



## FEAD

### YAGO GONZÁLEZ LAMA

*Especialista de Aparato Digestivo. Hospital Universitario Puerta de Hierro. Majadahonda (Madrid)*

*Experto de la Fundación Española del Aparato Digestivo (FEAD)*

El farmacéutico comunitario es el profesional sanitario experto en medicamentos más cercano al paciente. Su atención y consejos son siempre bien recibidos. Por ello, es un eslabón fundamental en la cadena de dispensación de medicamentos o en la recomendación de un tratamiento y en su seguimiento a largo plazo, y los médicos de familia y otros especialistas debemos favorecer su labor y apoyarnos en ellos cuando

tratamos y medicamos a nuestros pacientes. [...]

El farmacéutico tiene una visión global de la medicación que toma un paciente a través de las distintas recetas que recibe, a veces, una visión más completa incluso que los distintos especialistas que lo atienden, porque conoce también aquellos medicamentos que dispensa sin receta. Por ello, para el farmacéutico puede ser más sencillo detectar las posibles interacciones entre los medicamentos que toma un paciente y los fallos de seguridad. [...]

Por otro lado, en un mundo informatizado como el actual, la información de que dispone el farmacéutico sobre el tratamiento de un paciente, las recetas administradas, la cantidad de medicamento que toma etc. puede ser muy importante para conocer el grado de adherencia y cumplimiento del paciente. La tutela del tratamiento por parte del farmacéutico, especialmente en pacientes crónicos o con tratamientos complejos, puede ser fundamental para el éxito del mismo.

Si algo he aprendido en todos los años que llevo atendiendo y prescribiendo medicamentos a pacientes con problemas digestivos es que la confianza y la coordinación con el farmacéutico es fundamental y sólo puede redundar en beneficios para el paciente. Creo sinceramente que hoy se dan las condiciones para que podamos avanzar juntos en este sentido.

## ORDESA

### RAFAEL FERRER *Director comercial*

El sector de la distribución, si nos referimos en exclusiva al canal farmacia sin entrar en la distribución vía cooperativa/mayorista, está experimentando cambios muy profundos, sobre todo, coincidiendo con el inicio de la crisis. Inicialmente estos cambios han sido lentos y muy titubeantes. [...]

En los últimos tres/cuatro años, la evolución de estos cambios ha experimentado una aceleración trepidante; las farmacias que no sean capaces de adaptarse a estos profundos cambios quedarán rezagadas, entrarán en involución y, en muchos, casos pueden encontrarse fuera de juego.

Los problemas de financiación, las progresivas bajadas de los precios de referencia en los medicamentos financiados, la irrupción de los genéricos, etc. han llevado al sector a buscar una profesionalización en la gestión diaria de la farmacia; ya no sólo realizan una labor trascendental en el círculo sanitario de los ciudadanos sino que muchas de ellas se han dado cuenta de que deben gestionar sus farmacias como negocios, buscando rentabilidades, rotaciones de producto, gestiones adecuadas de stock, ventas cruzadas, gestión eficiente de categorías, 'merchandising', formación continuada del personal para dar respuestas a las crecientes consultas de los consumidores que están más y mejor informados y son más exigentes, la utilización adecuada de las herramientas que propone un marketing activo con estudios sociológicos y de población; ya no son dispensadoras, deben convertirse en asesoras.

Toda esta situación obliga a replantarse por parte de los dos actores fundamentales (canal – industria farmacéutica) un cambio de actitud en sus relaciones. Se deberá establecer el tan nombrado 'win-win' entre la farmacia y la industria. Se deberá trabajar en conjunto buscando el beneficio mutuo y el crecimiento de ambas partes.

La distribución tiene que elegir muy bien sus compañeros de viaje, no pueden ser todos, por lo que se establecerá una selección natural entre empresas y farmacias.

En ambos casos, los que no sepan, no puedan o no quieran, quedaran fuera del tablero. [...]