

Grupo

bida

farma

**EDICIÓN
MADRID
NORTE**



PONLE CARA

Saturnina Delgado Vivar

NUESTROS SOCIOS

Víctor Llorente

Margarita Fernández

de Clerck

José María Escudero

Miguel Ruano Panadero

FORMACIÓN

Presentación del servicio
de Telederma en Madrid,

Burgos y Bilbao

Probióticos y su

recomendación activa

para el beneficio del

paciente

BIDAFARMA

El Colegio Oficial de
Farmacéuticos de Madrid
visitó las instalaciones de
Bifdafarma Madrid

SUMARIO

PONLE CARA

SATURNINA DELGADO VIVAR



Satur es natural de Burgos y ha dedicado toda su vida laboral a dar atención telefónica y servicio a nuestros socios desde nuestro call center, desde que el almacén distribuidor de medicamentos por excelencia en Burgos era La Central Farmacéutica Burgalesa allá por los años 70 hasta llegar a lo que somos hoy, Bidafarma, por lo que conoce y sabe lo que cada farmacia necesita, incluso manteniendo amistad con muchas de ellas.

Satur, cuéntanos un poco como es tu día a día en tu trabajo en Bidafarma

Cada día es una aventura, me siento en mi silla con mis cascos esperando escuchar “la voz de mis farmacias” para poder ayudarles y resolver sus incidencias. Como en todos los trabajos hay días mejores y peores, pero es muy entretenido.

Has dedicado toda tu vida a este trabajo, ¿qué te ha aportado a nivel personal y profesional?

Muchísimo, he aprendido cada día en mi desarrollo profesional sobre

“Me siento en mi silla con mis cascos esperando escuchar **“la voz de mis farmacias”** para poder ayudarles y resolver sus incidencias”

la farmacia y la distribución farmacéutica, administración, gestión de pedidos, logística, etc, así como a nivel personal he podido conocer a gente fantástica dentro y fuera de la Cooperativa, hacer grandes amistades con los socios fuera del trabajo y poder hablar con ellos de otros temas no relacionados con albaranes o pedidos... Siempre me ha encantado mi trabajo y he disfrutado mucho de él.

¿Alguna anécdota que contar?

Me ha pasado alguna vez que he conocido en persona a algún cliente y ha sido un momento muy gracioso porque después de toda la vida hablando con esa persona sin saber cómo es su cara, te lo imaginas de una forma y cuando por casualidad nos vemos y "nos ponemos cara" por fin, resulta muy curioso.

¿Qué visión tienes hoy de Bidafarma?

He podido vivir el desarrollo del almacén desde que éramos "muy pequeñitos" y cogíamos los pedidos por teléfono con nombre (no había código de farmacia) y las puestas eran manuales, hasta los pedidos se entregaban en ocasiones en moto e incluso en bici. Hoy por hoy, es una empresa a nivel nacional en la que los almacenes tienen ya prácticamente todo mecanizado con protocolos de trabajo y automatizado. Pero me parece increíble cómo han cambiado las cosas y que habiendo crecido tanto podamos dar el mismo servicio tan cercano a las farmacias como antes, o al menos es lo que intentamos cada día, que eso no se pierda, que además me consta que supone un gran valor para nuestros socios.

¿Qué mensaje le darías a los socios desde el Call Center?

Pues el mismo que podría darle a cualquier miembro del equipo de Bidafarma. Simplemente el agradecimiento a cada uno de ellos por el apoyo brindado desde siempre, por habernos acompañado en este camino y habernos hecho grandes. Cada día intentamos seguir mejorando, y, en lo que a mí respecta desde el teléfono, en los días de más congestión de llamadas, agradecerles su paciencia.





El pasado 18 de Junio tuvo lugar en Bilbao a mediodía y en Burgos por la tarde la presentación de Telederma de la mano de Concha Ramos, una de las responsables del proyecto y Gerente de Proyectos Sanitarios de Bidafarma acompañada de Roberto Ortega, vocal del Consejo Rector de Bidafarma, Javier Sánchez Aldaz, Gerente de Burgos y Zona Norte de Bidafarma y las gestoras comerciales de la zona Victoria Miguelez, Ana Herrero y Saray Belloso.

