

Polémica por la comercialización de una expendedora de EFP en farmacias

 [Envíe esta noticia]  [Imprimir]  [Feedback]

Una distribuidora farmacéutica ha comenzado a ofertar a las oficinas la posibilidad de instalar un dispensador automático de EFP en sus farmacias. La máquina, que utilizarían directamente los pacientes seleccionando en una pantalla táctil el fármaco deseado e introduciendo en ella el dinero o la tarjeta de pago sin necesidad de consulta al farmacéutico, ha generado una enorme polémica en las instituciones del sector.

Laura G. Ibañes Lgutierrez@recoletos.es

Y es que en esta iniciativa parecen concentrarse los temores enterrados sobre la posibilidad de que las EFP salgan del canal farmacéutico y la AF deje de ser justificación suficiente para el mantenimiento del modelo actual. A pesar de la voluntad decidida de todos los partidos políticos de mantener la dispensación de EFP en el ámbito de las oficinas, los representantes del sector creen que la extensión de una máquina de estas características anularía todo argumento posible en este sentido.

Con todo y con eso, desde Sedifa, la distribuidora que ofrece este dispensador en forma de renting, se explica, en boca de su propietario, Manuel González, que "la máquina, que no es más que un armario automático que sólo se utilizaría en oficinas y siempre en horario comercial, busca precisamente lo contrario de lo que se nos está criticando. Con ella estamos convencidos de que liberaremos al farmacéutico de actuar como un vendedor puro y duro en la dispensación de algunas EFP sobre las que el paciente no pide ni quiere consejo. Ese tiempo lo podrá emplear el farmacéutico en hacer AF a quien sí lo necesita".

El portavoz de Sedifa habla así asegurando que el dispensador "evita colas a los pacientes, los fideliza y mantiene todas las garantías de consejo farmacéutico porque en todo momento se dice al paciente desde la máquina y en el ticket que consulte a su farmacéutico, que, por otra parte, sigue allí en el mostrador disponible para el paciente". A estas ideas añade González ventajas extra: "La máquina es políglota y con el aumento actual de la inmigración resulta muy beneficioso para el paciente y el farmacéutico disponer de un sistema que puede explicarle al paciente las características del fármaco en su propio idioma: árabe, ruso, etc."

Amén del polémico aspecto profesional del aparato se plantea en el sector la duda sobre su legalidad. En este sentido, los juristas consultados por CF masivamente la creen legal en cuanto a formalismo jurídico se refiere. Para Nuria Amarilla, del Grupo Europeo de Derecho Farmacéutico, hay que enfocar el asunto desde "el principio ético y jurídico de la autonomía de la voluntad del ciudadano, en cuanto a si quiere o no recibir información (la legislación recoge el derecho a no saber), siendo esencial el hecho de que, al estar la máquina dentro de la oficina de farmacia, la persona siempre tiene opción a solicitar consejo del farmacéutico".

Desde otra perspectiva, Rafael Ariño, abogado de FEFE, asegura que "basta con mirar en la Ley básica del 96 para ver que en ella no se distingue en su artículo 5.1 entre el tipo de medicamentos (éticos y EFP) en cuanto a la exigencia de actuación profesional y presencia del farmacéutico en la dispensación. Así, estas dos exigencias se cumplirían con el uso de la máquina: el farmacéutico estaría presente y actuaría, en tanto que su actuación no sólo es dispensar sino también custodiar".

Algo más cauteloso se muestra Mariano Avilés, presidente de la Asociación de Derecho Farmacéutico (Asedef): "La perspectiva legal cambia en función de quién rellene la máquina (el farmacéutico o la distribución), puesto que sólo si es el farmacéutico el que introduce y custodia dichos fármacos se garantizará que la responsabilidad de la seguridad del fármaco sigue residiendo en el farmacéutico y que, por tanto, es legal su utilización".

Competencia profesional

La polémica suscitada por la comercialización de un dispensador automático de EFP en farmacias se ha plasmado en una carta del COF de Madrid a sus colegiados en la que se alerta de los, en su opinión, peligros intrínsecos de esta iniciativa. El COF madrileño asegura que "el valor añadido en la farmacia es la intervención personal del farmacéutico. La dispensación activa es un acto profesional donde el farmacéutico se asegura de que el paciente conoce la correcta utilización del medicamento y, cuando el criterio profesional así lo aconseja, no se realiza la dispensación remitiéndose al paciente a un médico. La pretendida eliminación del farmacéutico en la dispensación es una amenaza constante proveniente de otros sectores sanitarios. No podemos los propios farmacéuticos subestimar nuestra intervención profesional al dispensar EFP".

"Las EFP son medicamentos, no hay que olvidarlo"

Rafael García Gutiérrez (Anefp): "Estamos absolutamente en contra y el porqué

reside en los mismos argumentos que explicamos cuando se falló la sentencia que permitía la venta de EFP por internet.

La información y el consejo farmacéutico son las garantías principales del uso correcto de las EFP, que son medicamentos, no lo olvidemos, y por eso romper la relación farmacéutico-paciente sólo puede ser en detrimento de la seguridad del uso de los fármacos".

"El propio farmacéutico sabrá ver que perjudica al sector"

Antonio Mingorance (Fedifar): "Tenemos conocimiento de la máquina pero no nos preocupa: entendemos que el propio farmacéutico sabrá ver que supone un perjuicio para el sector su introducción en el mercado ya que anula la capacidad de argumentación del mantenimiento de las EFP en el mercado".

"Tendría sentido aplicado a productos sanitarios"

Joaquín Atozqui (Sanifarma): "Las EFP son especialidades de consejo farmacéutico y por lo tanto no tiene sentido el autoservicio en las ellas. Sería sin duda el paso previo a su venta en las grandes superficies. En todo lo referente a la atención farmacéutica (seguimiento farmacoterapéutico) es fundamental que el farmacéutico controle toda la medicación del paciente, incluidas las EFP.

Otro asunto distinto es que se aplique este sistema de venta automática en productos sanitarios como algodones, esparadrapos, tiras adhesivas, etc. Aquí sí tendría sentido".

"Esta iniciativa va contra corriente"

Miguel Ángel Gastelurrutia (Sefac): "Supongo que es legal, pero lo cierto es que hace perder la relación paciente-farmacéutico y todos los argumentos de la profesión para la defensa del mantenimiento de las OTC en las farmacias. El consejo farmacéutico debe acompañar a la dispensación siempre. Siento que esta iniciativa va contra corriente".

"La fidelización debe venir por lo profesional"

Pedro Capilla (Consejo de COF): "Desde el punto de vista profesional no sólo no aporta nada sino que, si consideramos que la EFP es igual que cualquier otro medicamento, la actuación y el proceder debe ser igual tanto en éticos como en EFP. Si se apura, aún más en las EFP debe existir contacto directo con el paciente y consejo farmacéutico porque las cifras del libro blanco de la farmacia nos indican que una de cada tres personas que acude a la farmacia al final busca sólo ese consejo y no compra ningún fármaco. Es cierto: no siempre se da tal consejo farmacéutico, pero es a lo que debemos aspirar y luchar por ello. Cuando se habla de fidelización del cliente ésta debe ser fruto de la actuación profesional, no de evitar colas en la oficina de farmacia. No hacen falta paternalismos porque estoy convencido de que el buen profesional sabrá ver que estas máquinas no pueden traer nada bueno a la profesión en cuanto al mantenimiento de las EFP dentro de las oficinas y el desarrollo de la atención farmacéutica, y por tanto de nuestra profesión".

05/04/2004