



Granada farmacéutica

Nº de franquicia: 18/95.

Nº18 marzo / abril 2009

Cursos
Concedida una
alta acreditación

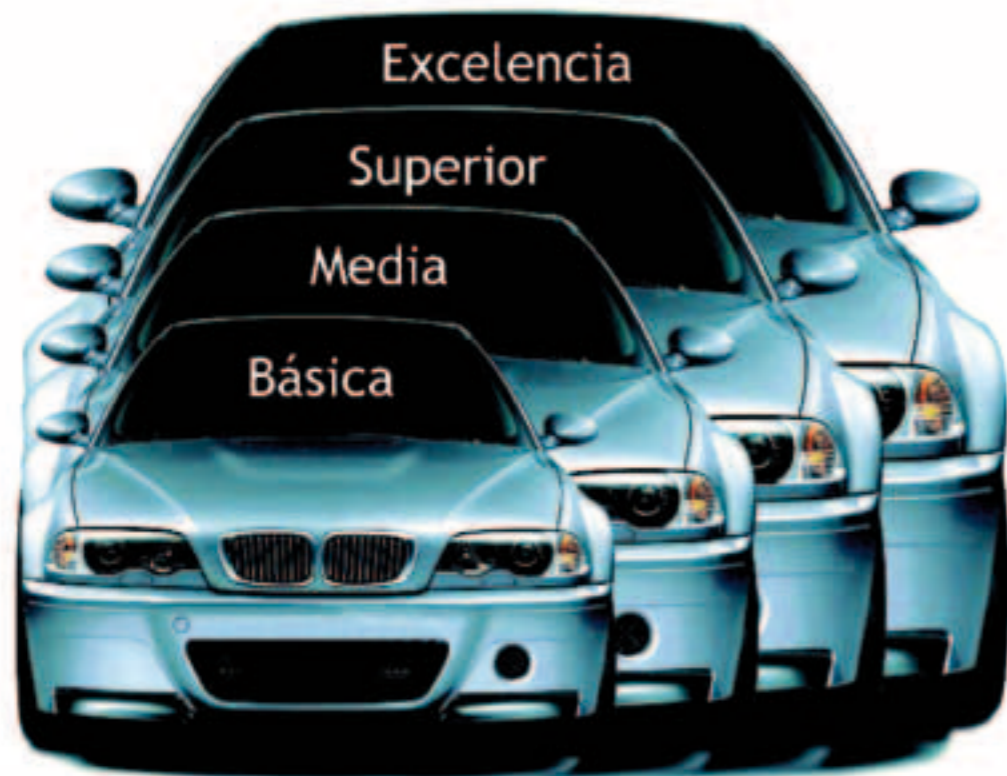
Dermatología
Hiperhidrosis

Receta XXI, dos años después

La farmacia granadina está totalmente adaptada a Receta XXI y tanto farmacéuticos como usuarios ya trabajan normalmente con ella. Especial en páginas interiores.

**Incluye póster
de visado de
recetas 2009**

Ahora decide usted...



Nadie conoce mejor que usted sus necesidades, por eso, en A.M.A. le ofrecemos 4 modalidades de seguros para su Automóvil.

Ahora, además, premiamos su fidelidad

Ponemos a su disposición un servicio de **Asistencia Jurídica Telefónica Especializada**, de manera totalmente gratuita para consultas en los ámbitos **personal y profesional**.

TELÉFONO DE ASISTENCIA JURÍDICA
91 572 44 22

40 años asegurando a los profesionales sanitarios

Infórmate sobre todos nuestros Seguros y Servicios:

• A.M.A. Granada 958 29 26 00

Gran Vía de Colón, 46 ; Bajo 18010 GRANADA

granada@amaseguros.com

• A través de internet: www.amaseguros.com



Granada Farmacéutica
www.granadafarmacutica.com
www.cofgranada.com

Edita:
Colegio Oficial de Farmacéuticos de Granada

Consejo Editorial:
D. Manuel Fuentes Rodríguez
D. Jesús Brandi Cotta
D. José Carrillo Santos
D. José Polo Fernández
D. Francisco Cobo Jiménez
D. Rafael Toledo Romero
D. José Luis Nestares García-Trevijano
D. Francisco Moix Subías
D^a. Olga Fuentes Sánchez
D^a. M^a del Mar Jiménez Salmerón
D. Manuel Gómez Prieto
D^a. Virginia Ortega Lorenzo
D^a. Pilar Viseras Iborra
D^a. Adoración Jiménez de la Higuera
D^a. M^a Teresa Cuerda Correa
D. José Sánchez Morcillo
D^a. Gloria Figueruela López
D. Juan Sánchez Raya
D^a. Sara Yánguas Maroto
D. José M^a García Barrionuevo
D^a. Celia Perales López
D. Ángel Méndez Soto

Coordinación, redacción y producción:
Oh! Comunicación
www.ohcomunicacion.com
info@ohcomunicacion.com

Diseño y maquetación:
D. Manuel Barreda Terán
manuel@redondel.net

Han colaborado en este número:
D^a. Sara Aspízu Montávez
D. Jesús Brandi Cotta
D^a. M. V. Casas Benayas
D^a. María José Ferrer Martín
D^a. C. García-Álix
D. José María García Barrionuevo
D^a. B. García García
D^a. Inmaculada Martínez Marín
D^a. Soledad Morales Fernández
D^a. Virginia Ortega Lorenzo
D^a. Celia Perales López
D^a. Belén Rodríguez
D^a. Carolina Rodríguez
D. Jesús Sánchez Aparicio
D. Rafael Spínola Valdés

Fotografía:
J. Gómez, J. Ochando, istockphoto, Oh! Comunicación, CGCF, CACOF y COF Granada.

Publicidad:
Miguel Á. García-Mochales
E-mail: magarcia@ohcomunicacion.com
Tf. 616 536 824

Dirección, redacción y administración:
C/ San Jerónimo nº18-20
18001 Granada / 958 80 66 20

Depósito Legal: S.77-2006
ISSN: 1885-7922

EDITORIAL



D. MANUEL FUENTES
Presidente del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Granada

Receta XXI, una realidad consolidada

Se cumplen dos años desde aquél 15 de marzo de 2007, fecha en que se comenzó con el proceso de implantación de Receta XXI en Granada capital y provincia, tras el pilotaje realizado previamente en farmacias de Jun y Dúrcal.

Hoy podemos afirmar con satisfacción que la farmacia granadina está adaptada a la dispensación, no ya del futuro sino del presente. Las 496 oficinas de la provincia cuentan con todos los medios necesarios para atender a los pacientes usuarios de Receta XXI y, en apenas dos años, se han adaptado llegando a realizar más de 7 millones de dispensaciones, todo un auténtico récord.

Pero más allá de las cifras, lo importante es que se ha conseguido dar un paso importantísimo para el futuro de la profesión. El esfuerzo de todos los farmacéuticos granadinos, canalizado a través del Colegio, en colaboración con el Consejo Andaluz y el SAS, ha propiciado que Receta XXI sea hoy una realidad. Sumando esfuerzos, hemos conseguido un hito del que podemos sentirnos orgullosos.

Porque hoy nuestras farmacias ofrecen a todos los usuarios este servicio, cuyas bondades y ventajas ya hemos reseñado en numerosas ocasiones. El paciente, que finalmente es a quien se debe el farmacéutico, han valorado muy positivamente la introducción de la receta electrónica, tal y como se puede comprobar en las opiniones recogidas a pie de calle, que acompañan el informe de estos dos años de receta electrónica en Granada y provincia.

Una implantación de este calibre no está exenta de incidencias y, obviamente, las ha habido. Problemas de conectividad, dificultades a la hora de manejar las herramientas... Desde el Colegio se ha intentado poner todos los medios al alcance para allanar el camino y la transición a todos los compañeros. Desde marzo de 2007, el servicio de atención telefónica habilitado específicamente para atender las incidencias y dudas sobre el funcionamiento de Receta XXI registró más de 20.000 llamadas. Y ahora, complementamos dicho servicio una intranet para estar más cerca de los titulares de las oficinas de farmacia y facilitar aún más su trabajo cotidiano, al menos en todo aquello que afecta a Receta XXI y a su relación directa con el Colegio.

Mi más sincera enhorabuena a todos por haber sido conscientes del reto que teníamos por delante. Una vez más, el farmacéutico granadino ha demostrado su compromiso con los valores que rigen la profesión. Al servicio del paciente, porque su salud es lo primero.

SUMARIO



04 / **Actualidad**
Alta acreditación de los cursos



10 / **Formación**
Dermatología



13 / **Reportaje**
Receta XXI

06 / **Actualidad** Actividades formativas y lúdicas

24 / **Marketing** Distribución de la oficina de farmacia

08 / **Actualidad** Circulares digitales en 2010

26 / **La farmacia de...** D. Jaime Ruiz Valero

09 / **Actualidad** Convenio con ARAG

28 / **Farmacéuticos de ayer y de hoy**

12 / **Actualidad** La farmacia en España 2009

29 / **Formación** Lactancia artificial (II)

18 / **Póster** Visado de recetas

32 / **Opinión** Fidelización de clientes

20 / **Consulta al CIM** ABAK

34 / **Publicaciones**

21 / **Formación** Astenia primaveral

35 / **El Colegio** Movimiento de secretaría

FE DE ERRATAS: Por error, en el número 17 de Granada Farmacéutica, en la página 9, apareció equivocado el título del curso de "Interpretación de Análisis Clínicos en Atención Farmacéutica" y en su lugar apareció "Las fórmulas magistrales más usuales en la oficina de farmacia (curso on line)". Rogamos disculpen la molestia que haya podido causar.



TEXTO: GF / LABORATORIO COLEGIAL

Los cursos bonificados y libres obtienen una alta acreditación

A finales de marzo, la Agencia de Calidad Sanitaria comunicó al Colegio Oficial de Farmacéuticos la acreditación de dos de los cursos programados para el curso 2009. En concreto, "Las fórmulas magistrales más usuales en la oficina de farmacia" ha obtenido 25,84 créditos y la "IV edición del curso de interpretación de análisis clínicos", un total de 35,52 créditos baremables en el SNS.

El elevado número de créditos que ha concedido la Agencia de Calidad Sanitaria es un indicador objetivo de la calidad alcanzada en la programación de la formación continuada. Una calidad que no es sino fruto de un proceso de mejora continua en las actividades formativas que se vienen diseñando desde el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Granada, y que tienen como objetivo garantizar al farmacéutico una formación continuada accesible, actualizada y de calidad.

Los créditos obtenidos demuestran la elevada calidad de la oferta formativa del Colegio

El curso de nutrición, a partir de septiembre

El curso online sobre Atención Farmacéutica en Nutrición comenzará en septiembre y el plazo de inscripción está abierto. A los alumnos de la edi-

ción bonificada, se les hará entrega de manera gratuita del software de dietas y nutrición SATN09 (valorado en 480€), mediante el cual se puede valorar el perfil y las necesidades nutricionales de cada persona, en función de sus características, estado de salud y analítica, pudiendo además personalizar y planificar sistemas de alimentación, dietas y menú.

