

Sandoz apuesta por la farmacia del futuro

LA FARMACIA DEL FUTURO ES ASISTENCIAL, ES UN AUTÉNTICO ESPACIO DE SALUD Y BIENESTAR DONDE EL DESARROLLO DE LOS SERVICIOS ES UN FACTOR CLAVE. SANDOZ LLEVA APOSTANDO DESDE HACE TIEMPO POR ESTA FARMACIA ASISTENCIAL. GENERA + ES SU NUEVA PLATAFORMA CON LA QUE SE OPTIMIZA LA GESTIÓN DE LOS MEDICAMENTOS GENÉRICOS. EL LABORATORIO FARMACÉUTICO, ADEMÁS, PRESENTA CINCO NUEVAS HERRAMIENTAS E INSTRUMENTOS DE SALUD PARA LAS FARMACIAS.

Desde sus inicios en 1917, en Sandoz han hecho una apuesta firme por la innovación sostenible situando al paciente siempre en el centro. Por ello, su misión como compañía pasa por ayudar a los farmacéuticos y dotarlos de conocimientos y herramientas que les faciliten aportar el máximo valor al paciente. En ella creen en el papel imprescindible de la farmacia en el Sistema Nacional de Salud. Defienden que el farmacéutico debe desem-

peñar y desarrollar aún más su rol sanitario y que sus conocimientos y su cercanía le han de situar en la primera línea de atención y ayuda a los pacientes.

También apuestan por una farmacia asistencial, dotada y preparada para el acompañamiento de pacientes con enfermedades y para la prevención de éstas a través de la educación en hábitos de vida saludables. Asimismo, saben que el farmacéutico dirige un negocio y tiene personal a su cargo y no siempre tiene

el conocimiento y la ayuda necesaria para hacerlo más rentable.

En ese sentido, quieren ayudar a construir la farmacia del futuro: un espacio que funcione como punto de referencia para la sociedad, donde encontremos los mejores consejos y atención para mantener nuestra salud y bienestar. El objetivo de Sandoz es que la farmacia sea un espacio de atención integral para el paciente y para la sociedad.

Sus responsables se muestran convencidos de que sus servicios facilitan el camino a los profesionales y les acercan a sus objetivos en los roles de sanitario y de empresario. Con ello, Sandoz se aproxima al suyo, que es trabajar con el propósito de ofrecer a los pacientes más y mejores vidas y garantizar así la sostenibilidad del sistema sanitario. **Joaquín Rodrigo**, CEO de Sandoz Iberia, remarca que su valor añadido es que, "en el ADN de Sandoz, existe un fuerte compromiso con nuestro entorno y con todos los agentes que lo componen". "Queremos estar cerca de los farmacéuticos para que ellos estén cerca de los pacientes. En Sandoz trabajamos para impactar de forma positiva en la sociedad y en su entorno para posicionarnos como un agente transformador del sistema sanitario del futuro y, así, reimaginar la medicina", asegura.

Dentro de las iniciativas impulsadas por dicho laboratorio farmacéutico, se han presentado, por un lado, servicios de gestión al farmacéutico y, por otro, servicios de salud.



Servicios de gestión

Los servicios de gestión al farmacéutico son programas que han creado para facilitar la formación, el desarrollo y la capacidad de análisis tanto para el farmacéutico como para su equipo para lograr una mejor gestión del negocio de la farmacia. Con este propósito nace Genera+, una plataforma para la Oficina de Farmacia que ayuda a optimizar la gestión de los medicamentos genéricos.

Genera+ estudia y analiza la dispensación de medicamentos para diseñar un plan de acción específico que garantice la sostenibilidad y la rentabilidad de la farmacia. Con el soporte de un consultor especializado acompañando y asesorando al farmacéutico durante la implantación del programa, se busca la sostenibilidad y la rentabilidad de la farmacia para conseguir los objetivos que cada uno se proponga.

Servicios de salud

En relación con los servicios de salud al farmacéutico, desde Sandoz se sienten muy orgullosos de presentar cinco herramientas e instrumentos de salud para las farmacias. Todas ellas proporcionarán acciones puntuales realizadas en la Oficina de Farmacia para medir o cribar en el paciente, determinados indicadores relacionados con la patología de estudio.

Sus novedades son: un servicio de diabetes con el equipo COBAS b101, un servicio de osteoporosis con el equipo Sonost 3000, un servicio de retorno venoso con el equipo Venoscreen, un servicio de riesgo

cardiovascular con el equipo COBAS b101 y, por último, un servicio de composición corporal con el equipo Inbody.

