

Servicio de dietas personalizadas

Información proporcionada por FEFAC.

Las oficinas de farmacia pueden ofrecer atención y consejo en nutrición y alimentación; sin embargo, la realización de un servicio especializado de elaboración de dietas personalizadas no está permitida en todos los casos. La legislación en las distintas comunidades autónomas en torno esta actividad es diferente, y hay algunas, como Baleares o Andalucía, con unos requisitos más abiertos para el desarrollo de estas actividades, mientras que en otras, como Cataluña, la implantación de un servicio de dietética dentro de farmacia no se ajusta a la legalidad.

En esta comunidad autónoma, la legislación no permite la realización de dietas personalizadas en la oficina de farmacia, por lo que la intervención debe limitarse al consejo o asesoramiento, pudiendo elaborar el farmacéutico pautas alimentarias basadas en menús predeterminados. Por lo tanto, la contratación de un nutricionista que elabore las dietas dentro de la farmacia tampoco está permitida, siendo siempre la responsabilidad del incumplimiento del titular de la farmacia. La creación de la cartera y guía de servicios en Cataluña, acordada entre el Consejo de Colegios de Farmacéuticos de Cataluña (CCFC) y el Departamento de Salud de Cataluña, supondrá abrir una puerta a la posibilidad de que pueda realizarse el servicio de nutrición personalizada en el interior de la farmacia.

Por lo tanto, actualmente, el titular de farmacia en Cataluña que desee implantar este servicio debe contar con la diplomatura o grado en Nutrición y Dietética y debe constituir una empresa diferenciada, en un local independiente al de la farmacia, y disponer de la autorización administrativa del espacio.

Por esta vía optó Marta Gento, titular de farmacia en Barcelona y secretaria de la Federación de Asociaciones de Farmacias de Cataluña, FEFAC. Esta farmacéutica, de manera complementaria a su oficina de farmacia, solicitó al Departamento de Salud la autorización de apertura como centro sanitario para desarrollar el servicio de dietas personalizadas. Para ello, tal y como exige la normativa, tuvo de disponer de la titulación oportuna y de un farmacéutico sustituto en su oficina de farmacia para ella poder dedicarse también a la consulta dietética.

ELEMENTOS DE UNA UNIDAD DE DIETÉTICA

Los elementos con los que debe contar el local son una zona de recepción, baño, consulta con camilla y pila para lavarse las manos, según explica otra titular de oficina de farmacia de Barcelona también con servicio establecido, Mireia Bargañó. En cuanto al utillaje, es necesario disponer de una báscula para medir el peso, y se recomienda un

sistema para medir la composición corporal, así como cinta métrica para tomar medida de los contornos del cuerpo.

También se aconseja disponer de un *software* para poder registrar los datos de los pacientes. Existen programas informáticos que permiten y optimizan la elaboración automatizada y personalizada de dietas, a partir de las características y necesidades de cada persona. Lo hacen a tiempo real y con el paciente presente, de modo que percibe que se trata de un trabajo realizado de manera individualizada.

En una primera visita inicial con el usuario, debe registrarse de manera exhaustiva la información necesaria, desde parámetros como la glucosa, el colesterol o el ácido úrico hasta datos sobre su estado de salud, posibles enfermedades, hábitos e información sobre aspectos nutricionales. Otro aspecto importante para poder elaborar una dieta personalizada es obtener la composición corporal del paciente, tal y como subraya Gento. Para ello, también recomienda los analizadores basados en la técnica de la impedancia bioeléctrica. Una vez se han introducido los datos del paciente, se elabora la dieta diaria y se establece un calendario de visitas de seguimiento. En caso necesario, la dieta se adaptará a las características, necesidades y evolución del paciente.

PUNTOS FUERTES

La implantación de un servicio de dietética y nutrición por parte de un titular de farmacia presenta puntos fuertes, según expresa Bargalló, como la cada vez mayor concienciación sobre la importancia de mantener una alimentación saludable. Por otro lado, es un servicio demandado por parte de la propia población, que no tiene una cobertura pública.

Otro factor positivo es que el farmacéutico ya cuenta previamente con la confianza del ciudadano y su vertiente de profesional sanitario. Por otro lado, una unidad de nutrición favorece la especialización de

la oficina de farmacia y el desarrollo de la categoría de nutrición/medicina natural, afirma esta titular.

Ambas expertas coinciden en que no hay que focalizar un servicio de dietética en el control de peso ni en la venta de producto, sino que debe estar vinculado a la salud global y la medicina preventiva, incluyendo todas las patologías.

En este punto también incide Marta Gento, que considera que el hecho de tener conocimientos sobre los medicamentos y dietoterapia, que forma parte de la formación universitaria del farmacéutico, supone un elemento diferencial. Tal y como explica, este servicio va mucho más

allá de ayudar a perder peso, pues a través de él se ofrece una atención profesional para personas que necesitan adaptar su alimentación a patologías que puedan padecer, como hipercolesterolemia, diabetes o anorexia, entre muchas otras.

Así mismo, a través de los conocimientos del farmacéutico sobre medicamentos y alimentación, es posible realizar cambios en la dieta que lleven a disminuir la dosis de los tratamientos, como es el caso de las personas con diabetes, según apunta Gento.

Es indudable que la oficina de farmacia es un punto de interés para usuarios interesados en mejorar su alimentación, y que puede contribuir a captar clientes para el centro de dietética. Para Gento, el boca-oreja es la vía más utilizada y útil para que los usuarios se interesen por el servicio, así como el impacto visual del propio local, próximo a la farmacia.

VALOR AÑADIDO

Bargalló también hace hincapié en los puntos débiles de esta actividad, entre los que destaca la competencia que suponen otros canales que ofrecen servicios de nutrición, como gimnasios, centros de estética o internet. No obstante, todos ellos carecen del valor añadido del que dispone el farmacéutico como profesional de salud, añadido a su accesibilidad.

Al parecer de esta titular, hay que tener presente que la implantación de una unidad de nutrición, aparte de la titulación y la formación continuada que requiere, pasa por realizar una inversión en formación, espacio, utillaje y tiempo. Además, implicará una reorganización de la farmacia. Sin embargo, opina que es una buena oportunidad apostar por este servicio de valor y personalizado y, por lo tanto, remunerado. ■

