

# MyFarma PRO, de Mylan, respondiendo a las necesidades de las oficinas de farmacia

MYLAN ES UNA COMPAÑÍA DEDICADA AL CUIDADO DE LA SALUD DE LA POBLACIÓN QUE TIENE COMO MISIÓN PROPORCIONAR ACCESO A LOS MEDICAMENTOS Y A SERVICIOS DE CALIDAD A LOS 7.000 MILLONES DE PERSONAS QUE HAY EN EL MUNDO.



Para desarrollar esa labor de responder a las necesidades de las oficinas de farmacia, Mylan busca siempre la colaboración con pacientes, médicos y farmacéuticos, de manera que pueda ofrecer soluciones que aporten valor y satisfagan las necesidades de salud existentes.

Uno de los principales pilares con los que Mylan trabaja habitualmente es la oficina de farmacia, para la que ha desarrollado programas que ofrecen soluciones para dar respuesta a sus necesidades. El objetivo es dotar de las herramientas y servicios necesarios para que las farmacias puedan ejercer un rol asistencial cada vez más especializado y a la vez puedan hacer de sus farmacias un negocio sostenible en el tiempo.

Con ese objetivo, Mylan ha lanzado MyFarma Pro, una iniciativa que engloba diversas soluciones para las farmacias de toda España no solo de cara a la atención de sus pacientes, sino también de gestión interna de la propia oficina. Para contarnos con detalle en qué consisten algunos de estos programas hemos hablado con **Ricardo Hernández**, responsable de Marketing de Farmacia de Mylan.

Lo primero que le pedimos a Ricardo Her-

nández es que nos explique en qué consiste el proyecto. Señala que MyFarma PRO es el Paquete que Mylan ha desarrollado para todas las farmacias de España y que responde a las necesidades que tiene la farmacia en cuatro áreas de gestión fundamentales.

*“Con MyFarma PRO, Mylan ayuda a las oficinas proponiéndoles una solución adaptada a cada una de esas áreas de trabajo”, asegura. Cuenta con un programa por cada área: MyGestión PRO; para la adaptación del portfolio de productos de la farmacia a las oportunidades del mercado, MySPD PRO, que ofrece soluciones para los profesionales con el objetivo de mejorar la atención farmacéutica y fidelización de los pacientes; CONECTA, que impulsa la formación del equipo; y finalmente la gestión de las categorías de venta libre o consumer health a través de MyBrands PRO.*

*¿Qué tipo de profesionales configuran el proyecto? “En nuestros programas involucramos a profesionales sanitarios, fundamentalmente farmacéuticos, pero también en algunos casos, como ocurre en el programa CONECTA, trabajamos con médicos de Atención Primaria fomentando la relación necesaria entre el médico y el farmacéutico, con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los pacientes”.*

## Beneficios para el farmacéutico

A MyFarma PRO pueden sumarse todos los farmacéuticos que quieran mejorar la gestión de su farmacia y ofrecer más servicios a sus pacientes, con la ayuda de estos programas que ponen a su disposición. Le preguntamos al responsable de Marketing de Farmacia de Mylan sobre los beneficios que puede aportar el programa al farmacéutico. *“El principal beneficio que aporta esta iniciativa es la dotación del apoyo necesario para que las farmacias puedan ejercer un rol asistencial cada vez más especializado y a la vez puedan hacer de sus farmacias un negocio sostenible en el tiempo”, asegura.*

MyFarma PRO puede tener un impacto directo sobre la rentabilidad de la Oficina de Farmacia. En el entorno macroeconómico desfavorable que vivimos, el marco regulatorio del sistema sanitario y su consecuente impacto negativo en el negocio de la farmacia, hace que las herramientas que brinda MyFarma PRO ayuden a la farmacia en la optimización del portfolio, el manejo adecuado de los stocks, la transición de la farmacia de la dispensación a prestador de servicios, y la gestión especializada de las categorías de venta libre. *“Todo esto con una consecuencia muy clara en la mejora de los márgenes de la farmacia, a medio y largo plazo”.*

