

BO.

Boletín Ortopedia

/// #6

Mejorando en calidad de vida día a día

- /// **Metatarsalgias:** Dolor de la planta del pie
- /// **Acciones de ortopedia en la farmacia:** La ortopedia en la farmacia
- /// **Javier Gómez Noya:** Recuperarse bien para competir
- /// **Noticias del sector**
- /// **Lanzamientos de ortopedia**

Boletín Informativo
promocionado por:



BO.
Boletín Ortopedia



METATARSALGIAS

(Dolor en la planta del pie)

Guía práctica. Dr. Javier González Ustés. Responsable Unidad Pie y Codo del Hospital de Badalona

La metatarsalgia es la aparición de dolor a nivel de la planta del antepié que se inicia en la zona de apoyo de la cabeza de los metatarsianos. Para entender bien el proceso de apoyo hay que hacer hincapié en la biomecánica de la marcha. Existe una primera fase cuando llega el talón al suelo (1^{er} rocker), después llega el apoyo de toda la planta (2^o rocker), y finalmente llega la fase de despegue (3^{er} rocker), en la que intervienen los dedos de los pies.

Las Metatarsalgias acostumbran a ser de los radios centrales, del 2^o al 4^o dedo del pie y suelen deberse a causas mecánicas: o porque los metatarsianos son largos o porque han caído hacia la planta del pie sobrecargando la almohadilla de la planta. El diagnóstico es básicamente clínico: hay que tocar y mirar bien la planta del pie del paciente.

Las duricias nos darán mucha información del tipo de metatarsalgia y de la causa de la misma.

- Cuando se observa una hiperqueratosis o duricia bien definida redonda y justo debajo de la cabeza del metatarsiano, es porque los metatarsianos han caído hacia la planta del pie, comprimiendo los nervios plantares sobre la almohadilla de grasa plantar. Estas se llaman metatarsalgias estáticas (Foto 1).
- Cuando se aprecia una hiperqueratosis o duricia grande como en forma de corazón que ocupa toda la planta del antepié, es debido a que la longitud de los metatarsianos es larga en relación con el primer dedo. Estas metatarsalgias se llaman propulsivas o de 3^a fase de la marcha (Foto 2).

A veces nos encontramos con un dolor en la planta del pie y es como si pasase la corriente eléctrica entre el 3^{er} y 4^o dedos del pie. A veces incluso si pasa mucho tiempo puede llegar a estar dormido algún dedo del pie. Esto es debido a una inflamación del nervio de la planta del pie entre el 3^{er} y 4^o dedo, también conocido como síndrome del neuroma de Morton, que no es un verdadero neuroma en la mayoría de los casos sino una inflamación del nervio plantar por compresión del mismo por los metatarsianos.

A veces el dolor es entre el 2^o y el 3^{er} dedo, y cuando el paciente apoya el pie en el suelo, entre estos dos dedos hace como si se separasen formando una V. Es el síndrome del 2^o espacio intermetatarsiano y es por una inflamación de la bolsa que tenemos en la planta del pie y compresión de los nervios correspondientes.

Otras causas más raras de dolor de la planta del pie son por la fractura sin traumatismo de un metatarsiano del pie. Son las conocidas fracturas de estrés; se tiene un dolor agudo y es una fractura de un metatarsiano por sobrecarga (muy frecuentes en jugadores de impacto como fútbol, baloncesto, etc.)

Diagnóstico

Las metatarsalgias se diagnostican siempre por la clínica, es decir tocando el pie del paciente, y se confirma con pruebas complementarias.

La prueba complementaria básica es la radiografía de ambos pies en carga en frente y perfil. Esta simple prueba nos da mucha información de los problemas que tiene el pie.

Si las radiografías no son en carga no sirven de nada, pues el pie duele cuando camina y es cuando hay apoyo y carga de todo el peso del cuerpo.

