirigidas a los residentes

Elaboración de las fichas farmacoterapéuticas e intervenciones del farmacéutico

Cuando una persona acude por primera vez a la residencia, se le abre una ficha en la que se consignan una serie de datos personales, incluidos los problemas de salud. Es importante que el farmacéutico se asegure de que se incluyen correctamente todos los datos referentes a la medicación que está tomando. Debe comprobarse no sólo que sean correctos los nombres de los medicamentos y sus pautas de administración, sino también que se ha preguntado por las posibles reacciones adversas que hayan experimentado, que se han descartado las posibles contraindicaciones y que se han valorado las precauciones¹⁸.

Tabla 1

	Sistema Personalizado de Dosificación (SPD)	Bandejas de medicación	Sistemas robotizados
Descripción	Son dispositivos tipo blíster con 27 alveolos. Lo más habitual es que estén dispuestos en 7 filas (o columnas), que corresponden a los días de la semana, y en 4 columnas (o filas) para cada una de las tomas diarias habituales	Se dispone de una bandeja para cada paciente con 4 casilleros móviles para cada día de la semana. Las bandejas se colocan en un carro	El robot prepara una bolsita por toma, con todos los medicamentos de la misma, en la que se identifica el nombre del residente, el día, la toma y los medicamentos que lleva. Produce un rollo con todas las bolsas de cada residente
Coste	El precio de cada blíster es menor de 1 euro, pero no pueden reutilizarse, por lo que debe emplearse uno por semana para cada paciente	Los carros tiene un precio de 1.100 a 1.400 euros y las bandejas en torno a 35 euros	El precio de la maquinaria oscila de 90.000 a 165.000 euros, en función del número de tolvas (de 100 a 400)
Forma de elaboración	Manual o semiautomática, colocando cada cápsula o comprimido en un alveolo y sellando posteriormente el blíster	Manual, colocando cada cápsula o comprimido en el casillero que le corresponde, cerrando la bandeja y colocándola en el carro	Automática. Cada medicamento se coloca en una tolva y el robot lo distribuye en las bolsas que corresponda
Realización de cambios de tratamiento	Una vez preparado, el blíster queda sellado, por lo que no se pueden hacer cambios posteriores sin alterarlos	Se pueden eliminar o agregar medicamentos abriendo las bandejas, puesto que no están selladas	Para añadir o quitar un medicamento hay que romper la bolsa, ya que quedan selladas
Protección frente a manipulaciones tras su preparación	Sí, ya que los alveolos están sellados	No, las bandejas pueden abrirse fácilmente	Sí, las bolsas están selladas y, además, la comprobadora realiza una foto de cada toma, quedando almacenada para su comprobación en caso de reclamación
Medicamentos que pueden incluirse	Debido al tamaño de los alveolos, no pueden introducirse sobres o comprimidos de gran tamaño. Tampoco pueden emblistarse comprimidos de disolución oral, dispersables, efervescentes, masticables, sublinguales y <i>liotabs</i> , ni aquellos que contengan citotóxicos o sean fotosensibles	Se puede incluir cualquier comprimido o cápsula, independientemente de su tamaño, e incluso algunos sobres	Se puede incluir cualquier comprimido o cápsula, salvo los comprimidos de disolución oral, dispersables, efervescentes, masticables, sublinguales y <i>liotabs</i> , ni aquellos que contengan citotóxicos o sean fotosensibles
Tiempo de preparación	De 10 a 12 minutos por blíster	5 o 6 minutos por bandeja	Alrededor de 1 minuto por residente
Toma de la medicación	Abrir el alveolo para extraer todos los medicamentos de la toma	Deblistar cada uno de los medicamentos del casillero correspondiente a la toma*	Abrir la bolsa para extraer todos los medicamentos de la toma

*Salvo que los medicamentos se deblisten antes de su inclusión en los casilleros. Ahora bien, en ese caso las restricciones en cuanto a los medicamentos que pueden incluirse serían las mismas que para los sistemas robotizados.

Una vez obtenidos los datos, debe realizarse la revisión y conciliación de los tratamientos, comparando los medicamentos utilizados antes y después del paso del residente por los distintos niveles asistenciales, con el objetivo de identificar la necesidad, efectividad y seguridad del tratamiento farmacológico. La actuación principal es la identificación de los posibles problemas relacionados con medicamentos (PRM), para su posterior análisis, evaluación y resolución¹⁷.

También debe evaluarse la adaptación del tratamiento a la guía farmacoterapéutica, prestando especial atención a los posibles incumplimientos de los criterios STOPP-START. En cualquier caso, la revisión de la medicación no es un simple proceso de aplicación automática de estos u otros criterios, sino una valoración individualizada del paciente realizada por un equipo multidisciplinar, en el que también debe participar el farmacéutico, para conseguir que el tratamiento se

adapte a la evolución y las preferencias de cada residente¹³.

Preparación de sistemas individualizados de administración de los medicamentos

En las residencias es necesario disponer de un sistema que permita ordenar la medicación individualizada para cada paciente, correctamente identificada y en un formato que facilite la administración por parte del personal de enfermería y minimice los errores¹³. Para ello

Sistemas de Robotización del emblistado

Los Sistemas de Robotización del emblistado constituyen una nueva tecnología capaz de disminuir el tiempo necesario para la distribución de los medicamentos en tomas individualizadas. Permiten preparar la medicación necesaria para 25-50 residentes por hora, llegando incluso a un máximo de 120 residentes por hora. Además, disminuyen el riesgo de errores de medicación inherentes al proceso de colocación de los medicamentos.

