

FARMACIA RICARDO BLASCO: formación continua y una esmerada atención personal, claves de su éxito



Ubicada a pocos pasos de la playa de San Lorenzo, en la calle Menéndez Pelayo de Gijón, se encuentra la Farmacia Ricardo Blasco, abierta en 2008 por el dueño que le presta su nombre, Ricardo Blasco García. Sin antecedentes familiares en el ámbito de la farmacia, Ricardo se define como un farmacéutico “de generación espontánea”, a quien su interés por las ciencias le llevó a transitar el camino de la farmacia, por aunar ésta varias disciplinas

Entre el momento en el que comenzó su andadura como farmacéutico y hoy, Ricardo ha notado un cambio progresivo en el oficio, especialmente acelerado en los últimos años. Aunque la pandemia del COVID-19 ha sido enormemente relevante en este sentido, para Ricardo el principal motor del cambio en la farmacia ha sido el desarrollo tecnológico que se ha vivido en el sector, por un lado, con la expansión de las redes sociales y el alcance incrementado que proporcionan, pero

también de los programas informáticos que se encuentran a disposición del farmacéutico.

Nuevos perfiles y servicios

Estos cambios también se notan en el tipo de clientes que acuden a la farmacia, cree Ricardo. Aunque el perfil de cliente de mayor edad se sigue manteniendo, ya que son aquellos que tienen que atender a mayor número de patologías y que necesitan tanto mayor número de medicamentos como una atención más regular, también se está dando una “renovación”

de gente joven, que empiezan a ver la farmacia como un punto de referencia a la hora de buscar un cuidado integral de la salud. Esto incluye los tratamientos preventivos, la dietética, los tratamientos cosméticos... Acentuado por el papel de punta de lanza que las farmacias han tenido durante la pandemia global, que ha hecho que los jóvenes tengan más en cuenta a las farmacias. Por último, el aumento de la preocupación por el autocuidado y la cosmética ha hecho que muchos pacientes acudan a la farmacia con regularidad en busca de tratamientos de este tipo,

“UNO DE LOS PILARES BÁSICOS DEL DÍA A DÍA EN LA OFICINA DE FARMACIA ES LA FORMACIÓN” RICARDO BLASCO

lo cual para Ricardo ha sido una satisfacción, ya que siempre apostó por este tipo de productos en su farmacia y se ha visto respaldado por el interés del público.

Además de los servicios de farmacia tradicional, en Farmacia Ricardo Blasco también ofrecen otros servicios adicionales como el control de parámetros sanguíneos, control de riesgo cardiovascular, toma de tensión, dermoanalizador y un servicio capilar. En resumen, explica Ricardo Blasco: “Ofrecemos un gran número de servicios diversos que se ajustan a las múltiples necesidades que nos demandan”. Por si fuera poco, Ricardo nos adelanta que se encuentran en un proceso de implantación de algunos servicios adicionales, quizá para cuando pase el verano.

La formación como pilar fundamental de la farmacia

Para Ricardo: “Uno de los pilares básicos del día a día en la oficina de farmacia es

la formación” y admite que incluso se les puede considerar un poco “obsesionados” con el tema, pero que es algo básico para mantenerse al día con todas las líneas de productos y marcas que se trabajan en la oficina. También para tener un conocimiento de distintas patologías o categorías se llevan a cabo formaciones de manera regular a lo largo del año. Los cursos los reciben, a veces, a través de cooperativas, otras veces a través del Colegio de Farmacéuticos e incluso viajando. Ricardo se considera muy viajero, le gusta moverse entre sitios como Madrid o Barcelona en busca de aquellos cursos que puedan proporcionar las mejores oportunidades de formación. Esto le sirve por un lado para saciar su curiosidad personal y por otro para transmitir los mejores conocimientos a su equipo, lo que finalmente redundará en la posibilidad de ofrecer el mejor servicio posible para los pacientes. De hecho, este año su



equipo ha estado presente en Infarma e incluso en un curso de dermatología de Gema Herrerías en Sevilla.

