Roberto Criado
Country Manager España de Reig Jofre

¿Está el paciente en el centro de la toma de decisiones de las farmacéuticas?

Todos los integrantes de la cadena sanitaria deberíamos ir de la mano para solucionar y abordar de forma eficiente los problemas de salud de las personas.

La administración, los profesionales de la salud, los hospitales, los centros de investigación, la industria farmacéutica y la oficina de farmacia son los integrantes de la cadena sanitaria, que desde diferentes ángulos persiguen solucionar y abordar de forma eficiente los problemas de salud.

El cuidado de la salud de las personas debería ser el centro de cualquier decisión en cuanto a nuevos desarrollos, lanzamientos y esfuerzos inversores. Habitualmente la opinión pública tiene claro el papel que juegan los diferentes integrantes de la cadena sanitaria, sin embargo, este enfoque de poner al paciente en el centro de la toma de decisiones, en ocasiones se cuestiona respecto al papel que desempeñan las compañías farmacéuticas, pero resulta tremendamente incorrecto...

Permítanme que les cuente la realidad de Reig Jofre, compañía farmacéutica que nació hace 90 años, de una oficina de farmacia de barrio y del empeño de un farmacéutico en dar una solución más global a aquellas patologías que paliaba vía fórmulas magistrales. Nació con la voluntad de ayudar a las personas a encontrar soluciones de salud, desarrollando nuevos productos de forma industrial, sin olvidar los fundamentos de atención personalizada de la oficina de farmacia y observando en todo momento, las necesidades de los pacientes.

Desde hace 90 años, las personas y el cuidado de su salud o el intentar mejorar su calidad de vida, bien sea a través del medicamento o promulgando una mejora de la gestión del autocuidado con productos de *consumer healthcare,* han sido y son los motores que nos empujan a la toma de nuestras decisiones estratégicas.

Reig Jofre aborda nuevos retos empresariales bajo estas premisas. Por ello, hace unos meses adquirimos la línea líder en España en salud articular con la finalidad de ayudar a más de 7 millones de personas que se ven afectados por patologías relacionadas con la salud articular, entre ellas la artrosis, enfermedad crónica, grave por su gran prevalencia y degenerativa, que afecta mayoritariamente a personas mayores y mujeres.

Hablamos de patologías con un alto grado de cronicidad, con un componente psicológico importante para el paciente por las limitaciones que la aparición de estas conlleva en su funcionamiento diario, donde el tratamiento personalizado es diferenciador y el objetivo común de mejorar la calidad de vida del paciente son los racionales que nos mueven a plantear el desarrollo de productos a nuestros equipos de I+D, a presentar estos desarrollos de una forma diferenciada al médico y al especialista prescriptor y a ofrecer a la oficina de farmacia una línea de soluciones (formación, seguimiento, producto) que aborden la patología de una forma completa.

Y por supuesto que tiene que haber un retorno económico que haga sostenible el futuro de la innovación incremental y la propuesta de nuevas soluciones terapéuticas, ¿qué industria avanza si no lo tiene?

Estoy convencido que los actores que intervenimos en la cadena de valor del cuidado y del autocuidado de la salud tenemos que actuar de manera conjunta en la identificación y gestión de las oportunidades que nos está presentando el mercado por el cambio demográfico, el desarrollo de patologías asociadas a nuestra forma de vida y por el deber de satisfacer las inquietudes de un consumidor con mucha más información.

Sin duda alguna, nuestra vocación de servicio desde hace 90 años pone de manera natural al paciente en el centro neurálgico de nuestra estrategia empresarial y de nuestra razón de existir.