Su preparación consta de 8 fases:

- Identificación de todos los medicamentos. El primer paso es crear una biblioteca realizando dos fotografías de cada comprimido o cápsula, lo que resulta imprescindible para que la máquina pueda identificarlo.
- Introducción de los datos referentes al tratamiento de cada residente en el programa informático que controla el robot.
- Deblistado. Para que el sistema pueda procesarlos, los comprimidos y cápsulas deben extraerse de los blísteres. Lo ideal es realizar este proceso automáticamente con una maquinaria específica, ya que hacerlo de forma manual implica un alto coste de personal.
- Colocación de cada medicamento en la tolva correspondiente (cada una de ellas está calibrada para unas dimensiones concretas de comprimido o cápsula). Los robots suelen disponer de dos o cuatro armarios de 100 tolvas cada uno. Además de las tolvas, se dispone de una bandeja extraíble en la que se colocan los medicamentos fraccionados o de baja rotación.
- Rellenado de las bolsas de medicación. Una vez comprobado que se dispone de todos los medicamentos necesarios en las correspondientes tolvas, se pone en marcha el robot y comienza a rellenar las bolsas. Cuando el dispositivo detecta que un paciente precisa un medicamento que no está disponible en ninguna tolva, detiene el proceso, y en ese momento se abre la bandeja extraíble y se indica en la pantalla en qué casilleros se debe colocar la medicación. Previamente la máquina ha solicitado que se introduzca el código nacional, lote y caducidad de cada medicamento. El resultado de este paso es una tira de bolsas para cada residente, de manera que cada una de ellas corresponde a una de las tomas que debe realizar a lo largo de la semana.
- Comprobación automática del contenido. La comprobadora es una máquina que fotografía el contenido de cada una de las bolsitas. Su objetivo es contrastar la información capturada con la enviada por la máquina emblistadora, y detectar si alguna bolsa no lleva exactamente los medicamentos que se había programado incluir. Para ello utiliza la biblioteca de imágenes que se ha descrito en el primer punto.
- Revisión y aceptación. Esta comprobación es la que garantiza que la medicación que se envía para cada residente es la prescrita. En ella el farmacéutico revisa todas las alertas que ha detectado la comprobadora en el punto anterior y las corrige.
- Entrega.

La seguridad de estos sistemas es la más alta que existe en el mercado, siendo inferior al 0,01% de error por paciente, lo que supone menos de 1 error por cada 210.000 bolsitas.

existen básicamente tres alternativas:

- Los Sistemas Personalizados de Dosificación (SPD).
- Las bandejas de medicación semanal en carros.
- Los dispositivos robotizados de emblistado y comprobación.

En todos ellos es necesario realizar una clasificación previa de la medicación dosificada según centros y residentes. También exigen fijar un día y hora límite para recibir los cambios de medicación¹⁸.

En la tabla 1 se recogen las principales características de cada una de estas herramientas. En la preparación de estos sistemas, es esencial seguir una serie de procedimientos normalizados de trabajo y cumplimentar los registros adecuadamente, de manera que quede documentado quién ha realizado y supervisado cada proceso, que se garantice la trazabilidad y que pueda responderse de forma adecuada a las posibles incidencias.

Los tres sistemas tienen en común que no permiten la inclusión de todos los medicamentos, por lo que, sea cual sea la alternativa por la que se opte, debe establecerse además una sistemática para controlar la correcta administración de aquellos medicamentos cuya forma farmacéutica, termolabilidad o características especiales impiden su acondicionamiento en estos dispositivos.

Dado que los dos primeros sistemas se rellenan manualmente, es imprescindible establecer una sistemática de comprobación de que el proceso se ha realizado de forma correcta. Se recomienda que dicha comprobación la efectúe una persona diferente a la que ha rellenado el dispositivo. Se trata de un proceso laborioso, pero esencial para la seguridad de los pacientes¹⁸.

Con cualquiera de los sistemas, las personas que administran los medicamentos deben responsabilizarse de efectuar los cambios puntuales de medicación que se produzcan a lo largo de la semana en que está previsto el

uso del dispositivo. También deben encargarse de reponer los medicamentos que se hayan extraviado o deteriorado accidentalmente, para lo que deberán disponer de envases de reserva de los medicamentos que se utilizan. Cualquier incidencia que se produzca en este sentido debe ser comunicada al farmacéutico responsable¹⁸.

Actividades dirigidas al personal de las residencias *Organización de la recepción y almacenamiento*

El primer aspecto que debe considerarse es que es preciso establecer la sistemática a aplicar en la recepción de pedidos, así como la manera en que deben registrarse y comunicarse a la farmacia las incidencias que se produzcan.

Desde la farmacia, es importante indicar qué productos no se envían por cuestiones administrativas relacionadas con la prescripción en e-recipe y cuáles son las «faltas», diferenciando aquellas que está previsto resolver en el siguiente pedido y las debidas a una situación de desabastecimiento, e informando de la fecha de su posible resolución o la alternativa terapéutica.

Como ya se ha indicado, el farmacéutico es responsable del correcto almacenamiento de los medicamentos en la residencia. Para que pueda garantizarlo, es necesario que facilite al personal la formación necesaria para que sea consciente de la importancia de aplicar en todo momento las normas establecidas. En dicha formación debe incidirse sobre aspectos básicos como el orden y la limpieza, y otros más específicos como la importancia de garantizar que no se rompa la cadena de frío o que se cumpla con el requisito de que los estupefacientes se almacenen bajo llave.

Además, es preciso instruir al personal sobre el control y registro diarios de las temperaturas del frigorífico y de la zona de almacenamiento de los medicamentos.

Para llevar a cabo estos procesos, es necesario que el personal que los rea-



“ **En las residencias es necesario disponer de un sistema que permita ordenar la medicación individualizada para cada paciente, correctamente identificada y en un formato que facilite la administración por parte del personal de enfermería y minimice los errores**”

liza sepa identificar correctamente los medicamentos y la información que figura en los envases sobre su conservación o su consideración legal (símbolos de estupefaciente, psicotrópicos con receta, etc.)¹⁸.

