

n°14

# bida

farmacéutica

## “LAS VACUNAS DE LA ESPERANZA”

Pfizer-BioNTech COVID-19 Vaccine  
After dilution, vial contains 0.5 mL of vaccine.  
For intramuscular use. Contains 10 mg of polyethylene glycol (PEG) 4000.  
For use under Emergency Use Authorization (EUA).  
DILUTE BEFORE USE.  
Discard 6 hours after dilution.  
Store at 2 to 25°C (35 to 77°F).  
Dilution date and time:  
PAA156571  
LOT/EXP: [redacted]

**ESPECIAL**

Farmacéuticos: Un año de pandemia

**RSC**

Las farmacias recaudan una cifra récord de fondos para los bancos de alimentos

**NUESTROS ALMACENES**

Vigo, el benjamín de la familia Bidafarma

**BIDACAMPERS**

Un plan único para un verano divertido



1

EDITORIAL  
página 3



2

ACTUALIDAD  
página 5



3

CON LA FIRMA DE...  
página 13

4

UN AÑO DE  
PANDEMIA  
páginas 14-25



5

UNIVERSIDAD  
páginas 26-28

6

FEMENINO PLURAL  
páginas 32-33



7

NUESTROS ALMACENES  
páginas 36-37

8

PRIMAVERA EN LA  
FARMACIA  
páginas 41-42



9

SERVICIOS  
páginas 44-56



10

FILOMENA  
páginas 57-60



## Grupo Bidafarma S.C.A

Carretera Santa Fe - Granada Km. 3.6,  
A-92 C.P. 18320 Santa Fe. (Granada).

## Consejo de redacción

Luis Francisco Ortega Medina,  
María de Gádor Villalobos Megías,  
María Jesús Oya Amate, Matilde Sánchez Reyes,  
Pilar Sánchez-Mohino Arias, Rafael Luis Millán Gómez,  
Ignacio Pérez Ortiz.

## Coordinación editorial

Javier Rodríguez Fabre.

## Coordinación periodística

Ana Zurita Berbel y Jesús Hernández Albarracín.

## Diseño y maquetación

Sara Romero Ortega.

## Preimpresión, impresión fotomecánica

Gráficas Piquer C/ Al Mediterráneo N° 29. Pol. Ind.San Rafael  
Huércal de Almería (ALMERÍA).



## Depósitos legales:

Edición Andalucía Oriental: GR 639-2017  
Edición Andalucía Occidental: GR 640-2017  
Edición Andalucía Sur: GR 641-2017  
Edición Islas Canarias: GR 642-2017  
Edición Extremadura: GR 643-2017  
Edición Castilla-La Mancha: GR 644-2017  
Edición Castilla y León: GR 645-2017  
Edición Madrid y Norte: GR 646-2017  
Edición Galicia: GR 647-2017  
Edición Baleares: GR 648-2017

## ISSN

Registro de comunicación de soporte  
Edición Andalucía Oriental: 2530-7754

Edición Andalucía Occidental: 2530-7746  
Edición Andalucía Sur: 2530-7738  
Edición Islas Canarias: 2530-7673  
Edición Extremadura: 2530-7703  
Edición Castilla-La Mancha: 2530-7681  
Edición Castilla y León: 2530-769X  
Edición Madrid y Norte: 2530-772X  
Edición Galicia: 2530-7711  
Edición Baleares: 2530-7762

SOPORTE VÁLIDO, RECONOCIDO POR LA  
DIRECCIÓN GENERAL DE SALUD PÚBLICA Y  
ORDENACIÓN FARMACÉUTICA, REGISTRO  
2017/9



## ORGULLO DE PERTENENCIA

---

Las empresas suelen clasificarse según la composición de su capital, el sector en el que trabajan, el tipo de bienes que producen o de servicios que prestan, la dimensión territorial en la que actúan, etc.

También es habitual hablar de pequeñas, medianas o grandes empresas, en base a su volumen de facturación, número de trabajadores, balance o valor en los mercados. Respetando la ortodoxia de la Economía como ciencia, la sociedad del siglo XXI aplica sus propios valores de responsabilidad con el medio que nos rodea y observando su comportamiento cataloga como “solidaria” a la empresa que dedica recursos para auxiliar o ayudar de algún modo a la sociedad. Todos tenemos algunas de estas en mente.

Hace ya más de un año que vivimos en España una situación sanitaria insólita y terrible que ha alterado hábitos de vida y trabajo, destrozando tradiciones, relaciones sociales y familiares, economías y muchas vidas. A la espera de las ansiadas vacunas, hubo que recurrir a las únicas medidas que se mostraban eficaces, el aislamiento social y unas odiosas mascarillas que a cambio de protegernos del virus, ocultaban muchos de los sentimientos que los humanos podemos expresar en nuestro rostro. Uno de ellos es el orgullo, que como nos dice la RAE “es un sentimiento de satisfacción hacia algo propio o cercano a uno, que se considera meritorio”.

Todos nos sentimos orgullosos de pertenecer a una familia, un pueblo o un país. Para una empresa, el orgullo o sentido de pertenencia es sin duda uno de los mayores activos con los que puede contar; ya sea el de sus propietarios, clientes o directivos y empleados. Es la percepción personal de que tu empresa (máxime si es cooperativa), cumple su misión preservando sus valores; hace lo que debe, pero protegiendo la salud y bienestar de sus trabajadores, defendiendo los intereses de sus socios y devolviendo a la sociedad parte de lo que recibe de ella.

En Bidafarma, la dimensión económica se concilia con la social y la medioambiental en la que llamamos “triple cuenta de resultados”.

Fruto de nuestra responsabilidad social corporativa (RSC) son por ejemplo las acciones solidarias con asociaciones de pacientes, bancos de alimentos o colectivos vulnerables, y también la lucha contra el cambio climático reduciendo los gases de efecto invernadero, para lo que estamos midiendo ya nuestra huella de carbono. Pero si algo está generando sentimiento de pertenencia es el papel que Bidafarma ha adoptado en la lucha conjunta contra la Covid-19, dedicando recursos y talento.

Bidafarma ofreció a las distintas comunidades autónomas su capacidad y conocimiento de la logística del medicamento, y en aquellas que convinieron nuestra colaboración, garantizamos el acceso cómodo y seguro de los pacientes a los medicamentos DH en su farmacia más próxima, siempre bajo la supervisión de los farmacéuticos de toda la cadena del medicamento: industria, hospitalarios, directores técnicos de la distribución y de oficina de farmacia. Y cómo no, desde el pasado 27 de diciembre, la distribución del bien más apreciado y urgente en esta pandemia, las vacunas de la Covid-19, asegurando su trazabilidad, conservación y entrega a la sanidad pública.

Es difícil valorar la relevancia que para la salud de millones de personas está aportando este esfuerzo conjunto de Bidafarma, pero sin duda es la mejor muestra de solidaridad y RSC imaginable. Lo que podría parecer un pequeño gesto, está devolviendo la esperanza y la vida a nuestros pueblos y ciudades. Es pasar de la teoría a los hechos volcándonos con nuestros pacientes cuando más nos necesitan. Es justo lo que los farmacéuticos siempre han hecho, pero ahora valiéndose incluso de la infraestructura de su propia cooperativa.

Los socios de Bidafarma combaten al coronavirus desde una doble vertiente. En la oficina de farmacia gestionando una pequeña empresa que realiza una gran labor sanitaria, pero también como propietarios de una gran cooperativa solidaria que ahora más que nunca nos hace sentir a todos, ese valioso orgullo de pertenencia.



Reportaje gráfico: Juan Flores, Correo Farmacéutico.

# DISTRIBUCIÓN DE LA VACUNA: EL DESAFÍO PASO A PASO

**Reconocimientos por la labor ante la pandemia y la entrega a la sociedad del sector se suceden a lo largo de todo el territorio**

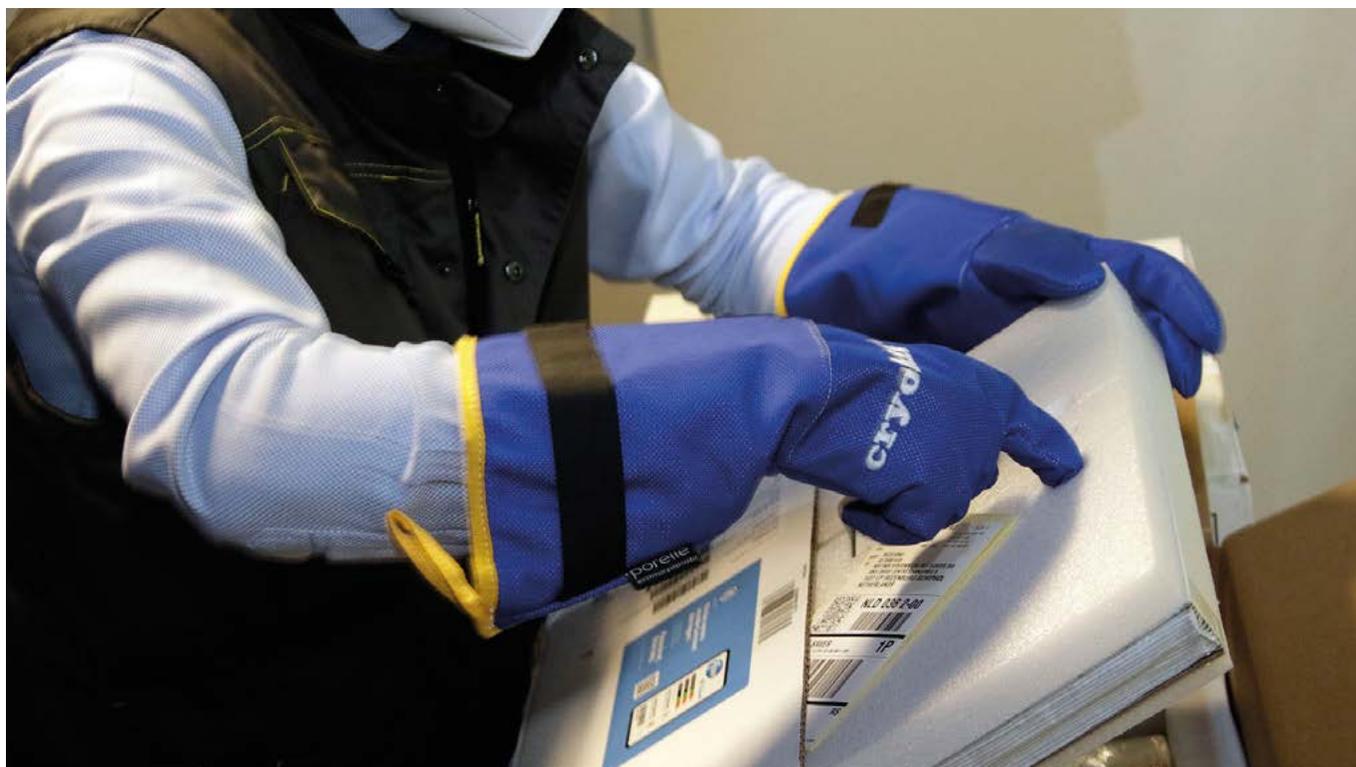
**D**esde el primer momento en que estuvieron disponibles, Bidafarma puso a disposición de las autoridades nacionales y locales toda su capacidad logística para ayudar a que las vacunas llegasen a cada uno de los rincones en los que se necesita. A pesar del reto que suponía una operación de tales dimensiones, pusimos en marcha la maquinaria y nuestros amplios conocimientos para almacenar, custodiar y transportar las vacunas de la Covid-19 y así poder prestar servicio a los ciudadanos como ya habíamos realizado en anteriores ocasiones.

Tras la aprobación de la Agencia Española del Medicamento de la vacuna de Pfizer, la primera en autorizarse, y, posteriormente, las de Moderna y AstraZeneca, la cooperativa llegó a un acuerdo con la Junta de Andalucía por el que se comprometía a realizar todo el proceso de una forma completamente altruista. A este convenio se unió, posteriormente, el compromiso con la comunidad extremeña para llevar a cabo parte de la logística. Ambas operaciones requerían unas condiciones muy especiales de conservación y distribución nunca antes vistas en la distribución farmacéutica española y a las que hubo que adaptarse para cumplir los estándares de calidad requeridos.

En el caso de Andalucía, se designaron, por su capacidad logística y su ubicación estratégica, a los almacenes de Granada y Sevilla, de forma que pudieran dar este servicio de la manera más efectiva a sus zonas de influencia (en el caso de Sevilla, a las cuatro provincias de Andalucía occidental y el almacén de la ciudad nazarí haría lo propio con las provincias de la zona oriental de la comunidad).

“

**Por su capacidad logística y su ubicación estratégica, se eligieron los almacenes de Granada y Sevilla para poder dar cobertura a toda la comunidad**



## La clave: los contenedores térmicos

La vacuna se recibe en un contenedor térmico Softbox, que está compuesto por una caja donde se encuentra la bandeja de viales, junto a una cápsula de hielo seco; una tapa de espuma y esto se encuentra dentro de un envase térmico de envío. La caja está dotada de un dispositivo de control de temperatura y un GPS. Cuando se comprueba que el traslado ha cumplido con las condiciones marcadas, a través del mismo se reporta al laboratorio la recepción.

### El reto de mantener la cadena de frío

Para cumplir con todos los requisitos técnicos exigidos por las autoridades sanitarias, las instalaciones de ambos almacenes tuvieron que adecuarse a esta nueva misión y, para ello, se desarrollaron protocolos especiales de recepción, preparación, despacho y transporte así como nuevos planes de contingencia para toda la operativa, gestión frente a posibles robos y alertas. Un método elaborado 100% por Bidafarma que queda reflejado en un programa de gestión en el que la administración puede generar los pedidos y sus destinos a la par que tener conocimiento en tiempo real de su stock y trazabilidad de los viales.

Ambas sedes se han equipado con ultracongeladores especiales para conservar las vacunas a las temperaturas exigidas: en el caso de la de Pfizer a  $-80^{\circ}\text{C}$  y la de Moderna a  $-20^{\circ}\text{C}$  (AstraZeneca puede ser almacenada a temperaturas de un refrigerador normal hasta seis meses). Los refrigeradores se encuentran en una sala de control vigilada en todo momento con extremas medidas de seguridad para su acceso (llave, tarjeta magnética y código de control) a las que únicamente tiene acceso el director técnico del centro y el personal implicado en exclusiva en esta operativa. Además, durante todo el proceso, contamos con la colaboración de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, presentes en los centros de distribución de Granada y Sevilla, para garantizar la seguridad las 24 horas del día.



“

**Ambas sedes se han equipado con ultracongeladores especiales para conservar las vacunas a las temperaturas exigidas**



#### Recepción, custodia y preparación de las vacunas

El suministro de las vacunas se realiza, salvo imprevistos, cada principio de semana. A primera hora de la mañana llegan desde el Ministerio de Sanidad (que es el encargado de distribuir las a los distintos puntos designados para su custodia y transporte). Una vez recepcionada por el director técnico del almacén correspondiente junto a los inspectores de la consejería y un funcionario de Sanidad Exterior que verifica la correcta operativa, se comprueban las cantidades y los lotes previstos y se procede a su traslado a la Sala de Control, lugar en el que se encuentran los ultracongeladores.

Para preparar los pedidos que tienen que viajar hasta los centros de vacunación, el director técnico del almacén correspondiente, consulta la orden con las peticiones en las que se identifica el pedido y el número de viales necesarias para cada centro gracias a una aplicación ideada por el departamento informático de Bidafarma *ad hoc*.

Junto al personal de la cooperativa, extrae la cantidad exacta de viales necesarios en una zona preparada para poder realizar la operación con todas las garantías de seguridad que se encuentra a una temperatura entre dos y ocho grados.

Esta cámara frigorífica cuenta con una zona de preparación especial con placas protectoras de goma en el suelo para minimizar la rotura de viales durante la manipulación en caso de que se produzca una caída, un equipo informático, una PDA, un documento de registro Picking y un terminal NUT de radiofrecuencia que mostrará el centro que solicita el pedido y al picar sobre él le abrirá la cantidad total a despachar, visualizando el número de viales que debe preparar, en forma de bandeja de 195 viales o packs de 15 viales.

Una vez terminado y confirmado, el sistema imprime una etiqueta triple con la misma información (Centro de vacunación: nombre y dirección, persona de contacto, fecha y hora de elaboración del pedido y, por último, unidades y lotes suministrados) que se pegan en el pedido de forma identificativa, en el albarán de entrega y en el cuaderno de actividades del director técnico, como registro de picking. Finalizado este proceso, se trasladan a una nevera ORCA que será la encargada de trasladar los pedidos a la temperatura correcta según requiera cada vacuna.

Una vez preparado, se clasifican los pedidos por rutas y se disponen para los repartidores si salen inmediatamente o se conservan en la cámara frigorífica hasta su salida.

#### El desafío del transporte

Bajo la supervisión del director técnico, y antes de su salida, cada conductor procede a realizar el picking en su PDA que genera una hoja de carga y un documento con el pedido en el centro de vacunación, que debe ser registrado con el DNI y nombre de la persona que recibe el pedido, así como sello del centro.

Junto a una unidad de los Cuerpos y Fuerzas de Seguridad del Estado que lo acompaña durante todo el trayecto, se dirige a los puntos de entrega establecidos y, una vez allí, extrae cada pedido y los introduce en una mochila térmica específica para el traslado desde el vehículo al centro. Tras despachar los viales correspondientes en cada caso, confirma su entrega en la PDA y vuelve al almacén de origen para entregar al director técnico la nevera ORCA, el registrador y el documento de entrega firmado por el receptor del centro de vacunación concluyendo así todo el proceso.



# “NO BAJAMOS LA GUARDIA CONSCIENTES DE LA IMPORTANCIA DE LA LABOR QUE DESARROLLAMOS”

Treinta funcionarios se dedican cada día en exclusiva a la protección de las vacunas

## ENTREVISTA A

## ANTONIO MANUEL BURGOS BERMÚDEZ

Jefe de la Unidad de Policía Nacional Adscrita a la Comunidad Autónoma de Andalucía

El pasado mes de diciembre, una vez que la Agencia Europea del Medicamento aprobó el uso de varias vacunas frente a la Covid-19, Andalucía comenzó de inmediato el proceso de vacunación de su población, lo que implicaba que la administración andaluza se hacía responsable de la custodia y distribución de las vacunas hasta los diferentes puntos de vacunación. Para garantizar la protección de las vacunas durante su almacenamiento y distribución, la Junta de Andalucía, a través de la Consejería de la Presidencia, Administración Pública e Interior designó a la Unidad de Policía Nacional Adscrita a la Comunidad Autónoma de Andalucía para la realización de esta importante tarea.

Antonio Manuel Burgos, jefe de la Unidad de Policía Nacional Adscrita a la Comunidad Autónoma de Andalucía con más de treinta años de experiencia en seguridad, explica para nuestros socios la importante labor que llevan realizando en estos últimos meses junto a Bidafarma, su papel en la cadena de distribución de las vacunas, así como los momentos más delicados de la operación.

### ¿En qué consiste exactamente el trabajo de la Policía de custodiar y transportar la vacuna?

El operativo que establecemos tiene un doble objetivo. Por un lado, debemos garantizar la protección de las vacunas durante su depósito y almacenamiento reforzando la seguridad de las instalaciones que Bidafarma posee en Granada y Sevilla y, a su vez, garantizar

la protección de las vacunas estableciendo las condiciones óptimas de seguridad durante su distribución.

Para ello, disponemos de un servicio de seguridad estática en las instalaciones que Bidafarma posee tanto en Granada como en Sevilla que realiza un patrullaje activo de carácter preventivo del perímetro de las instalaciones, la vigilancia directa de los accesos y, en concreto, del búnker donde se almacenan las vacunas, así como el acompañamiento a los técnicos en el proceso de carga de las vacunas en los vehículos de reparto.

Además, prestamos un servicio de escolta a cada uno de los vehículos utilizados para la distribución de las vacunas durante la práctica totalidad de su itinerario en cada una de las ocho provincias andaluzas, dando respuesta a cualquier incidencia que pudiera surgir durante el trayecto a realizar.

### ¿Cuál es el momento más crítico de la operación?

En todo momento tratamos de asegurar la cadena de custodia de las vacunas y, por tanto, su protección. Pero desde el punto de vista de la seguridad, podemos determinar que su transporte y distribución es, sin duda, el momento más crítico del proceso. De este modo, nos hemos centrado en reforzar especialmente la seguridad cuando el vehículo de Bidafarma llega a cada uno de los puntos de distribución fijados en su ruta y su conductor se aleja del mismo mientras

hace entrega de los pedidos, perdiendo de vista y referencia el vehículo y, por tanto, el resto del cargamento.

### ¿Han tenido alguna incidencia reseñable durante este tiempo?

Afortunadamente hasta el momento no ha habido ningún tipo de incidencia reseñable en materia de seguridad, no obstante, no bajamos la guardia conscientes de la importancia de la labor que desarrollamos.

### ¿Cuántos efectivos están destinados a esta labor en Andalucía?

En respuesta a la importante labor que nos ha sido encomendada, esta Unidad de Policía realiza un notable esfuerzo en cuanto a personal para garantizar la protección de las vacunas que han hecho llegar a la comunidad autónoma. Habitualmente, un día laborable, empleamos a 30 funcionarios para la realización de este servicio, cifra que se reduce a la mitad en los fines de semana y festivos puesto que, aunque no se produce reparto de vacunas, se sigue custodiando su depósito en las instalaciones farmacéuticas.

### ¿Han recibido alguna formación específica para esta labor?

Los funcionarios que forman parte del dispositivo establecido para garantizar la protección de las vacunas han sido convenientemente instruidos sobre los riesgos y peligros que este servicio comporta. No obstante, debo destacar que todos aquellos que integran esta Unidad de Policía cuentan con una dilatada experiencia en el ámbito de seguridad ciudadana y especialmente en lo referente a la protección de autoridades e instituciones de la administración autonómica, por lo que están altamente cualificados para realizar la tarea que se nos ha encargado.

### Acuerdo con Bidafarma para la logística de la vacuna

El acuerdo alcanzado en estos días, tendrá una duración de seis meses para elaborar toda la logística en esta primera fase de vacunación a las personas con más riesgo y dependientes de alto grado.

## Así es la empresa que recibe, almacena y distribuye las vacunas contra la COVID en Andalucía

Bidafarma es la cooperativa andaluza encargada de la logística de las vacunas en nuestra comunidad.



GranadaDigital



Se recibe la vacuna de Pfizer a más de 80 grados bajo cero en Bidafarma.

Un pedido a Bidafarma para ser entregado en los distritos de Andalucía Oriental al día siguiente. El personal de esta cooperativa, formado específicamente para este proceso lo comienza a preparar a las 8 de la mañana. La tarea es la que realizan con mayor presión. "Sacamos del ultracongelador el lote de viales que hay que preparar. Es rápido, para abrir el ultracongelador, sacar los viales justos que vamos a utilizar y meterlos en una de las neveras portátiles que mantienen la temperatura adecuada a través de los viales que se meten en la caja para un período de...



ELGLOBAL 20

# BIDAFARMA EN LOS MEDIOS



Desde el anuncio en diciembre de la llegada de las vacunas a España, han sido muchos los medios de comunicación que se han interesado por el proceso de custodia, almacenamiento y distribución que se ha llevado a cabo en Bidafarma. El sofisticado sistema de temperatura al que se almacenan las vacunas y el protocolo de seguridad que conlleva una operación de esta envergadura, han despertado el interés de televisiones, radios y periódicos de toda la geografía nacional y de otros países que se han hecho eco del excelente trabajo implementado en Bidafarma en estos últimos meses.



ABC ESPAÑA

España • Internacional • Economía • Sociedad • Madrid • Familia • Opinión • Deportes • Gente • Cultura • Ciencia • Historia • Viajar • Play • Bienestar



## Así se preparan las comunidades para la campaña de vacunación

La cooperativa farmacéutica Bidafarma será la encargada de distribuir la vacuna a las 8...

