

Editorial

Durante mucho tiempo, la farmacia española ha vivido una situación hasta cierto punto cómoda, con una serie de competencias exclusivas que en la actualidad están cuestionadas, aunque hasta el momento presente las amenazas apenas se hayan concretado. Sin embargo, es evidente que las oficinas de farmacia de nuestro país han dejado de ser un territorio protegido, con un espacio propio y una rentabilidad asegurada y que cada vez se regirán más por los mismos criterios que el resto de sectores: una competencia feroz, presiones sobre los precios y los servicios, la necesidad de reducir costes, aumentar la facturación y conseguir una rentabilidad atractiva con márgenes de explotación cada vez más estrechos. No es una tarea fácil y cada farmacia deberá encontrar su propia solución, porque la época del proteccionismo corporativo ha finalizado y no volverán los tiempos en que las farmacias caminaban al unísono, con los mismos horarios, las mismas normas para todo el territorio nacional y un funcionamiento muy parecido.

Lo que ahora es bueno para una farmacia no lo es necesariamente para otra, de modo que cada farmacéutico ha de encontrar su camino, aquél en el que se encuentre cómodo desde los puntos de vista profesional y empresarial. Cada farmacia ha de hacer su propia elección, consciente de que no todo es posible y de que unas opciones excluyen a otras. La farmacia que se oriente hacia la formulación magistral tendrá muy poco que ver con la que conceda atención preferente a la cosmética, el cuidado del cuerpo y la belleza, y las dos serán muy diferentes de la que se dedique a la atención farmacéutica. Cada opción proporcionará unas satisfacciones profesionales y unos ingresos determinados, por lo que el farmacéutico deberá elegir, priorizar y descartar. Algunas recetas suenan muy bien en la universidad, en los colegios y en las jornadas y congresos farmacéuticos, pero encuentran muy poca aplicación en la práctica. De otras opciones apenas se habla y, sin embargo, ganan terreno progresivamente y ofrecen satisfacciones a los farmacéuticos que siguen ese camino, menos académico pero posiblemente más atractivo para muchos y también más rentable. No es infrecuente que algunos farmacéuticos promocionen en actos públicos la atención farmacéutica o la nutrifarmacia, al mismo tiempo que no desarrollan estas disciplinas en sus farmacias. ¿Paradójico? Todo tiene su explicación, sólo es cuestión de buscarla. ■