Coordinación de la administración y uso de los medicamentos

Para minimizar el riesgo de aparición de PRM y fomentar el uso racional de los medicamentos, es fundamental formar adecuadamente al personal de la residencia.

Uno de los principales problemas con el que se enfrentan quienes administran los medicamentos es la necesidad de partirlos o triturarlos para facilitar su deglución. En este sentido, es importante que el farmacéutico se asegure de que todas esas personas son conscientes de que no todos los comprimidos pueden ser sometidos a esos procesos ni todas las cápsulas pueden abrirse antes de su administración. Así, debe explicar claramente que nunca deben triturarse¹⁸:

- Los comprimidos gastroresistentes o de cubierta entérica.
- Los comprimidos y cápsulas de liberación modificada.
- Los comprimidos sublinguales.
- Los comprimidos efervescentes, solubles, dispersables y bucodispersables.
- Las cápsulas blandas.

Dadas las dificultades que puede plantear la identificación de algunas de estas formas farmacéuticas, en general es recomendable indicarles que consulten con el farmacéutico antes de realizar esa manipulación con un nuevo medicamento.

Aunque el personal de enfermería posee los conocimientos necesarios sobre la forma de utilizar la mayoría de los medicamentos complejos, ante la introducción de cada nuevo medicamento de este tipo el farmacéutico debe verificar que quienes van a administrarlo conocen perfectamente la técnica de preparación y/o administración. ●

Bibliografía

1. España en cifras 2018. Madrid: INE, 2018. Disponible en: http://www.ine.es/prodyser/esp_a_cifras
2. Vidal MJ, Labeaga JM, Casado P, Madrigal A, López J, Montero A, et al. Informe 2016. Las personas mayores en España. Madrid: Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, Secretaría de Estado de Servicios Sociales e Igualdad, Instituto de Mayores y Servicios Sociales (IMSERSO); 2017. Disponible en: http://www.imserso.es/InterPresent1/groups/imserso/documents/binario/112017001_informe-2016-persona.pdf
3. Instituto Nacional de Estadística. Indicadores de Estructura de la población. Índice de envejecimiento. Disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=1418>
4. Instituto Nacional de Estadística. Tasa de población con discapacidad por grupos de edad y sexo, 2008. Disponible en: <https://www.ine.es/prensa/np524.pdf>
5. Sancho M, Díaz R, Castejón P, Barrio del E. Las personas mayores y las situaciones de dependencia. Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2007. Disponible en: http://www.mitramiss.gob.es/es/publica/pub_electronicas/destacadas/revista/numeros/70/Est01.pdf
6. Gaugler JE, Duval S, Anderson KA, Kane RL. Predicting nursing home admission in the U.S.: a meta-analysis. *BMC Geriatrics*. 2014; 7: 13.
7. Kojima G. Prevalence of frailty in nursing homes: a systematic review and meta-analysis. *J Am Med Dir Assoc*. 2015; 16(11): 940-945.
8. Espina A. AFR: una ventana de oportunidades. *El Farmacéutico*. 1999; (218): 56-62.
9. Fidalgo ML, Muñoz JC, Millán F, Castro A, Benavente I, González JC, et al. Prescripción farmacéutica en residencias de ancianos de dos municipios. Comparación con ancianos ambulatorios. *Medifam*. 1998; 8: 287-296.
10. Rodríguez F, Martínez B, Saucedo R, Cobos F, García Morillas M, Luna J, et al. Aspectos diferenciales sobre la prescripción de fármacos en ancianos residentes de la zona nordeste de Granada: estudio sobre 366 individuos. *Med Clin (Barc)* 1993; 100: 24-27.
11. Onder G, Liperoti R, Fialova D, Topinkova E, Tosato M, Danese P, et al. SHELTER Project. Polypharmacy in nursing home in Europe: results from the SHELTER study. *J Gerontol A Biol Sci Med Sci*. 2012; 67: 698-704.
12. Chumney EC, Robinson LC. Efectos de las intervenciones del farmacéutico en pacientes polimedcados. *Pharmacy Practice*. 2006; 4(3): 103-109.
13. Peris-Martí JF, Fernández-Villalba E, Bravo-José P, Sáez-Lleó C, García-Mina M. Reflexión sobre la prestación farmacéutica en centros sociosanitarios; entendiendo la realidad para cubrir las necesidades. *Farm Hosp*. 2016; 40(4): 302-315.
14. Genua MI, Miró B. Atención farmacéutica en residencias de ancianos. *Rev OFIL*. 1996; 6(1): 3-8.
15. Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios. *BOE*, 177; 25 de julio de 2015.
16. Propuesta de la Sociedad Española de farmacia Familiar y Comunitaria sobre el papel del farmacéutico comunitario en la atención sociosanitaria. SEFAC, 2016. Disponible en: <http://www.newhealthfoundation.org/web/wp-content/uploads/2017/01/PROPUESTA-SEFAC-ATENCION-SOCIOSANITARIA.pdf>
17. Asistencia Farmacéutica en centros sociosanitarios. Disponible en: <https://www.portalfarma.com/Profesionales/consejoinforma/Documents/Asistencia-farmacéutica-centros-sociosanitarios-CGCOF-febrero-2017.pdf>
18. Arnáez B, Arco del J. Atención farmacéutica en residencias de personas mayores. *Aula de la farmacia*. 2008; 4(54): 29-36.
19. Guía farmacoterapéutica para los pacientes geriátricos. Centros gerontológicos Gipuzkoa, 3.ª ed. Disponible en: https://www.osakidetza.euskadi.eus/contenidos/informacion/publicaciones_informes_estudio/es_pub/adjuntos/guia_pacientes_geriatricos.pdf
20. Delgado E, Muñoz M, Montero B, Sánchez C, Gallagher PF, Cruz-Jentoft Aj. Prescripción inapropiada de medicamentos en los pacientes mayores: los criterios STOPP/START. *Rev Esp Geriatr Geronto*. 2009; 44(5): 273-279.
21. Guía práctica del punto SIGRE. Oficinas de farmacia. Madrid: SIGRE Medicamento y Medio Ambiente, 2018. Disponible en: <https://www.sigre.es/guia-practica-punto-sigre>



¡Acceda a
www.aulamayo.com
para seguir el curso!