Los alumnos de la edición libre, si lo desean, podrán obtener este programa por un importe de 170 €; el resto -310€- está subvencionado por el Colegio. Una demo de este programa está disponible en el apartado de descargas de www.cofgranada.com/laboratorio

Primer curso con vídeos de apoyo

Por otro lado, el curso "Las fórmulas magistrales más usuales en la oficina de farmacia", que concluirá en las próximas semanas, ha supuesto un gran esfuerzo debido a que es la primera vez que un curso de este tipo va acompañado con vídeos de apoyo.

La elaboración de los 31 vídeos incluidos en el curso ha sido un gran reto para el Colegio, ya que han sido grabados, diseñados y editados íntegramente por el personal del Laboratorio y del CIM. Para aquellos que no hayan podido realizar este curso, está prevista la II edición para el año próximo.

Cursos a coste cero, ¿cómo es posible?

Todas las empresas disponen de un crédito para la formación continua de sus trabajadores, en forma de bonificación en las cotizaciones a la Seguridad Social. Por este motivo el importe de todas las acciones formativas organizadas bajo el epígrafe "Cursos Bonificados", se podrá deducir en el pago de los Seguros Sociales.

Ampliar información

Para ampliar esta información o resolver cualquier duda podéis poneros en contacto con el Laboratorio del Colegio en el teléfono 958 80.66.25/26 (D. Rafael Spínola) o a través del correo electrónico: laboratorio@cofgranada.com. En la web: <http://www.cofgranada.com/laboratorio>

¿Has sido bueno o malo?

Hay quien acata las reglas y quien busca la excepción que las confirma. Quien acepta las cosas tal y como son y quien consigue cambiarlas. Y, luego, estás tú. **Nuevo Scirocco. Sé bueno.**

Scirocco 1.4 TSI 122 CV por 22.910 €* equipado con: faros antiniebla delanteros, llantas de aleación de 17", asientos con función "Easy Entry", 6 airbags, Climatronic Bi-zona, control de presión de neumáticos, display multifunción con ordenador de a bordo, radio CD con mp3 y 8 altavoces, retrovisores exteriores térmicos y con ajuste eléctrico, volante multifunción en cuero, ESP, ABS, ASR, EDS y MSR.

Nuevo Scirocco

Gama Scirocco: consumo medio (l/100 km): de 5,1 a 7,6. Emisión de CO₂ (g/km): de 134 a 179. Con el Programa CO₂ Neutral puedes neutralizar a 0 las emisiones de CO₂. *PV* recomendado en Península y Baleares (IVA y transporte incluidos). Modelo visualizado con opcionales.

Concesionario Gilauto
Ctra. de Jaén, nº 12 (cruce de Maracena, acceso por vía de servicio). Tel. 958 440 350 www.gilauto.com

Actividades formativas y lúdicas para comenzar el año

TEXTO: GRANADA FARMACÉUTICA
FOTOS: J. GÓMEZ



En la imagen, el Prof. Dr. D. Rafael Navarro Pichardo y D. José Mª García Barrionuevo, Vocal de Alimentación.

Charla de trastornos alimentarios

A finales de enero el salón de actos del Colegio acogió una charla para actualizar conocimientos sobre trastornos alimentarios. La conferencia fue impartida por el Prof. Dr. D. Rafael Navarro Pichardo, Profesor Titular de Psiquiatría de la Universidad de Granada y Médico Psiquiatra en el Hospital Clínico San Cecilio, y contó con la colaboración del Laboratorio Lundbeck.

Los trastornos alimentarios, protagonistas de una de las conferencias

Partido de fútbol entre farmacéuticos y abogados

El pasado 18 de enero se celebró una nueva edición del encuentro futbolístico que anualmente enfrenta a farmacéuticos y abogados. El partido sirvió una vez más como pretexto para hermanar a estos dos colectivos. El resultado es secundario y lo importante, sin duda, ha sido dar continuidad a esta jornada deportiva tan amistosa y tan divertida.



El salón de actos del Colegio acogió una interesante charla sobre trastornos alimentarios a finales de enero. Con el comienzo del año también se reanudó el ciclo "Jueves Salud" y se entregaron los premios del concurso de fotografía que convocan anualmente la Facultad de Farmacia y el Colegio Oficial de Farmacéuticos.



Premios del concurso de fotografía

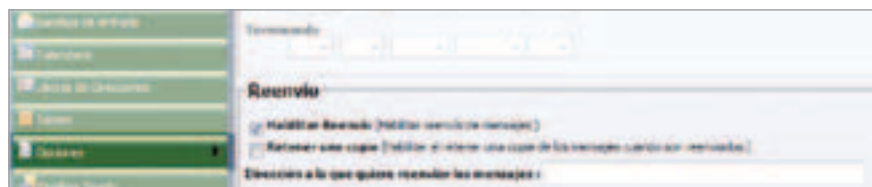
El salón de actos colegial fue el lugar elegido para hacer entrega de los premios del concurso de fotografía, que anualmente convocan la Facultad de Farmacia y el Colegio Oficial de Farmacéuticos. Además de entregar un diploma y de homenajear a los galardonados, las autoridades presentes en el acto destacaron la alta calidad de los trabajos y la excelente acogida que ha tenido una vez más esta iniciativa.

Tema	Título	Concursante	Premio
Persona	Vejez	Encarnación Cañadas Cruz	1er Premio "Y en el centro, la persona"
Persona	Anciana	Laura Gámiz Gracia	1er Premio Fotocolor Maldonado
Libre	Colores andaluces	Mª Pilar Muñoz González	1er Premio Tema Libre
Persona	Trabajos olvidados	Fermín Sánchez de Medina López Huertas	Accésit
Libre	La tranquilidad	Herminia López García de la Serrana	Accésit
Persona	Etnias	Indalecio Gijón Benítez	Accésit
Libre	Tormenta	Isabel Romero Calvo	Accésit
Libre	Curvas de San Juan	José Mª Luque Martín	Accésit
Persona	Contemplando la vida	Mariano Mañas Almendros	Accésit
Libre	Palacio de Carlos V	Mercedes Fernández Carrión	Accésit
Libre	Tragedia	Yolanda Fernández Álvarez	Accésit
Libre	Atrapada en la red	Dª. Ana Mª Montes López	Accésit

SERVICIOS

Las circulares se remitirán sólo por correo electrónico a partir del 1 de enero de 2010

A partir del 1 de enero de 2010 las circulares no se enviarán en papel y sólo se remitirán al correo electrónico que todos los colegiados tienen bajo el dominio de cofgranada.com



Redirección. Su correo en @cofgranada.com <http://cofgranada.com> puede redirigirlo a la cuenta que utilice habitualmente.

TEXTO: GF

Recuerde que puede utilizar su cuenta de correo personal para recibir la información colegial. Basta con hacer una redirección de su cuenta @cofgranada.com a la cuenta que usted desee. Para hacerlo, basta con seguir los siguientes pasos:

1. Entrar al correo a través de la página web www.cofgranada.com
2. En el menú de la izquierda/abajo seleccionar "Opciones"

Bajar hasta el final de esta página donde encontraremos un recuadro como el que se indica a continuación en el que:

- Marcaremos "Habilitar reenvío" como se indica a continuación
- Marcaremos retener una copia, sólo si queremos que el mensaje se conserve en esta cuenta de correo @cofgranada.com, aunque no se recomienda esta opción para evitar la saturación del correo.
- Escribiremos en el recuadro la dirección de correo electrónico

¿No recuerda su dirección de correo electrónico?
 Contacte con la Secretaría del Colegio (958 80 66 20) y le recordaremos su dirección de correo electrónico @cofgranada.com, así como los datos que necesita para acceder.

Encuentro en Sevilla

La biblioteca del Colegio, en la red de centros de documentación especializados de Andalucía

El pasado 12 de marzo D^{ña}. Inmaculada Martínez Marín, farmacéutica del Centro de Información de Medicamentos, acudió en representación del Colegio a las Reales Atarazanas de Sevilla, para asistir a la presentación del Informe Diagnóstico del estudio sobre la situación de la red de centros de documentación y bibliotecas especializadas de Andalucía, de la cual forma parte la biblioteca ubicada en la cuarta planta del Colegio.



Un momento de la exposición del informe y una vista general de los asistentes.

CONVENIO

Asistencia jurídica con ARAG en condiciones especiales para colegiados

El Colegio Oficial de Farmacéuticos de Granada y la Correduría Rodríguez y Aguilar han firmado un protocolo con la compañía de seguros ARAG, primera compañía especializada en Defensa Jurídica en España, para poder ofrecer una asistencia Jurídica a todos los colegiados en unas condiciones muy ventajosas.



Al contratar este nuevo servicio, los colegiados podrán beneficiarse de forma inmediata de una Asesoría Jurídica especializada en los problemas que les afectan directamente y a su farmacia: sanciones de la administración por horarios de apertura, ubicación de la farmacia, reclamaciones a proveedores de servicios o suministros, defensa ante demandas de clientes...

En concreto, con este seguro, los colegiados podrán disponer de **prestaciones** como:

- Un servicio de Asistencia Jurídica Telefónica, para informarse en prevención de litigios futuros o sobre los derechos y obligaciones que le asistan, sin límite de consultas.

- En caso de ser necesaria la presencia de un abogado, podrá acceder a una amplia red de letrados sin coste adicional

Y además, dispondrá de un **amplio paquete de coberturas jurídicas**:

- Defenderse en Reclamaciones Civiles y Penales, relacionadas con su actividad.
- Reclamar a terceros por los daños y perjuicios ocasionados en bienes de su propiedad.
- Defenderse frente a sanciones impuestas por la Administración.
- Defender sus intereses frente a la Inspección de Trabajo.
- Defender sus intereses frente a la Comunidad de Propietarios, sus vecinos e incluso frente al propietario de su local.

- Reclamar perjuicios ocasionados por el incumplimiento de contratos de compras de bienes, suministros (electricidad, teléfono, agua...), de servicios (limpieza, mensajería y transportes, profesionales titulados, etc.)
- Defender sus intereses frente a los incumplimientos de los contratos de seguros.

MÁS INFORMACIÓN
 Colegio Oficial de Farmacéuticos de Granada
 T. 958 80 66 20
cofgranada@redfarma.org



RODRIGUEZ Y AGUILA S.L.
 correduría de seguros

Seguros Generales
 Automóvil • Hogar • Comercio
 Planes de Pensión • Vida

Seguros Financieros
 Hipotecas
 Préstamos Personales • Leasing

Especializados en seguros para farmacéuticos

GRAN VÍA, 21
902 40 80 20
 Fax: 958 40 52 51
manslo@rodriguez-yaguilar.com

PUBLICIDAD



Por: Dña. VIRGINIA ORTEGA LORENZO
VOCAL DE DERMOFARMACIA
DEL COF DE GRANADA

La hiperhidrosis se define como el aumento exagerado de la sudoración, excediendo los valores considerados normales (250 y 1250 ml al día). Afecta de un modo especial a las manos, axilas y pies.