Los servicios de salud se realizan con ayuda de una máquina, material fungible y, dependiendo del servicio, con reactivos. Cada máquina, después de la medición, emite un resultado que, junto con una tabla de referencia que incluye el servicio, permite evaluar el riesgo. Con la contratación del servicio, Sandoz también pone a disposición de la farmacia la intervención de un diplomado universitario en enfermería (DUE), un nutricionista, una dermoconsejera, un fisioterapeuta, etcétera, dependiendo del servicio que se vaya a realizar.

Con todo, desde Sandoz consideran que es una buena decisión contratar un servicio de salud porque ofrece al farmacéutico cuatro grandes ventajas. Primero, posicionarse como una farmacia referente en la atención, prevención y seguimiento de los pacientes, de tal manera que su población de influencia conocerá todo lo que pueden hacer por ellos y que antes no sabían. Segundo, podrán poner aún más en valor el rol sanitario que tienen y, por ende, dejar de manifiesto el papel fundamental que representan en el sistema de salud. Tercero, incrementarán el beneficio de su negocio rentabilizando, de esta manera, la inversión que realizan al contratar un servicio. Y cuarto, aprenderán un método de trabajo que incida en la constante mejora en atención y servicio al paciente y que podrán replicar en todos los servicios que pongan en marcha. +

*Con la colaboración de Sandoz
ES2206160331*

Servicio de diabetes

Con este servicio, se ofrece un abordaje global del seguimiento de la diabetes. Desde la detección precoz de posibles alteraciones en los parámetros medidos hasta la recomendación de hábitos de vida saludables y el seguimiento y eficacia de los tratamientos aplicados. La máquina Cobas b 101 es un sistema rápido, sencillo y fiable para las pruebas de hemoglobina glucosilada. El servicio, completamente automatizado, brinda resultados fiables de forma inmediata para un cuidado eficaz de la diabetes.

Servicio de osteoporosis

Con este servicio, el farmacéutico podrá conocer la posible pérdida de densidad ósea de sus pacientes, recomendar hábitos de vida saludables que contribuirán a prevenir la aparición de osteoporosis y ofrecer el consejo farmacéutico que ayudará a su tratamiento o a retrasarlo. A través de una cómoda medición por ultrasonido de la densidad ósea del calcáneo, el equipo Sonost 3000 ayuda a estudiar la evolución de la pérdida de masa ósea y a evaluar la probabilidad de aparición de fracturas en los pacientes. Los resultados de la medición permitirán al profesional orientarles hacia los tratamientos preventivos más adecuados en cada caso.

Servicio de retorno venoso

Con este servicio se pueden detectar precozmente posibles alteraciones venosas y también recomendar hábitos de vida saludables y proporcionar el mejor consejo farmacéutico para la prevención de la aparición de varices, arañas vasculares y celulitis. Con el innovador equipo Venoscreen, se mide el

tiempo de llenado de las venas en reposo para comprobar el buen funcionamiento de las válvulas y la circulación de retorno del paciente, lo que permite la detección de insuficiencias venosas. Con los resultados obtenidos, el farmacéutico podrá ofrecer la recomendación farmacéutica adecuada a cada paciente.

Servicio de riesgo cardiovascular

Este servicio entrega la posibilidad de facilitar la detección precoz de posibles alteraciones cardiovasculares y ofrecer recomendaciones farmacéuticas de hábitos saludables, además de asesoramiento para el seguimiento y eficacia de los tratamientos aplicados a los pacientes que, por peso, edad o antecedentes familiares, necesitan control o están en riesgo cardiovascular. El equipo de diagnóstico Cobas b 101 consigue los datos y la información necesarios para ofrecer un diagnóstico inmediato para la determinación del perfil lipídico, que analiza de forma rápida y sencilla los principales parámetros bioquímicos.

Servicio de composición corporal

Este servicio ayuda a ofrecer información y asesoramiento sobre posibles desequilibrios en la composición corporal de los pacientes. Frente a las básculas tradicionales, este servicio ofrece con precisión un análisis biomédico por impedancia que mide: peso, Masa de Músculo Esquelético (MME), masa grasa corporal, agua corporal total, masa libre de grasa, Índice de Masa Corporal (IMC), Porcentaje de Grasa Corporal (PGC), Relación Cintura/Cadera (RCC), Metabolismo Basal (MB), control de peso (Músculo, Grasa) y masa magra Segmental.



