



Dosis Informativa

Rol del médico en la industria farmacéutica.

Healthcare & Life Sciences
by PageGroup



Dosis Informativa

Rol del médico en la industria farmacéutica.

Invitado:

César Benites

Gerente General Perú Teva Pharmaceuticals



A cargo de:

Pamela Fajardo

Senior Consultant de Healthcare en PageGroup



Eres médico de profesión, ¿cuál es tu punto de vista sobre el aporte de un médico en posiciones en la industria farmacéutica?



La industria farmacéutica ha pasado varios cambios organizacionales, cada vez más, las estructuras son más horizontales y cada empleado empieza a tener un alcance de responsabilidades mayores relacionadas a su área funcional. Lo mismo pasa con los perfiles médicos en la industria. Un médico inicia naturalmente dentro del área médica interactuando con los equipos comerciales y otras áreas funcionales ligadas al departamento médico como R&D o PhV por ejemplo, pero muchas veces el alcance se hace mayor, dependiendo de las capacidades profesionales, puede extenderse hasta marketing traduciendo los insights médico-científicos para volcarlos sobre las estrategias de negocio, puede también aportar hacia el área de Market Access, no solo a través del relacionamiento con pares o con líderes de opinión sino también entendiendo el sistema de salud e identificando las áreas de oportunidad a través de la economía de salud y de la propuesta de valor entre otras funciones más.



¿Qué posiciones consideras que ahora un médico debe estar más involucrado?

Un médico en la industria farmacéutica debe mirar el 360° del negocio desde el punto de vista médico-científico. Hoy el valor de la ciencia detrás del medicamento, debe volcarse a mejorar el acceso de los pacientes a productos de calidad y esto pasa por comunicar el valor agregado del medicamento, en términos de calidad, eficacia y seguridad a través de un adecuado posicionamiento para poder también, comunicar el valor percibido por el cual un medicamento debe ser reembolsado junto a toda la evidencia disponible, desde el punto de vista médico, ético y económico para ayudar a los tomadores de decisión a tener un proceso adecuado y soportado en evidencia no solamente científica sino económica.





Desde tu experiencia, ¿qué recomendarías a médicos que quieren incursionar en la industria farmacéutica?



A lo largo de mi carrera hay 2 grandes cosas que me han ayudado a conocer y desenvolverme en diferentes áreas:

- 1) Curiosidad
- 2) Aceptar desafíos

Muchas veces, por nuestra propia formación, solemos mantener el lenguaje médico y hablamos de evidencias, datos, características clínicas, tasas de enfermedad, evolución de pacientes, estudios clínicos etc, y perdemos sintonía con lo que necesitan nuestros stakeholders internos y externos, desconectándonos del entorno y quedándonos en nuestras cuatro paredes del departamento médico. Es aquí donde necesitamos ser curiosos por entender los otros lenguajes, como habla un comercial cuando se refiere a un journey, que necesita alguien de marketing cuando se refiere al equity de la marca o a qué se refiere un gerente de acceso cuando habla de un petitorio por ejemplo.

El cambio es lo único constante en la industria farmacéutica y en la vida misma, por lo que es natural, hacer frente cada vez más a diferentes desafíos; aceptarlos y liderarlos o co-liderarlos, hace la diferencia, necesitamos pensar que siempre nos va a ayudar a mejorar nuestros conocimientos y a levantar nuestra empleabilidad.



En general, ¿cuál sería tu reflexión sobre tu experiencia en la industria farmacéutica?

Esta reflexión es bastante personal, pero espero que pueda ayudar a orientar a otros médicos que estén transitando por el desarrollo en la industria. Considero que es importante tener claro cuál es esa moneda de cambio que necesitamos poner sobre la mesa. En mi caso cambié la práctica clínica por la vida corporativa, pese a que disfrutaba mucho hacer consultas, conversar con mis pacientes y todos los buenos amigos del entorno de la clínica.

Esta decisión fue muy difícil de tomar pero ahora puedo ayudar a una mayor cantidad de pacientes a mejorar su acceso a medicamentos de calidad, seguros y eficaces.



¿Qué estudios complementarios recomiendas a médicos que quieren ingresar o repotenciar su perfil dentro de la industria farmacéutica?



Soy siempre partidario del 70/20/10, aprender desde la experiencia, luego de otros y el 10% a través de algún curso técnico. El aprendizaje va a depender de la orientación del profesional dentro de la industria, si gusta especializarse más en R&D, PhV o Información Médica por ejemplo o si le gusta Market Access tendrá que conocer de economía de la salud, evaluación de tecnología sanitaria entre otras cosas adicionales, si es marketing, pues los talleres de marketing son un muy buen punto de partida.