DERMATOLOGÍA

Hiperhidrosis o sudoración excesiva

Este problema crea inseguridad y una situación de vergüenza, afectando psicológicamente a quien lo padece, dada la sensación de humedad y el olor que producen.

Estrategias para combatir el problema

Las estrategias para eliminar el olor corporal son:

- Higiene: eliminación del sudor ó su degradación.
- Desodoración: evitar/enmascarar la degradación del sudor.
- Antiperspiración: evitar la sudoración.

Las moléculas activas desodorantes se clasifican en función del mecanismo de actuación en:

- **Bactericidas:** disminuyen la carga microbiana, el sudor no se degrada y no genera

La higiene, la desodoración y la antiperspiración son las principales estrategias para combatir el exceso de sudoración

sustancias volátiles malolientes (no suelen emplearse en preparados desodorantes).

- **Bacteriostáticos:** impiden la proliferación bacteriana. Entre ellas se encuentran: alcohol etílico, triclosán, aceites esenciales (tomillo, eucalipto), farnesol, ethylhexyl glycerin, tensioactivos catiónicos desinfectantes y antisépticos (clorhexidina).

- **Modificadores enzimáticos:** bloquean reacciones enzimáticas productoras de compuestos volátiles de olor desagradable sin actuar sobre la flora cutánea como antioxidantes (tocoferol, ácido ascórbico...) y ácidos débiles (ácido cítrico, ácido láctico...)

- **Absorbentes:** actúan neutralizando físico-químicamente las moléculas volátiles olorosas por atrapamiento. Son microesponjas captadoras de olor (ciclodextrinas, talco, sílice...)

- **Enmascarantes:** incorporan componentes aromáticos y perfumes que cubren el olor corporal y saturan los receptores olfativos. Se acompañan de desodorantes y antitranspirantes ya que no eliminan compuestos malolientes.

Los antiperspirantes son sustancias que actúan sobre la secreción sudoral, bloqueando la transpiración natural y floculando las proteínas cutáneas (obturando los orificios de salida del orificio secretor, impidiendo la dispersión del sudor sobre la piel). Producen un cambio en la polaridad del orificio de entrada del conducto secretor invirtiendo el flujo y alteran las actividades enzimáticas, que disminuyen la secreción glandular. Son sales de aluminio y zirconio, sulfato de zinc y cobre, ácido salicílico, ácido bórico y fármacos anticolinérgicos (en hiperhidrosis facial).

Los requisitos adecuados para un cosmético desodorante son: la eficacia, inocuidad, aplicación fácil y cómoda, de secado rápido,

sensación de frescor y limpieza, perfume adecuado y que no manche la ropa ni coloree la piel.

Consejos desde la oficina de farmacia

Por último, desde nuestra oficina de farmacia podemos dar unos pequeños consejos para lograr una buena eficacia en la desodorización:

- Higiene frecuente pero no agresiva (arrastrar suciedad sin alterar ph cutáneo y emulsión epicutánea, para evitar el crecimiento bacteriano).

Los antiperspirantes son sustancias que actúan sobre la secreción sudoral, bloqueando la transpiración natural

- Cambiar la ropa sudada frecuentemente.
- Evitar zapatos cerrados y no transpirables.
- Uso de tejidos naturales.
- Emplear desodorantes sobre piel limpia y seca.
- Evitar el consumo de bebidas y comidas que estimulan la sudoración.



España cuenta ya con 21.000 oficinas de farmacia que cubren directamente al 98,9% de la población

España ha sobrepasado durante el año 2008 la cifra de 21.000 oficinas de farmacia, según el informe "La distribución de la Farmacia en España", que ha hecho público el Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos. Este estudio – remitido a la Dirección General de Mercado Interior y Servicios de la Comisión Europea, en respuesta a la solicitud planteada en el Taller sobre "Servicios Farmacéuticos de Calidad", celebrado el 15 de octubre - pone de manifiesto además que el 98,9% de la población española dispone de una farmacia en el municipio donde reside, y que somos uno de los países de Europa que menos habitantes tiene por cada farmacia y donde más farmacias se abren cada año. En concreto durante el 2008 se abrieron 112, lo que equivale a una farmacia nueva cada tres días.

TEXTO y FOTOS: GF

A pesar de que no todos los municipios disponen de farmacia – quedan algunos de menor densidad que coinciden con vacíos poblacionales -, en nuestro país 5.281 poblaciones cuentan al menos con una oficina de farmacia lo que cubre al 98,9% de los ciudadanos. Este porcentaje se eleva hasta el 99,9% en el caso de los ciudadanos que disponen de una farmacia en su lugar de residencia o municipios colindantes.

Según el informe del Consejo General de Farmacéuticos, que repasa la distribución de las farmacias de todas las provincias, de las 21.159 farmacias que existen 2.078 se encuentran en poblaciones de menos de 1.000 habitantes y 1.076 en poblaciones de menos de 500 habitantes. Esta excelente cobertura territorial se ha conseguido gracias a los criterios sanitarios - geográficos y demográficos - establecidos por las diferentes administraciones para garantizar la mayor cobertura

En nuestro país existen 2.078 farmacias en poblaciones de menos de 1.000 habitantes, de ellas 1.076 se encuentran en poblaciones de menos de 500 habitantes

posible en el acceso al medicamento y la prestación farmacéutica.

La ratio de habitantes por farmacia española continúa siendo una de las más bajas de Europa, sólo superada por Grecia y Francia. En nuestro país hay una farmacia por cada 2.159 habitantes, muy lejos de Dinamarca, donde tienen una farmacia por cada 16.957 habitantes, o Suecia con más de 10.000 habitantes. En

España, además de disponer de más farmacias porcentualmente que el resto de Europa, éstas están distribuidas de manera homogénea en aquellos núcleos de población que se necesitan. Del total de farmacias españolas un 37% está en las capitales de provincia - 7.768 -, y las 13.283 restantes en el resto de localidades. Además, el 27,2% de todas están situadas en el considerado como medio rural.

Para Pedro Capilla, presidente del Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos, "este estudio vuelve a confirmar que la red de oficinas de farmacia en España es una de las mejores del mundo, no en vano cubre a la práctica totalidad de la población española y ofrece consejos sanitario cada día a dos millones de personas". Además, insiste el presidente del Consejo General, "es importante señalar que en muchos municipios de menos de 1.000 habitantes la farmacia es el único servicio sanitario de que disponen sus ciudadanos".

Receta XXI, dos años después

El 15 de marzo de 2007 comenzaron las primeras dispensaciones mediante receta electrónica (o receta XXI) en Granada capital y provincia. Dos años después el 100% de las farmacias granadinas están preparadas para la dispensación electrónica. Tanto los usuarios como los farmacéuticos se han adaptado en tiempo récord a uno de los cambios más significativos que ha sufrido la profesión en los últimos años.

TEXTO y FOTOS: GRANADA FARMACÉUTICA

Los médicos y pediatras de Atención Primaria de Andalucía han emitido ya más de 100 millones de recetas electrónicas desde que, en el año 2003, se iniciara su implantación en las consultas.

El sistema implantado, 'Receta XXI', se ha extendido progresivamente a los centros sanitarios y oficinas de farmacia de la comunidad, lo que ha

permitido que esté operativa para el 94 por ciento de la población andaluza, es decir, disponen de ella cerca de siete millones y medio de usuarios. Además, **está disponible en 3.530 oficinas de farmacia (entre ellas, las 499 de Granada; el 100%)** y en 673 centros de salud, lo que significa que casi el 91 por ciento de los médicos realizan sus prescripciones a través de 'Receta XXI'.

En Granada, desde que se implantó 'Receta XXI' se han realizado 7.178.715 dispensaciones de medicamentos a través del sistema.

Más de 20.000 consultas en dos años

Desde marzo de 2007, el servicio de atención telefónica habilitado específicamente para atender las incidencias y dudas sobre

El 100% de las farmacias granadinas están preparadas para la dispensación electrónica

el funcionamiento de Receta XXI registró más de 20.000 llamadas. En las tablas se puede ver cómo las consultas relacionadas con la dispensación y la facturación, fueron las más frecuentes. También es significativo que desde octubre de 2008, el volumen de llamadas comenzó a decrecer con relación a 2007, posiblemente por la mayor familiaridad y dominio del farmacéutico con el nuevo sistema.





Intranet Farmacia-Colegio, la gran novedad

Haciendo uso de las nuevas infraestructuras y la tecnología instalada en el Colegio para la conexión a 'Receta XXI', se ofrece desde el pasado mes de febrero un nuevo servicio para que las farmacias puedan ya conectarse a la intranet Farmacia/Colegio.

Esta intranet es una herramienta que va a ser de gran utilidad para las farmacias en su quehacer diario y, paulatinamente, también se irá convirtiendo en un canal de comunicación entre el Colegio y las Farmacias.

La intranet ofrece a los titulares de las oficinas de farmacia los siguientes servicios:

- Acceso a los datos de la farmacia.
- Acceso online a las dispensaciones y modificaciones de receta electrónica
- Acceso a farmaentregas. Aplicación de ayuda al farmacéutico para verificar la entrega de la receta papel.
- Acceso a su facturación, M1 y resumen de facturación (Precisa claves).
- Zona particular. Mensajería privada entre la Farmacia y el Colegio Oficial de Farmacéuticos (Precisa claves)
- Soporte técnico online. Aplicación con la que un técnico puede controlar remotamente el ordenador del farmacéutico (Siempre bajo demanda).
- Descarga de programas de ayuda al farmacéutico.
- Checkfarmacias: Aplicación que analiza en tiempo real el estado de la línea ADSL y las conexiones de la farmacia.
- Notificador: Aplicación de mensajería que interactúa en tiempo real entre el Colegio Farmacéutico y la farmacia.
- Cliente VPN: Solución de backup para receta electrónica.

Cada farmacia dispone de un usuario y una clave que se pueden solicitar a la Secretaría del Colegio.

También existe la posibilidad de establecer un acceso remoto que posibilite la conexión a los ordenadores de la farmacia desde el domicilio o cualquier otro lugar. Quienes aún no lo dispongan deberán asimismo solicitarlo rellenando el apartado correspondiente de la solicitud.

Guía rápida de instalación

Requisitos previos

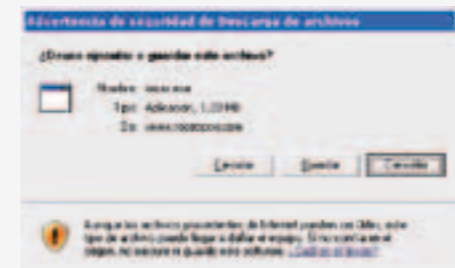
Para poder usar la intranet Farmacia/Colegio se debe cumplir con los siguientes requerimientos:

- La conexión debe realizarse desde uno de los ordenadores de la farmacia que acceda a receta electrónica.
- El ordenador debe tener instalado el navegador Internet Explorer 7 (o superior).

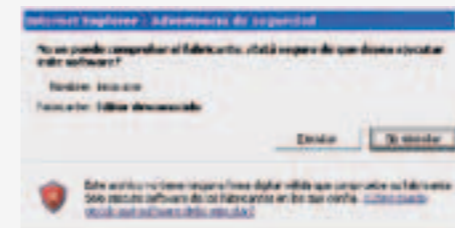
PASO 1 EJECUTAR APLICACIÓN

Desde el navegador de internet, tecleamos www.recetaxi.com/intranet.exe. A continuación nos saldrá la siguiente ventana y pulsamos "Ejecutar".