Telederma es el nuevo proyecto pionero para la prevención del melanoma o cáncer de piel que, tras una exitosa prueba piloto que comenzó en Septiembre de 2017, se ofrecerá en exclusiva a las más de 12.000 farmacias a las que da servicio Bidafarma en toda España.

Con este servicio Bidafarma, en colaboración con el Hospital Viamed Santa Angela de la Cruz de Sevilla, pretende acercar la consulta dermatológica al paciente vía telemática para detectar de for-

ma precoz signos de sospecha del melanoma. Cualquier persona, desde su farmacia más cercana, tendrá acceso a una consulta de teledermatología y podrá recibir un informe médico en menos de 48 horas, consensuado al menos por dos facultativos.

La teledermatología es una de las aplicaciones más comunes de la telemedicina, que consiste en proveer servicios e información médica a través de la tecnología de las telecomunicaciones, actualmente en auge.

Con ello se conseguirá además de reducir los tiempos de espera para los pacientes, evitar desplazamientos innecesarios sobretodo en el caso de la población rural.

Los más de 100 socios que acudieron a las presentaciones mostraron gran interés por el tema, que tras la animada charla de Concha Ramos y Roberto Ortega, pudieron debatir y comentar sobre este nuevo servicio.



Telederma Bilbao. Javier Sánchez Aldaz, gerente de Burgos y Zona Norte, en la presentación.



Telederma Burgos. Roberto Ortega, vocal del Consejo Rector de Bida-farma, en la presentación.



Telederma Bilbao. Concha Ramos, responsable del Proyecto y gerente de Proyectos Sanitarios, en la presentación.



Telederma Burgos. Javier Sánchez Aldaz, gerente de Burgos y Zona Norte, en la presentación.



Telederma Bilbao. Roberto Ortega, vocal del Consejo Rector de Bida-farma, en la presentación.



Telederma Burgos. Concha Ramos, responsable del Proyecto y Gerente de Proyectos Sanitarios, en la presentación.

PRESENTACIÓN EN MADRID

El pasado 13 junio, tuvo lugar, en la sede Bidaforma Madrid, Telederma, el servicio de detección precoz de cáncer y precáncer de piel de Bidaforma.

La presentación del proyecto corrió a cargo de Juan Ramón Vicente, farmacéutico comunitario y miembro de la comisión Proyectos Sanitarios; Dr. Domínguez Cruz, responsable del servicio de dermatología del Hospital Viamed Santa Ángela de la Cruz; Nuria Gómez, directora del área de innovación y proyectos sanitarios de Bidaforma y la colaboración de Felipe Mozo Alonso, farmacéutico comunitario de la farmacia San Francisco.

Telederma es el primer servicio asistencial de Bidaforma en colaboración con el servicio de dermatología el hospital Viamed, que reforzará el papel sanitario del farmacéutico en la prevención y detección precoz de melanomas, que a su vez permitirá una adhesión del paciente al tratamiento farmacoterapéutico.

La teledermatología es una subespecialidad dentro del campo de la dermatología que permite valorar lesiones cutáneas sin la necesidad de que el paciente acuda de forma presencial a consulta. Es una técnica novedosa, pero de utilidad contrastada y probablemente una de las aplicaciones más comunes de la telemedicina.

El melanoma es la forma más agresiva de cáncer de piel, es el segundo tipo de cáncer más frecuente en pacientes entre 30 y 49 años. En España cada año son detectados más de 150.000 casos y se producen 600 muertes por este tipo de tumor. Sin embargo, la tasa de supervivencia en melanomas



precoces es superior al 80%, por lo que el diagnóstico precoz es esencial.

Con esta nueva técnica no invasiva, el farmacéutico a través de un dermatoscopio digital, toma imágenes del lunar sospechoso y las envía al servicio de dermatología del Hospital Viamed Santa Ángela de la Cruz que, tras ser evaluadas por un dermatólogo, emite un informe en 24-48 horas a la farmacia y el farmacéutico lo pone a disposición del paciente. De esta manera, se agiliza el proceso de diagnóstico de posibles melanomas, poniendo en valor la labor del farmacéutico comunitario en conexión con otros profesionales sanitarios.