Cinfa te ayuda a **mejorar** la adherencia de tus pacientes, con el servicio **Medical Dispenser**

Consigue que tomen su medicación de manera **CÓMODA Y SENCILLA**.

El **100%** de los pacientes que ya lo han usado, **RECOMENDARÍA EL SERVICIO**



1. SEGURIDAD
2. AHORRO DE TIEMPO
3. CUMPLIMIENTO DE PNT
4. APOYO EN LA IMPLANTACIÓN E IMPULSO DEL SERVICIO

Accidente laboral

Un trabajador de mi farmacia sufrió una caída en la calle cuando salió a tomar un café con un proveedor. ¿Puede considerarse accidente laboral?

E.S. (Madrid)

Ganancia patrimonial y tributación

He acordado una opción de compra con el adquirente de un local de mi propiedad. Por dar esta opción he cobrado un dinero, y me pregunto cómo tributa esta suma en el IRPF.

V.D. (Huelva)

«Consulta de gestión patrimonial» es una sección dedicada a contestar preguntas que el farmacéutico se plantea diariamente sobre la gestión de su patrimonio

Responde: **Félix Ángel Fernández Lucas**
Subdirector general de Farmaconsulting Transacciones

Respuesta

Entendemos que sí, se trata de un accidente laboral. La cuestión es si tal actividad puede encuadrarse en el normal desarrollo del trabajo y si es el trabajo, precisamente, una de las causas por las que ese trabajador estaba realizando esa actividad, en ese momento y en esas circunstancias.

En casos parecidos al que comenta se ha pronunciado el Tribunal Supremo, por ejemplo, mediante sentencia de 13 de diciembre de 2018, en la que se ha considerado que un accidente durante la salida en el periodo de descanso, para tomar un café, sí es accidente de trabajo, y lo es porque el accidente se produjo con ocasión del trabajo.

En otro caso, el Tribunal Supremo entendió que el nexo de causalidad entre el trabajo y el hecho de salir a tomar un café estaba acreditado, puesto que la pausa era necesaria, y la salida del trabajador se efectuó dentro del desarrollo normal de la actividad laboral.

En el caso que usted comenta, pensamos que se da la misma circunstancia, puesto que es una actividad absolutamente relacionada y normal dentro de la actividad de su oficina de farmacia.

Respuesta

Entendemos que se ha puesto de manifiesto en su patrimonio una ganancia patrimonial. Si las ganancias patrimoniales se derivan de una transmisión, tributan dentro de la base imponible del ahorro, pero, en su caso, la ganancia no es debida a una transmisión y, al no cumplirse tal requisito, se considera una ganancia patrimonial que ha de integrar en la base imponible general.

En el momento en que usted transmita el local, si el adquirente ejercita la opción de compra, esa venta deberá declararse dentro de la base del ahorro, puesto que entonces sí se estará declarando por una alteración patrimonial.



ENVÍENOS SU CONSULTA
 e-mail: consultasef@edicionesmayo.es

©2019 Ediciones Mayo, S.A. Todos los derechos reservados

Como farmacéutico eres muy exigente en tus decisiones profesionales, y en las personales no podía ser menos.



Para Ana la **SEGURIDAD** es lo más importante, y para nosotros también.

MIGUEL CASTRILLÓN
Delegado Farmaconsulting

ANA MARÍA LÓPEZ
Farmacéutica en La Coruña



El líder en transacciones

602 115 765
902 115 765
www.farmaconsulting.es

Pequeños anuncios

Farmacias

Compras

Compro farmacia en Andalucía. Compro farmacia en Huelva, Cádiz, Málaga, Granada o Almería. Soy particular. Contacto: comprofarmacia@orangemail.es

Ventas

Se vende farmacia en Madrid, zona barrio de Salamanca, con una facturación de 700.000 €. Muy bien ubicada, con posibilidad de seguir creciendo. También se vende el local.

No se admiten intermediarios, directamente de titular a farmacéutico. Contactar por correo: lamejorfarmaciadelbarrio@gmail.com.

Comunidad de Madrid. Se vende farmacia en población cercana a Torrejón de Ardoz. Ventas en 2018: 2.599.500 €. Facturación creciente (23% en 2018) y margen de beneficio por encima de la media del sector. Local en propiedad o alquiler. Enormes posibilidades de crecer. Coeficiente muy razonable. Venta directa, abstenerse intermediarios. Teléfono de contacto: 634 998 310 (Miguel).

Se vende farmacia a particular en Barcelona. Muchas posibilidades. Teléfono de contacto: 609 347 887.

Venta de farmacia por jubilación en población al oeste de Cáceres. Única en el municipio. Ventas bajas, sin gastos. Teléfono de contacto: 669 108 016.

Venta de farmacia por jubilación en Madrid capital (esquina calle Alcalá). Facturación 2017: 1.358.000 €. Local en propiedad. En 100 m hay 5 clínicas dentales, 1 policlínica (Sanitas, Adeslas, ISFAS, etc.), a 400 m ambulatorio de la Seguridad Social y a 800 m el nuevo Hospital Universitario de Navarra. Tel: 600 628 892.

Trabajo

Farmacéutico con 10 años de experiencia en gestión y dirección de oficina de farmacia como regente y amplia experiencia como adjunto/sustituto, busca trabajo preferentemente en Sevilla, no descartando otras provincias. Persona responsable, trabajadora, empatía y facilidad de interacción con el paciente. Teléfono de contacto: 649 556 884. santicp19@hotmail.com

Varios

Vendo mobiliario comercial de oficina de farmacia por traslado: mostrador continuo, estanterías y paneles de lamas. Color blanco y verde. En perfecto estado de conservación. Moderno y de calidad. Precio a negociar. Datos de contacto: Tels.: 678 828 045/678 427 173. Asturias.