ATLAS ESPAÑA

Actualizado 16/12/2020 15:27h

La cooperativa farmacéutica Bidafarma será la encargada de distribuir la vacuna a las 8 provincias andaluzas. Dispone de los congeladores necesarios para mantener la vacuna en óptimas condiciones de temperatura. Otras comunidades como Cantabria han tenido que comprarlos y adecuar sus instalaciones a ellos. Las comunidades ultiman los preparativos técnicos y humanos. En Cataluña el llamamiento para reclutar enfermeras ha sido un éxito. Se han apuntado 900 personas. Murcia ha comenzado a impartir cursos online para los profesionales de atención primaria que administrarán la vacuna. El compromiso es que todos los países de la Unión Europea comiencen a vacunar a la vez. Y en España, todas las comunidades.

**FAAMILY**  
La solución para tener lo mejor y ahorrar de verdad

300 Mb  
50 GB  
Llamadas limitadas

**45€/mes**

## Bidafarma, el almacén y distribuidor de la esperanza contra el Covid-19 desde Granada

GranadaDigital visita la sede granadina de la cooperativa andaluza de farmacia, la encargada de recibir, almacenar, custodiar y enviar las dosis de las vacunas de Pfizer y de Moderna que llegan a Andalucía



Preparación en la cámara de refrigeración de Bidafarma de los pedidos de vacunas contra el Covid 19 (Foto: Antonio L. Juárez)



Imagen del proceso de almacenamiento de vacunas COVID en un centro de Bidafarma.

En el caso de Bidafarma, y para Andalucía, la gestión integral de las vacunas —custodia, almacenamiento y reparto— se lleva a cabo desde sus **centros logísticos de Sevilla y Granada**. Respecto a **Extremadura**, la labor de esta entidad —así como la de Alliance Healthcare y Cofares— se limita **únicamente al reparto**, dado que el SES cuenta con sus propios centros de almacenaje.



## MÁS DOSIS PARA LOS ALMACENES DE VACUNAS



### VACUNACIÓN EN ESPAÑA

DOSIS ADMINISTRADAS

PERSONAS CON PAUTA COMPLETA

1.171.026

### España apura para preparar la llegada de la vacuna



Fuente: elaboración propia.

eEconomista

## ENTREVISTA A RAQUEL CARNERO GÓMEZ Y LUIS MARCOS NOGALES

Farmacéuticos de Salamanca

# “HAY QUE BUSCAR INFORMACIÓN FIABLE Y HUIR DE LA INFODEMIA”



Raquel Carnero Gómez y Luis Marcos Nogales.

**E**l matrimonio formado por Raquel y Luis, ambos salmantinos y farmacéuticos, son los promotores del proyecto @vacunando, una iniciativa que nació tras muchos años de experiencia en la farmacia comunitaria.

Además de sus tres hijos, todos vacunados, uno de sus grandes proyectos es la divulgación en salud también fuera de la botica. Este trabajo en equipo ha tenido como fruto el libro 'Vacunando ¡Dos siglos y sumando!', que fue bautizado por la ex ministra de Sanidad María Luisa Carcedo como “una vacuna contra la ignorancia”.

Con ellos hemos hablado de vacunas, el papel del farmacéutico, Covid-19 y mucho más...

### En general, ¿son seguras las vacunas? ¿y las del Covid-19?

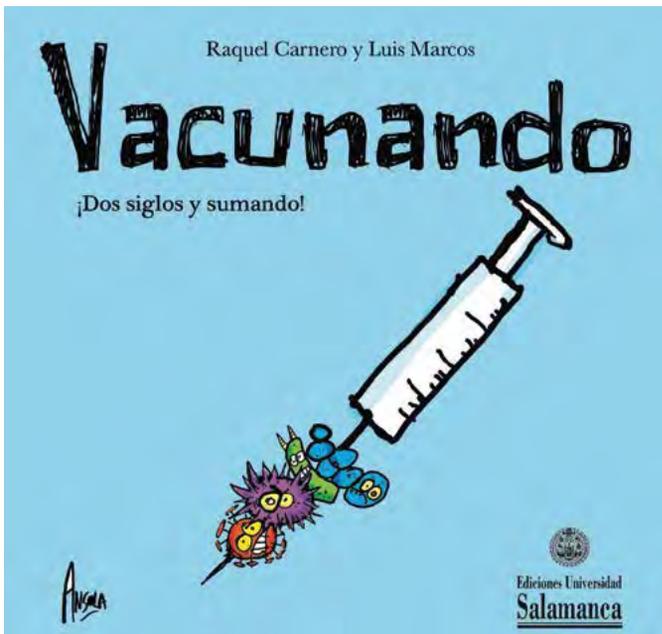
Las vacunas superan un proceso de evaluación para su puesta en el mercado por parte de las autoridades competentes. En el caso de Europa, son autorizadas por un procedimiento centralizado por la Agencia Europea de Evaluación de Medicamentos (EMA). Son medicamentos administrados a personas sanas, por lo que el perfil de seguridad, calidad y eficacia tiene que ser estrictamente analizado.

### ¿Qué papel creéis que debe tener el farmacéutico para animar a la población a vacunarse?

El farmacéutico es esencial porque está en contacto con los pacientes sin listas de espera ni teléfonos de citación. Es un profesional sanitario capacitado para transmitir la información y para educar en salud. No podemos olvidar a la farmacia rural, que es una conexión clave con el sistema sanitario y un baluarte de la profesión.

### Un gran sector de la población es reticente por el poco tiempo en el que se ha aprobado la vacuna, ¿qué le diríais a los más 'escépticos'?

En el caso de las vacunas Covid-19 han confluído muchos factores que han favorecido su rápida puesta en el mercado. Se han reclutado



Portada libro.

pacientes a un ritmo vertiginoso debido a la situación de pandemia, las agencias de evaluación (EMA, FDA) han facilitado los procedimientos de “rolling review” (revisión de los datos al tiempo que se generaban) y ha habido una inversión sin precedentes por parte de gobiernos y compañías farmacéuticas.

Como es lógico, la seguridad a largo plazo no podemos comprobarla en este momento con los datos disponibles, por lo que los pacientes de los ensayos clínicos continuarán en seguimiento y se recogerán todas las notificaciones a través del sistema de farmacovigilancia. Hay transparencia en estos procesos y los ciudadanos tenemos acceso a la información que se va obteniendo. Hay que buscar información fiable y huir de la infodemia.

### Las mutaciones, ¿ponen en peligro la efectividad de las vacunas?

Se lleva tiempo alertando sobre las nuevas variantes del coronavirus que traen consigo una serie de mutaciones, algunas de las cuales, al parecer, pueden hacer que las vacunas sean menos efectivas. Hay que ser rápidos al vacunar porque las variantes son muy rápidas adaptándose y hay que evitar que se extiendan. El control y detección de variantes mediante secuenciación del ADN es también muy importante.

Los laboratorios están trabajando ya en las variaciones de la autorización de comercialización para incluir esas variaciones en los futuros *booster* o revacunaciones (en su caso, tercera dosis). Todavía es difícil predecir si nos tendremos que adaptar a un modelo parecido al de la campaña anual de vacunación de la gripe, pero los virus evolucionan así y ya se sabía. Lo importante es que se frenen los contagios y la transmisión del virus sea menor, para lo cual necesitamos las vacunas y también todas las medidas de prevención que ya conocemos que funcionan y son clave: ventilación, mascarillas, distancia...

### ¿Qué riesgos y efectos secundarios conllevan las vacunas del Covid-19?

Las vacunas son medicamentos y como tales, tienen una ficha técnica y un prospecto autorizados, con la información necesaria para su administración.

Los acontecimientos adversos que se están describiendo tras la vacunación frente a la Covid-19 son los que se esperaban y tienen que ver con la respuesta inmunitaria del propio paciente: dolor en el punto de inyección, cefalea, fiebre, mareos...

Hay que sopesar estos efectos transitorios frente al riesgo actual de contraer la enfermedad y sus posibles consecuencias. Hay que completar la pauta de vacunación con las dosis necesarias, salvo que el médico indique lo contrario.

### ¿Creéis que hemos aprendido algo de las vacunas gracias al Covid-19?

Debemos ser conscientes, sobre todo en estos momentos de crisis causada por la enfermedad Covid-19, en los que las coberturas de vacunación han bajado, que bajar la guardia en los programas de vacunación conlleva el riesgo de ver aparecer de nuevo enfermedades que creíamos olvidadas.

Las vacunas eran consideradas como “el patito feo” de las compañías farmacéuticas y nunca habían tenido el protagonismo que tienen en la actualidad. Hay pocos laboratorios que tengan capacidad para producirlas y se ha visto que es un problema geopolítico de gran importancia. Es muy importante invertir más en investigación y apoyar la producción industrial porque es un valor estratégico para Europa.

“

**Todavía es difícil predecir si nos tendremos que adaptar a un modelo parecido al de la campaña anual de vacunación de la gripe, pero los virus evolucionan así y ya se sabía**



# UNA NUEVA ESPERANZA

## Llegan las vacunas a Zamora

**Laura Centeno Martínez**  
Gestor comercial de Zamora

**H**oy 26 de Febrero, como cualquier otro día, suena el despertador. Amanece en Zamora un día tranquilo y soleado, pero en mi interior siento que no es como otro día cualquiera. Hoy me ponen la vacuna de la Covid-19, esa vacuna que llevamos esperando tanto tiempo y que probablemente sea el principio del fin de la pandemia que comenzó hace justo un año.

Hace justo un año todo cambió en nuestras vidas. Las pandemias mundiales sólo las conocíamos en los libros o en las películas; nos preocupaban otros aspectos de la vida cotidiana hasta que todo dio un giro de 180 grados. Aún recuerdo la incertidumbre de esos primeros días de marzo del 2020, la rapidez con la que de un día para otro nos encerraron en nuestras casas sin decirnos cuándo volveríamos a la normalidad. Al principio dos semanas, luego otras dos, y así se fue alargando. De un día para otro, y sin aviso, perdimos la libertad de relacionarnos, de dar abrazos, de decidir viajar y conocer, de divertirnos e incluso de hacer planes futuros a largo plazo.

Aprendimos muchas cosas en esos meses. Nos dimos cuenta de la importancia del sistema sanitario y así le aplaudimos todas las tardes en el balcón, pero también aprendimos que ante un sistema colapsado teníamos un apoyo cerca de nuestra casa. Y así, los farmacéuticos pasaron a primera línea de batalla. Esos primeros meses fueron la cara visible ante otros problemas de salud que en ese momento pasaron a un segundo plano; sobre todo en Zamora, una provincia muy extensa demográficamente, con una amplia zona rural apartada en la que el farmacéutico es el único sanitario disponible que, aún sin protección, ayudó a sus pacientes en todas sus necesidades y adquirió competencias que no le tocaban.

### Un rayo de esperanza

Por eso, esta semana es especial, porque por fin ese rayo de esperanza llega al sector farmacéutico. Desde el miércoles empezaron a llamar a todos los farmacéuticos de Zamora. Nos citan en las consultas externas del Hospital Virgen de la Concha. Entramos cada dos minutos de uno en uno, un pinchazo, otra cita para la segunda dosis y quince minutos de espera por si hay alguna reacción alérgica importante. Así de rápido.

“

**Nunca antes el mundo entero se había preocupado tanto por la investigación y el desarrollo de un antídoto que nos devolviera nuestra antigua vida**

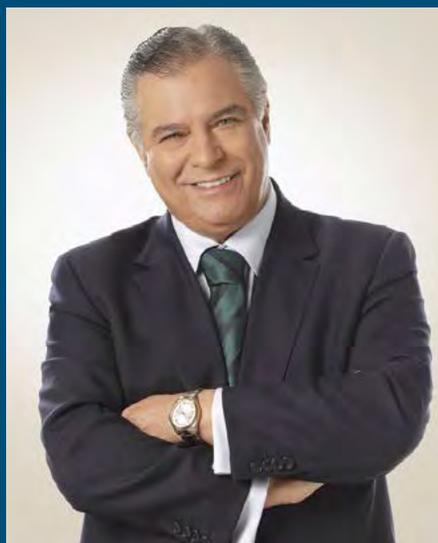
Nunca antes el mundo entero se había preocupado tanto por la investigación, por los estudios científicos, por el desarrollo de un antídoto que nos devolviera nuestra vida. La sociedad aprendió lo lento y costoso que es producir una vacuna, los años de trabajo dedicados, primero a esa investigación y posteriormente a realizar los distintos análisis clínicos de eficacia y seguridad con una duración media de entre 10 y 15 años. La mayoría preguntaba: ¿Cuándo llegaría y acabaría todo esto? Así que todas las grandes farmacéuticas se volcaron en un mismo objetivo, y ante unas expectativas bajas nos dieron la gran noticia a finales del año pasado: habían llegado.

Ante un comienzo de año triste y complicado con una dura tercera ola y toda la hostelería cerrada, hemos ido mermando nuestras esperanzas de un final. A esto se le une la lentitud de las vacunas, que parece que llegan a cuentagotas, y el discurso de los antivacunas que no hacen más que daño a la salud pública y a la información veraz y desarrollo científico.

El pequeño paso que hemos dado los farmacéuticos esta semana es un gran paso para la Humanidad y el final de la pandemia en todo el mundo. Es una nueva esperanza.

# INVERSIÓN EN MEDICAMENTOS Y COVID-19

La industria farmacéutica ha presentado un plan al que destinará 500 millones de euros para impulsar la fabricación de medicamentos esenciales



Por el Dr. Bartolomé Beltrán

En los tiempos de pandemia se ha aprendido la vinculación entre salud y economía

La industria farmacéutica siempre está pendiente de la viabilidad del sector en busca de nuevas fórmulas a pesar de la pandemia de la Covid-19. Así ha ocurrido con el proyecto que han presentado al Gobierno. Se trata de un plan para impulsar la fabricación de medicamentos esenciales en nuestro país. Para ello está dispuesto a volcar 500 millones de euros gracias al compromiso de 14 compañías asociadas a Farmaindustria y 21 empresas auxiliares.

De la misma manera que parte de la industria farmacéutica puede beneficiarse de esto, es solidaria para ayudar al Estado y a los ciudadanos. La puesta en marcha de este proyecto puede repercutir de manera positiva en la economía, ya que puede permitir a empresas de la industria farmacéutica su consolidación en el sector y un impacto favorable en su crecimiento. Pero además, esta iniciativa puede permitir nuevas contrataciones en el sector que cada una de las empresas necesitará realizar para sacar adelante este proyecto.

Es decir, con este plan, la industria farmacéutica puede contribuir a la reactivación económica y social, no sólo del sector farmacéutico sino de todo el país. En la presentación del plan, Juan López-Belmonte, presidente de Farmaindustria, ha recordado que en los tiempos de pandemia se ha aprendido la

vinculación entre salud y economía. Por este motivo es importante contar con una industria farmacéutica sólida.

Desde Farmaindustria han mostrado su total colaboración y diálogo con el Gobierno para formar parte del plan para la recuperación económica y social, con varios objetivos: generar más empleos, incrementar las inversiones industriales, potenciar la investigación y ayudar a crear un entorno adecuado para futuras emergencias sanitarias.

En una época como la que estamos viviendo, la industria farmacéutica no para de buscar soluciones a los problemas que están surgiendo con la pandemia. Por este motivo se acaba de publicar el libro 'Innovación sanitaria para salir reforzados de la crisis de la Covid-19', editado por la consultora estratégica Hiris junto al apoyo de Farmaindustria. Su director general, Humberto Arnés, ha señalado que contar con una industria farmacéutica sólida es de vital importancia para un país moderno: "Lo es por su liderazgo en la investigación de medicamentos. Como estamos comprobando, es la industria farmacéutica la que lidera la I+D de medicamentos en el mundo, en un marco de cooperación estrecha con gobiernos e instituciones públicas de investigación. Y también lo es porque garantiza el abastecimiento a través de tejidos productivos fuertes". Es lo que hay. Seguro.



ENTREVISTA

**ELADIO GONZÁLEZ MIÑOR**

PRESIDENTE DE FEDIFAR

# “ LOS FARMACÉUTICOS Y LA DISTRIBUCIÓN HAN SIDO ESENCIALES Y EFECTIVOS EN UNA SITUACIÓN SANITARIA COMO ESTA ”

El presidente de FEDIFAR analiza lo que ha supuesto la pandemia de la Covid-19 en su primer año. La logística y los refuerzos que se han empleado en las empresas de distribución para garantizar que el medicamento llegase a cada farmacia con la misma normalidad que siempre

**¿Cómo diría que ha sido el trabajo de la distribución frente a la pandemia?**

La labor realizada durante la pandemia por todas las empresas de distribución farmacéutica de gama completa representadas en la Federación de Distribuidores Farmacéuticos (Fedifar) ha sido excelente. Gracias al trabajo de la distribución farmacéutica todos los ciudadanos han podido acceder con normalidad a los medicamentos y productos sanitarios que han necesitado a través de sus oficinas de farmacia. No es algo que diga el presidente de Fedifar, sino que así quedó reflejado en una encuesta realizada por GAD-3 en la que un 94% de los ciudadanos encuestados manifestó no haber

tenido durante la pandemia ningún problema de desabastecimiento en su farmacia. Esta labor permitió a las farmacias prestar un excelente servicio sanitario, algo que es merecidamente reconocido por toda la sociedad.

**¿Qué refuerzos se han obtenido en situaciones tan convulsas como las que vivimos en la primera y segunda ola para abastecer a todas las farmacias?**

El escenario en el que se movieron las empresas de distribución, sobre todo en los primeros meses de pandemia, fue extremadamente complicado. Todas trabajaron muy duro para atender la

elevada demanda por parte de las oficinas de farmacia de medicamentos y material de protección frente a la Covid-19. Me gustaría resaltar que, al margen de las actuaciones realizadas individualmente por todos y cada uno de los mayoristas farmacéuticos, Fedifar abrió un corredor aéreo sanitario en el aeropuerto de Ciudad Real que permitió en mayo la llegada de casi 27 millones de mascarillas. Por otro lado, quiero destacar que para asegurar y garantizar el suministro los mayoristas realizaron ajustes en su forma de operar habitual: se implementaron protocolos anti-contagio en los almacenes; se reforzaron plantillas y rutas; se priorizó la gestión y racionalizaron stocks de medicamentos susceptibles de tener problemas de abastecimiento. La distribución ha estado en todo momento al lado de la farmacia y de los ciudadanos.



**En estos tiempos difíciles han podido comprobar que siempre pueden contar con el apoyo de su distribución farmacéutica, porque farmacia y cooperativa siempre van unidas en el mismo objetivo**

### **Hace relativamente poco dieron a conocer las 3.000 mil rutas que ofrecen para repartir la vacuna contra el Covid-19...**

Son las 3.000 rutas habituales que recorren día a día las furgonetas de todas las empresas de distribución farmacéutica, 575.000 kilómetros diarios (14 vueltas a la Tierra). Desde Fedifar, como representante del sector, pusimos a disposición de las autoridades sanitarias la infraestructura del canal mayorista para colaborar en la distribución de las vacunas, al igual que lo hicimos en 2009 con el suministro de vacunas de la Gripe A. Es una muestra más de la vocación de servicio de la distribución farmacéutica, que antepone siempre los intereses sanitarios a los económicos.

### **¿Qué lecciones han sacado de la Covid-19 y qué se ha potenciado y debe seguir potenciándose en la distribución farmacéutica?**

La pandemia nos ha dejado muchas cosas que tenemos que tener en cuenta de cara al futuro. Por ejemplo, la necesidad de que el Sistema Nacional de Salud (SNS) confíe plenamente en profesionales como

los farmacéuticos y en las empresas de distribución, que han demostrado ser esenciales y muy efectivos en el abordaje de una crisis sanitaria, al garantizar algo básico: el acceso de los ciudadanos al medicamento. En el caso de las empresas de distribución, han demostrado tener estructuras muy sólidas, lo que ha permitido hacer frente a una crisis como la generada por la Covid-19 y cumplir con su cometido. Por otro lado, hay otra lección muy importante que no debemos olvidar: la necesidad de que las autoridades sanitarias mantengan y fomenten el diálogo y la colaboración con los agentes de la cadena del medicamento. También que estos lo hagan entre sí, y un buen ejemplo de ello es la colaboración total y absoluta entre farmacias y mayoristas farmacéuticos.

### **¿Creen que el farmacéutico desempeña un papel de mayor responsabilidad desde el estallido de la pandemia?**

El papel del farmacéutico dentro del SNS en estos momentos tan difíciles ha sido esencial, tanto desde un punto de vista sanitario como social. A este respecto, me gustaría hacer una mención especial a la farmacia rural, a las boticas situadas en pequeñas localidades, que han mantenido en todo momento abiertas sus puertas y en las que el farmacéutico ha sido en ocasiones el único sanitario que atendía de manera presencial las necesidades de los ciudadanos. Los farmacéuticos han demostrado durante la pandemia lo que son, unos profesionales sanitarios de primer nivel con los que deben contar las administraciones con mayor asiduidad.

### **Algunas comunidades ya disponen de test de antígenos en las farmacias, ¿qué destacarían en este sentido?**

Nos encontramos en una situación excepcional que requiere medidas excepcionales, y esta puede ser una de ellas. Si las administraciones consideran oportuno que las oficinas de farmacia puedan realizar test de antígenos para localizar a ciudadanos asintomáticos y, de este modo, poder cortar la cadena de transmisión de manera más eficaz, bienvenido sea.

### **Dentro de lo que ha supuesto la Covid-19 y el impacto económico, en Fedifar se han implicado con Cáritas...**

Efectivamente. Por tercer año consecutivo colaboramos con Cáritas Española en la campaña 'Distribución farmacéutica: 365 días solidarios'. Este año, debido al impacto de la pandemia sobre el empleo, estimamos oportuno concentrar la solidaridad de las empresas de distribución farmacéutica en la acción 'Distribución farmacéutica y Cáritas: Refuerzo del programa de empleo tras el impacto de la Covid-19'.

### **Para terminar me gustaría pedirle un mensaje para cada uno de los socios y socias de Bidafarma en estos tiempos tan difíciles...**

Me gustaría desearles que podamos dejar atrás estos momentos tan complicados para todos de la mejor manera posible y agradecerles, como ciudadano, la excelente labor que desarrollan a diario en sus farmacias. En estos tiempos difíciles han podido comprobar que siempre pueden contar con el apoyo de su distribución farmacéutica, porque farmacia y cooperativa siempre van unidas en el mismo objetivo.

# LOS FARMACÉUTICOS, UN EJEMPLO DE LUCHA EN ESTA PANDEMIA

**Jesús Aguilar Santamaría**

Presidente del Consejo General de Colegios  
Oficiales de Farmacéuticos de España



**Si algo ha caracterizado a la profesión farmacéutica en esta crisis ha sido nuestro continuo afán de colaborar, de cooperar, de ofrecer soluciones**

**S**e cumple ya un año desde el inicio de la pandemia de la Covid-19 en España. Doce meses en los que la incertidumbre ha sido el sentir generalizado en la población y en los profesionales sanitarios. Una pandemia que ha revelado la importancia de fortalecer los sistemas sanitarios y de avanzar hacia nuevas formas de trabajo, en las que la colaboración y la cooperación entre los profesionales sean el motor de cambio hacia un sistema más sólido, proactivo, innovador y resiliente.

Un año en el que los farmacéuticos hemos desarrollado una labor sanitaria esencial en todas las facetas y, concretamente, quiero destacar el enorme trabajo llevado a cabo tanto en la distribución como en la farmacia comunitaria. En ambos ámbitos, tanto los 53.305 farmacéuticos de farmacia comunitaria como los 835 de la distribución han sido fundamentales para garantizar la continuidad en el acceso de los pacientes a su medicación. A ellos quiero mostrar mi absoluto reconocimiento, por su labor incansable, por su entrega permanente y su vocación de servicio.

Un trabajo que ha tenido un gran reconocimiento social de la población, como demuestra la encuesta que realizamos en el primer mes de pandemia, entre Fedifar y el Consejo

General, en la que los ciudadanos manifestaron por unanimidad su confianza en los farmacéuticos. Lamentablemente, hemos tenido que vivir esta situación para que se visibilice el gran trabajo y todo nuestro potencial sanitario y social. Si algo ha caracterizado a la profesión farmacéutica en esta crisis ha sido nuestro continuo afán de colaborar, de cooperar, de ofrecer soluciones a las administraciones estatales y autonómicas, y por supuesto al conjunto de la sociedad, para contribuir a paliar el colapso de otros recursos del Sistema Nacional de Salud y proteger a los colectivos más vulnerables.