Tratamiento de las metatarsalgias mecánicas

Médico: Se pueden intentar aliviar los síntomas con reposo, crioterapia, AINEs..., pero la base es igualar la presión plantar durante el paso y apoyo, pudiendo hacer uso de plantillas de descarga con apoyo retrocapital, retirar callosidades, utilizar plantillas rígidas conformadas y así permitir una buena biomecánica del paso... También es importante mantener un buen peso corporal, no llevar tacones altos, no realizar deportes con saltos de alto impacto...

Quirúrgico: En caso de fallo del tratamiento conservador se realizan cirugías para corregir las deformidades.

Actualmente se puede realizar mediante cirugía abierta, con incisiones más grandes o bien con cirugía percutánea, que consiste en pequeñas incisiones desde donde se introducen unas micro fresas para ir corrigiendo las deformidades. Los resultados son similares, pero a nivel estético las cicatrices son menos evidentes con la percutánea.

En las metatarsalgias estáticas, en las que los metatarsianos se han caído, se cortan y se levantan las cabezas en la cirugía. En las metatarsalgias propulsivas, en las que los metatarsianos son largos, en cirugía se cortan y acortan los metatarsianos.

A veces las metatarsalgias se asocian a dedos en garra o a dedos en martillo. En el momento de la operación también se pueden corregir las deformidades de los dedos.

En el síndrome del segundo espacio, las plantillas son el tratamiento de elección. En casos refractarios a este tratamiento se deben hacer cortes en los metatarsianos para elevar las cabezas de los mismos.

En el síndrome del neuroma de Morton también son las plantillas el tratamiento de elección, y cuando fracasan, se puede intentar una infiltración con anestésico local y corticoide cercano al nervio inflamado. Normalmente hay una buena respuesta a éste tratamiento.

Cuando fracasan las infiltraciones, la cirugía sería la indicación, que consiste en cortar y elevar las cabezas de los metatarsianos y evitar la sobrecarga de los mismos sobre el nervio.

En las fracturas de estrés el tratamiento de elección será la colocación de un yeso o una bota tipo Walker, que permite la carga que ayudará a la consolidación, y además, mejora el dolor gracias a la suela de la bota que facilita la marcha.

LA CATEGORÍA DE LA ORTOPEDIA EN LA FARMACIA

¿Cuándo tomasteis la decisión de introducir la categoría de Ortopedia en la farmacia?

Hace 20 años que decidimos introducir la categoría de ortopedia en nuestra farmacia, en aquel momento, el incipiente envejecimiento de la población, el estilo de vida cada vez más sedentaria y la mayor esperanza de vida, pronosticaban una mayor demanda del servicio y asesoramiento en la ortopedia, viendo en esta categoría una oportunidad de mejora profesional y empresarial.

Por otro lado, pensábamos que la oficina de farmacia por su cercanía geográfica, su homogénea distribución y fácil acceso se convertirían en el establecimiento sanitario más adecuado y accesible para que el ciudadano pudiera conocer y consultar las dudas relacionadas con la salud en general y con los productos ortopédicos en particular. Máxime cuando los pacientes o usuarios de este tipo de artículos suelen ser personas con movilidad restringida con lo que tener que desplazarse largas distancias sería una dificultad añadida.

A fin de cuentas, el farmacéutico está en contacto continuo con el paciente, conocemos su nombre, nos cuentan cosas de sus vidas, nos consultan, de forma que nos hemos convertido en el profesional de salud más cercano en quien pueden confiar para poder orientarles en temas de salud.



¿Cómo empezasteis?

Introducir esta nueva categoría en la farmacia nos supuso un gran reto personal y profesional. Comenzamos paso a paso, realizando cursos de formación e intentando dar respuesta a la incipiente demanda de nuestros pacientes. Con el tiempo, continuamos avanzando hasta conseguir una gestión completa e integral de esta categoría.

En aquellos años, la presencia de la ortopedia en la farmacia era muy escasa, la búsqueda de proveedores especializados, la elección de los artículos de venta, la gestión de encargos y el control de stocks, eran tareas muy complicadas de llevar a cabo.

¿Cómo observais actualmente la Categoría y que apoyos teneis a vuestro alcance?