Los recursos humanos, el motor de la farmacia

En este sentido, Ricardo agradece a su equipo su compromiso, su pasión y, por supuesto, su formación. “Yo tengo un equipo personal y humano estупendo al cual estoy muy agradecido y parte del éxito de la farmacia es gracias a ellos”.

VITALIGO!



Energyx con CaffXtend®

Ponte las pilas con Energyx
y tendrás **energía** durante
todo el día



Aporte de
cafeína con
liberación
retardada de
hasta 12 horas



“TENGO UN EQUIPO PERSONAL Y HUMANO ESTUPENDO AL CUAL ESTOY MUY AGRADECIDO Y PARTE DEL ÉXITO DE LA FARMACIA ES GRACIAS A ELLOS”



“OFRECEMOS UN GRAN NÚMERO DE SERVICIOS DIVERSOS QUE SE AJUSTAN A LAS MÚLTIPLES NECESIDADES QUE LOS PACIENTES NOS DEMANDAN

Juntos trabajan en tener siempre la mejor formación posible y en apoyarse mutuamente para tener una seguridad y confianza totales en poder ofrecer la mejor atención a los pacientes. Además, destaca que sus empleados tienen una gran vocación por la profesión, que se traduce en una actitud positiva y empática. Esta parte, destaca Ricardo, es fundamental a la hora de dedicarse a la farmacia, puesto que es algo que no se puede entrenar y que tiene que “venir de casa”. Mientras que las competencias se van adquiriendo y mejorando con el tiempo, una vocación profunda y un compromiso empático con los pacientes son algo que o se tiene o no



se tiene, y es lo que marca la diferencia entre una buena atención y una atención excelente.

Las nuevas tecnologías

Aunque Ricardo se declara partidario de la atención presencial y de los beneficios que le proporciona al paciente, reconoce que es necesario tener una presencia importante en redes para poder llegar a todos los pacientes. En este momento cuentan con una página web que se encuentra en construcción, actualizando algunos elementos para mantenerla al día. Paralelamente cuentan con presencia en Instagram, donde son todavía más activos, ya que les permite usarlo como un canal de comunicación directo con los pacientes, mostrando productos nuevos, recomendando tratamientos o compartiendo novedades y noticias. Una especie de escaparate más para la oficina.

Cuando le preguntamos a Ricardo por el futuro de la farmacia y de la profesión de farmacéutico, nos recuerda que en el momento actual, más que nunca los farmacéuticos son la punta de lanza del sistema sanitario, algo que se ha reforzado con la crisis de la pandemia. El papel del farmacéutico está reconocido y visibilizado como no lo ha estado en mucho tiempo gracias a la gran labor

que se llevó a cabo durante los momentos más delicados del COVID-19. En estos momentos la sociedad es consciente de que en las oficinas de farmacia cuenta con profesionales muy cualificados, muy accesibles y con respuesta para prácticamente todas las dudas que pueda tener el paciente. Y, desde su punto de vista, es capital continuar poniendo en valor esta labor y este apoyo que proporcionan los farmacéuticos de cara al futuro, para que no se pierda de vista la importancia del sector para la salud de la sociedad.

Por supuesto, admite que también es necesario mantener una constante evolución en el campo tecnológico, aunque no se trate de su especialidad. Por una parte se trata de mejorar la atención y la calidad del trato al paciente, pero también de hacer más fácil y más eficiente el propio trabajo de los farmacéuticos. La aplicación de nuevas tecnologías como la factura electrónica pueden simplificar el trabajo y ayudar a centrarse en la atención al paciente. En este sentido, hace unos años Ricardo barajó la posibilidad de robotizar su farmacia, cuando tuvo que llevar a cabo unas reformas importantes. Finalmente decidió no llevar a cabo esta modificación, pero no descarta hacerlo en el futuro, siempre manteniendo las necesidades del paciente en mente.