

“El uso racional del medicamento es una responsabilidad para el farmacéutico, y para ello Medical Dispenser es una herramienta básica”

LA INCORPORACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES A LA FARMACIA CONLLEVA UNA DISMINUCIÓN DEL TIEMPO QUE EL FARMACÉUTICO DEDICA A LA GESTIÓN, Y PARA SOLVENTARLO RESULTA FUNDAMENTAL LA INCORPORACIÓN DE NUEVAS HERRAMIENTAS. ESTA FARMACIA CORDOBESA ES UN PERFECTO EJEMPLO.



La Farmacia Molina, en Pozoblanco (Córdoba), cuenta con unos 250 m² divididos en tres zonas: robotica, zona de atención al público y zona de servicios de nutrición; y nueve trabajadores, tres de ellos farmacéuticos.

En esta oficina de farmacia, además de todos los servicios vinculados a la figura del farmacéutico, como atención farmacéutica, determinación de parámetros bioquímicos, análisis de piel y cabello, sistema SPD, talleres informativos sobre salud, etc. desde hace cuatro años cuenta con servicio de nutrición, que presta servicios de dietoterapia asociada a enfermedades de síndrome metabólico, orientación sobre actividad física, estudios de composición corporal, talleres sobre técnicas de elaboración basadas en la disminución calórica de la ración, o incorporación de nuevos alimentos a la alimentación diaria, servicios de nutrición a catering y centros socio-sanitarios, y este año ha incorporado un nuevo servicio de orientación al paciente con intolerancias alimentarias.

Asesores de salud

Hablamos de la importancia de los servicios con **Antonio Molina**, farmacéutico titular, presidente y fundador de centros Nutrifarma. “En mi opinión, la farmacia actual está inmersa en un cambio de modelo en el que el farmacéutico debe hacerse valer como profesional sanitario más cercano. Como cualquier profesional que recibe formación académica, para desarrollar un servicio profesional sanitario debe recibir una remuneración, es la única forma de seguir mejorando la calidad del servicio que presta. Nuestro tiempo es un

tesoro muy valioso y debemos ponerle valor, si no el servicio termina abandonándose o mermando su calidad. No obstante, estoy de acuerdo en que para poder remunerar un servicio, debe cumplir todos los requisitos administrativos y sanitarios, con un responsable cualificado y con una evaluación de la calidad de servicio prestado”.

Molina reflexiona sobre cómo en los últimos 10 años muchos productos que forman parte de las estanterías de las farmacias se han ido trasladando a centros comerciales, parafarmacias, herboristerías... un cambio provocado por la guerra de precios y promociones, y no vinculado al consejo profesional. *“Esto hace que hayamos ganado en posicionamiento como asesor de salud. El paciente acude a la farmacia cuando busca, además de precio y calidad, un consejo profesional que determine la compra de un producto u otro, o simplemente para obtener una solución que mejore su problema menor de salud. Podríamos decir que es un cliente que busca servicios de salud, siempre teniendo como limitación que no necesite de la intervención médica”.*

Servicios, gestión y sistemas

Cuando una farmacia apuesta por la incorporación de servicios profesionales, todas las herramientas que optimicen el tiempo y la gestión de recursos son fundamentales. En la Farmacia Molina han instalado el sistema de gestión Cash Guard, cuyas ventajas valora el farmacéutico. *“Además de la seguridad que ofrece al titular de la farmacia, por la minimización de errores humanos, también optimiza el tiempo dedicado a la realización de caja diaria y cambio. Antes dedicaba entre 20 y 30 minutos diarios al control de cajas y cambio, ahora ese tiempo es semanal en lugar de diario. Además, el cliente recibe su cambio exacto, sin errores, y de una forma rápida, evitando malentendidos y esperas en caja. A nivel de gestión interna se han reducido a cero los descuadres en el control de cajas”.*