La introducción de la ortopedia en la farmacia es hoy una realidad y cada vez son más los compañeros que han decidido apostar por esta categoría.

Afortunadamente ahora las cosas son más fáciles, existen más cursos de especialización en ortopedia para farmacéuticos y la selección de proveedores y productos es mucho más accesible gracias a las nuevas tecnologías.

En este sentido cobra especial importancia la colaboración y apuesta decidida por parte de los grandes mayoristas farmacéuticos de facilitar la logística de este tipo de artículos.

Este es el caso del grupo Cofares, que a través de Ortopedia Central y su “call center”, integrado por profesionales altamente cualificados, brinda a sus socios un servicio integral de asistencia a la venta y comercialización de productos de ortopedia, facilitando a sus socios un extenso catálogo de productos, información técnica y comercial de producto así como un apoyo logístico de primer nivel, fundamental para que la farmacia pueda dar un servicio rápido y eficaz sin tener que soportar gastos extras de stock y almacenaje.

¿Cómo desarrolláis la actividad y qué planes tenéis para el Futuro?

Nuestra farmacia cuenta con un farmacéutico especialista y un técnico en ortopedia y productos de ayuda. En ella ofrecemos servicios de fabricación de plantilla a medida, venta de productos de apoyo y ortesis prefabricadas y alquiler de productos de ayuda (sillas de ruedas, andadores, grúas, camas...).

El alquiler de este tipo de artículos constituye un servicio en auge y de gran demanda, el cual debe ser llevado a cabo con responsabilidad y profesionalidad.

Es importante garantizar el perfecto estado de uso de todos los productos los cuales han de ser revisados periódicamente antes y después de cada alquiler. Del mismo modo, hay que tener en cuenta que la entrega y recogida del producto sobretodo en el caso de camas y grúas en el domicilio del paciente ha de realizarse correctamente. Si el producto que se alquila reviste una especial complejidad, como por ejemplo una grúa, habrá que explicar el correcto funcionamiento de la misma y asegurarse de que sea utilizada de modo seguro para el paciente y la persona que la maneja.

El aumento de la calidad de vida y el deseo de disfrutar de ella con calidad hace que la ortopedia tenga un futuro prometedor en nuestra oficina de farmacia.

Entender la ortopedia como algo clásico o anacrónico es un error ya que se encuentra en continua evolución y es imprescindible estar al tanto de las demandas de nuestros pacientes y conocer las nuevas tendencias del sector.

La ortopedia deportiva y el uso de ortesis frente a la prevención de lesiones constituyen un claro ejemplo de esta evolución haciéndonos ver que la ortopedia ya no está ligada solamente a un sector poblacional mayor o con necesidades básicas. De forma que la prevención y el deporte se introducen como una variante dentro de la ortopedia clásica.

En pocas palabras, ¿qué conclusión sacáis tras estos años de experiencia con el servicio de Ortopedia en vuestra farmacia?

20 años después de haber apostado por la categoría de ortopedia y a pesar de todas las dificultades superadas, podemos concluir que el resultado es plenamente satisfactorio, puesto que hemos conferido un valor añadido a nuestra empresa y ayudado a que nuestros pacientes disfruten de una vida mejor y más saludable.

FARMACIA-ORTOPEDIA BADA 24 HORAS

**Avda. Llano nº57
Gijón, Asturias.**



Javier Gómez Noya

“No conozco a ningún deportista que no haya tenido un dolor articular”

Javier Gómez Noya, es un triatleta profesional español cinco veces campeón mundial, plata olímpica en los Juegos de Londres 2012, y cuatro veces campeón de Europa. Por su exitosa carrera ha recibido numerosos premios, entre los que destaca el Premio Princesa de Asturias de los Deportes en 2016. Le acompañamos hoy durante la rueda de prensa organizada por uno de sus nuevos patrocinadores.

