



Cómo explicar los envases con 'pelos y señales'

Un grupo multidisciplinar crea una ficha para pacientes y sanitarios

JOANNA GUILLÉN VALERA

joanna.guillen@correofarmaceutico.com

La falta de legibilidad de los prospectos de los medicamentos es un asunto conocido por los profesionales sanitarios y sobre el que se trabaja para hacer más entendibles y evitar así un mal uso de los mismos. Pero, ¿qué ocurre con los envases? Muchas veces los usuarios desechan los prospectos de los medicamentos y se quedan con la caja, siendo ésta la única fuente de información de la que disponen. Por ello, su legibilidad y entendimiento también son muy importantes. Para facilitar su comprensión a los usuarios y ayudar a los profesionales sanitarios a que informen adecuadamente a sus pacientes, farmacéuticos del Departamento de Salud vasco han elaborado un documento en el que se explica paso a paso cada uno de los símbolos que contienen los envases.

"La idea surgió como respuesta a las dudas que muestran los pacientes sobre asuntos como la cadu-

dad de los fármacos o los pictogramas que aparecen en las cajas". Y es que, "a pesar de ser un documento dirigido a los consumidores, tiene un lenguaje que para la mayoría de las personas sigue siendo difícil de comprender", informa a CF Maite Santamaría, de la Dirección de Farmacia Departamento de Salud Vasco. Esta falta de entendimiento "puede derivar, en algunas ocasiones, en el abandono del tratamiento o en hacer un uso inadecuado del mismo, con los peligros potenciales que esto conlleva", añade.

Por ello, los farmacéuticos diseñaron estas fichas que "pretenden ser un GPS para que los usuarios sepan qué es cada cosa, dónde puede encontrarla y no se pierda en un mar de siglas, códigos e iconos", explica Iñigo Aizpurúa, farmacéutico responsable del Centro Vasco de Información de Medicamentos, Cevime.

Gracias a este documento, pictogramas como los triángulos con un coche (que informan de que pue-

DESENTAÑAR EL 'JERÓGLIFICO'

Información para enseñar a leer un envase de medicamentos sin perderse:

NOMBRE COMERCIAL: nombre con el que el laboratorio comercializa el medicamento.

CÓDIGO NACIONAL: número de identificación del medicamento. Es como su DNI.

LOTE DE FABRICACIÓN Y FECHA DE CADUCIDAD: Nombre comercial, Lote Cad., Presentación, Datos del fabricante Director técnico.

CUPÓN PRECINTO: parte del envase que recortan en las farmacias como comprobante de la dispensación del medicamento.

SÍMBOLOS:

- Con receta médica
- Ⓜ Medicamento **psicotrópico**. Con receta médica
- Ⓢ Receta médica de **estupefacientes**
- ❄ Conservar en el frigorífico (no congelar)
- ⚠ Caducidad inferior a 5 años

SIGLAS:

- EFP** Medicamento del que se puede hacer **publicidad**. Sin receta médica
- EFG** Medicamento **genérico**
- TDL** Tratamiento de **larga duración** (para enfermedades crónicas)
- DH** Medicamento de **diagnóstico hospitalario** (con receta médica y visado de inspección)
- ECM** Medicamento de **especial control médico** por sus posibles reacciones adversas (con receta médica y visado de inspección)

PRESENTACIÓN: detalla el principio activo, la dosis, forma farmacéutica (comprimidos, cápsulas, sobres, jarabes, etc.) y vía de administración (oral, tópica, nasal, rectal, subcutánea, intramuscular, etc.).

LABORATORIO FARMACÉUTICO

PICTOGRAMAS:

- ⚠ Puede reducir la capacidad para conducir o manejar maquinaria
- ☀ Puede producir fotosensibilidad (respuesta exagerada a la luz solar)
- ♻ Desechar en el punto de recogida de medicamentos

Fuente: Osakidetza.

de reducir la capacidad para conducir) o un sol (que indican fotosensibilidad) dejarán de ser un problema para los usuarios.

Los autores "prestan especial atención a informar del tipo de medicamento que tiene delante el usuario (genérico, de larga duración, de diagnóstico hospitalario o especial control médico)", señala Aizpurúa. Para ello, en cada una de las siglas (EFP, EFG, TDL, DH

o ECM) se recoge una breve explicación de lo que significan, "para facilitar su entendimiento y evitar confusiones". También informan de los signos que hacen referencia a la refrigeración o a la caducidad.

'I-BOTIKA'

Este documento forma parte del programa *i-Botika*, liderado por el Departamento Vasco de Salud, y del que forma parte un grupo mul-

tidisciplinar constituido por médicos, farmacéuticos y enfermeros de diferentes niveles asistenciales, pacientes y técnicos de comunicación. Su objetivo es "buscar soluciones para mejorar el uso de los medicamentos e informar de los beneficios del autocuidado", explica Alfonso Casi, médico de atención primaria y miembro del grupo. Para ello, diseñan fichas de información o videos explicativos sobre asuntos o medicamentos de relevancia para los pacientes.

La información generada por *i-Botika* se pone a disposición de los profesionales y usuarios en un apartado específico del portal del Departamento de Salud del Gobierno Vasco y en la web del Servicio Vasco de Salud (www.osakidetza.euskadi.net/ibotika). Aquí cualquier paciente o profesional sanitario puede acceder, sin necesidad de registrarse, a las fichas y a los correspondientes videos para ayudar a sus pacientes. Asimismo, "se ofrece un completo listado de enlaces a páginas web con información independiente sobre medicamentos y patologías que el grupo ha revisado, validado y considerado de interés", detalla Santamaría.

La legibilidad del prospecto, otro problema

J. G. V. El trabajo *Uso, legibilidad y comprensión de prospectos en medicamentos de prescripción*, de Araceli Clavel, farmacéutica de Murcia, recibió el Premio Enrique Gelabert, otorgado por la Real Academia de Medicina y Cirugía de la Región, en su última edición de 2013. Este trabajo evidenció que el 69,8 por ciento de los pacientes que sale de la consulta del médico busca información sobre su tratamiento prescrito porque tiene dudas sobre él (ver CF del 25-II-2013).

El estudio, que contó con la participación de 450 pacientes, reveló además que la fuente principal de infor-

mación a la que acuden los pacientes tras salir de la consulta médica es el prospecto, en un 89,1 por ciento de los casos, seguido por internet, en un 7,9 por ciento, y por la consulta a algún conocido o familiar en un 3 por ciento.

DIFÍCILES DE LEER

Según explicó a CF la autora, el objetivo del trabajo, que forma parte de su tesis doctoral, "era registrar y cuantificar la búsqueda de información fuera de la consulta médica por parte del paciente que retira la prescripción en la farmacia y analizar las principales fuentes de información a

las que acude". La autora del trabajo, dirigido por los investigadores Miguel Motas y M^a Dolores Pérez, profesores del Departamento de Ciencias Sociosanitarias de la Universidad de Murcia, también analizó, con los pacientes, la legibilidad de los prospectos de los tratamientos prescritos y dispensados en la oficina de farmacia.

Así, la farmacéutica vio que un 27 por ciento de los pacientes cree que son difíciles de entender, según la Escala de Inflex (utilizada por la autora para verificar este aspecto) y un 1 por ciento lo consideraba muy difíciles de leer.



Araceli Clavel.