PASO 2 EN CASO DE CORTAFUEGOS ACTIVADO...



2.1. Si tenemos el cortafuegos activado nos debe salir el siguiente mensaje.



2.2. Pulsaremos "Ejecutar". Y a continuación nos debe salir la siguiente ventana.



2.3. Pulsaremos "Siguiente". A continuación nos saldrá la siguiente ventana.



2.4. Pulsaremos aremos "Siguiente". A continuación nos saldrá la siguiente ventana.



2.5. Pulsaremos "Siguiente". Una vez haya acabado de instalar el programa Notificador nos saldrá la siguiente ventana. Pulsamos "Terminar" y la instalación ya ha finalizado.



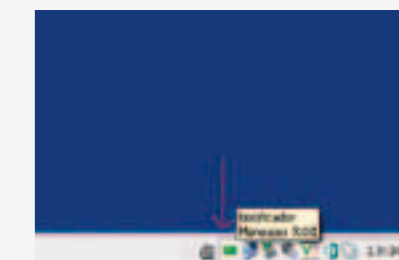
Configuración del acceso

Este paso sólo lo realizaremos una vez, para dejar configurada la conexión en nuestro ordenador.

PASO 3 INSTALACIÓN REALIZADA CON ÉXITO

En nuestro escritorio debemos tener:

- Acceso directo a "Intranet RXXI" (El Icono es una llave).
- En la barra de tareas el programa Notificador (Rectángulo verde).



Llegando a esta pantalla, ya tenemos instalado correctamente el acceso a la Intranet Farmacia/Colegio.

Receta XXI: El examen de los pacientes

Dos años después de la puesta en marcha de Receta XXI es un buen momento para hacer balance. Y la opinión de los usuarios, sin duda, es una de las más relevantes. En esta encuesta, centrada monográficamente en el uso del sistema de receta electrónica, cinco pacientes que han utilizado el servicio, ofrecen su valoración. La opinión es unánime: ha sido un avance muy positivo y valorado por los usuarios, ya que ahorran tiempo y pueden acceder a un servicio con una atención de mayor calidad.

TEXTO: C.R.
FOTOS: J.O.

Las preguntas

1. ¿Es usuario/a de la receta electrónica?
2. ¿Qué ventajas ha encontrado en el nuevo sistema de dispensación?
3. ¿Se ha encontrado con algún problema en este tiempo?
4. ¿Qué aspectos considera mejorables?
5. En su opinión, ¿la receta electrónica ha mejorado el servicio que le presta el farmacéutico?



D. ANTONIO OCHANDO
(64 años)

“No se utilizan tantos papeles y eso es bueno”

1. Sí, me dieron la tarjeta hace un tiempo.
2. Básicamente que es más rápido. Ahora con las nuevas tecnologías no se utilizan tantos papeles y eso es bueno.
3. La verdad es que no. De todas maneras, afortunadamente no tengo que ir demasiado a la farmacia.
4. Creo que todo está bien.
5. Considero que sí porque todos los procesos son mucho más rápidos y creo que es más fácil para los farmacéuticos.



D.ª. MARÍA DE LA TRINIDAD HERNÁNDEZ
(43 años)

“Avanzar en la atención al paciente siempre es bueno”

1. Sí. El médico siempre utiliza la receta electrónica cuando tiene que mandarme algún medicamento a mí o a mi familia.
2. Las ventajas las encuentro en que se agilizan los trámites y que el trabajo para los médicos y los farmacéuticos es más sencillo.
3. Problemas no muchos, sólo una vez que se había caído el sistema y no podían leer el medicamento, pero como mi farmacéutico conoce lo que necesito lo solventamos rápido.
4. Ninguno.
5. Claro, todo lo que sea avanzar en los procesos y en la atención al cliente es bueno.



D. MIGUEL ÁNGEL VALDECASAS
(38 años)

“Es muy útil para las personas mayores”

1. No soy usuario habitual pero sí la he utilizado alguna vez.
2. Que es más rápido y mejor para los clientes, ya que no tenemos que llevar las recetas encima.
3. La verdad es que las veces que la he utilizado no he tenido problema alguno.
4. Pocos, en el caso de mi farmacia todo funciona bien.
5. Sí, sobre todo para las personas mayores que acuden a diario a la farmacia.



D.ª. CRISTINA MORILLA
(27 años)

“Estoy segura de que ha mejorado el servicio para todos”

1. Sí, creo que está implantada desde hace algún tiempo.
2. Que es mucho más rápido y supongo que ofrece menos margen de error.
3. Las veces que la he utilizado, no.
4. Del sistema de la tarjeta electrónica quizás no, de otros aspectos de la farmacia puede que sí, pero el tema de la informatización lo veo bien.
5. Estoy segura de que ha mejorado el servicio para los farmacéuticos, los médicos y los usuarios.



D.ª. ENCARNACIÓN RUIZ
(70 años)

“La mejor ventaja es que me ahorra tiempo”

1. Soy usuaria desde hace tiempo.
2. La mejor ventaja del sistema es que en la tarjeta quedan registrados los medicamentos que necesito habitualmente y no tengo que estar acudiendo al médico. A mí me ahorra tiempo y eso es bueno.
3. Afortunadamente no me he encontrado con ningún problema.
4. Creo que todo se puede mejorar, pero en este caso poca cosa. Hay que ser conscientes de que las nuevas tecnologías están implantadas en nuestras vidas y que todo se irá modernizando.
5. La puesta en marcha de este sistema ha mejorado todo el proceso sanitario y farmacéutico.

VISADOS	SAS	MUFACE	ISFAS	MUGEJU
CUPÓN PRECINTO DIFERENCIADO (1 envase por receta)	VISADO Fact. Especialidades Aportación 40% o Cícero	VISADO Fact. Especialidades Aportación 30% o Cícero	VISADO Fact. Especialidades Aportación 30% o Cícero	VISADO Fact. Especialidades Aportación 30% o Cícero
ANTIPIRICOTICOS ATIPICOS: CUPÓN PRECINTO DIFERENCIADO CON LA LETRA E (1 envase por receta)	VISADO Fact. Especialidades Aportación 40% o Cícero	VISADO para > 75 AÑOS Fact. Especialidades Aportación 30% o Cícero	VISADO para > 75 AÑOS Fact. Especialidades Aportación 30% o Cícero	VISADO para > 75 AÑOS Fact. Especialidades Aportación 30% o Cícero
ANTIPIRICÓTICOS CON SERTINDOL (SERDOLECT) O ZUCLOPENTIXOL (CISORDINOL y CLOPIXOL) (1 envase por receta)	VISADO Fact. Especialidades Aportación Cícero	NO VISADO Fact. Especialidades Aportación Cícero	NO VISADO Fact. Especialidades Aportación Cícero	NO VISADO Fact. Especialidades Aportación Cícero
MEDICAMENTOS CON GARNITINA CARNICOR SECABIOL (1 envase por receta)	NO VISADO (también la JUNTA) Fact. Especialidades Aportación.: Cícero	VISADO Fact. Especialidades Aportación: Cícero	VISADO Fact. Especialidades Aportación: Cícero	VISADO Fact. Especialidades Aportación: Cícero
DIAGNOSTICO HOSPITALARIO DH (1-4 envases por receta)	VISADO Fact. en DH + ECM Aportación 40% o Cícero	VISADO Fact. fórmulas Aportación 30% o Cícero	VISADO Fact. fórmulas Aportación 30% o Cícero	VISADO Fact. fórmulas Aportación 30% o Cícero
ESPECIAL CONTROL MÉDICO ECM (1 envase por receta)	VISADO Fact. DH + ECM Aportación 40% ó Cícero	VISADO Fact. fórmulas Aportación 30% ó Cícero	VISADO Fact. fórmulas Aportación 30% o Cícero	VISADO Fact. Fórmulas Aportación 30% o Cícero
VACUNA DE PNEUMOCOCO PREVENAR (1 envase por receta)	VISADO Fact. Especialidades Aportación 40%	VISADO Fact. Especialidades Aportación 30%	VISADO Fact. Especialidades Aportación 30%	VISADO Fact. Especialidades Aportación 30%
VACUNA ANTIMENINGOCOCICA A-C (1 envase por receta)	VISADO Fact. Especialidades Aportación 40%	NO VISADO Fact. Especialidades Aportación 30%	NO VISADO Fact. Especialidades Aportación 30%	NO VISADO Fact. Especialidades Aportación 30%
VACUNAS HEPATITIS (A Y/O B) (1 envase por receta)	VISADO Fact. Especialidades Aportación 40%	VISADO Fact. Especialidades Aportación 30%	VISADO Fact. Especialidades Aportación 30%	VISADO Fact. Especialidades Aportación 30%
VACUNAS DE LA GRIPE (1 envase por receta)	VISADO Fact. Especialidades Aportación 40%	NO VISADO Fact. Especialidades Aportación 30%	NO VISADO Fact. Especialidades Aportación 30%	NO VISADO Fact. Especialidades Aportación 30%
VACUNAS ANTIALERGICAS con ACAROS, POLVO, POLENES, HONGOS, EPITELIOS Y MEZCLAS DE HONGOS-POLVOS Y ACAROS-POLVOS (1 envase por receta)	NO VISADO Fact. fórmulas Aportación 40%	VISADO Fact. fórmulas Aportación 30%	VISADO Fact. fórmulas Aportación 30%	VISADO Fact. fórmulas Aportación 30%
VACUNAS INDIVIDUALIZADAS BACTERIANAS, AUTOVACUNAS y vacunas DISTINTAS a las del apartado anterior. (1 envase por receta)	VISADO Fact. fórmulas Aportación 40%	VISADO Fact. fórmulas Aportación 30%	VISADO Fact. fórmulas Aportación 30%	VISADO Fact. Fórmulas Aportación 30%
FORMULAS MAGISTRALES CON:	VISADO OXANDROLONA, FOTOPROTECTORES, PODOPHYLLINUM, CICLOSPORINA, 13CISRETINOICO (oral) Fact. fórmulas Aportación 40%	VISADO OXANDROLONA, 13-CIS-RETINOICO (oral) Fact. fórmulas Aportación 30%	VISADO OXANDROLONA, 13-CIS-RETINOICO (oral) Fact. fórmulas Aportación 30%	VISADO OXANDROLONA, 13-CIS-RETINOICO (oral) Fact. fórmulas Aportación 30%
TIRAS REACTIVAS GLUCOSA EN SANGRE (1 envase por receta)	VISADO Fact. Efectos Aportación 0,45 □.	VISADO Fact. fórmulas Sin aportación	VISADO Fact. fórmulas Sin aportación	VISADO Fact. fórmulas Sin aportación
TIRAS REACTIVAS GLUCOSA Y/O CUERPOS GETONICOS EN ORINA (1 envase por receta)	VISADO Fact. fórmulas Aportación 0,45 □	VISADO Fact. fórmulas Sin aportación	VISADO Fact. Fórmulas Sin aportación	VISADO Fact. Fórmulas Sin aportación
SONDAS VESICALES ENVASE CLÍNICO DE 100 u.	VISADO Fact. Efectos (aparte) Aport Reducida x 100	VISADO Fact. Efectos (aparte) Aport Reducida x 100	VISADO Fact. Efectos (aparte) Aport Reducida x 100	VISADO Fact. Efectos (aparte) Aport Reducida x 100
MEDIAS COMPRESIÓN NORMAL (Cartonaje con CE)	VISADO Fact. fórmulas Aportación 40%	VISADO Fact. fórmulas Aportación 30%	VISADO Fact. fórmulas Aportación 30%	VISADO Fact. fórmulas Aportación 30%
ABSORBENTES DE INCONTINENCIA URINARIA (1 envase por receta)	VISADO Fact. Efectos Aportación 40%	VISADO Fact. Efectos Aportación 30%	VISADO Fact. Efectos Aportación 30%	VISADO Fact. Efectos Aportación 30%
COLECTOR BOLSA RECOGIDA ORINA: VILUC BOLSA RECOGIDA ORINA CONVEEN MULTICANAL (1 envase por receta)	VISADO Facturación Efectos Aportación cícero	VISADO Facturación Efectos Aportación cícero	VISADO Facturación Efectos Aportación cícero	VISADO Facturación Efectos Aportación cícero
N. ENTERAL Y T. DIETOTERAPICOS	VISADO Fact. en N. Enteral o en T. Dietoterápico Sin aportación	VISADO Fact. fórmulas Sin aportación	VISADO Fact. fórmulas Sin aportación	VISADO Fact. fórmulas Sin aportación