Entre las ventajas de esta técnica se encuentra reducir los tiempos de espera de los pacientes, reducir el coste, evitar desplazamientos innecesarios, ampliar la población que tiene acceso a una valoración dermatológica, y mejorar el diagnóstico precoz del cáncer de piel tanto melanoma como no melanoma. En el caso concreto de las lesiones benignas, el diagnóstico mediante Teleconsulta, permitió a los pacientes reducir la incertidumbre sin esperas y, en los casos donde se sospechó la presencia de una lesión maligna o premaligna, el diagnóstico y tratamiento precoz de la misma.

Esta iniciativa es única en el ámbito privado permitiendo a los pacientes acceder a una técnica novedosa, rápida y eficiente para el diagnóstico precoz del cáncer de piel.



PROBIÓTICOS Y SU RECOMENDACIÓN ACTIVA PARA EL BENEFICIO DEL PACIENTE

El pasado día 20 de junio Bidafarma en colaboración con el laboratorio STADA organizó una sesión formativa sobre "Probióticos y su recomendación activa para el beneficio del paciente" en las instalaciones de Bidafarma Madrid.

A través de la presentación de la gama de probióticos "Lactoflora", el laboratorio explicó a los asistentes en qué consisten este tipo de productos y cuál es su función en el organismo.

La charla fue impartida por Andrea Sosa, formadora del laboratorio Stada, y contó con la asistencia de un gran número de farmacias de las provincias de Madrid y Guadalajara que mostraron su interés en el tema tratado, ya que les puede ayudar a aconsejar su uso a sus pacientes y mostrar todos los beneficios que este tiene. Entre estos beneficios se pueden destacar que ayudan a recuperar el equilibrio de la flora intestinal y por consiguiente el correcto funcionamiento del aparato digestivo, refuerzan e incrementan las defensas, pueden mejorar los trastornos digestivos, mejoran la absorción de nutrientes y a digerir mejor la comida, producen vitaminas y otras sustancias beneficiosas para el organismo, ayudan a prevenir y mejorar los síntomas de enfermedades y alergias alimentarias.

Al finalizar la sesión pudimos disfrutar de un cóctel patrocinado por el laboratorio STADA donde intercambiamos opiniones con los asistentes, que posteriormente fueron obsequiados con un lote de muestras para poder probar los productos.



FORMACIÓN ACTIVA EN VIZCAYA



Víctor Llorente Franco, farmacéutico del centro de Bilbao, nos cuenta cómo funciona el grupo de formación en el que participa y por qué se unió al proyecto.

En este grupo de farmacéuticos, junto con Víctor, trabajan otras farmacéuticas de la zona, Leire Andraca, Leire Gaztelurrutia y Alba Gallardo, para presentar en el Colegio de Farmacéuticos de Vizcaya dos talleres diferentes cada año.

Bajo el título: "Actualidad de la práctica farmacéutica en..." los talleres buscan la forma de presentar un tema que sea de utilidad en el día a día de la farmacia comunitaria mediante presentación, seguimiento y resolución de casos reales.

¿Qué te animó a unirme a este grupo?

Principalmente la formación personal, soy activo en este aspecto, además de participar en este proyecto, siempre estoy buscando diferentes materias en las que puedo aumentar mis conocimientos. Ahora quiero comenzar con los cursos de RUM y de SPD. Cada tema en el que me formo lo veo como un impulso a la mejora en servicios y atención al paciente en la farmacia.

¿Qué te aporta esta actividad?

Preparamos cada tema con ilusión y aprendemos muchísimo. Me da mucha satisfacción, estoy muy contento. Además, me ha obligado a reciclarme en power point y a mejorar mis habilidades de comunicación, ya que el objetivo es concentrar y transmitir la información de forma clara y concisa.

¿En qué estáis trabajando ahora?

Estamos preparando el próximo taller, que tratará sobre el riesgo cardiovascular. Aún no hemos establecido las fechas, en cuanto esté cerrado, el Colegio se encarga de difundir la información. Nos reuniremos en los próximos días para organizarnos, ya que cada taller, con el fin de facilitar la asistencia, se celebra una semana durante dos mediodías y otra semana en dos tardes-noches. En cada sesión nos encargamos de la ponencia dos miembros del grupo.