Se vende báscula multifunción Keito K5 con tallímetro, toma de tensión y monedero de 0,5 y 1 €, en perfecto estado, por 1.500 €. Tel.: 962 758 521, e-mail: jabugal50@gmail.com

Vendo góndola para gran exposición de 94 x 235 cm de la firma Concep. Precio: 1.800 €. Teléfono de contacto: 617 126 819. Valencia.

Vendo Dermoanalizador Microcaya Multidermascope MDS 1000, prácticamente a estrenar, incluida la caja. Tel.: 605 041 686. Urge venta. Madrid.

Lape Clorhexidina

Enjuague bucal

CONTROL DE LA PLACA DENTAL



Laboratorio Q. B. Pelayo

www.laboratoriopelayo.com



Vinos & Libros

Taninos

Sabemos que los taninos producen una sensación de astringencia y amargor, y que aumentan la complejidad del sabor del vino, pero desde un punto de vista químico son metabolitos secundarios de las plantas, solubles en agua y no en alcohol ni solventes orgánicos.

No son exclusivos de la vid, pues existen muchos alimentos ricos en taninos: hojas de té, nueces, almendras, chocolate negro, canela, clavo, etc. También hay variedades de vid más ricas en taninos que otras, y conocerlas resulta muy útil a la hora de elaborar un vino, ya que bien manejados los taninos pueden afectar muy positivamente al producto final.

Podemos hablar de taninos robustos, sólidos o bien contruidos cuando son abundantes, es decir, cuando se percibe esa sensación áspera muy claramente. Sin embargo, si los taninos son apenas perceptibles hablamos de taninos menores, amorfos o sin definición. Los grandes vinos recién embotellados poseen gran cantidad de taninos. Su tacto en el paladar es seco, duro, astringente, áspero...

Para analizar los tipos de taninos, debemos dar un sorbo y retener el vino unos 15 segundos, que es el tiempo medio necesario para que se manifiesten en su máxima expresión. Llegados a este punto, podemos determinar ante qué tipo de taninos nos encontramos. Si una vez pasado este tiempo se aprecia sequedad leve en las encías, los taninos son dulces y aterciopelados, y el vino se encuentra en su punto óptimo para ser consumido y debe beberse ya. Si aparece una sensación de sequedad y nos cuesta recuperar nuestra salivación, esto puede deberse a dos motivos: que a la dureza tánica le acompañe un aroma de madera vieja (lo que indica que se han usado barricas demasiado antiguas y colmatadas) o que esa dureza tánica vaya acompañada de ciertos recuerdos a verdor (lo que se debería a un exceso de maceración de la uva). Si, en cambio, tras 15 segundos, incluso antes, la tancidad se vuelve ácida, salina, deja el paladar jugoso y no es necesario pasar la lengua por las encías para recuperar la salivación, decimos que los taninos se muestran sedosos y nos indican que sí estamos ante un vino con capacidad de guarda.

Pep Bransuela
Farmacéutico y enólogo

Salanques 2008

D.O. Priorat
Precio: 38 €

Elaborado a partir de uvas procedentes de viñas viejas de garnacha y cariñena, y trazas de viñas jóvenes de syrah, cabernet y merlot con una doble selección en mesa, este vino presenta aromas a mermeladas de frutos rojos y cacao, y en boca es goloso, sabroso, equilibrado, con un paso denso en paladar y un final fresco. Perfecto para maridar con un arroz salvaje con setas, asados con frutos secos y cualquier tipo de rosbif.



Rialto, 11

Belén Rubiano
Libros del Asteroide
Barcelona, 2019

Un día de principios de otoño de 2002, la luz de una pequeña y recóndita librería de la plaza del Rialto de Sevilla se apagó, sin ruido ni apenas despedidas, definitivamente. Su fundadora había empezado a vender libros diez años antes en otras librerías, donde aprendió muchas cosas, además de su oficio.

En la sucesión de vivencias que conforman estas deliciosas memorias parciales, Rubiano comparte con los lectores la insobornable vocación que la llevó a establecerse como librería en una esquina del mapa.

Y lo hace con humor y con cándida sinceridad, porque, salvo la satisfacción de trabajar entre libros y lectores, entendemos desde el principio que nada es como había soñado y que en el oficio no faltan tormentas, marejadas y amargas decepciones. Pero también hay, afortunadamente, momentos delirantes, impagables lecciones y grandes alegrías.

Ante todo, la valía de estas páginas, que el lector recorrerá entre la cargada libre y la más profunda empatía, reside en la vitalidad y el personalísimo estilo con el que Rubiano nos habla de su particular devoción por los libros y de cómo uno puede llegar a arriesgar cualquier seguridad por perseguir un sueño.



www.librosdelasteroide.com/-rialto-11



La edad del desconsuelo

Jane Smiley
Editorial Sexto Piso
Madrid, 2019



«Nunca más volveré a ser feliz», musita Dana en el asiento trasero del coche familiar, sin reparar en que piensa en voz alta. Al oírlo, Dave, su marido, siente que ambos están a punto de perder todo aquello que una vez desearon: sus años de apacible matrimonio, tres hijas, la próspera clínica dental que comparten. Ahora Dave está convencido de que Dana se ha enamorado de otro hombre y, de manera inesperada, decide que la mejor manera de salvar su relación es evitar que su esposa descubra que él lo sabe.