Cuando un médico prescribe un colirio en sistema ABAK, ¿a qué se refiere?

Es frecuente que un médico prescriba en una receta:

- Colirio Cloruro sódico al 0,9% en sistema ABAK o
- Colirio de diclofenaco en sistema ABAK

En el primer caso se refiere a HIDRATHEA® Colirio en solución 9 mg/ml 10 ml (CN 650196) y en el segundo caso a DICLOABAK® 0,1% colirio 10 ml CN- 660248

SISTEMA (o ENVASE) ABAK®

ABAK significa:

A (privativa) = SIN (o exento de);

BAK = Benzalkonium

(Cloruro de Benzalconio, el conservante típico de los colirios).

Por lo tanto ABAK significa = Sin Benzalconio

Envase multidosis sin conservante

Aunque los conservantes se han empleado de forma habitual en los colirios, su uso frecuente se ha asociado con alteraciones de la película precorneal, con posibles sensibilizaciones (alergia), con un efecto detergente sobre el film lipídico lagrimal (que acelera la evaporación) y con citotoxicidad de la instilación crónica que puede ser causa de queratitis punteada superficial y de fracaso por intolerancia ocular.

Existe un gran número de conservantes empleados en la formulación de colirios dentro de los cuales se encuentran los cloruros de benzalconio, bencetonio y cetilpiridinio, EDTA, mercuriales, tiomersal, mertiolato... Es evidente que el uso de conservantes en las formulaciones oftálmicas es necesario y no se puede prescindir de su empleo. En cualquier caso, un avance en el tratamiento de algunas enfermedades, como en el ojo seco, ha sido el desarrollo de lágrimas artificiales sin conservantes en envases monodosis o bien la incorporación de un filtro esterilizante en los envases multidosis (Sistema ABAK®).



El gotero es de polietileno de alta densidad y está provisto de una membrana filtrante de poliamida de 0,2 micras.

La presión que se ejerce sobre las paredes del envase fuerza a que la solución atraviese el tapón para rellenar el gotero. Cuando la presión es suficiente la solución pasa a través del filtro anti-bacteriano, la gota se forma y se desprende del gotero.

Cuando se relaja la presión ejercida sobre las paredes del envase se produce la reabsorción de la solución remanente que es bacteriológicamente filtrada, garantizando la solución para el siguiente uso.

Este sistema ABAK® aporta diversos beneficios:
Sin conservantes, evitando así el daño de estos en la superficie ocular
Más de 300 gotas en un único envase sin conservantes
Posibilidad de utilización durante 8 semanas después de abierto (por primera vez) asegurando la ausencia de contaminación

Bibliografía

http://www.laboratorioshea.com/preguntas_ofal02.html
Herrero Vanrell R.. Generalidades de los conservantes en las formulaciones oftálmicas: an overview. Arch Soc Esp Oftalmol. [periódico en la Internet]. 2007 Sep [citado 2009 Mar 09]; 82(9): 531-532. Disponible en: http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0365-66912007000900002&lng=es&nrm=iso.
http://www.hyabak-store.co.uk/acatalog/Other_Information.html

Esquema

El envase flexible está fabricado en polietileno de baja densidad con un cuerpo soporte y una cápsula inferior en polipropileno.

Consultas al CIM.
Teléfono: 958 80 66 22.



La primavera nos trae no sólo buen tiempo y temperaturas agradables, sino que también viene acompañada de algunas patologías menores de las cuales, en muchas ocasiones se nos pide un asesoramiento y consejo en la oficina de farmacia. Dentro de ellas una muy frecuente en esta época es lo que denominamos astenia.

Tratamiento de la astenia primaveral



Por CELIA PERALES LÓPEZ
VOCAL DE HOMEOPATÍA
Y PLANTAS MEDICINALES

La astenia es una sensación general de debilidad y falta de vitalidad física e intelectual en ausencia de algún esfuerzo físico, que reduce nuestra capacidad de trabajo y que mejora poco o nada con el descanso. La fitoterapia puede suponer una herramienta útil en su abordaje; unas veces como tratamiento único y otras como complemento de la terapéutica.

En la mayoría de los casos, la astenia es funcional debida a un exceso de trabajo o estrés. En otros casos ésta puede deberse a una causa orgá-

nica (algunas enfermedades cursan con astenia como el hipotiroidismo, depresiones, anemias...). La astenia primaveral es la que afecta a un mayor número de personas y se caracteriza porque es estacional y de carácter y duración leve.

Su aparición suele estar relacionada con los cambios climáticos o procesos alérgicos y suele remitir en pocos días o incluso sin tratamiento. Si el estado de debilidad es más prolongado nos encontramos ante una astenia crónica.

Tratamiento más frecuente

El tratamiento de la astenia debe ir dirigido, siempre que sea posible, a combatir su causa, de modo que ante una astenia funcional, intentaremos corregir los factores desencadenantes o agravantes de ésta, mientras que si es como consecuencia de una afección crónica, intentaremos centrarnos en la patología de base.

Las astenias más susceptibles de ser tratadas con fitoterapia son las funcionales (astenia de crecimiento, primaveral, por una convalecencia,

La astenia primaveral es la que afecta a un mayor número de personas y se caracteriza porque es estacional y de carácter y duración leve

situaciones de estrés...). Lo principal es incorporar una serie de hábitos higiénico-dietéticos y cambios en los hábitos de conducta.

1. Identificar y controlar las situaciones que pueden originar estrés.
2. Revisar los horarios de sueño.
3. Practicar ejercicio físico de forma regular.
4. Mantener una dieta equilibrada y beber abundante líquido a lo largo del día.
5. Tomar suplementos vitamínicos y remineralizantes.

Desde el punto de vista fitoterápico las drogas vegetales más empleadas son la raíz de Ginseng y la raíz y rizoma de Eleuterococo, ambas consideradas adaptógenas (término que se refiere a un efecto estimulante de la resistencia inespecífica del organismo, favoreciendo su adaptación a situaciones de estrés).

Ginseng

- **Nombre botánico:** Panax Ginseng C.A. Meyer
- **Droga:** Se utilizan las raíces de la planta. Desde el punto de vista comercial, podemos encontrar el Ginseng rojo y el Ginseng blanco,

ambos corresponden a la misma especie botánica pero se diferencian en el modo de preparación. En el blanco las raíces sólo se lavan y desecan, mientras que en el rojo se someten a un escaldado en vapor.

- **Composición:** saponósidos denominados gingenósidos (2-3% azúcares libres, polisacáridos, aminoácidos, trazas de aceites esenciales, vitaminas (especialmente del grupo B)
- **Actividad farmacológica:** Son muchas las actividades que se le atribuyen. Algunos de los diferentes ginsenósidos, considerados como los principales constituyentes, presentan acciones opuestas, de ahí que la estandarización de los preparados a base de Ginseng sea muy importantes.

Estimula la resistencia inespecífica del organismo, Adaptándolo frente a situaciones de estrés, favoreciendo la actividad mental, regula la presión arterial, posee actividad inmunoestimulante, hipoglucemiante, hipolipemiante.

- **Indicaciones:** está indicado en estados de agotamiento físico, mental y astenias. Ensayos clínicos muestran que la raíz de Ginseng es capaz de aumentar las prestaciones físicas e intelectuales, la capacidad de reacción y las funciones respiratorias del hombre. Se emplea como tónico en astenias, fatiga, debilidad y pérdida de concentración.
- **Contraindicaciones:** arritmias cardíacas, hipertensión arterial, ansiedad, nerviosismo, embarazo, interacción con inhibidores de la IMAO, digoxina, insulina. Los efectos secundarios que se producen únicamente si se han consumido dosis elevadas o durante periodos largos



Las drogas vegetales más empleadas son la raíz de Ginseng y la raíz y rizoma de Eleuterococo

de tiempo son, insomnio, diarrea, nerviosismo, entre otros. No se aconseja su empleo en el embarazo y la lactancia ni en niños menores de 12 años si no es bajo control médico.

- **Posología:** se emplea de muy diversas formas para la droga pulverizada y sus extractos (cápsulas, tinturas, ampollas...) la dosis varía según se vaya a emplear a corto plazo en jóvenes sano (0.5-1 g / día) o a largo plazo en ancianos (0.4-0,8 g/día). No se recomienda superar la dosis de 2 g al día ni periodos superiores 3 meses.

Eleuterococo

- **Nombre botánico:** Eleutherococcus senticosus Maxim.
- **Droga:** se emplea la raíz y el rizoma de la planta.
- **Composición química:** contiene los llamados eleuterósidos, compuestos fenolitos polisacáridos y aceite esencial-
- **Actividad farmacológica:** Presenta un efecto adaptógeno.
- **Indicaciones:** Estados de agotamiento físico mental y astenia. Algunos estudios demuestran que su administración estimula la activación de los linfocitos B y T incrementando su actividad fagocítica. En niños se ha demostrado su eficacia frente a infecciones por el virus influenza.
- **Contraindicaciones:** La droga parece bastante segura; únicamente se a descrito algún caso de aumento de la presión arterial (en individuos hipertensos). La falta de información recomienda no emplearla en el embarazo, lactancia sin supervisión médica
- **Posología:** 2-3 g / al día de raíz y rizoma pulverizada o como extracto hidroalcohólico al 33%.