¿Cómo elegís los temas a tratar?

A demanda de los compañeros que acuden a las formaciones, ya que después de cada taller el Colegio, mediante una hoja de valoración, recoge la opinión de los asistentes y propuestas de temas a tratar en las próximas formaciones.

¿Es un grupo cerrado? ¿Animarías a otros farmacéuticos a unirse al grupo?

No, en absoluto. Yo he sido el último en incorporarme, pero mis compañeras, tras varios años realizando estas formaciones, siempre están dispuestas a recibir gente nueva que aporte otros puntos de vista. Por lo que siempre tenemos las puertas abiertas para los voluntarios que deciden sumarse al proyecto.



De izquierda a derecha: Carlos Ibáñez Navarro (director general del COFM), Jesús Porres Ureña (director general de Grupo Bidafarma), Luis J. González Díez (presidente del COFM), Rosalía Gonzalo Corral (vocal de Dermofarmacia y Productos Sanitarios), Antonio Pérez Ostos (vicepresidente de Bidafarma), Nuria Gómez Thebaut (directora área Innovación y Proyectos Sanitarios de Bidafarma) y Santiago Carrasco, Territorial Centro.

EL COLEGIO OFICIAL DE FARMACÉUTICOS DE MADRID VISITÓ LAS INSTALACIONES DE BIDAFARMA MADRID

El pasado día 4 de septiembre visitaron las instalaciones de Bidafarma Madrid las siguientes personalidades del COFM (Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid): Luis J. González Díez (presidente del COFM), Rosalía Gonzalo Corral (vocal de Dermofarmacia y Productos Sanitarios) y Carlos Ibáñez Navarro (director general del COFM).

Acompañados de Antonio Pérez Ostos (vicepresidente de Bidafarma), Jesús Porres Ureña (director general de Grupo Bidafarma) y Nuria Gómez Thebaut (directora área Innovación y Proyectos Sanitarios de Bidafarma) participaron en una visita guiada por el almacén encabezada por los directores técnicos del almacén de Bidafarma Madrid (Rubén Carro Hernán y José Miguel Delgado García).



Luis J. González Díez (presidente del COFM) y Antonio Pérez Ostos (vicepresidente de Bidafarma),

LA EVOLUCIÓN DE LA FARMACIA EN LOS ÚLTIMOS 40 AÑOS



En la fotografía podemos ver a Margarita con su gestora comercial de Bidafarma, Tamara Marqués.

A través de este artículo queremos conocer cómo se han vivido en primera persona todos los cambios que ha sufrido el sector de la Farmacia en los últimos 40 años, para ello entrevistamos a Margarita Fernández de Clerck, que lleva como titular de su farmacia desde el año 1980.

Margarita finalizó sus estudios en la Facultad de Farmacia de la Universidad Complutense de Madrid el año 1979; de la carrera recuerda detalles como que ya entonces había más mujeres que hombres estudiando en la facultad, un 60-65% frente a un 35-40% respectivamente. También que había muchos menos grupos

“

Al principio los pedidos se hacían por teléfono, el almacén llamaba a la farmacia para coger el pedido a la hora indicada

Controlaban el stock mediante un sistema de fichas donde indicaban la cantidad mínima que tenía que haber en el cajón por producto

que ahora y que no había casi control de asistencia, a principio de curso se cogía el temario y cada uno elegía si acudir o no a las clases. En su último año, tras finalizar las prácticas tuteladas, que por aquel entonces eran optativas, adquirió su oficina de farmacia por un traspaso. Nos comenta que entonces la forma de poder acceder a la compra de una oficina de farmacia era muy similar a los trámites actuales y que, ya en esos años, muchos farmacéuticos optaban por otras salidas, no todo el mundo optaba por la opción de la oficina de farmacia.

De sus comienzos destaca que todas las tareas eran mucho más manuales que ahora y el cambio tan importante que supuso la informática en este sentido. Nos explica que antes había muy pocos almacenes de distribución y era obligatorio ser cooperativista. Le parecía muy práctico que todos los productos, incluidas las especialidades, vinieran marcados con el precio.