Hemos unido nuestras fuerzas para que ningún ciudadano se quedase sin su medicamento, haciendo un gran trabajo junto con la Agencia Española de Medicamentos para evitar los desabastecimientos. También ha sido muy importante la colaboración para la dispensación de medicamentos hospitalarios en farmacias comunitarias, con más de 29.000 dispensaciones para que los pacientes no tuvieran que desplazarse al hospital, demostrando nuestro valor, con un circuito seguro y eficiente del medicamento para el paciente. Sólo los datos de Cantabria demuestran que esta iniciativa ha supuesto un ahorro de 23.309 euros, por desplazamientos y pérdidas de productividad evitadas, así como 93.305 kilómetros en desplazamientos

al hospital. En términos de costes, en un solo hospital se produjo un ahorro de 30.205 euros en mensajería.

Sin embargo, creemos que los farmacéuticos podríamos hacer mucho más para contener la pandemia, y así lo hemos hecho saber a las autoridades sanitarias. Como profesionales esenciales en la Salud Pública, y en primera línea de atención, tenemos una posición de primer orden para tener un papel mucho más activo del que estamos desarrollando. Tenemos una capacitación técnica, científica y sanitaria de primerísimo nivel, y en el caso de las farmacias estamos a pie de calle atendiendo las necesidades sanitarias de la población, con una cercanía inigualable.

Nuestra máxima inquietud en estos momentos es que esta campaña de vacunación cumpla sus objetivos con rapidez y para ello estamos a disposición de las autoridades sanitarias para hacer lo que se deba hacer, con el fin de alcanzar los objetivos de inmunidad con rapidez.

Acabar con la emergencia sanitaria es el objetivo que nos une a todos, y en él los farmacéuticos vamos a seguir siendo un ejemplo de lucha, demostrando con nuestra contribución profesional nuestra altura de miras y nuestro gran valor social y sanitario.



# UN AÑO DE PANDEMIA EN UN PUEBLO EXTREMEÑO

ENTREVISTA A

## ÁNGEL CANO-CORTÉS

Farmacéutico en Campanario

Desde la pequeña localidad de Campanario, Ángel Cano-Cortés, hace balance de este último año y nos narra como lo han vivido desde su botica

Ángel es titular de una de las cuatro oficinas de farmacia de la pequeña localidad de Campanario, en Badajoz. Su padre era boticario, así que no fue extraño cuando terminó sus estudios en la Universidad de Salamanca, que volviese a su localidad natal para, en primer lugar, trabajar junto a su padre y, tras su fallecimiento, continuar con la profesión familiar.

Extremadura ha sido una de las comunidades más azotadas por la pandemia, pero a pesar de los pésimos datos que revelaban las autoridades y, desde la oficina de farmacia de una localidad que cuenta con unos 5.000 habitantes, junto a las técnicas María y Ana Isabel, atienden sin descanso a los habitantes de la pequeña localidad pacense. Junto a ellos hemos querido hacer un repaso de este último año para conocer más a fondo cómo se ha vivido la pandemia en un pueblo del interior de España.

Tras la eclosión de la pandemia, se encontraron en una situación muy desconcertante, sin medidas propias para la autoprotección y, por supuesto, la de los usuarios, hasta que “ya con mamparas en el mostrador, señalizaciones por todo el suelo, dispensadores automáticos de gel hidroalcohólico, cintas para guardar la distancia de seguridad y control de aforo, empezamos a manejar con más tranquilidad toda esta situación”, explica el boticario.

Como otros muchos compañeros de profesión, para Ángel, “nuestra prioridad siempre ha sido la protección, pero conseguir tanto mascarillas, guantes, geles hidroalcohólicos. etc., era una tarea casi imposible”. Una vez que pudieron contar con ellas, pusieron en marcha un estricto protocolo de seguridad basado en el uso de mascarillas, lavado de manos, desinfección de superficies susceptibles de contagio y la obligatoria distancia de seguridad con los usuarios, que, en el caso de esta botica, está señalizada y acotada.

Si por algo se caracteriza la farmacia rural, y aún más en este tipo de poblaciones en las que “nos conocemos todos” como suele decir el farmacéutico, es por trato cercano entre el farmacéutico y el paciente.

Una característica que, a juicio de Ángel, ha cambiado radicalmente debido al uso de mascarillas y la distancia de seguridad que “impide que tengamos un trato cercano”.

Como trabajadores en primera línea en esta pandemia, sus principales temores a nivel personal giraban en torno a la familia y el miedo a contagiarles. Pero, a pesar de las noticias contradictorias y desconcertantes y el miedo extendido en toda la población, “no quedó otra opción que intentar convivir con la situación que nos tocaba e intentar que a nuestros pacientes nunca les faltase su medicación y siempre tuviesen una farmacia abierta”, comenta Ángel.

A pesar de todos los inconvenientes, el farmacéutico extremeño intenta extraer algo positivo de todo lo vivido y por eso hace especial hincapié en la confianza que la sociedad ha depositado en sus farmacéuticos: “las farmacias hemos sido un lugar donde, ante el desconcierto de la situación y por la falta de información precisa, los pacientes han encontrado una salida a la mayoría de sus temores”.

Ángel quiere además destacar los esfuerzos realizados por los pacientes, que, “por lo general han sido muy conscientes de la situación y han adoptado todas las nuevas medidas de seguridad y distanciamiento sin ningún tipo de problema, a pesar de que a veces hemos tenido que imponer las medidas de protección”.

“La pandemia nos impide que tengamos un trato cercano con el paciente”

# RADIOGRAFÍA DE LA FARMACIA RURAL EN LA ÉPOCA COVID

**Y**a ha pasado un año desde que empezó la pesadilla covid y desde entonces la luz de la farmacia no se ha apagado, lema que adoptó el Consejo General de Colegios de Farmacéuticos para rendir homenaje a la profesión y a todos los farmacéuticos que han estado trabajando de forma incansable desde entonces. El boticario ha permanecido desde ese momento prestando un servicio inmejorable a la población, y siendo en muchísimos municipios rurales de España, el único profesional sanitario accesible. Como reflejo de ello y para recoger sus testimonios, nos hemos querido acercar al Valle del Esgueva, un paraje bañado por las aguas del río Esgueva, en Castilla y León. Un punto donde confluyen tres

provincias: Valladolid, Palencia y Burgos. Conversamos con tres boticarias rurales, entregadas a su labor asistencial en sus pueblos y botiquines.

Desde el principio, ellas quisieron seguir siendo un centro de referencia para sus pacientes, y no faltaron a su labor desde que se declaró el estado de alarma. Sintieron el miedo a recorrer las calles de los pueblos totalmente vacías, el miedo a hacer los trayectos desde la ciudad sin cruzarse con otros pasajeros, el miedo a contraer la enfermedad y tener que bajar la persiana, y dejar al pueblo sin servicio. Pero vencieron ese miedo y siguieron adelante.

## CECILIA DE LA ROSA

Tórtoles de Esgueva (Burgos)

“ **Ante las dificultades, los que estamos cerca, nos unimos** ”

**1.** Fue un estrés completo: la primera medida fue dejar de compartir coche con mi compañera Esther, encargar mamparas para estar protegidos y buscar mascarillas por cielo y tierra. También recuerdo con agonía la búsqueda de alcoholes y otros desinfectantes por todos los medios. Por otro lado, el médico estaba recién llegado al pueblo, no le había dado tiempo a situarse en su plaza y dejó de prestar servicio en el consultorio, por lo que tuve que adaptarme y empezar a tomar tensión y glucemias para suplir la falta. Además, tuve que acudir diariamente al centro de salud de referencia en Roa para hacer las gestiones administrativas y poner al día al médico de la salud de los pacientes.

**2.** Lo dudo bastante, entre otras cosas porque la infraestructura de comunicación deja mucho que desear. A nivel farmacia, tenemos muchos problemas con las líneas de Internet, por eso veo muy complicado que

alguien se plantee teletrabajar desde nuestros pueblos. Sí es cierto que cuando pasaron los meses duros del confinamiento, determinadas parejas prolongaron su estancia en el pueblo ya que aquí se sentían más seguros. Nunca pensamos que con la dispersión de población que tenemos aquí, el pico de contagios iba a ser tan acusado, lo que nos demuestra que con solamente un contagio es suficiente para la propagación.

**3.** Se dieron muchas informaciones contradictorias como por ejemplo el uso de mascarillas sí/no. En este sentido quiero agradecer la dedicación de las señoras de Tórtoles, que pusieron en marcha sus máquinas de coser para fabricar mascarillas y estar más protegidos.

**4.** Le hubiera pedido todo lo que nos faltaba, mascarillas, alcohol y guantes. Recuerdo con muchísimo alivio cuando se enviaron de

### Preguntas:

- 1.** ¿Cómo fueron los primeros días desde que apareció el Covid? ¿Cómo lo viviste?
- 2.** ¿Crees que la Covid puede haber supuesto una oportunidad para fijar población en el mundo rural? La oportunidad del teletrabajo, posibles nuevos negocios...
- 3.** ¿Consideras que fueron adecuadas las directrices dadas desde las administraciones?
- 4.** ¿Cómo ha actuado la distribución durante la pandemia? ¿Qué le pedirías?
- 5.** ¿Cómo afrontas el futuro respecto a la pandemia?
- 6.** ¿Qué lección positiva sacarías de la situación?



forma gratuita pantallas, geles y mascarillas desde Bidafarma. Fue un oasis dentro de lo que estábamos viviendo.

**5.** Ahora mismo vivimos día a día, no me planteo el futuro. El ritmo de trabajo ha cambiado, y las sensaciones son otras. ¿Qué va a pasar? No lo sé... Prefiero vivir el presente, protegerme a mí, a los míos y a mis pacientes. Además, espero que nos vacunen a la mayor brevedad posible.

**6.** Ante las dificultades, los que estamos cerca, nos unimos. Mi farmacéutica vecina, mi médico de referencia, han estado conmigo desde el primer momento. También he recibido el reconocimiento del pueblo y la ayuda del Ayuntamiento.

**NIEVES GONZÁLEZ**

Fombellida (Valladolid)

**“ El farmacéutico es un eslabón clave en el medio rural ”**

1. Con muchísimo miedo e incertidumbre por la falta de información, porque no se sabía ni como actuaba el virus, ni como se transmitía, ni como iba a evolucionar. La información era muy contradictoria.

2. Realmente no, creo que es una situación transitoria. Sí es cierto que se ha quedado más gente a vivir durante el invierno, pero no es definitivo. Para ello, lo primero que sería necesario es tener servicios asistenciales y médicos en el mismo pueblo, sin tener que desplazarse decenas de kilómetros para ello. Y que no se cierren consultorios.

3. Fue un sinsentido. La información llegaba tarde y era contradictoria. Tomamos medidas por nuestra propia cuenta, instalamos mamparas y conseguimos mascarillas por nuestros medios porque veía que eso era una medida fundamental, para mí, y para toda la población.

4. La distribución ha actuado bien desde el primer momento. Supongo que ha estado igual de desbordada que nosotros en la farmacia. En los primeros meses hicimos pedidos muy grandes por el miedo al desabastecimiento y por la ampliación de receta electrónica y no

hubo mayores problemas, salvo la falta de alcohol, mascarillas, guantes, incluso paracetamol... Yo llamaba constantemente a la cooperativa para ver si se recibían unidades. Los pacientes nos presionaban constantemente para conseguir estos productos y fue agobiante no poder dar respuesta a esas peticiones desde el primer momento.

5. Tengo bastante esperanza en la vacuna, pero las nuevas variantes del virus me hacen ser menos optimista que antes. Veo que aún queda mucho recorrido para conseguir la inmunidad total.

6. El reconocimiento y agradecimiento de los pacientes es lo más positivo que me llevo de esto, me doy cuenta de que el farmacéutico es un eslabón clave en el medio rural.

**ESTHER GALVÁN**

Castrillo de Don Juan (Palencia)

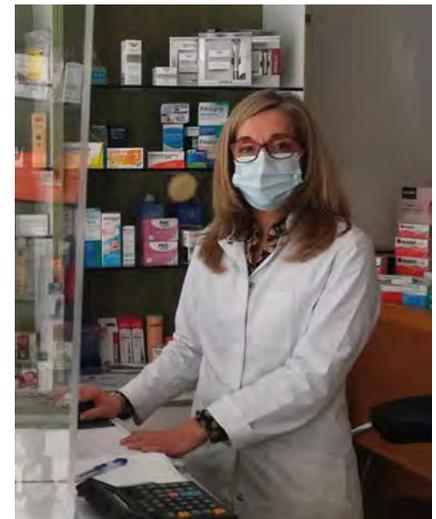
**“ Nuestro trabajo para los pacientes es vital y más aún en zonas tan despobladas ”**

1. Con un poco de miedo e incertidumbre, aunque siempre con el sentimiento de cumplir con la obligación. Sabíamos que venía una etapa dura y teníamos que estar sacando el trabajo adelante y ayudando a nuestros vecinos. El pueblo es una gran familia, muy mayor, por lo que sabíamos que éramos muy importantes para ellos. Al principio el sentimiento era de ¡sálvese quien pueda!, pero tenemos gran capacidad de adaptación para todo lo que ha ido viniendo a lo que se une la responsabilidad de tener atendida a la población lo mejor posible, para evitar llegar a lo último, que sería acudir a un hospital.

2. Yo tenía esperanza que así ocurriera pero he visto que ha habido gente que lo ha intentado y las infraestructuras son insuficientes para poder hacerlo. Otro de los hándicaps es la falta de servicios... lo que sí valoran es tener la farmacia abierta, pero hacen falta muchas más cosas. Si se diera apoyo desde las administraciones, esto hubiera sido la oportunidad de oro.

3. Nadie decía nada concreto, con el tiempo se han ido modificando las situaciones y nos hemos ido adaptando poco a poco. En Castilla y León ha primado el aspecto sanitario en lugar del económico, pero me hubiera gustado que se hubiera trabajado de forma conjunta con nosotros. Y aún un año después seguimos con los consultorios cerrados y la sensación es que los vecinos están “huérfanos de médico”. La calidad asistencial se ha deteriorado mucho y se están generando muchos problemas derivados de ello. Siguen existiendo el resto de enfermedades que no son covid.

4. La distribución ha funcionado bien a la hora de trabajar conjuntamente con la farmacia, pero el problema del desabastecimiento ha sido muy difícil de gestionar. No había productos covid y lo poco que llegaba era a un precio desorbitado. Las faltas siempre han existido pero con esta situación se vieron intensificadas.



5. Con la esperanza de que con la vacunación todo vaya mejorando, pero de momento vamos a un ritmo muy lento. Me da miedo que el virus se adelante mutando y que toda la carrera por la vacuna y los esfuerzos se vean desvanecidos.

6. Nos ha supuesto una oportunidad para trabajar con el médico mano a mano. La atención farmacéutica en zonas rurales la llevamos haciendo mucho tiempo, pero con esta situación nos hemos hecho valer ante nuestros pacientes, sintiendo que nuestro trabajo es para ellos vital, y más aún en zonas tan despobladas.



# PANDEMIA EN LOS ARCHIPIÉLAGOS: LOS RETOS DE LA DISTRIBUCIÓN INSULAR



## Apotecaris, Cofarca y Cofarte han adoptado contra la Covid-19 una serie de medidas comunes derivadas de su insularidad

**T**ranscurrido ya más de un año desde la dramática e inesperada irrupción de la Covid-19 en nuestra vida cotidiana, tal vez sea un buen momento para analizar, con cierta perspectiva y la máxima objetividad, cómo vivió el sector de la distribución farmacéutica aquellos primeros meses de la mayor crisis sanitaria del último siglo, y en especial de qué manera tuvieron que hacer frente a los retos derivados de la misma Cofarte, Cofarca y Apotecaris, tres entidades que comparten su condición insular y, con ella, una problemática común muy específica y, en muchos aspectos, sensiblemente distinta de la que afecta al resto de almacenes de distribución farmacéutica ubicados en territorio peninsular.

### El inicio: febrero de 2020

Las constantes noticias relacionadas con la pandemia que llegan de China empiezan ya a tener efecto directo sobre aspectos concretos de

la sociedad española. Las primeras alarmas sanitarias llegan también a los dos archipiélagos, empezando por los incipientes rumores que alertan a la población insular sobre la necesidad de disponer de determinados artículos (mascarillas, guantes, geles hidroalcohólicos...) destinados a protegerse de un virus hasta entonces desconocido, haciendo para ello uso de productos que hasta ese momento apenas tenían demanda en las farmacias isleñas.

El problema de los proveedores fue, de hecho, el primero realmente importante al que hubo de hacer frente la Cooperativa d'Apotecaris durante aquellas primeras semanas de emergencia sanitaria (meses de marzo y abril) cuando los suministradores habituales se quedaron muy pronto sin stocks de productos relacionados con la prevención de la Covid-19 y, por tanto, sin capacidad real para poder atender las necesidades de suministro, cada vez mayores, de las farmacias de las Islas Baleares.

En consecuencia, la distribuidora balear tuvo que gestionar la brusca irrupción en el mercado de nuevos proveedores, que pretendían ofrecer una aparente solución a los picos puntuales de desabastecimiento y solventar de ese modo los problemas derivados de las consiguientes roturas de stock. Estos nuevos agentes no siempre reunían las garantías legales pertinentes, por lo que fue necesario llevar a cabo un exhaustivo y minucioso trabajo de verificación para impedir actuaciones de mala praxis o incluso directamente fraudulentas por parte de algunos proveedores que, surgidos de repente en plena eclosión de la pandemia, pretendían hacer negocio por métodos claramente inaceptables.

En el caso de Cofarte, la búsqueda de material de protección requerido para prevenir el virus fue un proceso también muy complicado. En ese momento, las existencias de la Cooperativa eran acordes a la demanda de este tipo de artículos hasta entonces, muy inferior a la nueva demanda generada ante la declaración del estado de alarma. La solución pasó por contactar con proveedores de suministros clínicos no habituales, presionados ante un escenario de desabastecimiento y por tanto urgía buscar vías de suministro efectivas, un objetivo que precisó de numerosos contactos con empresas nacionales y, tanto de manera individual como junto a Fedifar, se buscaron también proveedores en China para efectuar las primeras importaciones a gran escala. Los proveedores habituales en los primeros momentos tuvieron además que dar respuesta a las solicitudes de las autoridades sanitarias, no quedando disponible la cantidad adecuada para abastecer la demanda de la cooperativa y, por tanto, de las farmacias. Fueron meses de intenso trabajo, contactando -y descartando- proveedores, con el objetivo de ser rigurosos en la validación de los estándares de calidad de los productos adquiridos.



Para Cofarce supuso igualmente un gran esfuerzo abastecerse de productos destinados a frenar la propagación del virus, ya que se trataba de artículos de poca rotación y hasta el momento del inicio de la pandemia tenían poca venta en las farmacias isleñas. Para hacer frente a la creciente demanda, la cooperativa grancanaria dio prioridad a sus proveedores habituales, que ya habían cumplido el protocolo de calidad al darse de alta como empresa. Sin embargo, ante el gran desabastecimiento de estos materiales a nivel mundial y la aparición de nuevos fabricantes, surgió la necesidad de analizar con detenimiento a cada proveedor para garantizar la seguridad y certificación de sus productos, ya que Cofarce siempre ha mantenido un estricto protocolo de calidad en la verificación de sus proveedores. Durante las primeras semanas de la crisis, la presión y ansiedad derivadas de la situación de excepcionalidad obligaron en ocasiones a tomar decisiones de urgencia a distintos niveles de actuación, aunque actuando siempre con mucha cautela y máxima exigencia en cuanto a estándares de calidad, a fin de evitar los productos falsificados.



**El esfuerzo, implicación y rigor profesional de los trabajadores de las tres cooperativas ha hecho posible afrontar los enormes desafíos que sigue planteando la crisis sanitaria derivada de la pandemia**

## 24 / Farmacéuticos: un año de pandemia

En el caso de las tres cooperativas insulares, el importante incremento de la demanda de artículos Covid-19 por parte de las farmacias (que aumentaba en paralelo con la extensión de una cierta psicosis en el seno de una sociedad cada día más atemorizada) tuvo un doble efecto: por una parte, el notable incremento de los precios de unos productos que pasaron, en cuestión de semanas, de tener un estatus de casi irrelevancia desde el punto de vista comercial a ser considerados prácticamente artículos de primera necesidad. Y, en segundo lugar, la dificultad real de dar una respuesta inmediata a los pedidos de este tipo de artículos que realizaban unas farmacias presionadas por una fuerte demanda, provocando de este modo que, en determinados momentos, se registrara un moderado incremento de faltas en la cadena de suministro.

### Aumento de stock

Ante este escenario, Cofarte hizo frente a la necesidad de garantizar el abastecimiento a sus socios -siempre siguiendo las indicaciones de las autoridades sanitarias- limitando la venta por farmacia y día de los productos esenciales para la contención del contagio de la Covid-19, favoreciendo que las unidades disponibles llegasen al mayor número de oficinas de farmacia posible (de hecho fue por este motivo -favorecer el reparto- que se decidió no suministrar en formato transfer este tipo de artículos).

Al mismo tiempo, la cooperativa tinerfeña incrementó el stock de seguridad de aquellos medicamentos y productos sanitarios que por sus características especiales (insulinas, dietotépicos, antitusivos, paracetamol, ibuprofeno, salbutamol, teofilina, termómetros, guantes, geles hidroalcohólicos o las propias mascarillas, entre otros) resultaban esenciales para hacer frente a determinadas patologías y en un momento de emergencia sanitaria, insistiendo ante sus socios en la conveniencia de centrar sus pedidos en las necesidades de dispensación inmediata y no en los destinados a reposición y almacenado.

Por su parte, Cofarca reforzó su stock para evitar el posible desabastecimiento de medicamentos y productos farmacéuticos en su área de distribución y aumentó sus pedidos de referencias de alta rotación en un 30% con respecto al pedido habitual, al tiempo que analizaba la forma de garantizar el abastecimiento a las farmacias isleñas al margen de los eventuales cortes de suministro que pudieran darse como consecuencia de la interrupción del transporte marítimo y aéreo, como consecuencia de la crisis sanitaria.

Este último aspecto es muy importante, atendiendo a la capacidad de almacenamiento de la cooperativa grancanaria y el alto volumen de stock con el que debe contar su almacén para paliar los tiempos de entrega habituales en su aprovisionamiento, teniendo siempre muy presente que el efecto de un posible desabastecimiento en las islas sería catastrófico, ya que muchas personas se verían afectadas por no poder recibir su medicación.

En el caso de la Cooperativa d'Apotecaris, la creciente demanda de productos directamente relacionados con la Covid-19 implicó la necesidad de un mayor control de artículos que hasta ese momento apenas tenían salida comercial (el caso de las mascarillas es el más paradigmático), habilitando nuevos espacios en el almacén para su ubicación y realizando inventarios diarios para optimizar un control

vital sobre unos productos que, de la noche a la mañana, se estaban viendo sujetos a una fortísima demanda por parte de las farmacias. Este hecho, a su vez, obligó tanto a racionar esos artículos y garantizar un suministro equitativo al conjunto de las oficinas de farmacia -a fin de evitar eventuales acaparamientos- como a mantener un stock suficiente para un mínimo de 90 días, como medida de precaución destinada a descartar que pudieran darse roturas de stock en unos momentos de tanta presión de la demanda.

### Prevención y planes de contingencia

Ese mismo mes de marzo, apenas declarado el estado de alarma, Cofarca puso en marcha en tiempo récord un Plan de Contingencia diseñado para hacer frente a acontecimientos extraordinarios que pudiesen afectar al correcto funcionamiento de la Cooperativa. El caso específico del almacén preocupaba de manera muy directa a la dirección de la entidad, ya que entendía que si se daba algún brote sería preciso reducir rutas y por tanto eso afectaría de forma muy negativa al suministro de medicamentos, en un momento en que, precisamente había que garantizarlo en todas las farmacias de la provincia de Las Palmas.