“Fue frustrante los días anteriores, recorriendo Japón en busca de dentistas”, comentó el campeón gallego, de 34 años, que ocupa la tercera plaza en el Mundial -por detrás de sus compatriotas el mallorquín Mario Mola y el talaverano Fernando Alarza-, después de haber ganado la primera prueba del campeonato, en Abu Dabi; y de haber sido cuarto en Gold Coast (Australia) y noveno en Yokohama (Japón), donde compitió fuertemente “tocado” a causa de un flemón que le obligó a medicarse con antibióticos las jornadas previas a la prueba.

“Me dio fiebre, tuve que tomar antibióticos. Salí a hacerlo lo mejor posible. No pensaba que fuera a acabar, pero al final es importante saber luchar por lo que puedas y ese día acabé en el mejor resultado posible”, respondió a Efe Javi. “Y ese puesto fue un noveno, del que me siento orgulloso”, apuntó.

“No es un resultado que me satisfaga, pero lo mismo que otras veces gané, también acabé muchas veces en ese puesto. La carrera te coloca en su sitio. Y ese día saqué el mejor puesto posible”, manifestó el astro ferrolano.

En el acto también estuvo presente, en representación del patrocinador -de soportes articulares-, José Martín, Director de la división de farmacia en España de 3M, multinacional con la central en Saint Paul (Minesota), quien abogó “por el respeto a los ciclistas en carretera” y que ensalzó la figura de Gómez Noya, al que considera una “buena persona”, alguien “normal que hace cosas extraordinarias”.

También asistieron Alicia García, Secretaria general de la Federación Española de Triatlón (FETRI), y el seleccionador español de triatlón, Iñaki Arenal.

“Agradezco a 3M el hecho de haber confiado en mí. Vivimos de los patrocinios y asociarnos a marcas punteras es algo importante. Además, no conozco a ningún deportista que nunca haya tenido un dolor articular, así que estos productos creo que son importantes”, apuntó Gómez Noya, que anunció que posiblemente no compita en Leeds (Inglaterra), en la siguiente prueba del Mundial.

“No tengo claro que vaya a competir en Leeds. Hay que recuperarse bien para volver a competir a tope, siempre pensando en el Mundial”, indicó Gómez Noya, que espera “descartar el resultado” de Japón y “llegar a la última prueba (en septiembre y en Rotterdam, Holanda) con opciones de ganar el campeonato”.



La prestación farmacéutica tiene criterios bastante homogéneos entre las distintas CCAA, en la ortopedia sin embargo, las transferencias han supuesto que surjan distintas regulaciones con grandes divergencias entre comunidades autónomas, esto supone que a los pacientes se les ofrezcan distintas prestaciones según el lugar en el que residan. El Ministerio de Sanidad actualmente está trabajando en un Catálogo común de ortopedia para todo el Estado Español. En él se realiza una clasificación de los diferentes productos, dividiéndolo en tres clases de productos:

- Ajuste básico.
- Adaptación individualizada.
- Productos fabricados a medida.

Los productos de ajuste básico son los que antes conocíamos como estándar o fabricados en serie donde solo es necesario tomar una serie de medidas para seleccionar talla y medida, y que el producto se ajuste a la anatomía del paciente. La farmacia por ser establecimiento sanitario y de acuerdo con el Real Decreto 1591/2009 está capacitado para poder dispensarlo.

En el caso de los productos de adaptación individualizada y fabricación a medida la farmacia tiene la obligación de estar autorizada como establecimiento de ortopedia propiamente dicho, dándose de alta en la comunidad autónoma correspondiente y tener al frente a un técnico ortoprotésico o farmacéutico experto en ortopedia.

Todos estos temas están siendo motivo de debate en diferentes foros de farmacia y ortopedia así por ejemplo en el reciente INFARMA se reunía a representantes del ámbito farmacéutico y ortopédicos para analizar las sinergias entre ambos sectores. En él se llevaron a cabo estas conclusiones.

Las oficinas de farmacia por su cercanía al paciente y debido a la gran capilaridad de nuestra red de farmacias, permite acercar cualquier producto de ajuste básico así como productos de apoyo a la población sin que las personas tengan que desplazarse y de esta manera les podremos facilitar la vida, principalmente cuando hablamos de pacientes de núcleos rurales.