Drogas vegetales con bases xánticas

La cafeína es un estimulante del sistema nervioso central que produce una reducción de la fatiga, por lo que podría estar indicado en el tratamiento temporal de la astenia funcional. Algunas drogas que en su composición presentan cafeína y, por tanto, pueden ser empleadas son:

- Semilla de café (contiene 1-2% de cafeína)
- Semilla de guarana (2.5-5 % de cafeína)
- Hoja de hierba mate (0,9-1,7% de cafeína)
- Nuez de cola (1-3% de cafeína)
- Hoja de te (2-4 % de cafeína)



WinterFito
La fitoterapia ideal para tu salud.

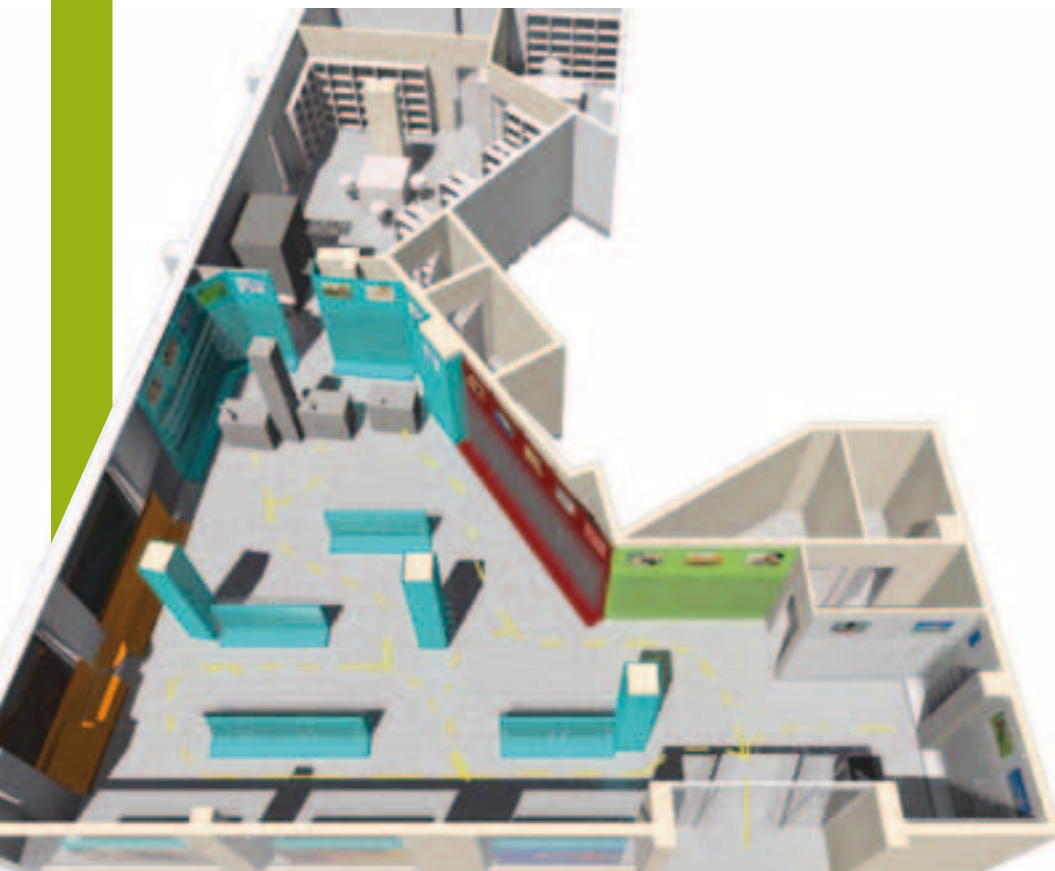
Fitoestratti & Nutrocentrici standardizzati ad alta concentrazione

- Abedul
- Alcachofa
- Alga espirulina
- Arándano
- Bardana
- Boswellia
- Café verde
- Centella asiática
- Chlorella
- Cimicifuga racemosa
- Cirucla
- Cola de caballo
- Diente de león
- Eleuterococo
- Equinacea
- Espino blanco
- Fenogreco
- Fucus
- Garcinia
- Garra del diablo
- Gayuba
- Ginkgo biloba
- Ginseng
- Glucomanano
- Granada
- Gymnema
- Hinojo
- Jengibre
- Maca
- Melisa
- Mirtilo
- Piña
- Pomelo
- Ruibarbo
- Té verde
- Uña de gato
- Valeriana
- Vinagre de manzana

LAB. PHYTOVIT
DIVISION FARMACIA
Teléfono: 958 087063
E-mail: csamaniego@phytovit.com

La distribución de la farmacia

La farmacia siempre la estudiamos como un conjunto en el que la optimización de los espacios, los recorridos y las necesidades del trabajo interno de la farmacia cobran la máxima importancia. Siempre diseñamos la farmacia desde el punto de vista de la rentabilidad y de la ergonomía, teniendo en cuenta tanto la ubicación de la farmacia como las características propias de cada local.



Por JESÚS SÁNCHEZ-APARICIO
RESPONSABLE DE MARKETING
Y DIRECTOR COMERCIAL DE ASPID
WWW.ASPID.ES

La ubicación de la puerta, la fachada y los escaparates son los primeros elementos que planteamos. La fachada es la primera imagen de la farmacia que el viandante percibe. Es fundamental atraer la atención, comunicar a través de los escaparates y facilitar el acceso a la farmacia.

Una vez que se accede a la farmacia, buscamos que el cliente realice el máximo recorrido posible, de una forma cómoda por la superficie de la farmacia hasta llegar a la zona de dispensación. Para llegar a este punto habremos colocado góndolas de forma estratégica,

La utilización de colores, iluminación, señalética y demás elementos de merchandising favorecen la venta

guiando el recorrido y evitando la creación de zonas frías. Lo ideal es que en la llegada hasta el mostrador, se circule por completo a través de toda la farmacia.

La confección del recorrido

En la realización del recorrido tendremos en cuenta la ubicación de cada sección, la iluminación, los techos, la comunicación visual y la señalética, facilitando la comunicación y la localización de los productos dentro del espacio del que disponemos. La integración de todos los conceptos de arquitectura, mobiliario, comunicación y necesidades de trabajo específicas hacen que se consigan óptimos resultados.

Crearemos ambientes cómodos y agradables, ayudando a que los clientes permanezcan el mayor tiempo posible dentro de la farmacia.

En el diseño prima ante todo que el producto sea el protagonista principal y que comunique con el cliente. La utilización de colores, iluminación, señalética y demás elementos de merchandising ayudan a diferenciar las secciones y a promover las ventas y la rentabilidad de la farmacia.

La zona más caliente de la farmacia

Finalmente dentro del despacho al público, la zona de mostradores y la parte trasera de los mismos reciben un muy especial cuidado. Esta zona es donde el cliente permanece más tiempo y donde mayor número de ventas se genera. Los mostradores siempre que se pueda han de ser individuales y ofrecer la suficiente intimidad a los clientes. Es el punto más caliente de nuestra farmacia y donde la gestión de la atención farmacéutica y comercial tiene mayor importancia.

Los mostradores y su parte trasera constituyen el punto más caliente de la farmacia

El acceso a la rebotica ha de ser amplio pero sin restar zona de exposición en el punto más

caliente de nuestra farmacia. En la rebotica tendremos siempre en cuenta las necesidades particulares de cada una de las farmacias. La optimización de los espacios y ubicación según necesidades del almacén, zonas de clasificación y administración, despachos, aseos, zonas de personal, etc. diferencia una farmacia no sólo rentable y bonita, de una farmacia optimizada, donde todo está diseñado como un conjunto, consiguiendo el máximo de rentabilidad e imagen.

Mejoramos la rentabilidad e imagen de su farmacia

- Mobiliario y obra de oficina de farmacia
- Realizamos un profundo estudio de espacio, marketing y merchandising, optimizando al máximo las posibilidades de su farmacia



Solicite su presupuesto sin compromiso en
www.aspid.es T. 958 172 905 - info@aspid.es



D. JAIME RUIZ VALERO

Equipo. D. Jaime Ruiz junto a sus compañeros D. José Ángel García, D^a. Marta Ruiz y D^a. María Luisa Hidalgo.

25 años de trabajo farmacéutico en el centro de Granada

D. Jaime Ruiz es un farmacéutico todo terreno. Un profesional que no pone fronteras a su campo de trabajo y que evoluciona profesionalmente "como lo hace la sociedad". Lleva 16 años ofreciendo una amplia cartera de servicios en la farmacia que regenta Plaza de Gracia, una zona que a pesar de ser el centro de la ciudad él la valora como un pequeño pueblo del que destaca sus clientes de toda la vida y la estrecha relación que tiene con ellos. Su futuro no tiene horizonte y ya tiene pensados nuevos proyectos con los que avanzar en su profesión.

TEXTO: CAROLINA RODRÍGUEZ
FOTOS: J. OCHANDO

A pesar de que D. Jaime no provenga de una estirpe de farmacéuticos ha conseguido labrarse un camino amplio en formación y con un cohesionado equipo de trabajo que lo apoya en su día a día. Cuenta que comenzó a estudiar Farmacia gracias a la trayectoria de una tía que trabaja en la Universidad, en el departamento de parasitología y fue la que le aconsejó estudiar la carrera. Siguió su consejo y hoy día no se arrepiente. Relata que le gustó mucho la carrera. "Considero que se imparten materias muy diversas y que te ofrecen diferentes visiones del mundo farmacéutico". Aún así, no sólo se quedó con Farmacia.

Experiencias nuevas

Al terminar la carrera D. Jaime optó por hacer la tesina en el departamento de Parasitología pero al poco tiempo se dio cuenta de que la

formación académica y la docencia no eran su destino, así que optó por seguir ampliando sus conocimientos en otros campos. Se especializó en análisis clínicos y estudió Óptica en Barcelona. Fue cuando terminó esta carrera y tras trabajar como óptico, cuando decidió montar su propia farmacia. Fue en el año 1992, por un traspaso, cuando él y su mujer se quedaron la farmacia de la plaza de Gracia. D. Jaime Ruiz recuerda esos primeros años como ilusionantes. "Comenzabas una vida laboral y todo era nuevo". Cuenta que poco a poco él y su mujer fueron configurando la oficina de farmacia a su gusto y necesidades.

Evolución

Pasito a pasito han conseguido crear un establecimiento en el que prácticamente no falta de nada. En la farmacia de D. Jaime sus clientes encuentran tratamientos de fitoterapia, homeopatía, dietética, ortopedia, alimentación infantil, formulación magistral... "La farmacia ha ido evolucionando a la par que la sociedad y las demandas de los clientes". No pone límites a su trabajo y a las nuevas experiencias. Es más, todo lo que ha aprendido en este tiempo lo traslada a los nuevos farmacéuticos que llegan a su oficina. "Reconozco que a mí me hubiera gustado haber tenido prácticas en mi época de estudiante. Los jóvenes llegan muy bien preparados en la teoría pero la práctica también es necesaria". Es por eso, que él cuenta ahora con una de las chicas que estuvo de prácticas en su momento y que ahora forma parte de su equipo de trabajo, "una necesidad que también llega de la mano de la ampliación horaria que hemos establecido este año", apunta.