Cofarca modificó todos aquellos procedimientos de trabajo que implicaban una interacción entre personas de distintos departamentos, además de crear equipos de trabajo estancos entre las distintas zonas de almacén, con el fin de evitar el contacto de personas de distintas áreas y la propagación de algún posible contagio. Entre otras medidas, la Cooperativa fomentó el teletrabajo en aquellos puestos y departamentos en los que era posible, intensificó la desinfección de zonas de trabajo, dotó al personal de material de protección y estableció un plan de información continua para empleados con el fin de que se sintiesen seguros y respaldados por la Cooperativa. El volumen de trabajo y el esfuerzo fue mayor, y Cofarca pudo dar respuesta a este ritmo incesante gracias a la respuesta ejemplar de su personal.





En el plano logístico, garantizar un adecuado suministro a las farmacias de Mallorca, Ibiza y Formentera fue el principal objetivo del Plan de Prevención y Contingencia implementado por la Cooperativa d'Apotecaris desde el principio de la crisis sanitaria, un plan en el que se incluyeron medidas encaminadas a facilitar la conciliación familiar de los trabajadores de la entidad y la implantación de turnos en los departamentos de la empresa -a fin de fomentar la distancia social-, así como la introducción del teletrabajo en aquellas áreas de gestión que, por sus propias características, permitían esa modalidad, tomando siempre en consideración aquellas situaciones personales -perfiles de riesgo por razón de edad o patologías previas- en las que no resultaba aconsejable la presencia física del empleado en su puesto de trabajo habitual.

Idénticas precauciones se aplicaron al funcionamiento diario del almacén de la cooperativa, restringiendo al máximo su acceso, incorporando la segmentación de horarios para el personal o apostando por la implementación de severas medidas de carácter higiénico, incluyendo una especial atención a los transportistas de la entidad (quienes, por razón de su labor diaria, están más en contacto con otras personas).

Por su parte, Cofarte previó los efectos de la situación de excepcionalidad que implicaba el estado de alarma y pudo de ese modo articular una rápida respuesta desde el punto de vista de operativo, en virtud de la cual el personal que podía realizar sus tareas desde casa sin que estas se vieran afectadas. Comenzó a teletrabajar de forma inmediata, mientras que los empleados que debían desarrollar su labor en la propia cooperativa -por las características y necesidades de su puesto de trabajo- continuaron realizando su labor de modo presencial.

Paralelamente en Cofarte, la entrega constante de EPIs tanto para los equipos de farmacias como para el equipo interno que permitiera realizar el trabajo de forma segura, la desinfección diaria de los puestos de trabajo, así como de las instalaciones ha sido una constante en el día a día de la cooperativa tinerfeña. Como medida adicional, y para prevenir la eventual infección del personal, Cofarte mantuvo activa a través de ADECCO, una bolsa de 15 trabajadores, que estuvieron siempre pendientes por si la entidad los necesitaba en algún momento, lo que afortunadamente no ocurrió. Finalmente, los horarios de almacén y centralita se ajustaron de tal manera que

los trabajadores cumplieran su jornada laboral, pero se evitaba en lo posible que coincidieran en horas de cambios de turno.

Cofarca y Cofarte trabajaron, además, de manera conjunta en el marco de la comunidad autónoma, con procesos y decisiones coordinadas en defensa de la distribución farmacéutica cooperativa canaria.

#### Capacidad de respuesta

En definitiva, el hecho de ser distribuidoras que ejercen su labor en territorio insular ha condicionado de manera muy notable la actuación -en un escenario inédito de emergencia sanitaria de máxima magnitud- de las tres cooperativas insulares que forman parte del Grupo Bidafarma. En este sentido, tanto Cofarca como Cofarte y la Cooperativa d'Apotecaris, durante estos últimos doce meses de pandemia, se han visto en la necesidad de hacer frente a una situación de crisis sin precedentes durante la cual han tenido que garantizar, en unas circunstancias especialmente difíciles, tanto la disponibilidad de stocks de productos anti-covid como la capacidad para hacerlos llegar a las farmacias de los dos archipiélagos, siguiendo para ello criterios estrictamente sanitarios y basados únicamente en parámetros de equidad y no especulativos.

Una labor que -conviene recordarlo una vez más- hubiese resultado del todo punto inviable sin el sólido compromiso demostrado por las respectivas plantillas de trabajadores de las tres entidades cooperativistas, cuyo esfuerzo, implicación y rigor profesional hacen posible afrontar, cada día, los enormes desafíos que sigue planteando la crisis sanitaria derivada de la pandemia.

Y todo ello -también es conveniente no olvidarlo- con el problema añadido de no poder contar, llegado el caso, con el apoyo logístico de otros distribuidores, como en cambio sí ocurre con los almacenes ubicados en territorio peninsular, donde la continuidad geográfica permite una interacción que puede resultar potencialmente muy fructífera en situaciones de excepcionalidad y que resulta inviable en el caso de la distribución canaria y balear, obligadas como están las tres cooperativas a suplir esta vulnerabilidad derivada de su condición insular con una dosis extra de previsión, cautela y sentido de la responsabilidad, tanto ante las oficinas de farmacia isleñas como ante el conjunto de sus usuarios.

# HISTORIAS DE LA CUARENTENA



**T**eresa Vázquez, titular de la farmacia de La Roda de Andalucía nos cuenta la anécdota que recuerda con más cariño:

“Una de las tardes de marzo en las que ya apenas había movimiento en la calle, a última hora de la tarde, un hombre sobre la hora del cierre, nos colocó ramos en la fachada sin que nos diéramos cuenta. Al ser próximas a las 20:00, hora en la que se solía dar un aplauso generoso a los sanitarios por la labor que estaban realizando, pensamos que sería la forma de darnos las gracias por seguir trabajando para ellos ya que al salir nos encontramos con tan bonita estampa.

Unos días después supimos lo que pasó. Fue una familia, casi de las primeras en estar confinada por la Covid-19 en la zona, a la que durante ese aislamiento estuvimos prestando servicio y toda la ayuda que pudimos. Por desgracia, no todos superaron esa situación. La más mayor de la familia falleció. Arrastraba otras patologías y no pudo recuperarse. Fue triste y extraño y, más aún, fue no poder despedirla como se hubiera hecho en una situación normal.

Al tener los tanatorios y cementerios el acceso restringido y exclusivo para familiares no pudieron recibir todas las muestras de cariño que el resto de amigos tuvo con la familia. Esta familia sin embargo, quiso que aquello no quedara en vano. Así que volcaron todas esas muestras de cariño sobre la fachada de la farmacia como agradecimiento a nuestra dedicación y como apoyo a nuestra soledad en esa etapa. Quizás pensaron que nosotros vamos a estar ahí para ellos venga lo que venga”.

**El año 2020 lo recordaremos por la pandemia que cambió nuestras vidas, pero no todo ha sido negativo. Estos últimos doce meses han dado para mucho y, desde Bidafarma y junto a vosotros, queremos compartir las experiencias y anécdotas más curiosas vividas por algunos de nuestros farmacéuticos en este largo periodo de tiempo**



En Sevilla, Cinta Rodríguez León, su hija Elisa y su compañero Lorenzo vivieron la anécdota con más sabor. Cuenta Cinta que, casi a la hora del mediodía entró por la puerta un paciente habitual, llamémosle José. “Venía con algo en las manos y lo colocó sobre el mostrador de la farmacia. Cuando miré y vi lo que era, le pregunté: ¿José que traes ahí? A lo que me contesta: vengo con la paellera porque me da miedo dejarla al fuego con el arroz”.

El ataque de risa fue tal que nos pilló descolocados, y le dijimos: “¿no es más fácil apagar el fuego y retirar el arroz que venirse hasta aquí con la paellera?”

José no sabía dónde meterse y, al darse cuenta de la circunstancia tan variopinta, no tuvo más remedio que echarse a reír. No se había planteado el apagar el fuego, sino coger la paellera caliente y pasarla hasta la farmacia.

“Ya que se había tomado tantas molestias en llegar hasta nosotros, le tuvimos que insistir en que nos invitara a una tapa por la hora que era y por el olor que desprendía”. En esta farmacia sevillana tienen claro desde aquel día que “ya estamos hechos a que nos suceda o nos pregunten cualquier cosa”.



Marta Mate, de Paterna de Ribera (Cádiz), nos narra la anécdota más surrealista de las que hemos tenido conocimiento durante todo este año. La escena transcurre así:

- Buenas tardes, ¿podría usted recomendarme algo para el estrés?
- Tal vez debiera usted consultar a su médico para que le recete lo más conveniente, pero puedo proporcionarle algo natural para ir empezando, tipo valeriana.
- No, necesitaría algo que fuera inyectable, no me valen pastillas ni infusiones.
- Eso va a ser más complicado.
- ¿Tiene usted agujas duras?
- ¿Perdone?
- Sí, como para pinchar a una serpiente.
- No entiendo nada, ¿qué quiere decir?
- Verá. El problema es que se me ha escapado la serpiente del terrario y está muy ‘estresada’; necesito pincharle algún relajante para poder cogerla y meterla de nuevo en él. En este estado me da miedo casi acercarme y no quisiera que acabara escapándose por ahí.

# CULTURA, DEPORTE Y NATURALEZA EN TIEMPOS DE PANDEMIA

El confinamiento, los cierres perimetrales y las nuevas medidas de seguridad han obligado a muchos a buscar aliados frente al estrés y el aburrimiento...  
Veamos en qué han empleado el tiempo libre nuestros farmacéuticos durante la pandemia

## Disfrutando de la Sierra de Córdoba: Rutas para soñar



### Eugenio Tendero.

Aguilar de la Frontera (Córdoba)

Nuestro socio Eugenio Tendero ha querido compartir con nosotros una de las rutas que ha realizado recientemente con unos amigos por la sierra cordobesa. Les tocó un día frío pero disfrutaron mucho y nos animan a todos a disfrutarla:

“Con salida en el polígono industrial Pedroche hacia el Canal de Guadalmellato, se cruza el canal a la altura de la Campiñuela Alta para ver el Lago Azul. Paralelos al arroyo de los Pradillos se llega a la Carrera del Caballo, por el antiguo trazado de la vía férrea Córdoba-Almorchón, caminaremos pasando por dos túneles. Al pasar el de los Pradillos, bajamos al arroyo Pedroche para llegar a la Poza y contemplar maravillosos saltos de agua y cascadas y acabar subiendo la Meseta Blanca y bajando a la Cueva de las Cabras. La ruta continúa cruzando el arroyo Ventillas, Porras y Barrionuevo, para volver a subir la cuesta del paraje Barrionuevo y continuar hacia la cantera. Tras rodear esta, se baja paralelo y por el sendero del arroyo Santo Domingo y, al llegar al puente de hierro (Puente Pedroche o también conocido como Mirabueno), se vuelve a caminar paralelo al arroyo hasta finalizar en el polígono industrial donde comenzamos”.

## Lectura, un bálsamo frente al Covid



### Isabel Fernández Vicioso.

Farmacia Santo Domingo, Sanlúcar de Barrameda

Isabel Fernández nos recomienda ‘Guardianas de Asgard’, un libro de Daniel Walmaus que está leyendo junto a su hija.

Desde Irlanda, la historiadora Katetlyn Thistle decide mudarse a Toledo para completar su tesis sobre ritos paganos. Su búsqueda de información la llevará a conocer a una misteriosa anciana. Descubrirá que nada ocurre por azar y que el destino le depara un papel controvertido en una nueva realidad que cambiará su vida para siempre.

Isabel explica que “es un libro que no te puedes perder si buscas emoción, intriga, pasión por las leyendas e historia”. Para ella y su hija “a través de sus páginas, es como estar viendo algunas ciudades maravillosas a través de las narraciones del autor, y el argumento te engancha desde las primeras líneas. Al final del libro, sientes que te quedan ganas de descubrir más obras del autor”, concluye la farmacéutica gaditana.

## Aventuras en tiempos de pandemia



### Javier Gómez Cassinello.

Posadas (Córdoba)

Javier es un enamorado de la bicicleta y del deporte al aire libre desde pequeño. A día de hoy, incluso aprovecha el trayecto de Córdoba a Posadas para disfrutar de la bici haciendo un total de 35 kilómetros, llegar a la farmacia y cambiarse su maillot de Bidafarma por la bata de trabajo. Este socio, ‘granaíno’ de nacimiento y cordobés de sentimiento, invita a disfrutar de una de sus rutas favoritas por la Sierrezuela de Posadas y nos hace ver que siempre hay tiempo para practicar deporte en la apretada agenda de un boticario.

Javier sale dos veces en semana en ruta con su bicicleta a mediodía. Normalmente le acompaña su amigo, vecino de la farmacia y tocayo Javier, aprovechando las horas de descanso de sus respectivas obligaciones.

La ruta que recomienda tiene salida en Posadas y, con un total de 45 kilómetros, bordea el pantano de la Breña para volver por la carretera de Villaviciosa de Córdoba. En sus dos horas y media de duración descubriremos lugares maravillosos que nos invitan a disfrutar en familia de una manera muy cordobesa: son ideales para coger espárragos.



ENTREVISTA A

# FRANCISCO JAVIER OTERO

Decano de la Facultad de Farmacia de la Universidad de Santiago de Compostela

**Es fundamental que nuestros alumnos entren en contacto con profesionales que les permitan explorar su futuro profesional**

**F**rancisco Javier Otero es decano de Farmacia en la Universidad de Santiago de Compostela desde el año 2018. Antes fue secretario (2004-2008) y presidente (2016-2020) de la Sociedad Española de Farmacia Industrial y Galénica (SEFIG), director del Departamento de Farmacia y Tecnología Farmacéutica (2012-2016) y director del Departamento de Farmacología, Farmacia y Tecnología Farmacéutica (2016-2018). Desde 1987 ha trabajado en hidrosolubilización de fármacos y en el desarrollo de nuevas formas de liberación de medicamentos, además de emplear gran parte de su actividad en la investigación básica y desarrollos para la industria farmacéutica. Un farmacéutico de renombre en la comunidad gallega con el que analizamos distintos aspectos relacionados con la educación farmacéutica y la grave crisis sanitaria.

**Un año muy difícil en cuanto a formación académica, con clases semipresenciales. ¿Qué destacaría en cuanto a la implicación de los futuros farmacéuticos?**

El año 2020 comenzó de una manera totalmente inesperada, sobre todo en el inicio del segundo cuatrimestre. La Covid-19 y el confinamiento nos obligaron, de repente y sin previo aviso, a modificar drásticamente la forma de impartir nuestra docencia. El cambio de la docencia presencial a las clases telemáticas fue bastante traumático.

El hecho de impartir y recibir las clases desde nuestros domicilios hizo que una parte importante de profesores y alumnos no estuviéramos tecnológicamente preparados ni contáramos con la formación o la experiencia necesaria para este tipo de docencia. Además, el confinamiento nos impidió el poder utilizar las infraestructuras y equipamientos de las que disponíamos en la universidad y nos obligó a utilizar los medios que cada uno tenía en su hogar. Algunos estudiantes hicieron un esfuerzo enorme para seguir las clases y accedían a ellas a través de sus móviles y, a su vez, parte de los profesores comenzaron a elaborar material y a grabar sus clases para facilitar el acceso a los estudiantes con mayores dificultades de conexión a Internet. Además, la Universidad de Santiago estableció una serie de ayudas y medidas para evitar que parte de los alumnos se quedaran excluidos en la docencia no presencial.

**¿De qué modo ha afectado la situación a la formación de sus estudiantes y cómo intentan paliarlo?**

La situación fue muy distinta entre el segundo semestre del curso pasado y el primero de este curso. Durante el último semestre del curso pasado apenas se pudieron impartir prácticas de laboratorio, solo los grupos programados en el período anterior al confinamiento, que incluía un porcentaje muy reducido de estudiantes, pudieron acceder a los laboratorios. En su lugar, algunas materias diseñaron programas de prácticas online o actividades alternativas para sustituir las prácticas de laboratorio. En este curso pusimos en marcha un modelo de docencia semipresencial, impartiendo clases magistrales en línea y seminarios y prácticas de laboratorio de forma presencial en grupos reducidos para garantizar la protección y seguridad de alumnos y profesorado. En este caso, no hemos notado ninguna merma en la calidad de la docencia y en la formación de los estudiantes, salvo en algunas actividades que por su mayor riesgo fue necesario suspenderlas como las visitas que nuestros estudiantes realizaban a los centros de distribución como los de Bidafarma o a las prácticas curriculares optativas que normalmente se realizaban en verano.

**“  
La conservación de algunas vacunas presenta un reto, pero creo que la distribución es totalmente capaz de encararlo**”

**“  
La distribución farmacéutica es un sector altamente cualificado y tecnológicamente muy avanzado para gestionar y manipular todo tipo de materiales y sustancias**”

**¿Creen que el papel del farmacéutico ante la Covid-19 y la distribución han motivado a las nuevas generaciones?**

Creo que se ha puesto de manifiesto la importancia fundamental de contar con un sistema tan sólido y con unos profesionales que, incluso en las condiciones más difíciles de la pandemia, han garantizado a toda la sociedad española el acceso normal a los medicamentos y a los productos sanitarios. Además, los farmacéuticos hemos tenido un papel muy importante en la difusión de información científica y contrastada sobre la covid tanto a nivel de oficina de farmacia, como en redes sociales o en los propios medios de comunicación.

Tanto la farmacia como la distribución han mantenido un estándar muy elevado de calidad, una gran capacidad de organización y adaptación para garantizar su servicio y una enorme predisposición para colaborar con el sistema de salud en lo que fuere necesario, incluyendo la realización de pruebas o la toma de muestras y su traslado a los laboratorios de análisis.

**Bidafarma y Santiago de Compostela. Bidafarma y Galicia... Dos mitades que siguen encontrándose, ¿no?**

Sí, por supuesto, nuestra relación viene de lejos. Hace bastantes años que venimos colaborando para garantizar la formación de nuestros alumnos y que puedan conocer de primera mano cómo funciona la distribución farmacéutica y el papel que el farmacéutico tiene en una actividad tan importante en la cadena del medicamento.

Desde que a mediados de los noventa del siglo pasado se incluyera la Gestión y Planificación Farmacéutica como materia del plan de estudios de la Licenciatura en Farmacia, siempre hemos contado con la colaboración de la mayoría de las distribuidoras que cuentan con centros de distribución en Galicia para la organización de visitas a sus instalaciones, siendo Cofaga siempre una de ellas. Ejemplo de ello es el Aula Bidafarma-Cofano, que fue pionera y está equipada como si de una pequeña farmacia se tratara.

### ¿Encuentran más relación entre lo que supone la distribución farmacéutica y la universidad?

Hasta ahora hemos tenido una excelente relación en cuanto a la colaboración para la formación de nuestros alumnos de grado. Creo que además de la formación que aporta, es fundamental que nuestros alumnos entren en contacto con profesionales que les permitan explorar su posible futuro profesional.

### La esperanza de la vacuna y la distribución farmacéutica...

Está claro que para salir de esta situación tan terrible la esperanza son las vacunas. Estamos viviendo el inicio de la campaña de vacunación y, como no podía ser de otra manera y para eso está la ley de Murphy, con contratiempos y dificultades. Está claro que el tipo de vacunas autorizadas y sus exigencias de conservación son un reto para su distribución, pero considero que las distribuidoras farmacéuticas nacionales son capaces de asumirlo con garantías. El sector de la distribución farmacéutica es un sector altamente cualificado y tecnológicamente muy avanzado, acostumbrado a gestionar y manipular todo tipo de materiales y sustancias en tiempos récord, desde las más estables e inocuas, a las más sensibles y tóxicas. La conservación de algunas vacunas presenta un reto, pero creo que la distribución es totalmente capaz de encararlo.



### ¿Qué destacaría de las nuevas generaciones de estudiantes?

Su capacidad de adaptación y su facilidad para manejar las nuevas tecnologías y el empleo de las redes sociales. Además, tienen una formación que les permite acceder fácilmente a la gran cantidad de información que existe hoy en día en la red y nuestro principal objetivo es dotarles de la capacidad crítica para poder seleccionarla, discriminarla y utilizarla adecuadamente para su trabajo.

## VII PREMIO JULIÁN FRANCISCO SUÁREZ FREIRE PARA JÓVENES INVESTIGADORES

Con el patrocinio de Bidafarma y Cofano, la Real Academia de Farmacia de Galicia otorga el Premio Julián Francisco Suárez Freire para investigadores nacidos con posterioridad al 31 de diciembre de 1984 que hayan publicado, como primeros firmantes, un trabajo original realizado total o parcialmente en una institución gallega sobre un tema relacionado con el medicamento desde sus fases tempranas de I+D a la cadena de distribución.

La Facultad de Farmacia de la Universidad de Santiago de Compostela ha tenido, en esta edición, una importancia especialmente relevante ya que ambas premiadas han cursado estudios en esta institución.

El jurado ha destacado en esta edición la elevada calidad de los trabajos presentados y especialmente de dos de ellos, ambos merecedores del premio, pero al ser preciso otorgar un solo premio han acordado conceder el Premio al Trabajo Original *Nose-to-brain delivery of enveloped RNA – cell permeating peptide nanocomplexes for the*

*treatment of neurodegenerative diseases*, cuya primera autora es Eleni Samaridou. También se propone un accésit para el trabajo original *mRNA-activated matrices encoding transcription factors as primers of cell differentiation in tissue engineering*, cuya primera autora es Adriana Martínez Ledo.

La Real Academia de Farmacia de Galicia es una institución creada por la Xunta de Galicia el 1 de julio de 2004, con la finalidad primordial de alcanzar mejores resultados en el desarrollo y en la difusión de las ciencias farmacéuticas dentro de la comunidad autónoma de Galicia. Algunas de las actividades que realizan son: la creación y conservación de fondos materiales y documentales relacionados con la docencia, la investigación y la profesión farmacéutica; divulgación científica y formación permanente de los profesionales de la farmacia; y reconocimiento mediante premios, diplomas o distinciones de las actividades que redunden en beneficio de la farmacia y de la propia Academia.



# LAS FARMACIAS RECAUDAN UNA CIFRA RÉCORD DE FONDOS PARA LOS BANCOS DE ALIMENTOS

**B**idafarma hizo entrega el pasado 3 de febrero a la Federación Española de Bancos de Alimentos (FESBAL) una donación de 330.000 euros en forma de productos de higiene, protección y parafarmacia, fruto de su campaña solidaria 'Una Navidad con ángel', en la que han participado sus farmacias socias.

La campaña, puesta en marcha la pasada Navidad, surgió desde las farmacias con el objetivo de paliar los efectos de la crisis sanitaria y social provocada por la Covid-19. La recaudación íntegra se ha destinado a la labor que desarrolla la Federación Española de Bancos de Alimentos (FESBAL) y a los 54 bancos de asociados distribuidos en todo el territorio nacional.



dor

ÑOLA DE ENFERM... ARAS



“**EL 70% DE LOS  
AFECTADOS POR  
ENFERMEDADES  
RARAS SON NIÑOS**”

## ENTREVISTA A **SERGIO BARRERA**

Representante territorial de FEDER en Canarias

entidad de  
utilidad pública   
**feder**  
FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ENFERMEDADES RARAS

En España existen más de tres millones de personas con enfermedades raras o sin diagnóstico. De ellas, casi el 20% tiene que esperar unos diez años para saber realmente las peculiaridades de su caso. Desde Bidafarma creemos firmemente en el apoyo a las asociaciones de pacientes que ayudan día a día a los colectivos más vulnerables y por eso, de la mano de Sergio Barrera, representante de la Federación de Enfermedades Raras en las Islas Canarias, conocemos un poco más acerca de la labor que realiza la asociación, sus reivindicaciones y los problemas a los que se tienen que enfrentar estos pacientes cada día.

**¿Por qué se denomina ‘enfermedad rara’? ¿Qué son exactamente?**

En la UE y sus estados miembros, España entre ellos, se denomina ‘enfermedad rara’ a aquellas enfermedades cuya prevalencia está por debajo de cinco por cada 10.000 habitantes. Son, por tanto, enfermedades que, consideradas una a una, afectan a muy pocas personas, pero que, tomadas en su conjunto, implican a una gran parte de la ciudadanía y sus familias.