Otro de los servicios que ofrecen en la Farmacia Molina es el SPD, algo cada vez más demandado para atender a una población envejecida y en la que aumentan las enfermedades crónicas. La gestión de SPD sin un software asociado requiere de mucha atención y tiempo por parte del farmacéutico, que actualmente no tiene. Molina ha instalado Medical Dispenser, la mejor opción para las farmacias que realizan SPD en un número considerable de pacientes, y cuya gestión ocupa gran parte de su tiempo. *“Es fundamental un programa y una máquina como ésta, que asegure la trazabilidad de todo el proceso, cumpla con la protección de datos, la gestión de la medicación en cantidad y caducidad, incluso informes de recogida de residuos para Sigre. La sensación de control sobre el emblistado con el proceso de automatización es vital para este servicio, tenemos en nuestras manos la responsabilidad de un correcto emblistado basado en la posología establecida por el médico, teniendo en cuenta todas las variaciones que en la historia farmacológica de un paciente se establecen a lo largo del tratamiento”*, afirma satisfecho el farmacéutico. Actualmente realizan el servicio de SPD con seguridad, han minimizado los errores y optimizado el tiempo, ganando en calidad y seguridad, y esto hace que cada día más clientes de la farmacia apuesten por el servicio. *“Creo que el uso racional del medicamento es una responsabilidad para el farmacéutico, y para ello Medical Dispenser es una herramienta básica”.* Además, y para completar una perfecta gestión, Molina ha instalado el nuevo robot CUBE de Expofarm, y afirma que ahora que ha cambiado su manera de trabajar, ya no podría vivir sin él. *“El CUBE esta pensado para farmacias que no tenemos una gran rotación como para incorporar un gran robot, pero en las que la incorporación de servicios profesionales ha hecho que aumente el número de referencias, los horarios de dispensación, y la venta libre, y reducido el tiempo dedicado a la optimización de stock. Ahora somos más rápidos en la dispensación, en la recepción, hemos mejorado en la gestión de faltas y optimización de existencias, con lo que podemos prestar más tiempo a la formación de equipos y a su aplicación en el punto de venta mediante el consejo farmacéutico”.*+



Antonio Molina

Servicio nutricional

Nutrifarma es la primera Unidad Clínica de Nutrición desarrollada en la farmacia, especializada en el servicio de consultoría nutricional para particulares y empresas. Actualmente está formada por un total de dieciocho centros, presentes en Córdoba, Sevilla, Cádiz, Huelva, Málaga, Madrid, Barcelona, Palma de Mallorca, Ciudad Real, Alicante y Badajoz. La atención es prestada por farmacéuticos especializados en nutrición o nutricionistas, en un proceso multidisciplinar en el que también intervienen cocineros, preparadores físicos o especialistas intolerancias con un objetivo común, la adquisición de hábitos de vida saludables como estrategia fundamental en la prevención y adquisición de salud.

El método Nutrifarma se basa en el estudio inicial del paciente, que permitirá realizar un plan dietético personalizado, y un seguimiento de los hábitos de vida saludables adquiridos que permita comprobar que los resultados obtenidos son reales y duraderos. *“El valor añadido para la farmacia es dotar al farmacéutico de una herramienta que permita ejercer en consulta la práctica de un servicio profesional dentro de su espacio de trabajo”*, explica Molina, su presidente y fundador. *“Con el servicio de nutrición ampliamos la cartera de servicios de la farmacia sin tener que recurrir a empresas externas asociadas a la venta de productos para establecerlos, nuestros farmacéuticos nutricionistas están formados para aplicar con criterio una estrategia nutricional”.* Con este fin centros Nutrifarma, además de la formación prestada en la fase de autorización de la unidad, coordina encuentros formativos como el realizado en febrero en Sevilla, donde se presentó el test de intolerancias alimentarias que desarrollaron en exclusiva con la unidad HS Diagnostic vinculada al Hospital Viamed de Sevilla; o más recientemente las realizadas este pasado mes de noviembre, centradas en la determinación y evaluación de la composición corporal como punto de partida para establecer una estrategia dietética y de actividad física orientada a la promoción de hábitos de vida saludables. Así mismo, se han establecido estrategias dietoterápicas para el control del paciente diabético como coadyuvante a su tratamiento médico y ha habido talleres relacionados con las dietas détox o depurativas.