

# Farmacia Paz Ferragut, tu farmacia especializada en dermo 2.0

LA FARMACIA PAZ FERRAGUT, EN CASTELLÓN DE LA PLANA, TIENE COMO PILAR FUNDAMENTAL DESDE SUS INICIOS LA ATENCIÓN FARMACÉUTICA. SUS RESPONSABLES TAMBIÉN SE HAN VOLCADO EN DESARROLLAR UN SERVICIO DE ATENCIÓN Y CONSEJO PERSONALIZADO EN DERMOFARMACIA.



**E**n esta oficina de farmacia que apuesta abiertamente por los servicios trabajan, además de su titular desde hace más de 35 años, M<sup>a</sup> Paz Ferragut Chillida, cuenta con dos farmacéuticos adjuntos y un auxiliar. Un equipo unido que defiende que desde la farmacia se puede realizar una importante labor asesorando sobre el cuidado de la salud de la piel, al poder informar, y en general mejorar la calidad de vida de muchas personas que en ocasiones les consultan dudas que pueden resolverse sencillamente, realizando una rutina adecuada a sus necesidades.

Hablamos con **M<sup>a</sup> Paz Arnau Ferragut**, farmacéutica adjunta y especialista en dermofarmacia, quien nos explica su motivación relativa a este servicio. “El consejo que podemos ofrecer gracias a nuestros conocimientos forma parte del cuidado de la salud integral del paciente, y debe considerarse como una parte importante de ésta. En muchos casos los tratamientos farmacológicos provocan reacciones adversas a nivel cutáneo, sobre las que podemos informar y recomendar las medidas y cuidados más adecuados. O por ejemplo, en una rutina de belleza podemos reconocer cuáles son los signos que conviene tratar y así conseguir unos resultados más eficaces”.

En su farmacia, el servicio de estudio de la piel y capilar se realiza en una zona apartada, donde ofrecen un trato personal, cuentan con los aparatos necesarios para realizar las mediciones y pueden dedicarle el tiempo necesario a cada persona. *“Esto ha supuesto un importante crecimiento en esta categoría. Pero lo fundamental para poder ofrecerlo es estar formados, tener los conocimientos adecuados y ofrecer un servicio profesional y de calidad”*, señala Arnau.

Para potenciar este segmento, además de ofrecer consejo en el mostrador y el servicio de consejo dermocosmético personalizado, realizan acciones que les ayudan a la comunicación, tanto en la farmacia física como en su web, su blog y el resto de redes sociales. *“Nuestra máxima es ofrecer información de calidad, ya que estamos especializados y además nos apasiona lo que hacemos, pienso que esto es clave para poder desarrollar cualquier proyecto. El blog empezó con un objetivo 100 % divulgativo, para aclarar dudas y ofrecer una información de calidad e interés que a veces no nos daba tiempo comunicar en el mostrador”*.

## Potenciar servicios

Además de la dermocosmética, también están especializados en plantas medicinales, y mediante la fitoterapia ayudan a los pacientes a mejorar distintos aspectos de su vida diaria, o tratan pequeñas dolencias que pueden resolverse para mejorar su salud. Además, tal y como relata la farmacéutica *“participamos en acciones elaboradas por Semergen, en colaboración con las farmacias, para concienciar a la población de la importancia de la prevención en distintas patologías, como la prevención del riesgo cardiovascular y todo lo relacionado, así como el control del peso, el control de glucemia, la presión arterial, etc. También informando y asesorando en las distintas etapas sobre la salud de la mujer, y la necesidades que pueden aparecer en cada una de ellas. Todo ello con el objetivo de que el paciente encuentre en nuestra farmacia un punto de salud cercano y a su alcance”*.

Desde su perspectiva, los servicios son imprescindibles en la farmacia actual, porque el farmacéutico es un profesional sanitario y su labor no debe limitarse a la dispensación. El consejo, la atención farmacéutica y los servicios complementarios que puedan contribuir eficazmente a mejorar la salud y calidad de vida del paciente, o a resolver problemas leves que se le planteen, es algo que considera beneficioso para los pacientes y casi una obligación para los farmacéuticos.

En cuanto a su remuneración, Arnau considera que *“hay ciertos servicios que sí deberían ser remunerados, ya que los equipos en las oficinas de farmacia dedicamos mucho tiempo, esfuerzo y por supuesto dinero a formarnos para poder ofrecerlos y desarrollarlos. Pero la situación actual en España es complicada y por ejemplo, en nuestra farmacia, actualmente no los cobramos, espero que en un futuro cercano podamos modificarlo. Veo el futuro de la farmacia como veo el día a día en nuestra propia farmacia, con muchos cambios, adaptándonos cada mañana a ellos, formándonos y cada vez con personal más especializado,*



*para poder ofrecer al paciente que entra por la puerta mucho más que su medicación, un lugar donde cuidar y mejorar su salud”*.

Fruto de esa estrategia y concepción que tienen de la farmacia, el equipo ha notado en los últimos años que el paciente que va a su farmacia ya no la concibe sólo como un lugar donde recoger su medicación, sino como un punto estratégico donde cubrir más necesidades de salud.

## Nuevos tiempos

En la Farmacia Paz Ferragut tanto la web, como el blog y las redes sociales se han convertido en una parte indispensable, que además ocupa muchísimo tiempo y dedicación. Arnau se encarga personalmente de todo lo relacionado con la comunicación online. *“Lo empecé porque me gusta hablar con la gente y explicarles aquello que sé que puede ayudarles a mejorar la salud de su piel. Mediante el blog y las redes sociales puedo escribir y transmitir conocimientos, ideas, y compartirlas para*

*que cualquier usuario tenga la libertad de consultarlas cuando lo necesite. He observado que poco a poco el blog tiene muchas más visitas, y la interacción de los usuarios ha aumentado. También quiero destacar que a nivel personal me ha abierto la posibilidad de conocer a grandes profesionales, que muchos de ellos además ahora son amigos, o llevar a cabo proyectos innovadores en los que nunca habría imaginado participar”*.

Por si todo este trabajo fuera poco, en breve lanzarán su tienda online, a raíz de la demanda de ese consejo dermocosmético y tras el que les solicitan adquirir el producto o tratamiento. Se trata de un trabajo laborioso y en el que tienen la intención de plasmar también la identidad de su farmacia, en la que siempre va incluido un consejo, por lo que es un trabajo que se está alargando un poco más de lo esperado.

Centrando finalmente nuestra conversación en la actualidad farmacéutica, Arnau comenta algunas de sus preocupaciones relativas a la profesión. *“Las próximas modificaciones a nivel de legislación, la situación en la que se encontrará el modelo de la farmacia en los próximos cinco años, los cambios de precios, la situación de los EFP en la farmacia, etc. Creo que son puntos importantes que afectan al futuro del modelo de farmacia y que muchas noches a los farmacéuticos nos quitan el sueño”*. +