Las enfermedades raras se caracterizan por ser enfermedades graves, crónicas, degenerativas y con un alto impacto en la vida familiar. Todas están caracterizadas por el gran número y amplia diversidad de desórdenes y síntomas que varían no sólo de enfermedad a enfermedad, sino también dentro de la misma enfermedad.

**Sobre la edad en la que debutan estas patologías, ¿hay algún patrón establecido? ¿en qué rango de edad afectan más?**

En efecto, la mayoría suelen aparecer antes de los dos años. En concreto, alrededor del 70% tienen carácter pediátrico y genético, de forma que gran parte de los afectados son niños, niñas y adolescentes.

**Aunque es cierto que en los últimos años cada vez se hace más ruido sobre el tema para incrementar la conciencia social, ¿podrías compartir con nosotros ejemplos de enfermedades raras? ¿Qué incidencia tienen?**

Como punto de partida, debemos de tener en cuenta que se estima que en todo el mundo existen entre 6.000 y 8.000 enfermedades raras, de las cuales sólo 6.172 tienen nombre, tal y como se recoge desde Orphanet.

En Canarias actualmente se está trabajando en un Plan Integral de Enfermedades Raras y, gracias a ello, hoy sabemos que existen registradas 24.000 personas afectadas que se encuentran en tratamiento, si bien se estima que en la realidad podrían estar afectadas más de 150.000. Hay enfermedades raras más prevalentes que en la península por el efecto de insularidad como la Retinosis Pigmentaria, CharcotMarie-Tooth o la Telangiectasia Hemorrágica Hereditaria.

## Entendemos que la federación da soporte a las personas afectadas y a sus familias, pero ¿puedes hablarnos un poco más sobre el papel que desempeña?

La Federación Española de Enfermedades Raras (FEDER) nace en 1999. Juntos llevamos trabajando más de 20 años compartiendo experiencias y uniendo a toda la comunidad de familias y profesionales en torno a estas patologías.

FEDER dispone de un servicio de información y orientación, que actualmente es una de las líneas de atención integral en enfermedades raras de referencia en Europa. Como ejemplo de ello, en el último año, hemos dado respuesta a más de 5.054 usuarios y a 11.872 consultas, muchas de ellas vinculadas a la Covid-19.

Para dar respuesta a todas las consultas, contamos con un comité asesor formado por 25 profesionales de máxima relevancia y trabajamos en alianza con las principales instituciones y sociedades científicas que nos acompañan en nuestra labor. Junto a ello, contamos con un servicio de atención psicológica para frenar el impacto emocional de vivir con estas patologías, y acompañamos a las familias asesorándolas también a nivel educativo y laboral.

Desde el ámbito asociativo, FEDER representa y es el paraguas de 385 entidades que representan más de 97.000 personas asociadas. Nuestro objetivo es dotar de ayudas a las asociaciones y fortalecerlas, empoderarlas y profesionalizarlas para que, de manera conjunta, consigamos todo lo que es común a las enfermedades poco frecuentes, pero que de forma individual puedan dar respuesta a las patologías que representan.

## Contamos con un servicio de atención psicológica para frenar el impacto emocional de vivir con estas patologías

Fruto de este compromiso, y sólo en 2020, hemos proporcionado ayudas a 232 entidades que han podido asistir estimamos, a más de 100.000 personas.

Junto a las personas y a nuestras asociaciones, trabajamos también de manera directa con la sociedad. Hemos pasado de realizar propuestas a formar también parte de las soluciones. La evolución que hemos vivido nos ha llevado a pasar de ser impulsor de reivindicaciones concretas, a formar parte de comités y grupos de trabajo consultores en donde se toman las decisiones de las políticas que afectan a las familias.

## Por último, con la intención de servir de ayuda a quien nos esté leyendo y se esté enfrentando a una situación de este tipo, ¿qué debe hacer una persona a la que se le acaba de diagnosticar una enfermedad rara?

Desde FEDER ofrecemos a todas las familias que conviven con una enfermedad poco frecuente (tanto a pacientes como a los familiares, ya que la mayoría afectan a niños y niñas) que puedan apoyarse en nuestros servicios de atención directa y en las asociaciones de referencia de su patología.

En concreto, disponemos del Servicio de Información y Orientación (SIO) para todas aquellas personas que conviven con una enfermedad rara o que, con sospecha de ella, aún continúan sin diagnóstico. Para todas ellas, abrimos este recurso gratuito al que se puede acceder a través del 918 221 725.

Trabajamos también en dos programas enfocados a diagnóstico: uno junto al Instituto de Investigación de Enfermedades Raras (IIER) del Instituto de Salud Carlos III y otro con el Centro de Investigación Biomédica en Red de Enfermedades Raras (CIBERER).

Además, contamos también con el Servicio de Atención Psicológica y respuesta a consultas de asesoría jurídica y educativa.

# LA IMPORTANCIA DE LA ATENCIÓN PSICOLÓGICA

La Atención Psicológica es una de las herramientas más eficaces para ayudar a las personas y a todo el núcleo familiar en el afrontamiento del proceso de enfermedad, en la promoción de su equilibrio personal y emocional y, por tanto, en la recuperación de su salud.

El proceso de retraso diagnóstico lleva a las familias a pasar por momentos de desorientación, desconcierto, desesperanza y profundos sentimientos de soledad producidos por una problemática común:

- Desconocimiento del origen de la enfermedad, desconcierto y desorientación en el momento del diagnóstico.
- Desinformación sobre cuidados y ayudas técnicas que puedan facilitar su vida.
- Falta de medicamentos y ayudas para abordar la enfermedad.
- Sentido de ser único, de estar aislado.

Por eso desde FEDER pusieron en marcha el servicio de atención psicológica que es, además, una de las principales necesidades más demandadas como consecuencia del retraso diagnóstico.

# “ TENDREMOS QUE DECANTARNOS POR ELEGIR MUY BIEN QUÉ PRODUCTOS TRABAJAR Y CENTRARNOS EN LA ESPECIALIZACIÓN ”



MAGDALENA SERRA JAUME

IRANZU ARCE SERRA

**M**agdalena Serra y su hija Iranzu Arce están al frente de la Farmacia Puerto Portals, ubicada en el enclave del mismo nombre del municipio turístico de Calvià, en la isla de Mallorca, muy cerca de la capital, Palma. Magdalena estudió la carrera de Farmacia en la Universidad de Barcelona y antes de abrir su propia botica trabajó en varias oficinas de farmacia como adjunta, así como en un laboratorio de análisis clínicos. Por su parte, Iranzu también obtuvo la licenciatura en Farmacia por la Universidad de Barcelona y además es especialista en Dermofarmacia y Máster de Atención farmacéutica en Dermofarmacia por la Universidad Cardenal Herrera de Valencia. Madre e hija llevan once años trabajando juntas al frente de su farmacia.

**¿Por qué decidieron, en su momento, estudiar la carrera de Farmacia?**

*Magdalena:* Quise estudiar una carrera en la que hubiera mucha química pero que tuviera una salida sanitaria y cercana al paciente.  
*Iranzu:* Mis padres son los dos farmacéuticos y desde pequeña disfrutaba viéndolos trabajar y ya los imitaba en casa. Siempre he tenido claro que iba a ser también mi profesión.

“

**El personal sanitario unido y cada uno desde su ámbito, aporta un gran valor a nuestro sistema de salud**

### ¿Qué recuerdos guardan de su etapa de estudiantes? ¿Cómo valoran aquella etapa?

*Magdalena:* Fue una época estupenda. Estudiábamos mucho pero también lo pasábamos muy bien.

*Iranzu:* Son recuerdos muy positivos. Fue una etapa muy bonita en la que conocí muy buenas amistades que a día de hoy todavía conservo. Además tuve la oportunidad de irme de Erasmus a Alemania. Fue una gran experiencia para mí y desde entonces he continuado aprendiendo el idioma.

### ¿Cómo están viviendo en su farmacia una situación tan excepcional como la que está provocando la pandemia?

Ha sido una situación muy estresante. Nos ha tocado ver muy de cerca cómo muchas personas lo han pasado verdaderamente mal. Hemos intentado ofrecer toda nuestra ayuda y apoyo. Ha habido momentos de mucho agotamiento pero, por suerte, con las vacunas empezamos a ver la luz.

### ¿Qué representa para ustedes trabajar juntas -madre e hija- y mantener esta complicidad familiar al frente de su oficina de farmacia?

*Magdalena:* Para mí es un orgullo que mi hija tenga un trabajo vocacional y poderlo compartir con ella. Verla disfrutar en el trabajo es para mí lo más importante. Ha aportado a la farmacia mucha frescura y energía.

*Iranzu:* El ambiente de trabajo es para nosotras fundamental. Creo que tengo mucha suerte porque cada una tiene su sitio en la farmacia. Mi madre me ha apoyado para poder desarrollarme y formarme en lo que más me gusta que es la Dermofarmacia.

### ¿Cómo cree que es percibida la labor del farmacéutico, en términos generales, por parte de los ciudadanos?

*Magdalena:* En la farmacia disponemos de más tiempo que en el centro de salud para dedicar al paciente y podemos contestarle preguntas que tal vez no ha tenido tiempo de formular a su médico de cabecera. Esto nos permite crear un vínculo más personal con ellos y, en mi opinión, se nos percibe como sanitarios cercanos, accesibles y de confianza.

*Iranzu:* Opino lo mismo, creo que se nos ve como personal sanitario accesible, a pie de calle. Muchas personas confían en nuestras recomendaciones y también agradecen nuestra insistencia en derivar al médico en todos aquellos casos que así lo requieren. Aprovecho para comentar que el personal sanitario unido y cada uno desde su ámbito, aporta un gran valor a nuestro sistema de salud.

### ¿Qué papel juega, en su opinión, la distribución farmacéutica desde el punto de vista de la viabilidad del actual modelo de farmacia?

¡Fundamental! La mayoría de farmacias somos empresas pequeñas. Contar con un canal de distribución que nos permita no cargarnos de stock, poder ofrecer mucha variedad de producto al cliente final y que además se nos sirva cuatro veces al día, como hace en nuestro caso la Cooperativa d'Apotecaris, hace que la gestión de compras sea mucho más fácil y aligere la inversión en stock de medicamentos.



### ¿Cuáles son, a su juicio, los principales problemas que deberá afrontar la farmacia a corto y medio plazo? ¿Consideran que corre peligro el actual modelo de farmacia en nuestro país?

El mercado es cada vez más libre. Muchos de los productos que hasta ahora eran exclusivos de farmacia ya no lo son. Esto es lo que vemos como problema principal. Tendremos que decantarnos por elegir muy bien qué productos trabajar (revisar que la mayoría de los productos que recomendamos no puedan adquirirse en plataformas online) y centrarnos en la especialización para que nuestros clientes/pacientes no vengan solo por el producto final sino por la calidad del trato, consejos y servicios prestados.

### Para concluir, ¿volverían ambas a estudiar la carrera de Farmacia?

*Magdalena:* Sin duda, sí volvería a estudiar Farmacia. Me siento muy realizada con mi trabajo en oficina de farmacia.

*Iranzu:* Sí, sin duda. Me gusta mucho mi trabajo, además la formación continua es indispensable en una carrera profesional como la nuestra. Creo que para poder ofrecer los mejores consejos y servicios posibles es fundamental seguir formándose.

# NUEVOS COMIENZOS EN TIEMPOS DE PANDEMIA

Juan Manuel y Enrique abrieron las puertas de su farmacia el 1 de marzo de 2020, un año después repasan como han sido sus primeros pasos en medio de la pandemia

Juan Manuel Higuera y Enrique Ruiz son propietarios de la Farmacia del Conde en Jaén, desde hace poco más de un año, una aventura que pusieron en marcha justo el día 1 de marzo de 2020 sin saber aún que nos encontrábamos a las puertas de una pandemia mundial.

A pesar de que ambos estudiaron la carrera en la Universidad de Granada, no fue hasta el año 2000 cuando se cruzaron sus caminos en la localidad cordobesa de Cañete de las Torres, lugar en el que se conocieron y se fraguó una relación profesional y personal que llega hasta hoy. En Cañete fueron copropietarios de una oficina de farmacia durante 19 años, una experiencia, como califican ambos, “única y entrañable tanto a nivel profesional como personal, tanto en la relación personal con los auxiliares de la farmacia, como con la gente del pueblo”.

Estos dos jiennenses de adopción, Juan Manuel nació en Baeza y Enrique en Elda (Alicante), decidieron cambiar de aires tras estas dos décadas en Córdoba y emprender una nueva andadura en la capital jiennense, lugar en el que residían junto a sus familias mucho antes de iniciar esta aventura. El objetivo principal que les movió a este cambio fue el “estar más cerca de la familia y así ganar en calidad de vida, ya que, aunque nacimos fuera de Jaén capital, es el lugar en el que nos hemos casado y donde han crecido nuestros hijos, ya habíamos echado raíces aquí y queríamos volver”.

## Un comienzo lleno de incertidumbre

En cuanto a los inicios de la nueva oficina de farmacia no fueron fáciles. “En el plano sentimental nos costó mucho dar por cerrado el proyecto anterior por la gran cantidad de satisfacciones tanto a nivel profesional como personal que nos ha dado en todos estos años, pero, lo más difícil, fue encontrar

una oficina de farmacia en la capital que se adaptara a lo que teníamos en mente y hacer coincidir su traspaso en el intervalo de tiempo en el que pudimos realizar el traspaso de nuestra anterior oficina de farmacia”, nos cuenta Juan Manuel.

A estos factores hay que añadir que, menos de 15 días después de abrir la farmacia, llegó el estado de alarma y el confinamiento de toda la población, pero Enrique y Juan Manuel se lo toman con mucho humor “¡Qué ojo hemos tenido para elegir el momento!”, bromea ambos.

Bromas aparte, comenta Enrique que esta situación “nos hizo concienciarnos de lo importante que podía ser nuestro papel dentro del barrio en el que nos encontramos a la hora de aconsejar e informar a los clientes de todo lo que estaba pasando y qué precauciones debían tomar a medida que se iban desarrollando los acontecimientos” e incide en la importancia del “papel de cercanía e inmediatez que juega la farmacia comunitaria” en una situación así.

Ante la pregunta sobre qué fue lo primero que les vino a la cabeza cuando vieron la rueda de prensa del presidente Sánchez en la que anunció el estado de alarma y el confinamiento posterior, la reacción de ambos es clara, “¡Tierra trágame! Al principio te asustas porque no sabes realmente la magnitud de lo que está pasando, pero, posteriormente lo asimilamos, nos adaptamos a la nueva situación y comenzamos a trabajar sin miedo mirando siempre al frente”.

Y es que, al trabajo que supone implantar una nueva forma de trabajar en una nueva oficina de farmacia (implementar familias de productos, seleccionar el surtido, ajustar stock, etc.), así como ir conociendo poco a poco el perfil de cliente que tiene la nueva



farmacia, Enrique y Juan Manuel han tenido que lidiar con las dificultades que ha traído la pandemia: “Una situación continuamente cambiante en la que desde el Gobierno no se daba una información clara, añadido a las dificultades para acceder a determinados artículos cuya venta en farmacias era muy pequeña y pasaron a ser los más demandados de la noche a la mañana. Además de todo esto, el hecho de usar mascarillas, mamparas, distancia de seguridad... dificulta en cierta manera el tener esa cercanía tan necesaria con el cliente”, explica Enrique. “Cuando comienzas un proyecto de estas características (una farmacia típica de barrio) siempre lo haces con la incertidumbre de cómo va a acoger el “cambio de caras” el cliente que lleva toda la vida acudiendo a su farmacia de confianza y está acostumbrado al trato con su farmacéutico”, apunta Juan Manuel.

A pesar de las dificultades, ambos coinciden en que lo más gratificante de este año ha sido “la acogida y el apoyo que hemos tenido por parte de los clientes de la farmacia y los vecinos del barrio. Desde el primer momento nos han mostrado su confianza y esto ha supuesto un mayor estímulo para nosotros a la hora de buscar dar un mejor servicio y atención si cabe”.

Pese a todo lo vivido, los dos boticarios concluyen que el balance es positivo: “A lo largo del año y con mucho trabajo hemos podido ir dando forma al proyecto de farmacia que teníamos en mente. Es cierto que este proceso no acaba nunca y que tienes que estar continuamente tratando de mejorar el servicio, pero creemos que hemos dado grandes pasos durante el año en este sentido y un magnífico buen servicio trabajando en primera línea de batalla”.

# EL FARMACÉUTICO, GARANTE DE SALUD EN EL EMBARAZO



**Braulio González Herrero**  
Farmacia Camiño Real (Lugo)

**S**on muchas las futuras madres que, desde el momento en el que quieren saber si están o no embarazadas, acuden a su farmacia de confianza en busca del consejo más fiable sobre su salud. Por ello, la atención farmacéutica en la mujer embarazada puede constituir un pilar muy importante en el día a día de la botica.

Braulio González, socio de Lugo, es un exponente de este servicio farmacéutico cada día más en auge. El titular de la farmacia Camiño Real en la localidad gallega trabaja con el objetivo de que su farmacia se convierta en el mejor lugar en el que las futuras madres puedan confiar su salud. La idea surgió al detectar que había una gran demanda por parte de las embarazadas de una atención farmacéutica especializada, con dudas muy específicas y decidieron formarse en consecuencia para ello.

Con el servicio de atención farmacéutica en embarazadas realizan un seguimiento personalizado, asesorando sobre las patologías y síntomas, así como de los cuidados de la futura mamá. La mayoría de las pacientes requieren, en primer lugar, una atención especial a las miles de dudas con la que acuden a la farmacia, pero, tras escucharlas, y una vez conocido el problema, en la farmacia “valoramos si debemos o no derivarla a su

facultativo y, de no ser necesario, seguimos con el proceso de atención farmacéutica, aconsejando con el mejor criterio y “monitoreando” el resultado”, explica Braulio.

## Las mamás, un mar de dudas

En cuanto a los mayores temores con los que llegan las embarazadas a la farmacia, Braulio asegura que la mayoría son “los inherentes a su estado y los relacionados con la teratogénesis. En los primeros me refiero a los malestares que acarrea el propio embarazo, sobre todo en el primer trimestre las náuseas y vómitos y las tangenciales como problemas circulatorios, fatiga, retención de líquidos, etc.”.

Salvaguardar la salud del futuro bebé, y aliviar sus molestias son, probablemente, los aspectos que más preocupan a las futuras madres (tanto primerizas como aquellas más experimentadas). Y es que en los últimos meses, en la farmacia Camiño Real han observado un aumento de la demanda de productos dermatológicos compatibles en problemas como las manchas que se originan en este período por las modificaciones en los niveles hormonales, así como de productos sanitarios o medicamentos con estudios realizados específicamente en embarazadas para combatir candidiasis, estreñimiento, mareos, varices... Por lo tanto, como explica el farmacéutico, “siempre que acuden a la farmacia a por una crema, a por consejo farmacéutico

Como profesional sanitario más accesible, el farmacéutico juega un papel especialmente relevante durante el embarazo y la lactancia

a la dispensación de otro producto, su principal interés es qué es lo que puedo o no puedo usar para que mi embarazo continúe por el mejor camino”.

El nivel de confianza de una embarazada en su farmacéutico es, probablemente, igual y muy cercano al de su ginecólogo, por eso, uno de los principales problemas a los que se enfrenta el boticario detrás del mostrador es la desinformación: “es curioso que a veces el acceso a la información tan grande como el que tenemos hoy en día, y que siga siendo así, también crea dudas, mitos y fake news en cualquier campo, incluido este”. Desde su punto de vista, “a pesar de que existen páginas y apps que aportan mucha y muy buena luz sobre el embarazo, que nosotros de hecho recomendamos, hay otras que crean incertezas, preguntas, y, en este caso, las futuras mamás acuden a que valoremos lo que han leído o buscado. Incluso, en alguna ocasión, ha llegado alguna madre con una idea preconcebida que debemos explicarle que no es la correcta”.

En cuanto al papel del farmacéutico durante el embarazo, a juicio del boticario, “no cabe duda que los farmacéuticos somos los profesionales sanitarios más accesibles y a los que, generalmente, primero se acude. Por lo tanto, nuestro papel es esencial, ya que podemos estar cerca de la embarazada y ayudarla de manera fiable y adecuada, así como de cribar si algún problema necesita la intervención de su ginecólogo”.

# VIGO, EL BENJAMÍN DE LA FAMILIA BIDA FARMA

**El más joven de los almacenes de Bidafarma se encuentra en la ciudad pontevedresa de Vigo, en pleno corazón de las Rías Baixas**

Con poco más de dos años de vida, el centro de distribución de Vigo cuenta con una superficie de 1.600 metros cuadrados que dan servicio a 320 farmacias a través de las once rutas de distribución que permiten llegar a todos los puntos de la provincia norteña cada día. Estas han sido diseñadas para atender a los socios priorizando el servicio y optimizando todos los recursos de los que disponen garantizando las entregas puntualmente.

A pesar de su juventud, el almacén de Vigo está en una constante evolución y automatización a medida que la cuota de mercado sigue aumentando año tras año para dar el servicio que los socios merecen.

Cuenta con un sistema de preparación de pedidos por radiofrecuencia NUT que permite obtener el tan ansiado “error 0” en la preparación de los pedidos.

En esta misma línea, disponen además de cuatro Kardex (sistemas de dispensación de medicamentos) que les permiten almacenar alrededor de 8.000 referencias de baja rotación y así satisfacer la demanda de los socios de la provincia gallega. Para que el almacén sea una rueda perfecta, cuentan también con un “final de línea” que fue instalado en septiembre de 2019 completamente automatizado para agilizar la salida de los pedidos.

## El primer almacén ‘nuevo’ de Bidafarma

El centro de distribución vigués comenzó su actividad en septiembre de 2018. Para su puesta en marcha se llevó a cabo un proyecto piloto durante tres días con tres boticas de la zona a las que se proveyó de los pedidos requeridos desde las instalaciones en el polígono industrial Montefaquiña, cerca de la capital pontevedresa. El resultado de la prueba fue todo un éxito lo que ha supuesto que, poco a poco, se hayan incorporado unas 300 oficinas de farmacia más a la red de distribución. Una cifra que no para de crecer cada año gracias a los cambios y continuas mejoras que les hacen seguir creciendo día a día.

Sin lugar a duda, si por algo destaca el almacén gallego es por “el increíble potencial de su capital humano”, nos comenta su Gerente, Mercedes González, que añade “todas y cada una de las personas que componemos el equipo de Vigo, tratamos de aportar lo mejor de nosotros para conseguir año tras año nuestros objetivos y, por ende, la satisfacción que buscamos en nuestros socios”.

Luis Miguel Campos, director técnico del almacén, colaboró en la apertura del centro vigués en ese 15 de septiembre de 2018. Junto al resto de profesionales que realizan su labor en la cooperativa, destaca que “desde el inicio ha sido algo muy sencillo trabajar con tanto talento”.

## ¿Cómo es tu día a día?

Trato de hacer que el trabajo de mis compañeros sea lo más sencillo posible, gestionando el personal del centro e implementando un sistema de mejora continua que nos haga destacar por nuestro valor.

## ¿Cómo ha afectado la pandemia en tu trabajo diario?

Es muy difícil describir la sensación que generó en nosotros el decreto del estado de alarma, pero si lo pudiésemos hacer con una palabra esa sería “incertidumbre”. Nos encontramos los primeros días con un incremento de un 80% de nuestra producción y no teníamos ni idea de cuánto tiempo iba a durar, empezaban los problemas de suministro por parte de los laboratorios y todo esto repercutía en la también confusión de nuestros socios ante la situación que se nos venía encima. Quiero aprovechar para agradecer el trabajo de nuestro equipo sin el que no hubiese sido posible sobreponernos a esa situación, y por supuesto, a todos nuestros socios a los que quiero agradecer la paciencia que han mostrado tener.



**Luis Miguel Campos Calvo**  
Director Técnico Farmacéutico



La almeriense Mercedes González es la gerente comercial del almacén. Farmacéutica de profesión, lidera un equipo de ocho gestores comerciales farmacéuticos. En el caso de la provincia de Pontevedra, junto a Alba Rivas, gestora comercial responsable de la Zona Norte y Jordi Madarnas, responsable de la Zona Sur, llegando así a las 431 farmacias que hay en la provincia.

