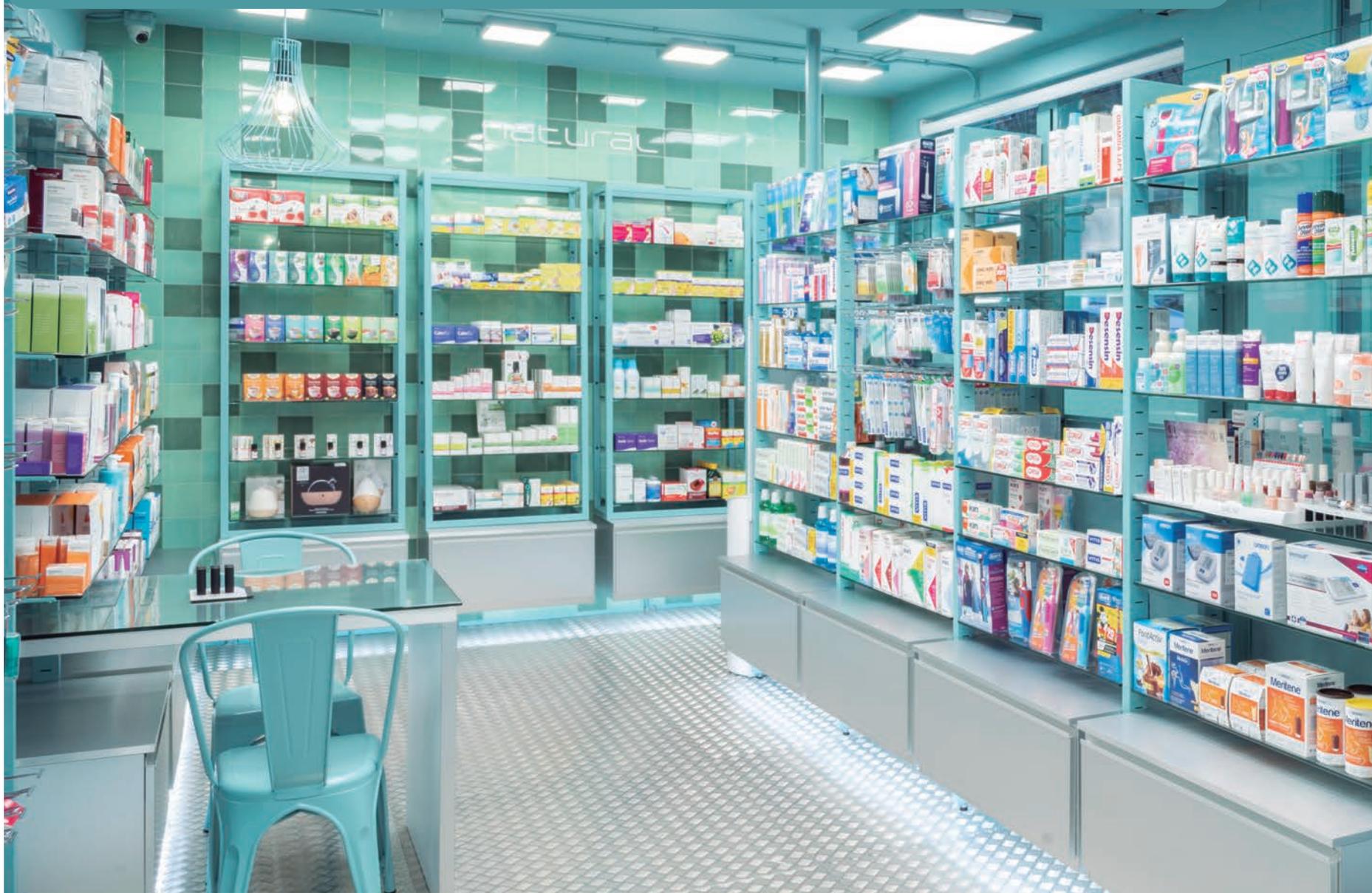


“A veces creo que no ponemos el foco en lo importante, que es el paciente”



El actual farmacéutico titular de la Farmacia SB 78, **David Guillermo Sánchez-Brunete**, comenzó su andadura profesional en esta botica en 1981, una típica farmacia de barrio que ha mantenido sus cualidades y clientela hasta el día de hoy. Desde entonces, tal y como nos explica *“la oficina de farmacia española ha ido evolucionando sin parar, teniendo que hacer frente y adaptarse a los continuos cambios. En esos días todo era manual, las recetas de los médicos, los pedidos de stock de la farmacia... es decir, nada de sistemas informáticos. Hemos sido una generación que se ha tenido que adaptar a muchos cambios, estando siempre en constante evolución, pero sin perder esa esencia de farmacia de barrio familiar. A*



David Guillermo y su equipo

nuestra farmacia llegan los pacientes de edad avanzada tanto para leer los informes médicos, como para ayudarles a descifrar cualquier información que les llega a sus casas”. En ese sentido, el farmacéutico considera que la farmacia asistencial es fundamental en el futuro de la farmacia, ya que los farmacéuticos “somos los responsables del medicamento, cada vez hay más pacientes polimedicados y cada vez la población envejece más. El control, y que se dé un buen cumplimiento de la posología y de los medicamentos, es nuestra obligación”.