Relación con los clientes

Si hay algo que D. Jaime destaca de sus 16 años de servicio, es el trato con el cliente. Asegura que todos aquellos farmacéuticos que resaltan este aspecto es porque viven la farmacia de cerca. Anecdóticamente recuerda que su farmacia antes de reformarla tenía mucha rebotica y poco


Intento mostrar toda mi experiencia a los farmacéuticos que llegan de prácticas a la farmacia

mostrador y ahora, es todo lo contrario y la mayor parte del espacio es para sus clientes. Explica que le gusta hablar con sus pacientes, darles consejos y ayudarles en la medida de lo posible. Su labor es fundamental. "Este es un barrio que se está haciendo mayor y en el que hay mucha gente que vive sola", así que para él es una satisfacción saber que con su trabajo está ayudando a gente, por eso asegura que seguirá en la brecha y que intentará responder a todas las necesidades que le soliciten.



Fachada. La farmacia se encuentra en pleno centro de la ciudad, en la plaza de Gracia.

"La farmacia ha ido evolucionando a la par que la sociedad y las demandas de los clientes"



Transmisiones

Cesiones

Estudio personalizado de necesidades

Asesoramiento jurídico y financiero

Asesoramiento fiscal

www.cetafarma.com

Tel. 95 24 07 41 - 95 24 49 17 07

Matías vendió su farmacia a Elena en unas condiciones satisfactorias para ambos

Y tú, ¿quieres comprar o vender tu farmacia con total confianza?

En CetaFarma sabemos que comprar o vender una farmacia es un proceso largo y complicado. Por eso, nos ocupamos de todo por ti. Informándote y asesorándote desde el primer momento. Asegurándote la máxima discreción. Y con la confianza que sólo una empresa con casi 20 años de experiencia te puede ofrecer.

CETAFARMA. Ante todo, confianza.



PUBLICIDAD

Una sección pensada para acercarnos a farmacéuticos colegiados y escuchar sus puntos de vista sobre la profesión

FARMACÉUTICOS DE AYER Y HOY

TEXTO Y FOTOS:
CAROLINA RODRÍGUEZ / J. OCHANDO

1930 1935 1940 1945 1950 1955 1960 1965 1970 1975 1980 1985 1990 1995 2000 2005 2008



D. Amancia Gavilán López

- **Datos académicos:**
Licenciada en Farmacia en 1968 por la Universidad de Granada.

“Hoy en día hay que ser mucho más economista en la farmacia”

Pregunta.- ¿Qué le impulsó a estudiar farmacia?

Respuesta.- En realidad fue gracias a mi tío que era médico del pueblo y fue el que me inculcó la curiosidad y el interés por el mundo de la farmacia y de la medicina, en general.

P.- ¿Qué diferencias encuentra entre el farmacéutico de ayer y el de hoy?

R.- Pienso que hoy hay que ser más economista que antes, controlar muy bien los pedidos ya que hay una inmensa variedad de fármacos. Hoy hay más estrés y menos tiempo para tratar a la gente, pero también hay más información a la hora de trabajar y muchos más recursos.

P.- ¿Con qué ha disfrutado más en sus años de trabajo?

R.- Sin duda, con los grandes amigos que he encontrado entre los clientes.

P.- ¿Cree que es fácil compatibilizar la profesión con la vida de familia?

R.- No es una tarea fácil, por ejemplo, en mi caso cuando mis hijas eran pequeñas me acuerdo que me las tenía que traer a la farmacia. Aquí se pasan muchas horas y es difícil compatibilizarlo con las tareas y la vida familiar.

P.- ¿Qué aspectos de la profesión considera mejorables?

R.- Creo que sería bueno tener más tiempo para la atención personal y, por otro lado, regular la diversidad de precios y medicamentos que cambian con mucha frecuencia.

P.- De las actividades que desarrolla el Colegio, ¿con cuál ha disfrutado más?

R.- La que más me gusta es la de los Jueves Salud, si el tiempo me lo permite, voy a todos.

P.- ¿Qué consejo le daría a los nuevos colegiados?

R.- A pesar de que las nuevas generaciones llegan con una formación bastante buena, creo que el consejo de la paciencia es uno de los más importantes que deben tener en cuenta si van a estar en un futuro a la cabeza de una farmacia.



D. Cristina Díaz

- **Datos académicos:**
Licenciada en Farmacia en 2002 por la Universidad de Granada.

“Sería buena una mayor comunicación entre el médico y el farmacéutico”

Pregunta.- ¿Qué le impulsó a estudiar farmacia?

Respuesta.- En realidad, me gustaba la Biología pero a la hora de elegir vi que Farmacia incluía Biología y preferí seguir la tradición familiar.

P.- ¿Cómo ve al farmacéutico de hoy?

R.- La verdad es que lo veo bien preparado pero con falta de tiempo para seguir con una formación continuada una vez que ya está ejerciendo.

P.- ¿Qué es lo que más le gusta de la profesión?

R.- El trato con la gente, en definitiva, la atención al público.

P.- ¿Cuál es el mejor recuerdo que tiene de su etapa como estudiante?

R.- Tengo un buen recuerdo de las amistades, las asignaturas y las prácticas. También de buenos profesores.

P.- ¿Cree que es fácil de compatibilizar la profesión con la vida familiar?

R.- Para mí de momento sí porque no tengo responsabilidades familiares, pero estoy segura de que si fuera al contrario me sería complicado.

P.- ¿Qué aspectos de la profesión considera mejorables?

R.- Quizás que hubiese una mayor comunicación entre el médico y el farmacéutico, porque ambos tratamos con las mismas personas y tener una relación más estrecha sería positivo para la gente, aunque sé que es bastante complicado.

P.- De las actividades que desarrolla el colegio, ¿Cuál le interesa más a priori?

R.- Las actividades de formación, los cursos.

P.- ¿Qué es lo más importante que le han enseñado otros farmacéuticos?

R.- Saber mantener la compostura en más de una ocasión comprometida y ser optimista en la atención al público, ya que los clientes en muchas ocasiones vienen con problemas.



Por D. JOSÉ M. GARCÍA BARRIONUEVO
VOCAL DE ALIMENTACIÓN

Lactancia Artificial (II)

En anteriores artículos hemos visto cómo en la alimentación en general y en la infantil en particular, los avances científicos y la presión comercial han hecho aparecer un gran número de novedades y cambios en las fórmulas infantiles. Este desarrollo se ha centrado, bien en lo que se refiere a sustituir la leche materna o bien en lo que respecta a suplementar períodos especiales de crecimiento. Pero cuando nos encontramos ante lactantes no sanos debemos recurrir a las fórmulas especiales.



Se trata de alimentos completos, que contienen hidratos de carbono, grasas, proteínas, vitaminas y oligoelementos, pero que están modificados en alguno o todos sus principios inmediatos, constituyendo un grupo heterogéneo de fórmulas terapéuticas para situaciones patológicas concretas del periodo de lactancia.

Están dirigidas a situaciones patológicas en lactantes que cursan con problemas o limitaciones en los procesos de digestión y absorción, o bien presentan intolerancia o hipersensibilidad a algunos de los componentes de las fórmulas infantiles.

Al estar dirigidas a cuadros concretos, su uso no está justificado en lactantes sanos. La mayoría están financiadas



Las fórmulas especiales están dirigidas a situaciones patológicas en lactantes

Las fórmulas especiales están dirigidas a situaciones patológicas en lactantes. Se trata de fórmulas infantiles derivadas de la leche de vaca en las que se ha sustituido la lactosa por otro hidrato de carbono, habitualmente la dextrinomaltsa, o bien, los polímeros de glucosa, que presentan la ventaja de tener un idéntico poder calórico pero con baja osmolaridad.

Fórmulas modificadas en los hidratos de carbono. Fórmulas sin lactosa

Se trata de fórmulas infantiles derivadas de la leche de vaca en las que se ha sustituido la lactosa por otro hidrato de carbono, habitualmente la dextrinomaltsa, o bien, los polímeros de glucosa, que presentan la ventaja de tener un idéntico poder calórico pero con baja osmolaridad.

La intolerancia a la lactosa puede darse en situaciones de lesión intestinal, en las que disminuye el contenido en lactasa, que es la enzima que desdobra el disacárido, haciéndolo digerible. Este déficit de lactasa secundario es transitorio y sigue un curso paralelo a la recuperación de la lesión intestinal. Debido al efecto beneficioso de la lactosa sobre la absorción de calcio y magnesio, las leches sin lactosa se mantienen solamente mientras se recupera la actividad de la enzima.

Una parte de la población sufre, de manera fisiológica, una desaparición permanente de la lactasa hacia los 3 ó 5 años (hipolactasia racial o de tipo adulto). En esta situación, no está indicada la administración de fórmulas sin lactosa, puesto que a esa edad la leche puede sustituirse por otros alimentos lácteos con escaso contenido en lactosa y que son bien tolerados (como el yogur y los quesos). De ahí que las fórmulas sin lactosa estén subvencionadas sólo hasta los dos años.

Tratan de evitar la alergia a la proteína de leche de vaca. Pueden tener como fuente proteica: una proteína vegetal (soja), una proteína animal distinta de la de la vaca (colágeno de cerdo) o una proteína láctea (caseína o suero láctico) modificadas por hidrólisis enzimática y térmica; consiguiendo péptidos de menor tamaño molecular, dependiendo del grado de hidrólisis. Posteriormente son sometidas a un proceso de ultrafiltración, produciendo aminoácidos péptidos, con reducida antigenicidad y, por tanto, con menor capacidad de inducir una reacción alérgica.

Tratan de evitar la alergia a la proteína de leche de vaca. Pueden tener como fuente proteica: una proteína vegetal (soja), una proteína animal distinta de la de la vaca (colágeno de cerdo) o una proteína láctea (caseína o suero láctico) modificadas por hidrólisis enzimática y térmica; consiguiendo péptidos de menor tamaño molecular, dependiendo del grado de hidrólisis. Posteriormente son sometidas a un proceso de ultrafiltración, produciendo aminoácidos péptidos, con reducida antigenicidad y, por tanto, con menor capacidad de inducir una reacción alérgica.

Fórmulas con modificación de las proteínas

Tratan de evitar la alergia a la proteína de leche de vaca. Pueden tener como fuente proteica: una proteína vegetal (soja), una proteína animal distinta de la de la vaca (colágeno de cerdo) o una proteína láctea (caseína o suero láctico) modificadas por hidrólisis enzimática y térmica; consiguiendo péptidos de menor tamaño molecular, dependiendo del grado de hidrólisis. Posteriormente son sometidas a un proceso de ultrafiltración, produciendo aminoácidos péptidos, con reducida antigenicidad y, por tanto, con menor capacidad de inducir una reacción alérgica.

La mayoría están financiadas estatalmente y debe prescribirlas el especialista

Cuando el grado de hidrólisis es elevado, se habla de «fórmulas extensamente hidrolizadas» y si el grado de hidrólisis es bajo, son las conocidas como «fórmulas hipoalergénicas o hipoantigénicas».