El farmacéutico si además es técnico o experto en ortopedia tiene la suficiente preparación y formación para ofrecer servicios ortopédicos de calidad y cumplir con lo que necesita cada paciente, pero deberá seguir formándose para adaptarse a las nuevas tecnologías.

Está claro que el farmacéutico y el ortopedista deben llegar a entenderse y será una riqueza para todos, pues creará sinergias.

Muchas veces me preguntan ¿Por qué aconsejaría a cualquier compañero dedicarse a esta profesión?

Además de que realmente cuando uno empieza a trabajar en este mundo, realmente te sumerges en él y resulta muy gratificante, en primer lugar me gustaría insistir en que el profesional farmacéutico, como sanitario y con sus conocimientos en ortopedia, está capacitado para aconsejar a los de pacientes sobre **cualquier** producto sanitario.

En segundo lugar, cuando el paciente sale del gabinete ortopédico de un farmacéutico aseguramos un seguimiento **integral** del tratamiento del paciente, tanto farmacológico como ortopédico, dando un valor añadido, cada vez más demandado por la población.

Además, en aspectos tan actuales como la **dependencia**, el farmacéutico “permite” facilitar la vida a los pacientes dependientes con el consejo del uso de productos de apoyo para la autonomía física personal, pudiendo encontrarlo en las 21.500 farmacias del territorio nacional.

Por último, debemos hacer hincapié en la **prevención** de posibles patologías como consecuencia del **envejecimiento**. La sociedad española cada vez más formada y envejecida puede y debe encontrar en el profesional farmacéutico una respuesta a sus necesidades actuales.

El Consejo General de Colegios de farmacéuticos siempre pendiente de las necesidades de los farmacéuticos trabaja en actualizar los conocimientos de ortopedia, de ahí que se hiciera en fecha 10 y 11 de mayo junto con las vocalías de Óptica y Oficina de Farmacia una jornada profesional de **Farmacia Asistencial en el envejecimiento activo**. También se está trabajando en unas fichas de actuación rápida en ortopedia desde oficina de farmacia, de tal manera que cuando el farmacéutico tenga una duda pueda resolverlo rápidamente.



Mª Carmen Mijimolle Cuadrado
Vocal Nacional de Ortopedia Consejo General de Colegios
Oficiales de Farmacéuticos.

Margarita Fuentes-Pila, atleta internacional, campeona de España y ahora también embajadora de Calzados Robusta, nos presenta la nueva plantilla Ayr Preventia® desarrollada por esta firma riojana.

¿Cuáles son los principales beneficios que aporta esta novedosa plantilla?

“Es una plantilla preventiva, que ayuda a prevenir patologías podales. Además, ha sido fabricada con materiales muy ligeros y transpirables, que aporta una ventilación total y acelera las cualidades de absorción y transpiración del pie”.

¿Ha participado en el desarrollo de la plantilla?

Sí, he participado activamente en este desarrollo, en el que se ha aplicado la biomecánica del deporte y se realizó un estudio a nivel mundial de todas las plantillas existentes.

¿Qué usos puede tener esta plantilla?

“La plantilla inteligente Ayr Preventia® puede ser utilizada en la actividad laboral, diaria y deportiva. En mi caso la utilizo en mis entrenamientos pero también en mi actividad diaria, para caminar por la ciudad y otro tipo de actividades cotidianas”.

¿Por qué le llaman “la plantilla inteligente”?

El gran avance de esta plantilla, y por eso se llama plantilla inteligente, es porque en el inicio de la marcha se adapta perfectamente a pisadas tanto neutras, como pronadoras y supinadoras.





Más información en:

Atención especializada

902 636 555



BO.

Boletín Ortopedia

Ortopediacentral
COFARES

Ctra. Fuencarral - Alcobendas, 6 - 28049 Madrid
www.cofares.es

Atención especializada: **902 636 555**