#### ¿Cómo es tu día a día?

En mi día a día dirijo, ayudo y acompaño a mi equipo para que puedan realizar satisfactoriamente todas sus tareas. Además, analizo y hago consecución de los objetivos.

Somos el eslabón entre la farmacia y la cooperativa. Desde el departamento comercial cubrimos todas las necesidades que puedan tener nuestros socios con herramientas comerciales que ponemos a su disposición.

#### ¿Cómo te ha afectado la pandemia en tu trabajo diario?

Visitar en tiempos de pandemia es complicado. Actualmente, seguimos visitando a nuestras farmacias con todas las precauciones, siempre intentando ir con cita previa. Durante el confinamiento, se pararon las vistas y llegaron las llamadas. Las farmacias tenían muchas dudas e inquietudes y llamaban a su gestor comercial, quien asesoraba a la farmacia.

Además, desde el departamento comercial, colaboramos con nuestros compañeros de operaciones en labores de almacén para poder afrontar ese incremento en la producción.

A pesar de la situación, en Bidafarma no paramos. La compañía puso a nuestra disposición la herramienta Microsoft Teams que nos permitió hacer videollamadas y que aprovechamos para hacer reuniones, talleres formativos y visitas virtuales con nuestras farmacias.

#### ¿Qué mensaje te gustaría trasladar a los socios?

Para mí, empezar desde cero aquel septiembre del 2018, ayudando en el nacimiento del primer almacén Bidafarma ha sido realmente ilusionante. Hoy nuestra cuota de mercado es de 11,69, algo que no hubiese sido posible sin el gran equipo humano con el que contamos y, por supuesto, sin el apoyo y la confianza por parte de nuestros socios, así que mi mensaje es, tanto para los trabajadores de la cooperativa como para los socios: muchas gracias a todos.



**Mercedes González Alcántara**  
Gerente comercial de Pontevedra y La Coruña

# BIDAFARMA, EMPRESA COMPROMETIDA CON EL MEDIOAMBIENTE



HUELLA DE CARBONO  
Bidafarma Sostenible

.....

**Tras medir la huella de carbono, hemos elaborado un Plan de Reducción de gases de efecto invernadero para revertir el efecto de toda nuestra actividad**

.....

**C**on el objetivo de minimizar nuestro impacto al calentamiento global, en Bidafarma hemos puesto en marcha diferentes acciones para convertirnos en una empresa ecoeficiente.

Una de las primeras acciones que se ha llevado a cabo ha sido el cálculo de las emisiones de gases de efecto invernadero correspondientes al año 2019. Para ello, se han estudiado minuciosamente los consumos derivados del almacenaje y distribución de medicamentos, productos de parafarmacia y otros artículos de salud en las 29 instalaciones logísticas pertenecientes a la cooperativa.

Los datos resultantes del estudio, así como las medidas propuestas en el Plan de Reducción de Emisiones, han sido inscritos en el Registro Nacional de Huella de Carbono del Ministerio para Transición Ecológica y el Reto Demográfico (Miterd) otorgándole el Sello Oficial "Calculo" para dejar constancia del compromiso y de los esfuerzos realizados por parte de Bidafarma en lo que a la mitigación de la emisión de gases nocivos para el medioambiente se refiere.

Tras la medición del impacto medioambiental de la cooperativa, se ha diseñado un Plan de Reducción de Emisiones (hoja de ruta de acción climática) y un listado de indicadores que servirán para disminuir



**Bidafarma ya cuenta con el Sello Oficial "Calculo" del Ministerio para Transición Ecológica y el Reto Demográfico**

progresivamente el volumen de emisiones y realizar un seguimiento de su evolución. Entre las primeras medidas que se han tomado para mejorar nuestra eficiencia, está previsto que, en breve, se sustituya la luminaria eléctrica tradicional por tecnología Led y la renovación progresiva de la flota actual de vehículos de combustión por vehículos híbridos.

De este modo, Bidafarma reafirma su compromiso contra el cambio climático, situándose dentro de las empresas más sensibles de la distribución farmacéutica en este ámbito.

## **Una gran apuesta por el cuidado medioambiental**

Este tipo de proyectos se engloba dentro de un marco estratégico que compromete a Bidafarma con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), concretamente con el ODS 13 Acción Climática.

La mitigación de emisiones resultantes de la actividad de la empresa, el compromiso con los ODS, o la apuesta por una compañía resiliente ante los efectos del Cambio Climático es solo el principio de un largo camino que culmina en la neutralidad en carbono, ambicioso objetivo que sitúa a Bidafarma como uno de los referentes del sector en materia de desarrollo sostenible.

# LA APP DE AVANTIA, ELEGIDA MEJOR APLICACIÓN DE 2020 EN LOS PREMIOS AGRIPINA



Los galardones reconocen la creatividad publicitaria y la innovación en comunicación de negocios y empresas

Uno de los principales objetivos que tiene Avantia es ser innovador, pionero y generar proyectos acordes a los tiempos que corren. Además, selecciona las mejores alianzas llegando a acuerdos con las empresas más punteras del sector. Es por ello, que de cara a la Convención de 2017, celebrada en Lisboa, desarrolló la APP de Avantia.

Para lanzar dicha aplicación, se contó con el Grupo Abbsolute. El lanzamiento de la app de Avantia (que pueden descargar sus socios tanto en el APP Store como en Google Play) facilitó la inscripción a la convención, la consulta a los documentos presentados en dicho evento, poder interactuar en tiempo real con los ponentes o, incluso, evaluar cada uno de los actos del programa.

De cara a sacarle un buen provecho y convertirse en otro canal de comunicación con las farmacias de Avantia, se adaptó la aplicación para compartir los documentos de las formaciones presenciales que se celebraron antes de la situación de pandemia que atravesamos y para colgar las diferentes promociones vigentes de Avantia (como las OVEs, las Campañas Obligatorias, etc..) y noticias.

La agencia de comunicación Grupo Abbsolute presentó la app de Avantia a los Premios Agripina del Festival Español de la Publicidad, el Marketing y la Comunicación obteniendo la mejor puntuación de entre todos los seleccionados y, con ello, el 'Oro a la Mejor Aplicación'.

Es todo un honor haber obtenido este reconocimiento y agradecemos a Grupo Abbsolute su colaboración para hacer realidad el sueño que tuvimos en aquel año 2017.

Avanzamos con Avantia.



La app de Avantia destacó por su creatividad entre los más de 220 proyectos que se presentaron a los premios



# EL FARMACÉUTICO ANTE LA ALERGIA ESTACIONAL



Se calcula que en España hay en torno a un 20% de personas que sufren alergia al polen



**Fernando García-Lozano Estudillo**  
Farmacéutico de Ciudad Real

La alergia es una respuesta inmunológica o defensiva de nuestro organismo frente a una sustancia que, por norma general, no provoca ningún tipo de reacción en la mayoría de las personas. Esta sustancia es un antígeno de naturaleza variable denominado alérgeno.

El origen de una alergia no está en el elemento o alérgeno que la produce, sino en el individuo que la padece, que bien por exposición constante, razones genéticas, o pérdida de función de barreras biológicas, estará más predispuesto que otro a padecerla.

Cuando hablamos de alergia estacional hacemos referencia a la alergia producida por alérgenos tales como el polen, cuya concentración aumenta o disminuye según las estaciones del año, y se ve incrementada especialmente en primavera.

En España, el polen de las gramíneas (familia de plantas herbáceas con cerca de 12.100 especies descritas) está detrás de la inmensa mayoría de las alergias primaverales, precedido del polen de las arizónicas y cipreses que tienen su mayor fase de actuación en los meses de enero y febrero.

Las concentraciones de polen en el ambiente dependen en gran medida de las condiciones climatológicas de la región en la que nos encontremos, y, especialmente, de las lluvias que se hayan registrado: cuanto menos llueva, más intensas serán las alergias, ya que la atmósfera no ha podido limpiarse, aunque la lluvia puede resultar un arma de doble filo ya que, aunque limpia la atmósfera, también puede favorecer la floración. Los días ventosos también agravan la intensidad y frecuencia de las alergias, ya que es el viento el vehículo que transporta las partículas de polen.

Los síntomas asociados a las alergias primaverales son muy variados ya que afectan a diferentes partes de nuestro cuerpo como los ojos, la nariz, la garganta o los pulmones. Tener bien identificados sus síntomas es primordial a la hora de ofrecer consejo farmacéutico al paciente que acude a nuestra oficina de farmacia. Las principales y más comunes manifestaciones de una alergia al polen son la conjuntivitis, congestión nasal por inflamación de los vasos sanguíneos de la zona, estornudos, dificultad para respirar, tos y pitidos,

síntomas también de la rinitis, que, además, en algunos pacientes, puede generar dolor de cabeza, molestias faríngeas, irritabilidad, falta de apetito, depresión e incluso insomnio.

### ¿Cómo tratar la alergia primaveral?

Existe un primer método de barrera para evitar que el polen llegue a entrar en las fosas nasales, como mascarillas FFP1 y ciertos sprays o filtros nasales, que bloquean la entrada de los alérgenos y que podemos recomendar a nuestros pacientes alérgicos como expertos en salud. Pero, existen otros métodos que permiten tratar la alergia al polen como la inmunoterapia, un tratamiento que consiste en la administración -por vía subcutánea o sublingual- del elemento que provoca la alergia en dosis cada vez más elevadas, hasta un máximo preestablecido por el médico especialista en alergología. Este proceso puede durar entre tres y cinco años y es el único tratamiento capaz de mejorar la alergia e incluso puede lograr que esta desaparezca.

Para aliviar los síntomas de la alergia, otro de los métodos más comunes es la prescripción de antihistamínicos. Estos fármacos bloquean la acción de la histamina, una sustancia química que genera nuestro cuerpo que provoca síntomas propios de la alergia. Además de en las reacciones alérgicas, esta sustancia también interviene en la secreción de jugos gástricos y en la regulación de los ciclos del sueño. En la actualidad, los antihistamínicos más utilizados son la Cetirizina, la Desloratadina, la Ebastina, la Levocetirizina, la Bilastina y la Loratadina. Existen además algunas presentaciones en gotas oftálmicas para combatir la conjuntivitis alérgica.

Además, para ayudar con la congestión de la nariz, se pueden utilizar otros productos descongestionantes como, por ejemplo, Ometazolina.

### Diferenciar entre alergia y Covid-19

En estos momentos es importante enseñar al paciente a diferenciar los síntomas de alergia e infección por coronavirus. Por lo general, los síntomas de la alergia son intermitentes, sin embargo, en la Covid-19 son constantes y el proceso hasta desarrollar los síntomas es de mayor duración.

En la infección por SARSCOV2 son frecuentes la tos seca y la fiebre, mientras que en la alergia no hay fiebre y la tos, aunque también seca, es muy ocasional. La congestión nasal sin embargo es muy frecuente en alergia y bastante rara en la Covid-19.

Otra de las diferencias es que el dolor de cabeza en la Covid-19 es intenso y duradero, mientras que en la alergia es transitorio.

Es importante resaltar que la persona asmática no es más propensa a ser infectado por coronavirus si bien su cuadro se puede ver agravado, con lo cual debe extremar las precauciones si hay contagio, pues conviene recordar que las infecciones víricas pueden ocasionar una inflamación bronquial más acusada aumentando el riesgo de crisis asmática.

## Recomendaciones para un buen consejo farmacéutico



- Dormir con las ventanas cerradas.
- Evitar las plantas en el interior de la casa o dormitorios.
- Evitar moquetas, alfombras y cortinas. Las persianas deben ser exteriores.
- No tender las sábanas al aire libre.
- Disminuir las actividades al aire libre en las horas de máxima polinización (de 5 a 10 horas, período de máxima producción de polen y de 19 a 22 horas, descenso del polen en la atmósfera al enfriarse).
- Viajar en el coche con las ventanillas cerradas y disponer de filtro en el aire acondicionado.
- Evitar salir a la calle los días de máxima polinización, especialmente si son días secos y de viento, o procurar estar en zonas libres de polen como la playa.
- Realizar ejercicio físico, puesto que favorece la vasoconstricción.
- Seguir una dieta equilibrada y una ingesta adecuada de líquidos.
- Evitar los cambios bruscos de temperatura.
- Realizar lavados nasales al menos tres veces al día.



# NACE 'MÁS FARMACIA', EL PODCAST DE BIDAFARMA



**Desde la cooperativa llegan nuevas vías de comunicación e interacción con el público y la comunidad sanitaria. Un programa radiofónico que está disponible cada quince días**

La radio es probablemente uno de los espacios que se entienden como más cercanos y próximos. Un hueco en el que emisor y receptor estrechan su vínculo para tener una visión más concreta y rigurosa. Pero también es un espacio de encuentro y difusión con multitud de temas que amenizan el día a día.

Desde Bidafarma llega un programa acorde a las nuevas necesidades existentes para el conjunto de ciudadanos, un marco donde converge la comunidad farmacéutica con el resto de sanitarios y el público en general de cara a dinamizar cualquier tipo de información y consulta desde la actividad con las asociaciones de pacientes, las respuestas de expertos y también las opiniones de voces autorizadas. 'Más farmacia' aterrizó a principios de año con el objetivo de ser una vía más de comunicación con la que acercar el trabajo de la cooperativa, daros a conocer nuestra actividad, nuestras inquietudes y poner en valor el papel que los farmacéuticos desempeñan con la ciudadanía en pro de su vocación de servicio público.

Hace algunas semanas celebramos el Día Mundial de la Radio y pudimos ser partícipes del mismo, por primera vez, aportando un programa radiofónico que quiere estar a la altura de las circunstancias y las demandas que evoca la ciudadanía, sobre todo después de un año especialmente complejo como lo ha sido el pasado 2020. Nuestro programa, quincenal, cuenta con secciones relacionadas con temas de actualidad como la vacunación contra la Covid-19, entrevistas a expertos, la voz de nuestros socios y también la de los ciudadanos. Queremos ser tu voz y caminar cerca de ti, ahora a través de las ondas.

Este es otro paso más en nuestro objetivo de ser un canal multimedia que acerque todos los registros y complete nuestro afán de aprovechar todas las vías de comunicación a nuestro alcance. ¡Nos escuchamos a través de nuestros canales de Ivoox, Twitter, Facebook e Instagram!



# LA PIEL EN PRIMAVERA

## Cómo preparar la piel de tus pacientes para que den la bienvenida al verano con su mejor cara

**Reyes de Santiago.** Farmacéutica de Burgos

Qué duda cabe que a pesar de que queramos obviar la palabra covid, no podemos pensar en cómo preparar la piel para este verano sin entender que nuestra piel está sufriendo una tremenda fatiga pandémica.

Llevamos meses con baja exposición solar, usando mascarilla con las consecuencias bien conocidas que esto supone y, según los datos que podemos recoger en IQVIA, los cuidados dermocosméticos han decrecido.

Por tanto, si atendemos al estado de la piel para definir cómo prepararla de cara al verano, debemos pensar siempre en elaborar protocolos adaptados al tipo de piel y que proporcionen una piel rica en antioxidantes, tanto a nivel tópico como oral, que permitirá exponerse a la radiación solar evitando alergia solar, fotosensibilidad y quemaduras, ralentizando el fotoenvejecimiento y disminuyendo la aparición de manchas. Además, la piel debe estar bien hidratada para reforzar la barrera cutánea y poder así enfrentarse a la época de mayor exposición solar. Y, por último, la piel debe estar libre de impurezas y células muertas permitiendo penetrar todos los activos y aumentar así la efectividad de los tratamientos.



### La hidratación es la clave

Con estas necesidades, el protocolo que proponemos debe contener los siguientes cuidados:

- Cápsulas ricas en vitaminas y antioxidantes de origen vegetal, iniciando el tratamiento en el mes de abril y continuando durante todo el periodo estival.
- Limpieza en profundidad dos veces por semana. Para ello en función del tipo de piel podemos emplear diferentes opciones:
- Exfoliación mecánica o mixta (mecánica y enzimática), la más eficaz pero no es apta para todo tipo de piel. Este tipo de tratamiento no está indicado en caso de grano activo, de pieles sensibles o con cuperosis.
- Exfoliación química o enzimática, indicada para pieles engrosadas y/o con brotes de acné.
- Mascarillas purificantes, más indicada para pieles sensibles.
- Reforzar la acción de las cápsulas antioxidantes empleando un sérum o bien ampollas, ricas en vitamina C, ácido ferúlico, o cualquier cocktail de vitaminas antioxidantes.

A continuación, en función del tipo de piel, podemos directamente aplicar el protector, ya que cada vez son más los laboratorios que

ofrecen fotoprotectores ricos en hialurónico u otros activos que nos va a permitir aplicarlo directamente después del sérum, cubriendo la mayor parte de las necesidades de la piel.

En pieles más maduras o con falta de nutrición, recomendaremos antes del fotoprotector una crema antiedad, reafirmante o bien en línea con la necesidad del cliente.

No debemos olvidar que es fundamental enfrentarse al verano con unos buenos niveles de hidratación, por lo que en caso de necesidad (midiendo los niveles con un dermoanalizador o valorando si se observan estrías de deshidratación) recomendaremos una mascarilla de hidratación dos veces por semana, o bien, emplear un sérum de hidratación por la noche antes de la rutina de noche habitual.

Cuando nos encontremos frente a nuestra cliente, siempre haremos una recomendación completa detallando cada uno de los puntos de nuestro protocolo, aunque finalmente solo adquiera uno de los productos recomendados.

No hay que olvidar nunca que cuando hagamos dicha recomendación tendremos que explicar con sencillez pero profesionalidad las principales funciones del producto así como los beneficios que va a notar y experimentar su piel.

# SOLUCIONAR PROBLEMAS DE SALUD, NUESTRA RAZÓN DE SER

¿Qué farmacéutico no ha soñado con poder acceder a la opinión de un especialista en un breve espacio de tiempo para poder así asesorar mejor a un paciente preocupado por algo?



**Leticia Banqueri Bueno**  
Farmacéutica en Cambil (Jaén)

A lo largo de mi -ya se puede decir- extensa vida profesional, muchas son las consultas a las que he tenido que dar una respuesta, algunas de ellas me generaban más inquietud que otras, y es que asesorar a alguien en materia de salud, es algo que nos tomamos muy en serio en la farmacia. Requiere conocimiento y profesionalidad por nuestra parte y confianza por parte del paciente.

Aproximadamente tres de cada diez de las consultas frecuentes en el mostrador de una oficina de farmacia hoy en día tiene que ver con la piel, su salud o su proceso de oxidación y envejecimiento.

El cáncer de piel es hoy el más frecuente en España, en 2018 el número de casos de cáncer de piel se duplicó respecto a los últimos 30 años.

Los principales tipos de cáncer de piel son el carcinoma de células basales, el carcinoma de células escamosas y el melanoma.

Los dos tipos de cáncer de piel más comunes, el carcinoma basocelular y el carcinoma espinocelular, tienen altas probabilidades de curación, pero pueden causar desfiguración y tener un costoso tratamiento.

El melanoma, el tercer tipo de cáncer de piel más común, es más peligroso y presenta mayor mortalidad.

Todos ellos pueden aparecer en cualquier parte del cuerpo, aunque suelen darse en las zonas más expuestas a la luz UV como, por ejemplo, orejas, cara, cuero cabelludo, manos, brazos y piernas. El daño provocado por la exposición solar en las células es acumulativo, por lo que el riesgo de padecer este cáncer se incrementa con la edad.

## Telederma, al servicio del farmacéutico y el paciente

Ante esta situación, y como complemento al intenso trabajo de asesoramiento en prevención del daño solar que llevamos años realizando en la farmacia, surgió el servicio Telederma, de BidaFarma.

El servicio Telederma, nos proporciona la herramienta necesaria para que, desde nuestra oficina de farmacia, empleando un dermatoscopio digital y un ordenador, podamos realizar fotos de la lesión a estudiar y, en 24 o 48 horas, dos especialistas realizarán una evaluación de la lesión y así poder informar al paciente sin que este se desplace.

Hicimos un curso de formación muy interesante en el que estudiamos las lesiones más características, los principales rasgos diferenciadores para sospechar su malignidad o benignidad, y aprendimos también a utilizar el dermatoscopio, volcar las fotografías al sistema, rellenar una pequeña anamnesis del paciente, etc. Al principio, parecía que iba ser más complicado, pero nos pusimos manos a la obra y poco a poco forma ya parte de los servicios que damos con asiduidad en la farmacia.

En una primera cita, el paciente es informado del servicio, en qué consiste, el precio del mismo y también le explicamos que debe firmarnos un consentimiento informado, ya que vamos a tratar datos de salud.

En una segunda cita, recogemos el historial, antecedentes familiares del paciente, descripción de la lesión y tomamos las fotografías de dicha lesión con el dermatoscopio digital. Emplazamos al paciente para la recogida del resultado y, en este momento, aprovechamos para dar las primeras recomendaciones o consejos de salud que veamos necesarios en cada caso.

Todos los pacientes que han recibido el servicio, han quedado muy satisfechos. De hecho, hemos detectado muchas lesiones precancerosas y varios carcinomas basocelulares.

### Herramienta de prevención para la población rural

La población rural es quizás la más afectada por el sol y probablemente la menos consciente del daño que este puede hacerles. Por eso, hace ya tiempo que en la farmacia los solares no son productos estacionales sino todo lo contrario. Podríamos decir que la venta de solares es casi mayor en la época del otoño y el invierno, para la campaña de la recolección, abono y poda del olivo, sector al que se dedica la mayor parte de la población en mi localidad.

Es fundamental la concienciación de la población y, especialmente, sorprende la aceptación y el agradecimiento que muestra el público masculino, a priori el más difícil, que lo han entendido como una necesidad de salud.

Antes de que surgiese el Servicio Telederma, el protocolo de actuación no podía ser otro que, ante cualquier sospecha, derivar al médico de cabecera y este en ocasiones al dermatólogo, pero el proceso era muy largo y tedioso, a menudo la lesión ya era muy grande y la extirpación tenía consecuencias estéticas importantes. Recuerdo algún caso en concreto bastante agresivo.

Telederma nos proporcionó un acercamiento al juicio clínico de un dermatólogo desde la oficina de farmacia, y en un breve periodo de tiempo.

### Cómodo, fácil y económico

El método es casi inmejorable: el paciente se ahorra el desplazamiento, es cómodo para las personas mayores, los trabajadores no pierden la jornada laboral, se acercan a la farmacia previa cita y los "posibles miedos" de tener algo malo se solventan en un plazo de unas 48 horas. ¿Se puede pedir más?

Pues sí. Por si esto fuera poco, en la época de pandemia que estamos viviendo, es aún más accesible llegar a la opinión de un dermatólogo, por otro cauce y con un riesgo muy reducido, pues solamente es necesaria la visita a la farmacia, *"lugar percibido como más seguro por los consumidores en 2020"*<sup>1</sup>.

Todos los pacientes Telederma que hemos tratado hasta ahora han salido realmente satisfechos, y en muchos casos se han solucionado también incipientes problemas de ansiedad, pues el informe médico recibido ha calmado muchos de sus temores.

Me encantaría, y no lo descarto, que en un futuro el servicio Telederma se amplíe y pueda ser empleado para la detección precoz de otras patologías dérmicas susceptibles de tele consulta, pero esto será en un futuro, ahora lo más importante es que este servicio pueda servir para mejorar la incidencia en los casos de cáncer de piel y poner tratamientos preventivos.

Todos suelen utilizar dos expresiones: ¿Ya? ¿Y sin tener que ir a...?



No podemos olvidar que el informe que recibimos del dermatólogo es remitido al médico de cabecera, quien puede chequearlo, adjuntarlo al historial del paciente y vigilar su evolución. Se trata de un trabajo en equipo cuyo objetivo es mejorar la salud y la vida del paciente, un servicio profesional que queda registrado debidamente, y como es lógico, debe ser remunerado, aunque su precio es muy asequible.

El proceso, la toma de fotografías de la lesión y la subida de dicha información al programa es relativamente fácil. En alguna ocasión hemos tenido alguna duda, pero rápidamente hemos llamado a las colaboradoras del servicio que nos las han solventado muy amablemente.

El informe realizado por los especialistas es bastante claro, concreto y conciso, lo que nos facilita enormemente a la hora de exponerlo al paciente.

