

“No entiendo por qué LUDA no está ya en todas las farmacias, es de lo más útil que tenemos”

LA FARMACÉUTICA ANA DE JORGE NOS HABLA DE SU EXPERIENCIA CON LUDA. LE PARECE UNA HERRAMIENTA MAGNÍFICA QUE ESTÁ AYUDANDO MUCHO CON LOS PROBLEMAS DE SUMINISTRO DE MEDICAMENTOS. PERSONALMENTE, ESTÁ ENCANTADA Y NO LE VE NINGUNA PEGA. TAMBIÉN LE AYUDA A VENDER ONLINE SUS PRODUCTOS DE PARAFARMACIA.



Ana de Jorge

Luis Martín Lázaro, cofundador de LUDA Partners, nos afirmó en una entrevista reciente que ya han ayudado a 30.000 pacientes de las farmacias unidas a su red a encontrar medicamentos de la lista oficial de medicamentos con problemas de suministro.

Con su plataforma, el sistema informático de la farmacia puede preguntar, de una manera ágil, a los ordenadores de las farmacias conectadas a través de su red por un medicamento concreto con problemas de suministro que necesita su paciente y conocer automáticamente las farmacias más cercanas que tienen disponibilidad. Ahora, hablamos con **Ana de Jorge**, cuya Oficina de Farmacia se encuentra en Madrid, sobre su experiencia con LUDA. Conoció esta iniciativa porque estaba en la junta de gobierno de la Asociación de Empresarios Farmacéuticos de Madrid (Adefarma). “De ahí surgió la idea, de farmacéuticos normales y corrientes, de compañeros que estábamos intentando solucionar lo que más nos preocupaba, que era el desabastecimiento que teníamos todas las farmacias”, declara.

La intención, de acuerdo con sus palabras, era cómo solucionar este problema entre todos. Pensaron que había que utilizar las nuevas tecnologías y hacer una red entre farmacias a pie de calle. *“Es decir, ayudarnos un poco entre nosotros, porque siempre estábamos tirando de WhatsApp, de amigos, de compañeros... Pero con ello perdíamos mucho tiempo de gestión. Además, no siempre estábamos personalmente en la farmacia para poder ayudar, contestando si teníamos este medicamento o el otro. Y eso solo era posible hacerlo a través de las nuevas tecnologías”,* manifiesta. Para su gusto, *“fue una idea bastante buena y solucionó en principio el problema”*. Esta es la mayor utilidad que ella tiene con LUDA.

Sirve para mejorar el sistema de farmacia

Está en LUDA desde hace cuatro años. *“Creo que fui hasta piloto. Me interesó mucho, me pareció una idea muy buena”,* expresa. ¿Hubo dudas iniciales o no tuvo ninguna duda? *“Soluciona el problema mayor, que es fundamentalmente el desabastecimiento. No hay ningún problema de tipo legal, no hay absolutamente nada que puedas decir que me eche para atrás”,* responde. Añade que las reticencias que viene escuchando desde hace cuatro años son *“las mismas de siempre, que no tienen fundamento”*. Argumenta que *“no es algo que digas que realmente esto perjudica a la farmacia”*.

Todo lo contrario, considera que *“beneficia al paciente y a la farmacia, puesto que ni siquiera le produce un costo”*. *“Es un servicio estupendo, una herramienta que nos sirve para mejorar el sistema de farmacia”,* asegura. De igual forma, lamenta que, cuando hay un desabastecimiento, en muchas ocasiones, el paciente se ve obligado a un peregrinaje por farmacias. *“Esto es todo lo contrario. La gente se va muy agradecida, te empieza a valorar viendo que nos movemos para solucionar los problemas de suministro. Por eso, insisto en que jamás he entendido las críticas acerca de LUDA. Ni las intento rebatir, porque no tienen sentido”,* justifica.

En este sentido, le espetamos que una de las reticencias es que el programa tendría, supuestamente, acceso al stock de la farmacia. *“Yo entiendo que nuestros datos los tiene mucha gente. Las cooperativas, el Consejo General, el COFM. Se firma igual la protección de datos. Veo ridículo que LUDA se dedique, o un compañero, a ver lo que tengo en el stock. Miramos un producto, es el que nos falta. No nos vamos a dedicar a espiarlos”,* razona. Por tanto, De Jorge hace hincapié en que el trabajo de los farmacéuticos es *“el de siempre, el facilitar la dispensación”*.

Respecto al funcionamiento de LUDA, comenta que es muy sencillo. *“Es una búsqueda. Es como si buscaras en Google. Es simplemente buscar el medicamento, que te lo pone súper clarito. Lo puedes buscar por código o por el medicamento en sí. Lo tecleas y buscas la farmacia que más cerca tienes que lo tenga”,* aclara. Así, hacen que el paciente se dirija hacia la que lo tiene, sin complicaciones.

“Le imprimimos el papelito como que ha salido de la farmacia. Siempre avisamos que debe tener receta médica, en caso de que la necesite”, describe. Muchas veces, por si hubiera un error, confirman con una llamada a la otra farmacia, para ver si realmente tienen el medicamento. *“Casi siempre lo tienen, funciona de maravilla”,* celebra. La suya es una farmacia muy pequeña.

Cada dos o tres días encarga o le encargan un medicamento a través de LUDA. A ella le suelen encargar más, porque hay mucho médico especialista a su alrededor, con medicamentos muy concretos. Le preguntamos por los beneficios de estar dentro de LUDA. *“A mí lo que más me aporta es la relación entre*

“ES UNA BÚSQUEDA. ES COMO SI BUSCASES EN GOOGLE. ES SIMPLEMENTE BUSCAR EL MEDICAMENTO, QUE TE LO PONE SÚPER CLARITO”

farmacéuticos. El paciente se va encantado. Realmente, viene a por su medicamento y nada más. Yo creo que cada paciente continúa en su farmacia habitual. Esto es un extra. Es una ayuda para un medicamento en concreto”, subraya. Insiste en que se fomenta esa relación con los compañeros, sobre todo, con los que están por la misma zona, ya que se procura que sean los más cercanos.

No los ve como una competencia, sino como una ayuda. En definitiva, Ana de Jorge recomienda LUDA. Respecto a otras funcionalidades que pueda tener, apunta a la venta online de parafarmacia: *“Estar en LUDA me permite vender mis productos de parafarmacia sin que necesite nada de tecnología, lo automatizan todo ellos y, además, solo me cobran si vendo”*. En la próxima Ley de Ordenación de Madrid y en varios anteproyectos autonómicos se asume que habrá entrega informada a domicilio de medicamentos, pero no todas las farmacias tienen la misma estructura (personal, horarios, flujos de pacientes, flexibilidad, instalaciones, potencia de stock) para poder dar ese servicio en las mismas condiciones que las grandes farmacias. ¿Cree que LUDA supone una oportunidad, como Luis Martín afirma, de forma que el servicio se pueda dar en igualdad de condiciones y blindándolas frente a agentes externos que pueden exigirles enormes comisiones de servicio para no quedarse fuera de este servicio o, por el contrario, que no supone avance alguno? *“Esta es la herramienta que veo mejor para llevar los medicamentos a domicilio, porque estamos los farmacéuticos detrás, no hay ninguna otra persona. A través de la aplicación, pues somos nosotros los que vemos la medicación, colocamos todo y tenemos acceso a llevarlo al paciente. Mejor que nosotros, ninguno”,* certifica. +