Al principio los pedidos se hacían por teléfono, el almacén llamaba a la farmacia para coger el pedido a la hora indicada. Se hacían pedidos grandes, pero para sacar margen y no para poder poner un precio competitivo como actualmente. Más tarde surgieron unos terminales con números que se enganchaban al teléfono, el pedido se grababa marcando los códigos y cantidad en el terminal y después se transmitía. Y hace unos años surgió el gran avance con los ordenadores. Margarita nos reconoce que la tecnología ha facilitado mucho la labor diaria de la farmacia, pero recuerda que hace años un problema tan habitual como el "irse la luz" no impedía que pudieran seguir trabajando. Una vez recibidos los productos en la farmacia para calcular los porcentajes el Colegio Oficial de Farmacéuticos les facilitaba unas tablas de precios. La facturación a la Seguridad Social era muy similar a lo actual, se hacía mediante tiras donde quedaban reflejados los códigos de 25 recetas a las que iban grapadas.

Por otra parte, hablamos de que la farmacia también ha sufrido las crisis y los cambios de Gobierno y ha tenido que ir adaptándose a las nuevas leyes.

Antes el horario estaba marcado, había muchas guardias y eran

obligatorias pero Margarita cree que tenían más sentido, ya que los médicos de confianza iban a las casas a atender las guardias, por lo que siempre había que ir a por el tratamiento a la farmacia. Se vendían muchos sueros, inyectables, jeringas...que ahora no salen nada porque se suministran en los hospitales y centros de salud.

En cuanto a las bajadas de precios, que vienen a ser muy continuas actualmente, nos dice que hace años no siempre las modificaciones suponían bajadas, muchas veces había subidas. Y en relación a esto le preguntamos por el tema de los genéricos. Para ella era algo previsible, pero no ve beneficioso que el mismo producto este comercializado por tantos laboratorios ya que para el paciente final supone en muchas ocasiones errores en la medicación, sobre todo en la gente mayor. A parte implica que la farmacia tenga que tener más stock.

Nos llama la atención el sistema tan práctico que tenían en la farmacia para controlar el stock y las caducidades, lo hacían mediante un práctico sistema de fichas donde indicaban la cantidad mínima que tenía que haber en el cajón por producto. Para controlar las caducidad tenían indicado en cada ficha, por meses, que productos había que retirar y cada vez que se recepcionaba el pedido estas se corregían manualmente.

Por último, le preguntamos por la venta libre en aquellos años. Nos cuenta que ella siempre ha estado muy implicada con la dermofarmacia y ha apostado por la venta de la misma en la oficina de farmacia, como ella nos dice son "buenas marcas a buenos precios". La introducción cuando empezó fue buena, al principio había pocos laboratorios que suministraran producto, los más pioneros fueron Vichy y Roc, ambos eran antes exclusivos de farmacias y dejaban más margen que ahora. Poco a poco, la oferta de laboratorios ha ido aumentando y ha supuesto una gran evolución en esta categoría de productos.

En una visión hacia el futuro se considera optimista, apuesta por el mantenimiento del modelo, pero sí que le gustaría que desde las instituciones se diera más apoyo e información de la función tan importante que tiene la farmacia y el farmacéutico para la sociedad. Aparte cree que habría que controlar más las modificaciones de precios.

JOSÉ MARÍA ESCUDERO

“DESDE EL PRINCIPIO HEMOS ENFOCADO LA FARMACIA A PRODUCTOS MÁS NATURALES A NIVEL DE TRATAMIENTO, COMO ES LA FITOTERAPIA Y LA NUTRICIÓN ORTOMOLECULAR Y HACER MÁS ENFOQUE EN LA PREVENCIÓN QUE NO EL CURAR”



La nutrición ortomolecular es una forma de tratamiento de cualquier síntoma solamente a través de la alimentación saludable y de suplementación natural

¿Cuánto tiempo llevas ejerciendo tu profesión como farmacéutico y especialista en nutrición ortomolecular?

Llevo unos 9 o 10 años especializado en nutrición ortomolecular, y 15 años como farmacéutico titular.

¿En qué consiste la nutrición ortomolecular?

Enfocado en la Proyección a la prevención de los problemas de salud. Desde el principio hemos enfocado la farmacia a productos más naturales a nivel de tratamiento, como es la fitoterapia y la nutrición ortomolecular y hacer más enfoque en la prevención que no el curar. A nivel de nutrición existen muchas herramientas que nos facilitan el diagnóstico de las enfermedades.