Creo que es un servicio colaborativo, que está funcionando adecuadamente. Sería interesante, con el paso del tiempo, poder hacer un estudio de los costes ahorrados al Servicio Nacional de Salud por todos los casos tratados por esta vía, y los efectos sobre la salud al tomar medidas preventivas más rápidamente.

Desde mi punto de vista, Telederma ha venido para quedarse y, como este, aparecerán muchos otros. El futuro de la farmacia pasa por una farmacia clínica que sepa solucionar posibles problemas de salud menores y detectar los de mayor relevancia. La salud va a ser sin duda el factor más valorado en el siglo XXI, siglo en el que un virus ha sido capaz de hacer tambalear las mayores economías mundiales y encerrarnos a todos en casa.

*Ya lo dice la canción, tres cosas hay en la vida... Salud, y dos más.*

<sup>1</sup>Glaxo Smith Kline. (<http://www.pmfarma.es/noticias>. 24 de 02 de 2021)



UN PLAN ÚNICO

para un

VERANO DIVERTIDO

Aún faltan meses para el verano, pero ya es época de comenzar a pensar en las opciones de Campamento para nuestros hijos. Un año más, **Bidafarma os acerca por cuarto año "BIDA CAMPERS"**, los Campamentos que TECS desarrolla y para los cuales ofrece condiciones únicas a los socios Bidafarma.

**La experiencia de 2019 y 2020 ha sido excepcional:** Experiencias, diversión, aprendizaje, nuevos amigos, en entornos únicos como el Puerto de Santa María.

PLAZO DE INSCRIPCIÓN: A PARTIR DE MARZO HASTA AGOTAR PLAZAS

## ¿QUÉ OFRECE BIDA CAMPERS?

### • **CAMPAMENTOS DE INMERSIÓN LINGÜÍSTICA:**

Con metodología comprobada en los más de 50 años de TECS, adaptadas a todas las edades, niveles, necesidades e intereses de los niños y niñas.

### • **INSTALACIONES QUE OFRECEN LAS MEJORES OPCIONES:**

El colegio Privado Inglés situado en el incomparable Puerto de Santa María, dispone de recursos formativos, unas instalaciones fantásticas y exclusivas en infraestructura, recreativa y deportiva para el disfrute y aprendizaje de los niños.

### • **SEGMENTACIÓN DE EDAD:**

Abarcando un rango de edad desde los 7 años, hasta los 17, y aún así, tratando cada segmento de edad con adaptaciones en actividades y programas.

### • **RATIO DE PERSONAL:**

Un monitor por cada siete campistas llegando incluso a un monitor cada cuatro campistas.



# ACTIVIDADES PARA UN VERANO INOLVIDABLE:

## MULTIACTIVIDAD:

Atletismo, Ping Pong, Cricket, Bádminton, voleibol, fútbol, juegos de mesa, rugby, water-polo, béisbol, natación. etc.

## TALLERES:

Actividades de fomento de la creatividad, la imaginación, y las habilidades como música, teatro, manualidades, taller de la naturaleza, baile, etc. Conjuntamente, se desarrollan proyectos creativos en función de su edad y nivel de idioma: videos musicales, trashy fashion, revista del campamento, fotografía, etc.

## VELADAS:

Todas las noches se realizan veladas festivas para que el alumno participe: baile, disfraces, concursos, etc.

## SURVIVAL DAY:

Actividades de gymkana para la obtención de retos.

## EXCURSIONES:

Dependiendo del programa elegido, las opciones pueden ser: Parque M<sup>a</sup> Luisa y Casco Histórico Puerto Santa María, playas y alrededores del puerto.

## PROYECTOS:

Science Club, Fitness Club, Fashion Design, Escape Room, Photography, Leadership, Just Dance, etc.

## ACTIVIDAD EXTRA:

**WATER & FUN** a coste cero exclusivo para socios Bidafarma.

## PARA VUESTRA COMODIDAD:

TECS pone a disposición la opción de traslados, sujetos a disponibilidad. Las rutas de traslados se consultan según el programa seleccionado y el sitio de realización. Los costes de traslado no están incluidos en el programa.

## @CUÁLES SON LOS PROGRAMAS DISPONIBLES EN EL PUERTO DE SANTA MARÍA@



Edad  
**7 a 12 años**  
📅 Julio  
Precios TECS  
**1.599€**  
Precio Socios  
**1.379€**  
📅 Agosto  
Precios TECS  
**1.199€**  
Precio Socios  
**979€**



Edad  
**13 a 17 años**  
📅 Julio  
Precios TECS  
**1.599€**  
Precio Socios  
**1.379€**  
📅 Agosto  
Precios TECS  
**1.199€**  
Precio Socios  
**979€**



Edad  
**11 a 14 años**  
📅 Julio  
Precios TECS  
**1.620€**  
Precio Socios  
**1.399€**



Edad  
**14 a 17 años**  
📅 Julio  
Precios TECS  
**1.820€**  
Precio Socios  
**1.599€**

# UNA NUEVA OPORTUNIDAD PARA LA FARMACIA

**E**n los últimos años se han producido grandes cambios en el sector de la farmacia en todo lo referente al mundo digital. Muestra de ello es que en España hay 22.000 farmacias y casi un 40% de ellas tiene presencia en redes sociales.

El confinamiento provocado por la pandemia que vivimos actualmente ha puesto de manifiesto la necesidad e importancia de la digitalización de las empresas. El sector de la oficina de farmacia, pese a ser un sector esencial y no cesar su actividad durante la crisis, también se ha visto afectado tanto por la cuarentena y los nuevos hábitos de consumo que han adoptado los clientes y pacientes surgidos a raíz del Covid-19.

Según un análisis de Topfarma que compara la digitalización del sector entre los últimos años y el confinamiento (análisis difundido por Unground y el despacho Orbaneja) apunta que "...las farmacias que ya estaban digitalizadas son las únicas que están viendo como sus números no solo no se hunden, sino que incluso aumentan su facturación".

“

**Casi un 40% de las farmacias tiene presencia en redes sociales**

La transformación digital se presenta como una oportunidad para reinventar el sector y, tras los meses de cuarentena se ha constatado que las redes sociales se han convertido en el mejor altavoz de la farmacia ya que constituyen un escaparate virtual y una gran apertura al mundo digital.

## **BidaRedes, el mejor escaparate de la farmacia**

El proyecto BidaRedes se gestó durante el confinamiento, cuando, los expertos en marketing de BidaFarma, detectaron ciertas carencias y necesidades de nuestras farmacias en torno al mundo digital y, más concretamente, en redes sociales. Tras un minucioso estudio, BidaRedes se lanzó en junio de 2020 como un servicio de gestión de redes sociales para la farmacia y ya son 34 las farmacias adheridas. Detrás del mismo se encuentra un equipo multidisciplinar de consultores de marketing con más de diez años de experiencia en farmacia. Ponemos nuestro 'expertise' a disposición del socio para ayudarle a gestionar las redes sociales de su farmacia.

El servicio se inicia con una auditoría gracias a la que analizamos el estado de la farmacia en el mundo digital. Este estudio conlleva un plan estratégico digital para poder así segmentar adecuadamente al público objetivo, planificar contenidos y establecer sobre qué parámetros se va a medir la estrategia.

En BidaRedes creamos contenido de valor que "enganche" al paciente/cliente sin olvidarnos de la figura del farmacéutico como eje central de todo y del perfil sanitario de la farmacia a la vez que prestamos especial atención al diseño de las publicaciones y la línea editorial, siempre contando con la opinión del farmacéutico para hacerle un 'traje digital a medida'.



**Mauro Carrillo Val**  
Farmacia Val (Ourense)

## **¿Qué os impulsó a contar con el servicio de BidaRedes?**

Quería empezar a desarrollar la parte de redes sociales en mi farmacia y necesitaba apoyo de un profesional para afrontar nuevas ideas y tiempo para el desarrollo de estas.

## **¿Qué ventajas crees que aporta a la farmacia?**

Es una buena herramienta para dar a conocer los servicios y promociones que hacemos dentro de nuestra farmacia y que la gente nos pueda conocer mejor y saber que podemos ayudarles a cuidar varios parámetros de su salud.

## **¿Qué es lo que más valoras del servicio?**

La planificación y preparación de las publicaciones, ya que la falta de tiempo en la farmacia hace que retrasemos esa gestión para otros momentos.

## **¿Habéis visto incrementadas las ventas? ¿Y los clientes?**

Sí, sobre todo de clientes jóvenes.

## **¿Crees que para el futuro es imprescindible la apuesta por redes sociales?**

Sí, claramente. Es una parte muy importante de la vida de la gente.

## **A tu juicio, ¿qué crees que es fundamental para triunfar en el mundo digital?**

Tener un buen posicionamiento y explicar bien los servicios que realizas y productos que vendes.

## **¿Animarías a otros farmacéuticos a contratar el servicio?**

Sí, es una buena ayuda debido a la falta de tiempo que tenemos en general en nuestra profesión.

## Testimonios de las consultoras



### Tamara Rodríguez de Medina

Siempre he sido una persona interesada en el mundo online y en las redes sociales. Considero que desde hace años, son muchas las personas que recurren a este medio para conocer y comparar productos y precios, pero, a partir del confinamiento, esto ha aumentado notablemente. Las personas necesitaban respuestas para evitar desplazarse a la farmacia y aquellas farmacias que ya estaban en redes sociales han podido dar cobertura a un sector de la población que las demandaba.

Este servicio le está permitiendo a muchas farmacias llegar a un público que acudía a otro establecimiento por cercanía, mostrar todo lo que pueden ofrecerles diferente del resto y promocionar aquello que puede interesar a las personas que están en Internet.

Cada farmacia requiere una personalización, la cual trabajamos en BidaRedes para no perder su esencia y que lo que se hace dentro de la propia farmacia vaya de la mano de lo que mostramos en redes sociales. Para ello, contamos con la aportación del equipo de la farmacia, ya que, su implicación consigue que colguemos contenido de calidad, de cercanía y de conexión con las personas que nos siguen. Gracias a las estadísticas que nos aportan mensualmente los perfiles profesionales, conocemos si el camino que estamos siguiendo es el correcto, quién es nuestro público, qué le está gustando más y qué tenemos que cambiar, con el objetivo de llegar y mostrar lo que les resulte de mayor interés.

Sin duda, es una satisfacción como consultora responsable de redes sociales ver cómo crecen en el mundo digital nuestras farmacias, ya que esto es una tendencia que, no solo no va a parar en un futuro, sino que irá en aumento y como suele ocurrir en todos los ámbitos, el que llega antes es el que "come más trozo del pastel".

Os animo a conocer este servicio y a plantearos qué farmacia queréis ser, ¿la que llega antes?



### Lola Gallego Peinado

Las redes sociales se han convertido en un nuevo canal de comunicación donde interactuar de forma diferente. Nos permiten compartir información y fidelizar a nuestros clientes, además de ser un escaparate para aquellos usuarios que no nos conocen.

Desde mi experiencia en redes sociales, es muy importante ser constantes a la hora de realizar publicaciones y planificar de forma anticipada un calendario con fechas señaladas. A veces, nos encontramos con perfiles profesionales que hace semanas, o incluso meses, que no muestran nuevas publicaciones. Si tienes redes sociales debes publicar contenido de forma periódica, de lo contrario puedes transmitir que los perfiles no están actualizados y no obtener los resultados que esperas. Con el servicio BidaRedes, nos encargamos de que las redes sociales de tu farmacia siempre tengan contenido actualizado y de interés para tu target.

Otro aspecto importante es mostrar contenido que ofrezca valor a nuestra audiencia. Este contenido dependerá de la estrategia de comunicación que se haya determinado, que puede ser proporcionar información sobre productos, ofrecer consejo farmacéutico o dar información sobre los servicios que ofrecemos desde la oficina de farmacia.

No hay que olvidar que las redes sociales son un servicio de atención al cliente que nos permiten generar nuevas oportunidades, que ayudan a consolidar la imagen de marca de nuestra farmacia y a conocer mejor a nuestro cliente.

El Social Media es un mundo enorme lleno de oportunidades. No dejes pasar ninguna y abre las puertas de tu farmacia al mundo.

# SALUD EN CASA, EL RINCÓN DE ORTOPEEDIA EN TU FARMACIA



Desde Bidafarma te ayudamos con esta herramienta gratuita que nos ayuda a descubrir el potencial de la categoría de ortopedia que queremos potenciar

Un mensaje que solemos repetir hasta la saciedad es el de que la farmacia tradicional debe reinventarse. Ello no significa renunciar a ser uno de los principales actores en la salud pública, sino que debemos aprovechar este papel como palanca hacia las nuevas necesidades de prevención y tratamiento que tiene la sociedad.

En la actualidad, una de las grandes preocupaciones es el envejecimiento de la sociedad. Un hecho que supondrá más oportunidades de potenciar categorías en la oficina de farmacia como la ortopedia.

## La ortopedia, la mejor solución

Lo cierto es que la palabra ortopedia tiene una connotación peyorativa a pesar de que, según su definición en el diccionario, se trata del arte para prevenir o corregir de forma mecánica o quirúrgica las deformaciones o desviaciones de los huesos y de las articulaciones del cuerpo.

Para algunos será “una categoría desconocida que me han dicho que es difícil de trabajar, pero puede que sea rentable. Vamos a estudiarlo”.

Para otros “¡Buff! ¡Menuda categoría! No tengo espacio para la exposición y la atención lleva mucho tiempo. De momento, ya estoy bien...”.

Otros se entusiasman con el concepto y lo ven claramente como una oportunidad de servicio y negocio, y... ¡hasta se deciden a cursar un máster para obtener la autorización de ortopedia a medida!

Por eso, desde Salud en Casa te animamos a cambiar tu concepto de ortopedia y asociarlo a la calidad de vida y la prevención.

## Salud en casa

Desde Bidafarma te ayudamos con esta herramienta gratuita que nos ayuda a descubrir todas las posibilidades de la categoría de ortopedia que queremos potenciar. Es un servicio permanente de salud en el que damos valor a la farmacia, ya que puedes poner en manos del paciente el artículo o ayuda técnica que necesite en muy poco tiempo y sin necesidad de estocar la farmacia.

Un servicio que Bidafarma ha creado a medida de las farmacias, con más de 3.000

artículos en stock permanente, precios muy competitivos y el apoyo integral de merchandising necesario para que dispongas de la mejor comunicación visual. Os damos una información profesional y de confianza.

Salud en casa cuenta con una web propia de pedidos con todas las utilidades necesarias para dar la mejor atención a tus clientes, dispone de un buscador inteligente para facilitarte la rápida localización de cualquier artículo, una base de datos con imágenes, características técnicas, precios, tiempo estimado de entrega y un chat online que permite interactuar con las imágenes y videos de forma sincronizada desde la misma web.

Además, ofrecemos atención personalizada, nuestro personal técnico especializado te atenderá a través del call center.

No dudes en visitar la web de Salud en casa o ponerte en contacto con nosotros para un asesoramiento personalizado.

## Productos de Salud en casa



Hablamos de las farmacias que van a vender artículos de Ortopedia básica. Es decir, aquellas oficinas que no están autorizadas como Ortopedias a medida.



### Baño:

Sillas ducha, sillas WC, elevador, asideros, bañera, ducha, accesorios.



### Camas:

Camas, grúas, colchones, cojines, complementos.



### Vida diaria:

Beber, cocinar, comer, medicación, ayuda a vestirse.



### Movilidad:

Sillas, scooters, calle, interior, eléctricas, infantiles, accesorios, andadores, bastones, muletas.



### Órtesis:

Extremidad superior: Cuello, hombro, codo, mano/ muñeca.

Extremidad Inferior: Cadena, medias, muslo/gemelos, rodilleras, tobillera, Walkers.

Espalda-Tronco: Clavícula, collarines, fajas.

Deportiva: Prevención, terapia calor frío, recuperación.

Y cientos de artículos más.

# CAMPAÑAS PENSADAS EN LA FARMACIA

**Bidafarma, en colaboración estrecha con la industria farmacéutica, diseña e implementa campañas informativas sobre dos temas de gran interés para la Oficina de Farmacia**

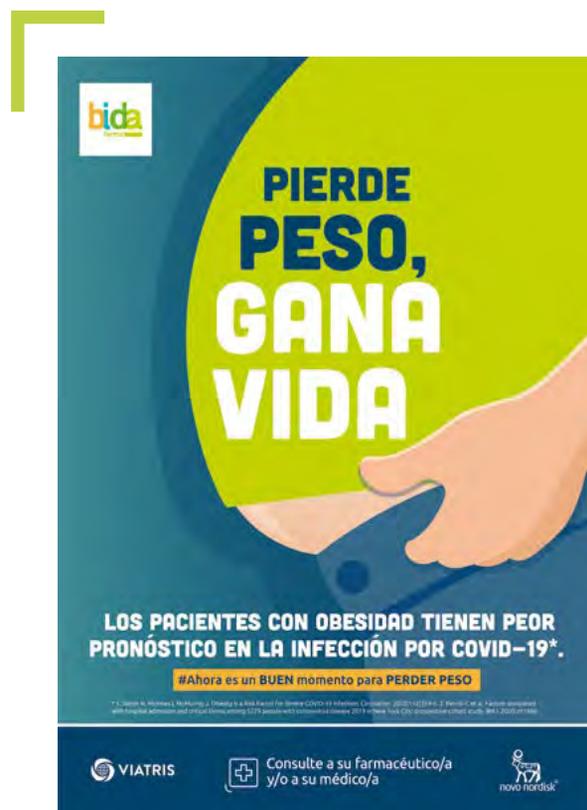
**C**esación tabáquica y Obesidad. Dos problemáticas que, si cabe, se han acentuado aún más desde que el Covid-19 está entre nosotros.

Por ello, desde el área de ESPECIALIDADES, en colaboración con el departamento de MARKETING, se diseñaron dos acciones informativas que tratan estas temáticas.

**"Ya no hay excusas"** fue el lema de la campaña sobre Cesación Tabáquica que busca suministrar suficiente información de impacto al paciente, para que este pudiera consultar en las farmacias sobre los procesos para dejar de fumar en los que los profesionales farmacéuticos aportan mucho conocimiento y acompañamiento.

Esta acción acercó material de consulta, de divulgación, y material para entrega al paciente, además de tres formaciones que trataban toda la temática en profundidad.

Esta campaña tiene ya una continuación, que estará orientada a la dinamización del paciente hacia la farmacia.



Por otra parte, acabamos de lanzar en colaboración con Novonordisk y Viatris, una campaña sobre Obesidad, enfocada sobre todo, a mostrar esta problemática como patología y concienciar de los efectos de la misma. Sin duda, la alusión a la situación COVID está presente en muchos de los contenidos y mensajes también, habiendo sido un agravante más para estos pacientes.

**"Pierde Peso, Gana Vida"**, hace alusión a las consecuencias que el sobrepeso tiene sobre la salud de las personas.

Esta campaña también está orientada a facilitar a las farmacias diversos recursos para trabajar la temática, a nivel informativo, en diversos soportes. Contenidos de cartelería, videos para pantallas, cartelería digital, recursos para publicaciones en RRSS, etc, forman parte de esta primera fase lanzada en Marzo, que tendrá una continuidad con formación, y con material informativo para pacientes.

# ACOFARMA, LA MARCA DE DISTRIBUCIÓN

**Durante los dos últimos años, Acofarma ha trabajado intensamente en un gran proyecto: la construcción de una nueva identidad corporativa que le permitiera posicionarse como lo que originariamente es: el laboratorio de la farmacia**

**T**ras el aplazamiento en 2020 de la presentación del nuevo Rebranding de Acofarma por motivos del Covid, a principios de este año pudimos conocer la nueva propuesta de Acofarma: una completa renovación de la imagen y el lanzamiento de tres nuevas marcas comerciales, Nesira, Esylma y Vivera, con un objetivo muy claro: proyectarse en la oficina de farmacia como un laboratorio de primer nivel y de propiedad de la cooperativa y sus socios. Por otro lado, con las nuevas apuestas de Acofarma, se persigue revitalizar las marcas comerciales a nivel de imagen, y así hacerlas más atractivas para el consumidor de la oficina de farmacia, mejorar sus fórmulas para dotarlas de mayor calidad y mostrar una evolución en consonancia con los cambios experimentados tanto en el canal farmacia como en los hábitos del consumo general.

La evolución de Acofarma, viene determinada siguiendo el ADN con el que fue creado hace más de 70 años y, aunque el sector ha cambiado mucho, la esencia de la farmacia ha permanecido intacta. Además, se ha adaptado al tiempo actual, situando al cliente como centro de todas las operaciones. Para ello, se ha propuesto que la marca sea percibida por sus socios y clientes como un punto de referencia gracias a productos y servicios que puedan garantizar la competitividad y sostenibilidad de la oficina de farmacia.

En el momento actual, en el que el usuario busca un producto de calidad farmacéutica y de total confianza, nuestra marca de distribución ha sabido posicionarse como esa solución que busca el cliente para mejorar su calidad de vida.

## **Nesira, salud para toda la familia**

Nesira es un neologismo que proviene del término "necesidad" y que hace referencia a causas generalmente sanitarias. Nesira se convierte en la marca especializada en prevenir y cuidar la salud de toda la familia que incluye productos de autocontrol y medición, bienestar, protección y problemas específicos, como pueden ser anticaída, antiopjios, cuidado ocular o corporal (atopia), etc.



**El usuario busca un producto de calidad farmacéutica y de total confianza**

## **Esylma, experiencias únicas para los sentidos**

El nombre y la marca Esylma se apropia del concepto de esencia junto con el de alma, para dotarlo de un tono más hedonista, relacionado con la búsqueda del placer y el bienestar. Esylma es la marca de artículos que ofrecen experiencias únicas en el ámbito de la belleza y del estilo de vida del usuario, reforzando su identidad. El objetivo es llegar a todas aquellas personas que disfrutan tanto de la sensorialidad, la textura o el aroma como de la eficacia y la belleza que aporta la gama.

Se trata de productos de autocuidado (como los accesorios de manicura), de belleza (líneas faciales hidratantes, anti-edad, tratamientos específicos...), de moda o vinculados a los sentidos, que ayudan a encontrar el equilibrio entre cuerpo y alma.

## **Vivera, higiene para toda la familia**

El nombre Vivera nace de la modificación del verbo vivir, y con él se proyectan valores de cotidianidad y comodidad.

Vivera tiene como misión aportar bienestar con productos de uso diario que cuidan la higiene personal y ayudan a mantener unos hábitos saludables. Se dirige a todas aquellas personas que valoran la comodidad, accesibilidad y una buena relación calidad-precio.

Se trata de soluciones que se integran en las rutinas diarias, como pueden ser la hidratación de manos o de pies, cuidado íntimo, o de higiene general.

## **Acofar, productos sanitarios de primera necesidad**

La marca Acofar seguirá comercializándose, pero se centrará en agrupar productos sanitarios de primera necesidad, como pueden ser las categorías de ortopedia y botiquín, con una alta presencia en los hogares españoles.

Se seguirá caracterizando por su buena relación calidad-precio, su accesibilidad al estar presentes en la mayor parte de las farmacias, y por su amplia gama de productos que cubren todas las necesidades del farmacéutico.



Más de 4.000 farmacias #cercadeti

para asesorarte al recoger tu pedido

 sensafarma

# ¡YA SOMOS MÁS DE 4.000 FARMACIAS EN SENSAFARMA!

**Cada día son más las farmacias que se unen a esta plataforma de comercio electrónico de la cooperativa**

**S**ensafarma es ya la mayor plataforma farmacéutica nacional de comercio electrónico de España con una red de farmacias en la que recientemente hemos alcanzado las 4.000 farmacias socias adscritas.

Gracias a tu confianza, ya somos una red de más de 4.000 farmacéuticos ofreciendo nuestros servicios a través de Internet, dando a tus pacientes el mejor consejo sanitario acerca de su compra y con la comodidad para el cliente de poder recoger gratuitamente el pedido en la propia oficina de farmacia en el horario que más le convenga.

## Sensafarma, tu farmacia en Internet

Sensafarma es la plataforma de comercio electrónico de la cooperativa, un escaparate de venta online de productos de parafarmacia y cuidado personal que cuenta, a través de una importante red de farmacias asociadas a la plataforma, con un amplísimo catálogo de más de 14.000 referencias, con la posibilidad de recogida en farmacia totalmente gratuita y con tiempos de entrega muy reducidos (entre las 24 y las 48 horas).