Rosalía Barios Baquero (Lleida)

“Nos ha ayudado a comunicarnos mejor con nuestros pacientes”

La experiencia de **Rosalía Barios Baquero** con los servicios de gestión al farmacéutico de Sandoz ha sido muy buena. *“Muy profesional en cuanto al cumplimiento de tiempos, de materiales, de la aparatología, y satisfactoria en cuanto a la captación de clientes y de seguimiento de patologías que hasta ahora no estaban implantadas en nuestra farmacia”,* señala. *“Nos ha ayudado a comunicarnos mejor con nuestros pacientes y a ser capaces de ver más sus necesidades”,* resume.

Explica que ellos están muy formados en temas de dermofarmacia, de asesoramiento nutricional, de alimentación infantil y soporte a la lactancia y de higiene bucal. Están empezando a dar servicio a la farmacia en salud integrativa. Son una farmacia que pretenden tratar las patologías *“de forma global y con mucha prevención mediante complementos alimenticios”*. ¿Cuáles son los beneficios que han obtenido sus

pacientes con estos servicios? Responde que les ha ayudado a saber cómo están, en qué situación de salud se encuentran, para tomar conciencia y poder empezar a trabajar de forma global en sus patologías, ya no sólo con la medicación que les pueda prescribir el médico, sino con algún otro tipo de suplementos y complementos.

Barios Baquero subraya que los servicios de salud al farmacéutico de Sandoz son *“una buena opción”*. *“Los servicios siempre son una buena opción, y más si se dan de forma profesional, es decir, formando al equipo y apoyándose en los profesionales que ofrece Sandoz. Siempre es una buena decisión dar más servicios a las personas que vienen a la farmacia y que no sea un puro trámite el dispensar una medicación, sino que podamos ayudarles mediante aparatología, mediante consulta, mediante consejo más personalizado”,* reflexiona. Con todo, cree que esto *“fideliza a los clientes, te da más profesionalidad y sirve para que puedas diferenciarte, ofreciendo algo que a tu paciente puede interesarle”*. Además, sostiene que es sencillo empezar a trabajar con ellos, ya que *“el funcionamiento no tiene ningún secreto, el material está muy claro y dan soporte en todo momento”*.



Ana Isabel Nieto Masa (Sevilla)

“Nos ha servido para mostrar a los pacientes nuestra vertiente más asistencial”

Desde que abrió su farmacia hace ya casi ocho años, **Ana Isabel Nieto Masa** ha recibido servicios de Sandoz. *“Empecé con un servicio de gestión de stock que me ayudó en su día a controlar este aspecto en mi farmacia y a tomar conciencia de su importancia”,* informa. Participó también en la primera parte del programa Rumbo, en el que tenía un consultor a su disposición, con el que programaban reuniones telefónicas y presenciales. Fueron trabajando todo lo relacionado con la experiencia de cliente en farmacia. Le ayudó a pensar en todo el proceso de atención a los pacientes, a reforzarlo y a mejorarlo, desde su entrada hasta la atención más especializada.

“Los servicios de gestión nos ayudan a trabajar aspectos que, quizá, no traemos en nuestra formación de base y que se hacen necesarios para conseguir optimizar los recursos de los que disponemos”, considera. *“Conseguimos formarnos y analizar aspectos claves de la pequeña empresa que somos y del equipo”,* asevera. Cuestionada por las áreas en las que

se sienten más formados, aclara que son las relacionadas con el medicamento y en patologías. *“Pero, como profesionales sanitarios que somos, se hace necesaria la formación continuada para estar al día en novedades terapéuticas y en consensos y guías clínicas que mejoren nuestra labor profesional diaria”,* matiza. Se siente una profesional en continuo proceso de aprendizaje, aun llevando más de 20 años dedicada a la farmacia. Sus planes de estudio adolecían de temas de gestión, *“tan necesarios cuando estás al frente de una empresa”*. Si bien, ha buscado formación para cubrir ese déficit a través de partners como Sandoz y sus servicios de gestión o cursos específicos.

Recuerda que la formación proporciona herramientas para mejorar la atención al paciente y profesionalizarla. Su experiencia con los servicios de salud de Sandoz la valora como *“muy exitosa”*. Piensa que es una buena manera de iniciarse en el desarrollo de servicios asistenciales, porque el servicio está ya desarrollado y los aparatos los proporciona Sandoz, *“por lo que el equipo de la farmacia únicamente tiene que preocuparse por captar potenciales pacientes los días previos, para tener la agenda lo más completa posible, y formarse para proporcionar un servicio de calidad”*. En ese sentido, *“es una oportunidad que tiene el farmacéutico que aún no ha desarrollado la farmacia asistencial, para lanzarse a ese ‘tú a tú’ con el paciente”*. Deja claro que el futuro de la farmacia pasa por involucrarse, más si cabe, con los pacientes, y aumentar el rol sanitario de los farmacéuticos.