La nutrición ortomolecular es una forma de tratamiento de cualquier síntoma solamente a través de la alimentación saludable y de suplementación natural de aquellos nutrientes en lo que podemos tener carencias, sirven como aporte al individuo para mejorar el sistema de salud. Buscamos el origen y conseguir que el cuerpo reaccione y se reequilibre de forma natural.

Trastornos más frecuentes. Trastornos digestivos, del sueño y el estrés.

Estudiamos la historia clínica del paciente, (problemas de salud, estilos de vida, dieta habitual, toma de medicamentos, antecedentes

familiares, etc.), esto nos lleva unos 15-20 minutos de duración, y una valoración nutricional con un cuestionario de 81 preguntas que el paciente realiza en casa sobre hábitos alimenticios, problemas de salud, etc...y de ahí partimos para iniciar el proceso y sacar un perfil nutricional. Utilizamos también aparatologías que se realizan en consultas especializadas que nos ayudan a conseguir más información sobre el paciente. También utilizamos diferentes pruebas de valoración y en función de esto, comenzamos un protocolo de dieta de 2 a 3 meses que consiste en una primera fase de depuración: eliminación de toxinas y reequilibrio del organismo a nivel de aparato digestivo y renal, y una segunda fase de reestructuración donde se aportan los nutrientes en los que podemos tener carencias para que el organismo funcione correctamente.

Trabajamos en colaboración con laboratorios especializados en suplementación y nutrición ortomolecular y laboratorios especializados en fitoterapia con productos de depuración y se utilizan en la primera fase del proceso.

¿Qué porcentaje de pacientes consiguen un resultado positivo?

El 100% responde de forma positiva, sobre todo en problemas digestivos, que pueden conseguir mejoría en la primera semana de tratamiento. Son los casos más fáciles de diagnosticar y de tratar. Las causas más frecuentes son el estrés y el mal uso de medicamentos. Las patologías crónicas, sobre todo digestivas, suelen tener una mejor respuesta al tratamiento.

FARMACÉUTICO Y ESPECIALISTA EN NUTRICIÓN ORTOMOLECULAR



José María Escudero, junto a su equipo, especialista en nutrición ortomolecular.

¿Por qué te decidiste a especializarte en nutrición?

Porque me llamaba mucho la atención el mundo de la nutrición durante la carrera universitaria de farmacia y por eso decidí especializarme en ello compaginando mi carrera profesional.

Hice la carrera de farmacia y nutrición, y después me especialice con un máster en nutrición ortomolecular en Madrid, que me habría otro campo diferente al tratamiento habitual.

¿Qué pacientes acuden en tu ayuda?

Muchos casos de pacientes que han probado todo y recurren a mí como última alternativa para intentar resolver sus problemas de salud. Suelen ser: los pacientes que mejor se adhieren al tratamiento y con los que mejores resultados a corto se consiguen.

Nos llegan muchos casos de trastornos de permeabilidad del intestino que, en cuestión de un mes, consiguen mejorar muchísimo. Este trastorno se debe a un proceso de estrés y una alteración de la flora intestinal. Los síntomas suelen ser hinchazón a nivel intestinal, dolor y molestias que conllevan a una disminución del sistema inmunológico.

También hay casos de candidiasis intestinal, muy difíciles de detectar sin unas pruebas específicas. Son personas que llevan años con muchos problemas digestivos y relacionados con depresión y con el tratamiento, que consiguen mejorar en 3 o 4 meses.

¿Qué recomendaciones nos darías para evitar estos problemas?

Recomendaría la concienciación social entre la alimentación, la salud y nuestros hábitos de vida. Existe mucha falta de información y debemos poner remedio.

TIEMPO LIBRE

MIGUEL RUANO PANADERO FARMACÉUTICO DE MADRID

Hoy charlamos con Miguel Ruano, farmacéutico titular de Madrid, con farmacia en Fuenlabrada. Nos cuenta a qué actividad dedica su tiempo libre, la escalada

¿Desde cuándo practicas escalada?