## Ayuda a la adherencia

Una de las iniciativas englobadas en este paquete de servicios está MySPD PRO orientado a que la farmacia ayude al paciente a cumplir el tratamiento. *¿Cómo funciona el servicio? “En Mylan, llevamos trabajando con los Servicios Personalizados de Dosificación (conocidos como SPD) desde 2012. Nuestro objetivo es proporcionarle al profesional de la farmacia una solución que le ayuden a mejorar la adherencia terapéutica de los pacientes”, comenta Ricardo Hernández. Para ello ponen a su disposición un programa integral escalable y 360 grados, y lo hacen ofreciendo apoyo y asesoría en la implantación del SPD manual y del SPD automatizado en función de las necesidades de la farmacia, además de formación de todo el equipo de la farmacia a la hora de poner*

## RENTABILIDAD, MEJORA DE LA GESTIÓN Y ATENCIÓN AL PACIENTE CON MYFARMA PRO

en marcha el servicio. En este contexto, *“hemos realizado formaciones de capacitación con la colaboración de los colegios oficiales de farmacia, y formaciones online con el COF de Barcelona tanto para farmacéuticos como para auxiliares. A día de hoy hemos formado a más de 1.200 farmacéuticos y auxiliares desde que arrancó el programa”.*

Desde el año pasado, han añadido las formaciones en gestión estratégica del servicio SPD, una nueva iniciativa con la que se pretende transmitir una visión estratégica para la implantación y gestión de este servicio con éxito. Además, de las sesiones formativas, ofrecen materiales de soporte, para el farmacéutico y su equipo, y también para pacientes con el fin de incrementar el conocimiento y demanda de este servicio.

Preguntado por a qué pacientes puede ayudar un servicio como el del SPD, Hernández comenta que *“una de las grandes ventajas que ofrecen los SPD es que se pueden aplicar prácticamente a cualquier medicamento con dosis sólidas que se ingieran por vía oral. Además, aunque en principio los enfermos polimedcados son los principales candidatos, es aplicable a cualquier tipo de paciente que el farmacéutico considere que le puede ayudar a cumplir su tratamiento”.*

Desde Mylan han hecho un gran esfuerzo por apoyar a los farmacéuticos en la implantación de este servicio en sus oficinas porque están convencidos de que es una buena herramienta que proporciona un gran valor para los pacientes.

## El programa CONECTA

Otra necesidad del Sistema Nacional Sanitario es la necesaria interconexión de los profesionales sanitarios. Partiendo de esa premisa, desde Mylan han desarrollado el programa Conecta, con el aval de la Sociedad Española de Farmacia Familiar y Comunitaria (Sefac) y la Sociedad Española de Médicos de Atención Primaria (Semergen). Este programa está orientado a mejorar la comunicación entre médicos de Atención Primaria y farmacéuticos a través de sesiones formativas conjuntas en farmacias sobre diversas patologías de gran prevalencia como diabetes, hipertensión o estreñimiento por ser enfermedades que suscitan frecuentes consultas. *“Con este*

*programa se facilita el seguimiento de los pacientes, especialmente de los crónicos, mejorando su adherencia al tratamiento y minimizando los efectos no deseados derivados de la medicación. Esto se consigue porque en los talleres se reúne a médicos y farmacéuticos de una misma área de influencia con pacientes en común, de tal modo que en las sesiones se puede abordar un caso concreto que se produzca en esas consultas o farmacias”, finaliza. +*

**“EL PRINCIPAL BENEFICIO QUE APORTA ESTA INICIATIVA ES LA DOTACIÓN DEL APOYO NECESARIO PARA QUE LAS FARMACIAS PUEDAN EJERCER UN ROL ASISTENCIAL CADA VEZ MÁS ESPECIALIZADO Y A LA VEZ PUEDAN HACER DE SUS FARMACIAS UN NEGOCIO SOSTENIBLE EN EL TIEMPO”**