Jane Smiley narra los ritmos de lo cotidiano y cómo de pronto se ven sacudidos por una emoción inesperada, dando lugar a una demoledora meditación sobre la vida en pareja, la pérdida y la infelicidad. *La edad del desconsuelo* es una novela emotiva y absorbente, un poderoso retrato de la intimidad familiar, el miedo a perder al ser amado y la vulnerabilidad de amar.

sextopiso.es/esp/item/435/la-edad-del-desconsuelo

Hombres elegantes y otros artículos

Milena Busquets
Editorial Anagrama
Barcelona, 2019



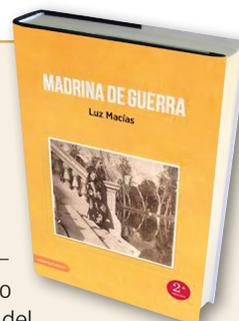
El lector que se asome a estas páginas se encontrará con textos que hablan del mejor baño del verano, de los besos perfectos, de una loca expedición a la isla de Farö, de la pérdida de seres queridos, del aburrimiento, de los perros, de los amigos...

Los textos aquí reunidos son como esbozos en el cuaderno de acuarelas de un pintor. En ellos se combinan sin pudor ni necesidad de excusas una sana frivolidad y una aguda capacidad para desvelar lo que no es evidente. Abordan muchas veces lo cotidiano, y de ello extraen una sonrisa, un matiz poético, una epifanía. Son textos en los que, por encima de todo, se adivina la mirada sagaz, fresca y rompedora de una escritora capaz de ir más allá de lo obvio y previsible, capaz de convertir los artículos que escribe en livianas, enjundiosas y seductoras filigranas literarias.

www.anagrama-ed.es/libro/narrativas-hispanicas/hombres-elegantes/9788433998736/NH_624

Madrina de guerra

Luz Macías
Ediciones Carena
Barcelona



Recuperamos un libro histórico ahora que se cumplen 80 años del final de la Guerra Civil española. En sus páginas hay dibujos originales de Adolfo Ruiz Esteso y Rafael Alberti, y las cartas, auténticas, escritas por el teniente Píter –mítico soldado-guerrillero republicano– a su madrina de guerra, falangista. Las de ella, perdidas en los avatares de aquellos tiempos convulsos, son recreadas por la autora en un delicioso y fascinante diálogo poético que, además de su historia real de amor, nos presenta a personajes históricos que, en el transcurso de aquellos años de guerra y, en el caso del teniente Píter, también de cárcel, formaron parte de sus vidas: la familia Primo de Rivera (José Antonio, Pilar, Miguel, Fernando), Hemingway, La Pasionaria, Rafael Alberti...

edicionscarena.com/producto/madrina-de-guerra/

Todo el mundo miente

Seth Stephens-Davidowitz
Capitán Swing
Madrid, 2019



En un día promedio de principios del siglo XXI, los seres humanos que buscan en Internet acumulan ocho billones de *gigabytes* de datos. Esta gran cantidad de información puede decirnos mucho sobre quiénes somos, los miedos, deseos y comportamientos que nos impulsan y las decisiones que tomamos. De lo profundo a lo mundano, podemos obtener un asombroso conocimiento sobre la psique humana. Stephens-Davidowitz nos ofrece información fascinante y sorprendente sobre temas que van desde la economía hasta la ética, los deportes, el sexo, etc. Todo ello extraído del mundo del *big data*. A partir de estudios y experimentos sobre cómo vivimos y pensamos realmente, el autor demuestra en qué medida todo el mundo es un laboratorio. Explora el poder de este suero de la verdad digital y su potencial más profundo, revelando sesgos profundamente arraigados en nosotros.

<https://capitanswing.com/libros/todo-el-mundo-miente/>

Ya viene el sol

Marcos

Manuel Machuca González*

Marcos ha muerto. Lo que temía desde hace unos meses ha sucedido. Ya no me acompañará tarde alguna en la farmacia, cuando a pasos cada vez más cortos se dirigía a veces a por sus medicinas, otras tantas a conversar y muchas más a protegerme, porque, según decía, eran horas propias para que algún raterillo pudiera entrar a robarme. Pocas personas como él saben lo que cuesta ganar dinero, un montañés que llegó al sur con lo puesto, con apenas diez años, que dormía en el soberado del bar en el que trabajaba, y que se labró una vida digna para él, para María, su mujer, y para sus hijos, a los que pudo librar de la dureza de sus inicios ofreciéndoles el porvenir que cada cual quiso darse.

Marcos no era un cliente de toda la vida en la farmacia. Lo fue, no hace tantos años, después de que a María, su esposa, la librásemos por dos veces de unos gravísimos problemas producidos por los medicamentos que utilizaba: el primero, una bradicardia severa por la que su corazón latía apenas a 35 pulsaciones por minuto, y el segundo, un alargamiento del intervalo QT del electrocardiograma producido por la asociación de un mal antidepresivo y sus medicamentos para prevenir un nuevo infarto como el que había sufrido años atrás. Esta segunda intervención, causada, a diferencia de la primera, por una mala praxis, me costó el único problema que tuve alguna vez con otro profesional de la salud, mi aparición involuntaria en la portada de su revista colegial y la amenaza de una denuncia por intromisión que nunca llegó a producirse, porque no sólo carecía de sustento, sino que además podría haberse vuelto en contra del presunto denunciante. Aquella situación tan surrealista puso a Marcos y a María entre la espada y la pared a la hora de elegir, y decidieron abandonar a aquel profesional y que yo los acompañase hasta ahora en la vida de las personas que toman medicamentos.



Marcos ha muerto y con él he perdido a una persona que supo darme muchos consejos, porque, inteligente como era y tan en el mundo como sólo puede estar quien luchó tanto en la vida, era consciente de mi aversión a poner los pies en el suelo, empecinado en una quimera como la de que los farmacéuticos ocupásemos otro lugar en el ámbito de la salud. Nunca perdió cualquier oportunidad para tratar de que pusiera los pies en la tierra, y eso que mi caminar entre las nubes le había salvado la vida a su esposa en dos ocasiones.