Empecé a los 20 años aproximadamente. Siempre me había gustado salir al monte con la familia a hacer senderismo en mi tierra, Albacete. Y con los años, gracias a mi primo, que le gustaba la escalada, y amigos que teníamos en común, empezamos en este mundo. Siempre he practicado la escalada en compañía de familiares y amigos. Me gusta ir acompañado y crear un vínculo de unión. Es una afición que me gusta practicar en equipo.

Empecé poco a poco, hace 18 años. Hice algún curso con monitores y de ahí empezó mi afición. Mis inicios fueron en Albacete y Cuenca, y más adelante, en el Pirineo Aragonés y después. Cuando me mudé a Madrid hace 9 años, empecé a salir a escalar en la sierra madrileña. Hoy en día, tengo todo el material adecuado para poder afrontar cualquier reto.

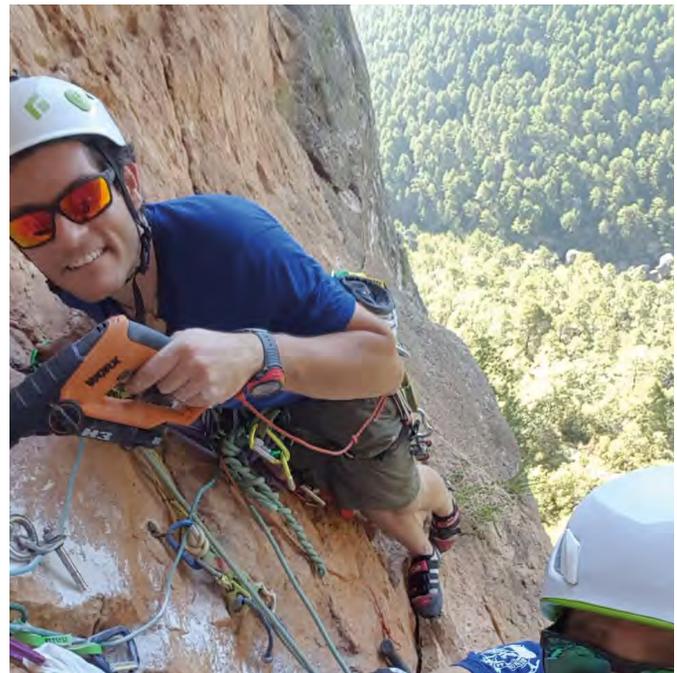
¿Dónde estudiaste farmacia?

Estudí la carrera de farmacia en Valencia, por cercanía a Albacete, y hace 9 años vine a vivir a Madrid.

¿Cuándo le dedicas tiempo a la escalada?

Aprovecho mis vacaciones, los fines de semana, escapadas para viajar y practicar la escalada. Al final todo mi tiempo libre lo dedico a este mundo que me apasiona.

En Madrid, cuando no puedo escaparme más lejos, acudo a rocódromos para poder entrenar y prepararme para mis próximos retos.



“

Es una afición que me gusta practicar en equipo



Miguel Ruano en su oficina de farmacia.

Fuera de España he escalado en el Atlas Marroquí, en el Himalaya y en los Alpes

¿En qué países has escalado?

En España, he escalado en Gredos, Pirineos, Sierra Nevada, Picos de Europa, y resto de cordilleras. Fuera de España he escalado en el Atlas Marroquí, en el Himalaya y en los Alpes. Al final busco destinos donde pueda escalar y disfrutar de lo que me gusta hacer.

¿Has sufrido algún percance desde que te aficionaste a la escalada?

He sufrido alguna que otra situación de riesgo. El año pasado, por el mes de septiembre, tuve un accidente en el Pirineo que me tuvo que rescatar la guardia civil en helicóptero a unos 70 metros de altura. Ha sido la única ocasión en la que he tenido un percance de esta envergadura y en la que he tenido que pedir ayuda.

¿Cómo te ayuda la escalada en tu día a día?

En mi vida, me ayuda a afrontar y superar obstáculos. Me ayuda a concentrarme, a desconectar, a tener libertad y a trabajar en equipo, fundamental en el mundo de la farmacia. El equipo es una pieza clave en el trabajo.

Grupo

bida
farma

**EDICIÓN
MADRID
NORTE**