Hoy en día, estar presente en Internet es algo casi imprescindible. Las nuevas tendencias hacen que las ventas a través del canal *online* crezcan de forma significativa, por lo que apostar por la presencia de tu farmacia en la web es una buena opción para que crezca tu

negocio, y defenderlo así frente a otros actores externos que están entrando con mucha fuerza en este canal. De este modo, tu farmacia se abrirá a un mercado global amentando así su clientela potencial de forma significativa.

Sensafarma es un entorno de e-commerce nacional de venta de parafarmacia que utiliza los medios digitales para facilitar la relación entre farmacia y consumidor, y que cuenta con el prestigio de Bidafarma, nuestra cooperativa, como garante de la autenticidad, seguridad y eficacia de todos los productos ofertados, así como con la supervisión sanitaria de las farmacias socias adscritas, que garantizan la respuesta a cualquier duda o consulta de los clientes sobre los pedidos realizados. Todo ello lo hemos conseguido gracias a vuestra confianza.

Si estás interesado en formar parte de Sensafarma, contacta con tu gestor comercial de Bidafarma y te asesorará sobre cómo hacerlo, o escríbenos a [farmacias@sensafarma.es](mailto:farmacias@sensafarma.es).

“

**La plataforma facilita la relación entre farmacia y consumidor**

# ALERGIAS EN MASCOTAS



## ¿CÓMO ACTUAR?



Con la llegada de la primavera comienza un periodo en el que se producen muchos cambios, tanto a nivel emocional como cambios en nuestro entorno habitual; bien dice el refranero popular, 'la primavera, o te adormece o te altera'

Pilar Fernandez Rasco

**E**mpieza la época de las temidas alergias primaverales y nuestras mascotas pueden llegar a sufrir alergia al polen y a los ácaros, así como al pasto. Además, también son vulnerables a picaduras de ciertos insectos y de ectoparásitos como pulgas y garrapatas, muy frecuentes en esta época del año.

Este tipo de alergias suelen persistir hasta verano pero, debido a los cambios climatológicos de los últimos años, el periodo se ha visto alargado hasta septiembre y octubre.

Hay que destacar que aunque la alergia primaveral más típica es la alergia a los ácaros del polvo, es la alergia alimentaria la que más padecen nuestras mascotas. Otro tipo de alergia son las atópicas, causadas por alguna sustancia que el animal haya olfateado o las dérmicas, causadas por sustancias que entran en contacto con la piel de nuestra mascota.

### Atención a los síntomas

Cuando el animal sufre cualquier tipo de alergia, es más fácil que otras enfermedades ataquen a su sistema inmunitario, puesto que está más debilitado.

Los rascados continuos dan lugar a la aparición de heridas que suelen infectarse y complicar la clínica en la mayoría de ocasiones.

Debemos estar muy atentos ante los síntomas cutáneos, respiratorios o digestivos para poder sospechar que estamos ante un cuadro de alergia primaveral. De los que hemos nombrado anteriormente, los más llamativos son el picor intenso y la falta de pelo en algunas zonas del cuerpo, los vómitos y diarreas, estornudos y lagrimeo constante.

### ¿CÓMO PODEMOS IDENTIFICAR LOS SÍNTOMAS DEBIDO A ESTAS ALERGIAS EN NUESTRAS ANIMALES?

**En el caso de los perros alérgicos,**  
los síntomas más visibles son:

- Picazón constante
- Sarpullidos o llagas
- Irritación de la piel e incluso heridas por el rascado
- Granos
- Caída del pelo
- Letargo
- Ojos inflamados o enrojecidos
- Estornudos
- Enrojecimiento de la piel, axilas, patas, oído y hocico



Es fundamental llevar a nuestra mascota al veterinario cuanto antes para que identifique las causas de la alergia y le asigne el tratamiento más adecuado, de esta forma evitaremos las posibles complicaciones secundarias que hemos nombrado anteriormente.

Entonces, ¿qué medidas podemos tomar para reducir los síntomas en nuestro perro?

- Eliminar el polen o la sustancia alergénica en cuestión. Tenemos que limpiar cuidadosamente las patas y las almohadillas después de los paseos diarios.
- Otra forma de eliminar aquellas sustancias que hayan quedado en el pelaje es a través del baño, teniendo especial precaución si el animal presenta dermatitis puesto que habrá que utilizar productos especiales para ello.
- Mantener el entorno de nuestro animal lo más libre posible de este tipo de sustancias, utilizando por ejemplo felpudos para que limpiemos nuestros zapatos al entrar de la calle.

#### Procesionaria del pino

Terminaremos este artículo con una mención especial a la alergia causada por la *procesionaria del pino*, un tipo de alergia que es muy común también en esta época del año .

La oruga del pino da lugar a una patología severa en nuestras mascotas, sobre todo perros, en su fase de migración larvaria que se da en el inicio de la primavera, ya que es en esta época cuando vemos estos gusanos peludos desplazarse por el suelo de parques y bosques.

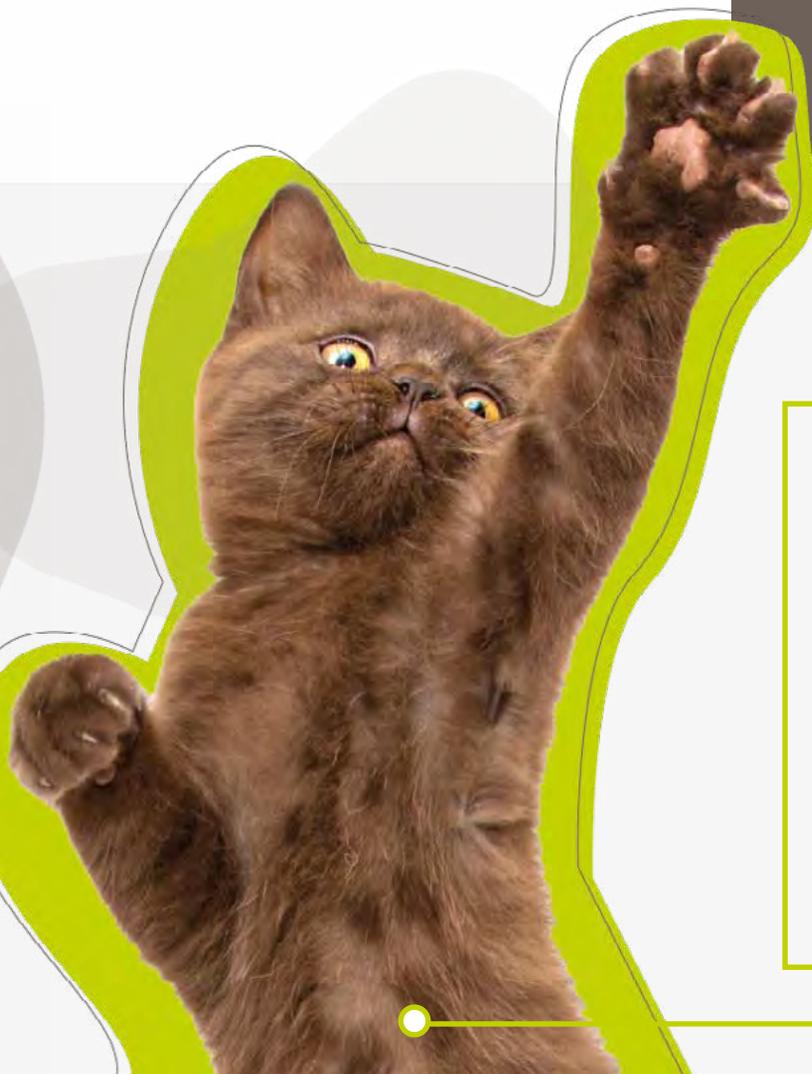
Nuestra mascota se puede intoxicar con esta oruga al olfatearla, causándole una rinitis aguda aunque las lesiones más frecuentes las solemos encontrar en la zona de la boca. El animal se mostrará nervioso, con actos de deglución rápidos, hipersalivación y en pocos minutos puede desarrollar una glositis e incapacidad para cerrar la boca. Si la oruga ha sido ingerida se pueden presentar vómitos. La detección precoz del problema es fundamental para limitar las secuelas.

La mejor medida es la prevención, evitando los paseos durante esta temporada por zonas donde hemos visto este tipo de parásito o si en nuestro caso es nuestro jardín el que lo tiene, tratarlo con insecticidas específicos para este lepidóptero.

Con la adecuada medicación prescrita por el veterinario y con estas medidas podremos aplacar o neutralizar los síntomas de cualquier tipo de alergia de nuestra mascota y disfrutar de esta bonita época del año con ella.

“

**Es fundamental llevar a nuestra mascota al veterinario cuanto antes para que identifique las causas de la alergia**



**En el caso de los gatos alérgicos,** los síntomas son muy similares:

- Picor en ojos o nariz
- Vómitos
- Tos
- Estornudos
- Secreción nasal u ocular
- Diarrea
- Piel inflamada
- Infecciones cutáneas



**farmascotas**  
Cuidamos de ellos



# EL CAOS QUE TRAJÓ FILOMENA

Temporal de nieve, inclemencias y, sobre todo, enfrentarse a la adversidad. Así afrontó Bidafarma la primera gran nevada que irrumpió en el centro peninsular entre los días 6 y 11 de enero, la mayor de los últimos 20 años. Temporal que pocos vaticinaron con tal virulencia y que obligó a todas las empresas, así como la actividad comercial, a reaccionar en el menor espacio de tiempo posible. Arterias cortadas al tráfico, vehículos anegados y servicios esenciales interrumpidos. La distribución farmacéutica no fue una excepción en este sentido. Bidafarma tuvo que hacer frente al temporal de nieve desde sus almacenes en el centro de la península para cubrir las necesidades de todos sus socios en las distintas farmacias de las zonas aquejadas por la nevada.

Durante esos duros momentos, los profesionales de los almacenes y encargados de las rutas de reparto hicieron todo lo que estuvo en su mano para seguir dando el mejor servicio posible a las farmacias,

siempre siguiendo las indicaciones de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad y de los equipos de Emergencias. La distribución no pudo copar el total de sus prestaciones a sus socios, ni tampoco cubrir todas las necesidades evidentes que surgen cada día, pero sí reforzó el servicio en la medida de lo posible para que la atención al paciente y a todos usuarios no se viese interrumpida. En garantía de nuestra vocación de servicio y de la responsabilidad que garantiza el trabajo de la cooperativa, Bidafarma no detuvo su actividad, aterrizando en medio de este escenario, con el reparto a la farmacia de siempre.

Las farmacias impusieron su luz verde ante una nevada sin precedentes desde hace más de 20 años. Reflejo de lo ocurrido durante esos días son estos testimonios que nuestros farmacéuticos han querido compartir con nosotros, anécdotas vividas durante la histórica nevada de esos primeros días de enero que, a buen seguro, no olvidarán.

**Mario García**  
Madrid

Solo en medio de la tormenta ”



Los viernes estoy solo en la farmacia así que la nevada me pilló solo. No podía mover el coche y estaban cancelados todos los trenes (la farmacia está en Moratalaz y vivo en la zona de Majadahonda). Así que, siendo imposible volver a casa, tuve que ir andando hasta Usera (unos ocho kilómetros y medio de distancia) a la casa de unos familiares porque tampoco había hoteles. El sábado, por fin, conseguí hotel y el domingo fui hasta Príncipe Pío porque supuestamente se habían restablecido los trenes, pero nada. Afortunadamente, mi hijo que, a través de redes sociales contactó con todo el mundo, consiguió, a través de un amigo de un amigo, un 4x4 para devolverme casa el domingo por la tarde.



## Francisco Javier García González

Farmacia La Cigüeña. Las Rozas de Madrid

A las siete de la tarde del viernes 8 de enero ya era demasiado tarde para retornar a casa; las carreteras estaban colapsadas y los servicios de transporte público habían sido suspendidos. Asimismo, no podíamos llegar andando hasta el hotel más cercano. Tanto el farmacéutico adjunto, como yo mismo, sabíamos que no había más remedio que pernoctar en la farmacia. Localizamos unos víveres y cenamos. Luego, hicimos un lecho con carteles publicitarios. Abrimos una bolsa de empapadores para cubrirnos con ellos, como si de mantas se tratasen, y mal dormimos en el suelo con los abrigos puestos, uno detrás del mostrador, en el despacho el otro. La calefacción no daba más de sí, y el cuerpo se defendía del frío como sabe: tiritando. Son estas circunstancias que se presentan de improviso las que te hacen comprender lo vulnerables que somos. Recuerdo que, en aquellos momentos, tal vez para darme ánimos, venían a la mente, una y otra vez, los versos de un romance anónimo que leí en el Quijote y que casi tenía olvidados:

“Mis arreos son las armas,  
mi descanso, el pelear,  
mi cama, las duras peñas,  
mi dormir siempre velar...”

## Cuatro días pernoctando en la farmacia

”



A la mañana siguiente, las calles estaban cubiertas por un manto blanco de más de medio metro. Y seguía nevando...

Durante los siguientes cuatro días con sus noches que duró nuestro encierro, el teléfono no dejaba de sonar, preguntando si estábamos abiertos. Las caídas eran constantes y muchas personas acudían a la farmacia para hacer acopio de productos para el botiquín. Protección Civil acudió alguna vez a por productos de primera necesidad.

La impotencia que sentimos al principio, que desembocaba en resignación, se troncó en el orgullo que proporcionaba la recompensa del esfuerzo en dar servicio en momentos tan difíciles.

Nos emocionó mucho la solidaridad de la gente, que se brindaba a traernos alimentos y mantas: incluso había quienes nos invitaban a casa y ofrecían cama donde dormir.

Finalmente, Bidafarma fue el primer almacén que logró llegar victorioso con el pedido. En este momento, se restableció en parte la normalidad.



Pero todo pasa, incluso los malos momentos, que también se desvanecen en el aire para transformarse en cantos de ruiseñor y risas, que percibimos a lo lejos cuando nos quedamos absortos.

“...escuchando a Filomena sobre el chopo de la fuente, y ríase la gente.”

## Clara García-Verdugo Arroyo

Farmacia Arroyo (Burguillos de Toledo)

Fueron días muy complicados puesto que no paró de nevar durante más de tres días consecutivos. Parte de la plantilla no pudo llegar a la farmacia durante una semana completa y, las que consiguieron estar al pie del mostrador durante esos días, tuvieron más que complicado el poder abrir, puesto que las calles estaban prácticamente intransitables.

Los primeros días los pacientes apenas podían acceder a la farmacia y mucho menos las personas de mayor edad. Era un auténtico peligro... En un primer momento se repartió

## La luz verde nunca se apaga, ni con una nevada sin precedentes

”



la medicación de máxima urgencia y posteriormente, en colaboración con Protección Civil, se repartieron los pedidos de nuestros pacientes con normalidad.

Afortunadamente, tuvimos la suerte de que una de las primeras calles que el ayuntamiento limpió fue la nuestra. ¡Éramos la envidia del pueblo!

A pesar de todos los inconvenientes y trabas, y como bien se ha demostrado durante todo este tiempo, la luz verde nunca se apaga... ni con una nevada sin precedentes.



## Mario Garófano Gordo

Farmacia Alba Sonseca. Toledo

**Jueves 7 de enero.** Me despierto con la misma frase que escuchaba de labios de mi madre, de tarde en tarde, en mi infancia: ¡Mario, está nevando! Me levanto y contemplo una reluciente capa de nieve que había empezado a cuajar en el patio durante la noche y teñía de ese blanco puro los árboles, coches, tejados, carreteras y cruces de boticas, esas que nunca se apagan y que por supuesto, no dejarían de lucir en medio de las dificultades que nos esperaban y aún no estaban presentes.

Fue un día hermoso viendo cómo la nieve se imponía al asfalto y engalanaba los árboles como si hubiese llegado tarde a la cita navideña y nos dijera: ¡ya estoy aquí!, ¡perdonad el retraso!, queriendo de esa manera alargar esa época del año en la que celebramos la Natividad del Señor. Además, la visitante venía acompañada con otro regalo, no sólo su hermosura, también nos dio un auténtico respiro eliminando al “bicho” de los temas de conversación presentes que tenemos cada día desde hace ya casi un año.

**Viernes 8 de enero.** El paisaje era el mismo que el día anterior, corregido y aumentado. No había parado de nevar y por la tarde ya experimentamos las primeras dificultades. La puerta de acceso a la farmacia estaba bloqueada por nuestra blanca visitante. Definitivamente, al cerrar la farmacia parecía que

## Filomena, vaya tela ”

estábamos en el Polo Norte, o por lo menos, en Pradollano (soy granaíno).

Mi compañera Elvira tuvo serias dificultades para sacar su coche y no lo hubiera conseguido sin la ayuda de unos amables y jóvenes vecinos que nos auxiliaron y, limpiando aquí y allá, súbete y mete marcha atrás, conseguimos sacar su coche y el mío. Lo siguiente fue la preocupada espera hasta que me dijera que había llegado (vive cerca, pero había carretera de por medio).

**Sábado 9 de enero.** ¡Guardia! Abrigo de esquiar, guantes y bastones. ¡Allá vamos con 30 o 40 centímetros de nieve. Paisaje virgen únicamente rasgado por los pocos vehículos 4x4 que habían pasado esa mañana por la calzada. Las quitanieves aún no habían hecho acto de presencia. Llego a la farmacia y tengo la sensación de haber terminado una sesión de gimnasio intensa. Al intentar abrir la puerta de la botica enseguida unos vecinos me ayudan a desbloquear la entrada y echar algo de sal. Poco después, entre vecinos y operarios del ayuntamiento abrieron un camino semejante al acceso de una casita de cuento. “Va a ser la guardia más tranquila de la historia”, “hoy hay que ser un héroe para salir a la calle” me repetía a mí mismo. Me equivoqué de todas. La afluencia de gente fue comparable a la de cualquier sábado.



Muchos de los que ahora me leéis recordaréis el corte de luz, a mí me pilló a la hora de comer. Cambié la bata por el abrigo de esquiar que asegura proteger hasta -25°C, me siento a comer y me invaden una serie de pensamientos: “esto no lo arreglan hoy”, “qué voy a hacer sin receta electrónica”, “cuando acabe el día llamo a la Policía, les explico mi situación y que me den una solución”. Pero afortunadamente, también erré en esta predicción. Al cabo de una hora volvía a tener luz y la guardia continuó y finalizó sin más incidencias.

Y, como diría ese simpático conejito, eso es todo amigos, El final de mi relato no marca el final de lo que trajo consigo Filomena, pero pienso que no era necesario, pues es bien conocido por todos.



## Maite Asín Viela

Madrid

El viernes, alrededor de las siete de la tarde, me avisó un vecino de que estaban cerrando las carreteras y que lo más sensato era que cerrase la farmacia (vivo en Tres Cantos y la farmacia está ubicada en el barrio del Pilar) por lo que me dispuse a coger el coche dirección a la M-40. Una vez metida en carretera ya no pude salir. Estuve hasta las ocho de la mañana del día siguiente dentro de mi vehículo salvo a ratos en los que intentaba

desesperadamente poner las cadenas para poder avanzar, hasta que la UME nos recogió y nos llevó al edificio Telefónica donde estuvimos hasta el domingo. Gracias a que éramos varios los que esperábamos el tren de Tres Cantos consiguieron contactar con un 4x4 que nos acercó a casa. Finalmente, el domingo llegué a casa a media tarde tras haber tenido que dejar mi coche abandonado en la M-40 durante más de tres días.

## Atrapada en la M-40 ”



## Gloria Gómez García

Madrid

¡Hasta nunca Filomena!



Parecía que ya estaba todo más o menos controlado, habían pasado la primera y la segunda ola y la tercera llegaba, pero ya con más recursos y esto nos daba un respiro. Nos empezábamos a familiarizar con la pandemia y con este maldito bicho que a tanta gente se ha llevado y que tanto dolor ha causado y sigue causando, pero con nuestro sentido común construimos unas murallas para defendernos y defender a nuestro prójimo, a nuestros pacientes con nombre y apellidos, protocolos de actuación en todos los sentidos, inventar recursos de la nada y hasta subir el pan a Carmen, de 90 años, y con sus hijos viviendo en otras provincias y... ¡Zasca! Aparece Filomena, que aunque había avisado que vendría, nos pilló sin esquiés, sin palas y sin medios para poder llegar a nuestra farmacia y seguir dando ese servicio que llevamos en el alma.

El viernes comienza la nevada entre aplausos y vítores... muy divertido todo. Me voy a comer a casa a eso de las 14:30 con la intención de volver por la tarde, pero, ilusa de mí, casi no puedo ni llegar a casa. El sábado 9 de enero, tras una intensa noche de nieve, literalmente no puedo salir de casa, la nieve me cubría hasta la cintura. Gracias a una de las farmacéuticas que trabaja conmigo y vive justo enfrente de la farmacia pudimos abrir el sábado, por su pura iniciativa y la de otra compañera que se puso el traje de buzo y pudo llegar también. Fue un día para el recuerdo y desde

estas líneas quiero expresar mi más sincera consideración y respeto a la profesionalidad de estas dos compañeras.

Al llegar el lunes, me dispongo a ir a la farmacia pese a que no podía sacar el coche ya que las quitanieves no habían pasado por mi calle y el metro está a cuatro kilómetros de casa: Decían que en mi municipio (Rivas) habían puesto autobuses para llegar al metro, así que, con mis botas de montaña, mis guantes y mi súper plumas, me acerqué hasta la rotonda a las 7:30 de la mañana para coger mi autobús, pero cuando llegué, el autobús no estaba, ni rastro, ni siquiera unos empleados de la limpieza sabían de su existencia. Aun así, ya que había llegado hasta aquí, solo me quedaban tres kilómetros para llegar al metro... así que, en marcha. Justo a mitad de camino entre nieve y patinaje, apareció un señor en todoterreno y se ofreció a llevarme hasta el metro. Me subí inmediatamente dando gracias a Dios por ese buen hombre. Por fin en el metro a las 8:30 de la mañana. Ya solo quedaba cogerlo, una única estación y llegaré a puerta de Arganda (de ahí, dos kilómetros hasta la farmacia, pero estaba contenta).

Cuando llegué al metro, una patrulla de la Guardia Civil impedía el paso: "el metro está averiado" dicen y "no sabemos cuándo empezará a funcionar. Váyase a la vuelta que hay un autobús que le lleva a Conde

de Casal y de ahí coja usted el metro hasta Vicálvaro". Pero, ¿qué otra cosa podía hacer? Efectivamente, hice caso y fui hasta la parada del autobús fantasma (que nunca apareció). Tras una hora de espera y, puesto que no había taxis y seguía a cuatro kilómetros de mi casa, decidí volver al metro con la suerte de que, justo cuando llegué, lo estaban abriendo (casi abrazo al guardia).

Tras el trayecto en un vagón atestado de gente y llegar a Puerta de Arganda a casi las 10:00 de la mañana, solo me quedaban dos kilómetros andando para llegar a la farmacia entre hielo y nieve. 10:20 de la mañana... ¡llegué después de casi 3 horas de trayecto! Contenta y agradecida, pero claramente cansada física y emocionalmente. A pesar de ello, saqué mi mejor sonrisa, me puse mi bata, sacudí mis botas, coloqué los zuecos y me dispuse a escuchar y a atender a mi gente como si nada hubiera pasado.

Y aquí mi conclusión: No hay obstáculos que el ser humano no sea capaz de superar con esfuerzo y dedicación por más que algunos solo quieran ponernos palos en las ruedas. Siempre hay un motivo por el que dar gracias pese a las adversidades, y siempre podremos dar algo de nosotros que haga la vida más fácil a otros. Esto se llama generosidad y humanidad. Así que... ¡Hasta nunca Filomena! (y a cualquier otro que quiera aplastar mi vocación).







## Nos conecta la pasión por la profesión farmacéutica

Porque como tú, creemos en la farmacia como el hogar del bienestar, donde cualquier persona puede acceder a productos y servicios de calidad.

**Somos el laboratorio de tu cooperativa.**

**Somos el laboratorio de tu farmacia.**

**Porque todos somos Acofarma.**