Con su fallecimiento también he perdido la oportunidad de contar una buena historia, ahora que mi vida giró hacia otra ficción, la literaria. Porque la suya es la historia de una generación, la que nació durante la Guerra Civil o en los años posteriores,

que pasó hambre, que luchó en silencio, que abrió caminos apretando los dientes y trabajando desde que el sol salía hasta que el último cliente abandonaba las tabernas, en zigzag, a gatas o a rastras. La generación de los padres de quienes ya sobrepasamos la cincuenta y a la que tantos de nosotros le podemos poner rostro.

Marcos ha muerto, pero su recuerdo permanecerá imborrable cada día que pase por su cafetería camino de la farmacia o de regreso. Lo veré allí, tras la barra, vendiendo pan recién hecho traído del pueblo de los panaderos, sobaos pasiegos o quesadas de su Cantabria amada que cada martes llegaban directamente de su tierra en un viaje de nostalgia. Pasaré junto a su establecimiento y recordaré su pelo cano, sus gafas doradas, su andar encorvado por los años y, sobre todo, que es gracias a gente como Marcos por la que hoy tenemos otro país. Ojalá, por la memoria de él, y de tantos como él, no lo echemos a perder. ●

(<https://manuelmachuca.me>)

El hombre invisible

Marisol Donis*

Este año de 2019 se conmemora el 50 aniversario de *Cacereño*, de Raúl Guerra Garrido, una novela que aborda el fenómeno de la inmigración a Euskadi desde las regiones españolas más empobrecidas y que encuentra el rechazo para todos los que llegan de fuera.

Con tal motivo, la Diputación Foral de Guipúzcoa acordó rendir un homenaje al autor. Un reconocimiento que ha tardado en llegar porque en su momento la denuncia resultaba insoportable y eso convertía al autor en diana de intolerantes y violentos.

Ya convocado dicho homenaje, el Consejo de Ministros celebrado el pasado 1 de marzo acordó conceder la Gran Cruz de la Orden Civil de Alfonso X el Sabio al escritor Raúl Guerra Garrido. Una distinción que premia la labor de las personas físicas o jurídicas que hayan contribuido

en grado extraordinario al desarrollo de la educación, la cultura, la docencia o la investigación. Lo más indicado para RGG, que consiguió más de lo que cualquier escritor espera de su oficio: Premio Nadal, Premio Planeta, Premio Nacional de las Letras... sin necesidad de vender su alma al diablo.

El 27 de marzo tendría lugar el acto de entrega, de manos de la ministra de Educación Isabel Celaá, en el marco del homenaje impulsado por el Departamento de Cultura de la Diputación Foral de Guipúzcoa. Coincidencias y casualidades.

Así que, como la ocasión lo merecía, tres miembros de la Junta Directiva de AEFLA pusimos rumbo a San Sebastián para ser testigos del triunfo de nuestro presidente.

El acto se celebraría en el palacio neobarroco de la Diputación. Al pie de la escalera, un grupo de baile del Centro Extremeño de un barrio de la ciudad esperaba la llegada de Raúl Guerra, Isabel Celaá, Denis Itxaso, otros representantes institucionales y Fernando Aramburu, el autor de *Patria*.

Ya en la planta de arriba, el Salón del Trono, la sala más amplia del Palacio, resultó insuficiente para albergar tantos asistentes. Delante de la vidriera que representa la jura de los Fueros de Guipúzcoa en 1200, se situaron «las fuerzas vi-

COMENTA EN www.elfarmacéutico.es

vas», una amplia representación social y cultural de Guipúzcoa.

La *laudatio* fue leída por Fernando Aramburu, apuntando que RGG ha sido considerado durante años el hombre invisible de la literatura española. Elogió su implicación en la acción cívica siendo uno de los fundadores del Foro de Ermua. «Pagaste un precio muy alto por ello, tuviste que llevar escolta, un ataque destruyó tu farmacia...» «No olvidamos tu arrojo en una sociedad encogida de miedo. Fuiste un escritor independiente, insoportable y con coraje cívico.»

Tras una actuación musical y poética con versolaris, la ministra de Educación comenzó su intervención afirmando que este reconocimiento tiene una dimensión literaria y una dimensión ética, al poner en valor el coraje cívico y la claridad de ideas que tuvo RGG para en-

frentarse al sectarismo y la intolerancia.

Denis Itxaso, diputado de Cultura, destacó que *Cacereño* sigue vigente aunque el país, afortunadamente, haya cambiado.

Finalmente el homenajeado afirmó que estamos en un tiempo de post terrorismo, hace falta una reflexión y la literatura tiene mucho que ver con eso.

También se le entregó el bastón de mando. Al tomarlo en sus manos se le oyó exclamar ¡«ésta es la mía!»! Y alzó el brazo blandiendo el bastón con sonrisa pícaro.

Con ese gesto congeló la imagen que tengo del acto.

Un día después, la ministra Isabel Celaá escribió en sus redes sociales: «Me enorgullece haber entregado a RGG la Gran Cruz de la Orden Civil de Alfonso X el Sabio. Él y su obra literaria fueron fuente de libertad y dignidad en los días más oscuros que nos tocó vivir en Euskadi».