Por último destacaremos las fórmulas semielementales, que son las modificadas en hidratos de carbono, grasas y proteínas. Están indicadas en casos de intolerancia a la leche de vaca con manifestaciones digestivas, así como en otros cuadros de malabsorción intestinal del lactante, como el síndrome del intestino corto, el cuadro de diarrea grave, o la malabsorción de grasas.

Alergia alimentaria

La alergia a los alimentos ocurre cuando el sistema inmunitario reacciona frente a un alérgeno que es bien tolerado por la mayoría de individuos. El proceso es el siguiente:

- La primera vez que se ingiere el alimento causante de alergia, el organismo produce las inmunoglobulinas E (IgE) específicas, dirigidas contra alguna proteína de ese producto.
- En sucesivas ocasiones, los anticuerpos reaccionarán contra la proteína, estimulando la fabricación de histamina y otros mediadores, que causan los síntomas de la alergia: urticaria, eccema, angioedemas, dermatitis atópica y, en raras ocasiones, el shock anafiláctico.

Las manifestaciones clínicas en la alergia pueden tener un inicio agudo durante los primeros 6 meses de vida, con diarrea grave, vómitos, dolores abdominales, fiebre, etc.; o un inicio tardío que cursa con retraso en el crecimiento (peso y talla), heces voluminosas, distensión abdominal y signos de malnutrición, como anemia ferropénica (por malabsorción de hierro) y de otros nutrientes.

La mitad de las alergias alimentarias se desarrollan en el primer año de vida, por lo que la alimentación del niño en esta etapa es decisiva para potenciar las defensas naturales de su organismo frente a alérgenos alimentarios. Por ello se aconsejará mantener la lactancia materna el mayor tiempo posible y retrasar la introducción de alimentos potencialmente alérgicos, como los que contienen gluten, leche de vaca, huevos, pescado y soja hasta la edad recomendada, sobre todo cuando hay antecedentes familiares que predisponen a presentar alergias.



La fidelización de clientes en la oficina de farmacia



D. JESÚS BRANDI COTTA
SECRETARIO DEL COF DE GRANADA

La palabra fidelización nos viene sonando cada vez más a los farmacéuticos desde hace unos años. Hasta ese momento era una palabra poco familiar para el colectivo. En cambio, sí eran más habituales términos como compañero o compañera, unión, dedicación, trabajo,

tradición, perseverancia, solidaridad, y, sobre todo, una que hace enorgullecer a todo un colectivo: profesionalidad.

Es posible que, antes o después, la fidelización contribuya a una modificación paulatina de esas señas de identidad, al menos tal y como las hemos conocido tradicionalmente, y con

No debemos olvidar de dónde venimos, y lo que quizás sea más importante, hacia dónde debemos ir

el tiempo se configure como una herramienta más que nos ayude en nuestro ejercicio diario en la oficina de farmacia y en la atención a nuestros pacientes. Pero en este proceso de cambio, quizás sea bueno reflexionar en voz alta y no olvidar de dónde venimos, y lo que quizás sea más importante, hacia dónde debemos ir.

Y ello porque algunos compañeros, los menos sin duda, confunden la filosofía de la fidelización de clientes con prácticas contrarias a la Ley 29/2006, de 26 de julio, de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios. Así utilizan las tarjetas, con las que los clientes pueden obtener puntos canjeables por productos de parafarmacia, a partir del importe pagado por medicamentos o en función del número de recetas aportadas a la oficina de farmacia. Es conveniente recordar que el citado texto legal prohíbe expresamente ofrecer primas, obsequios, premios, concursos, bonificaciones, descuentos o similares como

métodos vinculados a la promoción o venta al público de los productos regulados en dicha Ley.

La verdadera fidelización de clientes tal vez no consista más que en actuar con ética y lógica profesional

Por eso pienso que sería bueno que la profesión reflexionara sobre cómo ha sido durante estos años la verdadera fidelización de clientes. Y esa verdadera fidelización tal vez no consista más que en actuar con ética y lógica, algo que sin duda han valorado y valoran los clientes para volver a nuestra oficina de farmacia libremente y por iniciativa propia. Sólo con abrir y cerrar la farmacia a la hora que tenemos autorizada, con respetar los turnos de guardia legalmente esta-

blecidos, con que cada compañero se adaptara a las recetas que cada paciente le lleva libremente, sin forzar su obtención desde lugares más o menos lejanos, con exigir la receta médica para dispensar el medicamento que así lo precise, tan sólo con ser capaces de respetar a los compañeros, así conseguimos fidelizar de una manera de la que todos podríamos sentirnos muy orgullosos.

Nuestra profesión tiene mucha historia y antes que nosotros la ejercieron compañeros, muchos de ellos ilustres boticarios ya fallecidos, que con su dedicación, esfuerzo y saber hacer, forjaron el reconocimiento y respeto hacia la figura del farmacéutico.

Sirvan estas palabras de un simple boticario para expresar mi desacuerdo con aquellas actuaciones que, utilizando la inercia de los nuevos tiempos, descansan en aspectos económicos antes que en las obligaciones éticas y deontológicas que son inherentes a nuestra profesión.



Bancofar

El Banco de los Farmacéuticos

al Servicio de la Farmacia

**ASESORÍA FRANCISCO SUEZA
LABORAL Y FISCAL**

C/ San Jerónimo, 16 bajo
18001 Granada - Sede C.O.F.
Tlfs.: 958 28 84 41 - 958 20 85 91

ATENCIÓN AL CLIENTE 901 10 10 15
E-mail info@bancofar.es
WEB www.bancofar.es



“Títulos disponibles en la Biblioteca del Colegio, 4ª planta”

Farmacología Médica



Autor: MENDOZA PATIÑO, Nicandro.
EAN: 9789687988443
Año Edición: 2009
Páginas: 1.000 páginas
Formato: 21 x 27 cm.
Encuadernación: cartonné
Editorial: Médica Panamericana
Web: www.medicapanamericana.com

El presente libro ha sido concebido y realizado con el propósito de ofrecer, en forma práctica e innovadora, los conocimientos esenciales y de vanguardia, que la farmacología ofrece. Simultáneamente, se busca presentar una comprensión integral de la regulación e intervención farmacológica de aparatos y sistemas que dan sustento a una terapia racional. El contenido está dividido en seis unidades principales fácilmente localizables por color: Farmacología general, Farmacología especial, Quimioterapia, Inmunofarmacología, Toxicología y Apéndices. La estructura de *Farmacología médica* está basada en métodos pedagógicos reconocidos y probados en las aulas, ofreciendo a los estudiantes un sistema integral de aprendizaje.

Farmacología en Odontología - Fundamentos



Autor: TRIPATHI, KD.
EAN: 9789500600866
Año Edición: 2008
Páginas: 528 páginas
Formato: 17 x 24 cm.
Encuadernación: rústica
Editorial: Médica Panamericana
Web: www.medicapanamericana.com

Debido al crecimiento extraordinario de la información sobre el mecanismo de acción y la aplicación clínica de los fármacos y a la introducción de nuevos agentes, la farmacología se ha tornado cada vez más importante para los profesionales de la salud que los prescriben o administran. En odontología, se los utiliza como tratamiento primario y como facilitadores de los procedimientos dentales; además, muchos pacientes pueden estar recibiendo otros medicamentos capaces de ejercer efectos bucodentales o interactuar con los recetados por el odontólogo. *Farmacología en Odontología, Fundamentos* ofrece un conocimiento amplio que cubre desde los principios de la acción hasta la farmacología sistémica, y destaca los agentes que se utilizan de manera habitual en la especialidad.

Movimiento de colegiados

En las tablas que se publican a continuación se recoge la lista de altas, bajas y fallecimientos del primer trimestre de 2009. Desde Granada Farmacéutica, nuestras más sinceras condolencias para los familiares de los farmacéuticos que nos dejaron en este comienzo de año.

ALTAS ÚLTIMO TRIMESTRE

NUM. COLEG.	NOMBRE	APELLIDOS
944	PURIFICACIÓN	SÁNCHEZ GUIRADO
1601	JOSÉ ANTONIO	BOSQUET ARIZA
2078	Mª ROSARIO	GARCÍA SÁNCHEZ
3042	JOSÉ ANTONIO	GONZÁLEZ DE LARA HERRERO
3181	JOSÉ MANUEL	TABERNERO LABRADOR
3377	LIDIA	TENZA RIQUELME
3378	IRENE SOFÍA	MEGÍAS ARANDA
3379	ANA	JIMÉNEZ HOCES
3380	ANA MARÍA	GARCÍA MARTÍNEZ
3381	IGNACIO	JIMÉNEZ GONZÁLEZ
3382	MARÍA	DÍAZ DE LA GUARDIA JARRÍN
3383	ELISABETH	ESQUIVEL PRADOS
3384	ELENA	CABALLERO GUERRERO
3385	CONCEPCIÓN	HARO FRANCO
3386	Mª DEL MAR	VICEIRA CABALLERO
3387	SARA	LÓPEZ MARTÍN
3388	Mª EUGENIA	IBÁÑEZ ROMERO
3389	ISABEL	MOLINA FARRUGIA
3390	IGNACIO	TOBARUELA ABARCA
3391	ALBERTO	JIMÉNEZ MORALES
3392	Mª JOSÉ	OLIVARES DURÁN
3393	VICENTE	ROSAS CONTRERAS
3394	ADOLFO	PASCUAL RICO
3395	ANTONIO	FERNÁNDEZ URBANO

BAJAS ÚLTIMO TRIMESTRE

NUM. COLEG.	NOMBRE	APELLIDOS
2695	PABLO	ARROYO CALERA
2953	ENCARNACIÓN	CASTILLA FERNÁNDEZ
3208	HICHAM	ABDELMOULA
3251	IGNACIO	FERRÓN CELMA
3265	LAURA Mª	GARCÍA MUELA
3269	Mª DEL VALLE	MADUEÑO ARANDA
3283	MARÍA	VALVERDE TEN
3318	CARMEN	MOLINA BERENGUEL
3324	ROCÍO	CONTRERAS AMEZCUA
3326	MIGUEL	MARISCAL QUERO
3341	MARICARMEN	PUGA ELVIRA
3356	SHEILA PATRICIA	GUEDES PITEIRA
3366	Mª JESÚS	MARTÍN MÁRQUEZ

FALLECIDOS

NUM. COLEG.	NOMBRE	APELLIDOS
490	CARMEN	RAMÍEZ VA
733	CARMEN	SÁNCHEZ MOLINA
851	ADOLFO	GUTIÉRREZ CASTILLÓN
1361	ANDRÉS F.	MULLER LÓPEZ



CRECEMOS porque llegar lejos para nosotros es que tú nos sientas más cerca. Somos cada día más fuertes para darte mayor apoyo. Tu profesionalidad y dedicación nutren nuestras raíces.

DISFRUTAMOS intensamente cada paso contigo. Ponemos vida en todo lo que hacemos. Exigentes en los objetivos, apasionados en los proyectos. Nos mueve lo que a ti te importa.

NOS RENOVAMOS sin perder la esencia. Innovamos para aportar soluciones, trabajando para que den fruto los nuevos retos. Por eso, seguimos soñando con un futuro en el que tú marcas el camino.