“YO PERCIBO UN CORPORATIVISMO DE LUCHA ENTRE LAS TRES PROFESIONES: EL MÉDICO, EL FARMACÉUTICO Y EL ENFERMERO”

Actualidad

Son muchos los temas de actualidad farmacéutica que afectan hoy en día al trabajo cotidiano de los profesionales farmacéuticos, pero entre ellos hay uno que preocupa especialmente a Guillermo, y así lo manifiesta. *“Creo que es importante que el próximo gobierno que salga de las urnas no tome decisiones populistas, que a la larga puedan perjudicar el excelente servicio que hoy día prestamos a toda la sociedad”.*

Además, manifiesta su opinión sobre otros temas de actualidad como el SEVeM. *“Lo veo como una obligación que nos llega de Europa, pero nada necesaria en España, y que produce una dispensación más lenta, porque tarda varios minutos en subirse a la nube. Eso es un problema en el día a día de la farmacia, ya que nuestro cliente nos pide rapidez”.*

También comenta la falta de coordinación entre los profesionales sanitarios, que a su entender no existe, *“yo percibo un corporativismo de lucha entre las tres profesiones: el médico, el farmacéutico y el enfermero.*



las grandes superficies y retailers cada vez compiten más por el apetitoso segmento de la parafarmacia, el farmacéutico reflexiona. *“La competencia que tenemos las farmacias hoy en día no es la farmacia de al lado, la mayor competencia es Internet, El Corte Inglés, Sephora. Pero ellos carecen de nuestra profesionalidad y nuestro conocimiento del medicamento, así como del funcionamiento de la piel y los complementos nutricionales. Los servicios profesionales, y tratar al cliente para que se sienta a gusto en la farmacia, será lo que nos diferencie. Estos servicios deberían ser remunerados, aunque lo veo difícil, tal vez mi hija pueda verlo, pero llevamos tanto tiempo haciendo las cosas gratis, que cambiar eso tendrá que hacerse poco a poco.”*

En su farmacia ofrecen servicios de asesoramiento nutricional y dermocosmética, pero especialmente se centran, debido a que una gran parte de sus pacientes son personas mayores que en muchas ocasiones viven solas, al seguimiento farmacoterapéutico y el control de la adherencia a los tratamientos.

En dermofarmacia, tras la reforma, tienen el objetivo de darle relevancia en su oficina de farmacia. Tal y como nos explica el titular, *“contamos con un espacio en el que tenemos expuestas las categorías que hemos considerado importantes y necesarias. También contamos con un equipo en constante formación para poder dar los mejores consejos en dermofarmacia”*. Desde el punto de vista de Sánchez-Brunete, son numerosos los retos que enfrenta la farmacia en nuestros días, y frente a ellos los profesionales farmacéuticos *“tenemos muchas cosas que hacer, y todos los días lidiamos con tanta burocracia que nos resta mucho tiempo para tener todo en orden. Es por este motivo que*

Esto no debería ser así, aunque todos tenemos como objetivo promocionar y mejorar la salud y calidad de nuestros pacientes, cada uno tiene sus funciones”.

Diferenciación

En un mundo globalizado, donde Internet y la compra online cada vez ganan más cuota de mercado en todos los sectores, y en el que



“LA COMPETENCIA QUE TENEMOS LAS FARMACIAS HOY EN DÍA NO ES LA FARMACIA DE AL LADO, LA MAYOR COMPETENCIA ES INTERNET, EL CORTE INGLÉS, SEPHORA”



LA REFORMA DE LA FARMACIA LA REALIZÓ CONCEP

a veces creo que no ponemos el foco en lo importante, que es el paciente. Estamos más preocupados porque una caja de pañales no pise el suelo, por ejemplo, para que no nos multen, y por eso no nos centramos en lo importante, que es siempre el paciente. Tenemos que innovar y estar al día, y adaptarnos conforme a los tiempos que nos ha tocado vivir”.

Renovar

La Farmacia SB 78 fue reformada en agosto de 2018 de la mano de Concep. Partían de una farmacia que era poco funcional para los tiempos que corren, y precisamente en eso es en lo que han ganado: funcionalidad, comodidad para trabajadores y pacientes, y la posibilidad de poder desarrollar todas las funciones de una farmacia moderna y adecuada a las necesidades de sus pacientes, además de algo que ha transformado la farmacia, mucha luminosidad.

En cuanto a los objetivos que se planteaba con la reforma, Sánchez-Brunete nos explica que *“pertenecemos a un grupo, Farmaelite que cuida mucho de las categorías y del consejo farmacéutico para cada dispensación, y además cuento con un equipo de jóvenes farmacéuticos. Cuando decidimos realizar la reforma, la farmacia no estaba preparada satisfacer todas las necesidades que una farmacia requiere ahora mismo. Hablando de prioridades, nos parece fundamental el consejo farmacéutico, y para ello es necesario disponer de un espacio dedicado a esta labor de ayudar al paciente, y una zona de exposición de productos destinados a este fin”.*

A la hora de reformar la farmacia, que se planteaba problemática por las características del local, surgieron muchas dudas sobre si la inversión era necesaria, y posible, y pudieron disiparse gracias al apoyo de Concep: *“La em-*



presa, representada por Mariano, se lo tomó como un reto. Y por supuesto, el estudio de viabilidad completo que realizaron nos ayudó a decidirnos con mucha más tranquilidad”.

Muy satisfecho con el proyecto y los resultados, el farmacéutico no dudaría en recomendar a Concep a otros farmacéuticos, destacando *“su equipo, muy compensado, que te aconseja en cada momento sobre todos los aspectos que pueden plantear dudas: análisis del mercado actual, necesidades del entorno, posibilidad de incorporar nuevos servicios, ordenación por categorías, formación de equipos, etc. Todo lo necesario para renovar y poner al día la farmacia”.* +