Y que lo digas. Como reconoce Felipe Juaristi, RGG no ha huido, no se ha ocultado, ha escrito aunque estuviera vigilado y aunque intentaran desposeerlo de su dignidad. ●

*Farmacéutica y criminóloga

Gelsectan®

- **Restaura la función intestinal** en pacientes con SII, hipersensibilidad intestinal o tras la ingesta de fármacos¹
- Dirigido al **alivio y prevención de diarrea crónica o recidivante**¹
- **Normaliza la permeabilidad intestinal**²
- Mejora los síntomas de **tensión abdominal, dolor, hinchazón y flatulencia**¹

Acción mecánica²

Xiloglucano
Proteína vegetal
Xilooligosacáridos



60 cápsulas

CN: 185221.2

15 cápsulas

CN: 192592.3



Más información en

www.gelsectan.es

Indicación. Gelsectan® está dirigido a restaurar la función intestinal en aquellos pacientes que sufren de alteraciones debido al Síndrome del Intestino Irritable (SII), hipersensibilidad intestinal o tras la ingesta de fármacos para aliviar y prevenir síntomas como diarrea crónica o recidivante, tensión abdominal, dolor, hinchazón y flatulencia. **Presentación.** Blisters con quince o sesenta cápsulas para uso adulto. **Composición.** Xiloglucano, Proteína de Guisante y Extracto de Semilla de Uva, Xilo-oligosacáridos, Estearato de Magnesio (origen vegetal) y Sílice Precipitada Amorfa. **Instrucciones de uso.** Ingerir la cápsula con líquidos. **Dosis.** 1 o 2 cápsulas, según la gravedad de los síntomas, dos veces al día (por la mañana antes del desayuno y por la noche antes de la cena) durante 2 a 4 semanas. El tratamiento puede mantenerse si es necesario. **Advertencias.** • No es necesaria la consulta con un profesional de la salud antes de usar el producto. Sin embargo, dicha consulta es aconsejable en caso de síntomas graves o persistentes o cuando existen dudas sobre el diagnóstico, principalmente en personas de edad avanzada. • Este producto sanitario no es un tratamiento farmacológico. Si un profesional de la salud insta un tratamiento farmacológico, este producto sanitario puede administrarse simultáneamente con él. • Aunque no se conocen efectos secundarios, se recomienda que el producto no se utilice durante el embarazo o en los primeros meses de lactancia, a menos que un profesional de la salud indique lo contrario. • No utilice el producto después de la fecha de caducidad impresa en el estuche. • No utilice el producto si el blister estuviera abierto o dañado. • No conservar a temperatura superior a 25°C. No congelar. • Mantenga el producto fuera del alcance de los niños. **Contraindicaciones.** Gelsectan® no debe utilizarse en pacientes con hipersensibilidad conocida al xiloglucano o cualquier otro ingrediente del producto incluido en la composición. Cuidemos el medio ambiente. No tire el envase a la basura, colabore a su reciclado depositándolo en el Punto SIGRE de la farmacia.

NOVENTURE, S.L.
Calle Consejo de Ciento, 333
08007 Barcelona - Spain

REF Gelsectan Cápsulas

DISTRIBUIDOR Norgine de España S.L.U. C/ Julián Camarillo 21B 4º Pl. 28037 - Madrid.

CE Rev.04: 02.05.2017
0476

1. Instrucciones de uso de Gelsectan®.
2. Balboa A, Ciriza C, Delgado-Aros S, et al. Documento de actualización de la Guía de Práctica Clínica sobre el síndrome del intestino irritable. Asociación Española de Gastroenterología. IMC International Marketing & Communications 2017:3-4.

GELSECTAN® cumple con la legislación vigente en materia de productos sanitarios.
ES/GEL/1118/0272. Fecha de revisión del material: 25/11/2018
GELSECTAN es una marca comercial de Noventure S.L., usada bajo licencia por el grupo de empresas Norgine. NORGINE y su logo son marcas registradas del grupo de empresas Norgine.

Material destinado a uso exclusivo del Profesional Sanitario.


NORGINE

Robots embolsado
desde 14.900 €

Eficacia
Comodidad
Control
Seguridad

SISTEMAS AUTOMÁTICOS DE DOSIFICACIÓN
PERSONALIZADA DE MEDICACIÓN

La solución ideal para facilitar la preparación
segura de la medicación personalizada de
los pacientes.



Farmadosis
Servicios Farmacológicos

Farmadosis
Servicios Farmacológicos

Orémí Sellsters | Basters, 14c
Palma De Mallorca (07009)
Teléfono: 933 17 74 91
info@farmadosis.es

SPD, servicio personalizado de dosificación

ASIER ZUBILLAGA CERDÁN
RESIDENCIA FARMADOSIS
Bilster número: 3456778910124124
Fecha preparación: Fecha final: 5/1/2018
Médico: David Sánchez Farmacéutico: Jordi Segarra

Observaciones:

Medicación contenida en el blister

345623 PARACETAMOL 1MG COMP	LMXJVSD 1-0-0-1 Oval Grande Blanco
242826 OMEPRAZOL 20MG	LMXJVSD 1-0-0-1 Cápsula - Amarillo
7858546 ALPRAZOLAM 0,25	LMXJVSD 1-0-0-1 Oval
67348 AMLODIPINO 10MG	LMXJVSD 1-0-0-1 Oval I
4573737 ATORVASTATINA 10MG	LMXJVSD 1-0-0-1 Oval C
3325 DONEPEZILO 10MG	LMXJVSD 1-0-0-1 Oval G
34537 TARDIFERON	LMXJVSD 1-0-0-1 Oval G
24246 ZOLPIDEM	LMXJVSD 1-0-0-1 Oval G

Medicación fuera del blister

Parche	LMXJVSD 1-0-0-1
Crema hidratante	Si precisa
Colirio	LMXJVSD 1-0-0-1

Proteger de la luz. Almacenar en un lugar seco por debajo de los 25°.
Mantener fuera del alcance de los niños. No utilizar después de la fecha final.

Farmadosis
Servicios Farmacológicos
Fran García Muñoz

• Lea las instrucciones
de este medicamento y
• consulte al farmacéutico

www.farmadosis.es
info@farmadosis.es

Fran García Muñoz
27-10-20 Desayuno
100 ATORVASTATINA 10 MG COMPRESAS
100 OMEPRAZOL 20 MG COMPRESAS
100 PARACETAMOL 10 COMPRESAS

Farmadosis
Servicios Farmacológicos