

# “Reconversión y perfiles profesionales muy cualificados, claves en el futuro del sector Farma”

Ackermann Beaumont Group, empresa internacional de headhunting y consultoría especializada de Recursos Humanos, centra sus actividades en la selección y búsqueda de directivos. Uno de sus campos de acción es el sector Farma, cuya necesidad de reconversión y de perfiles altamente cualificados resulta evidente tras la crisis, que ha marcado un antes y un después en el sector.

## -¿Cómo ha afectado la crisis al sector farmacéutico?

Nos encontramos aún con muchos recortes de dinero para la sanidad, lo que permite que la industria aún no pueda mirar su futuro con el optimismo deseado. La industria todavía no está dando una respuesta eficaz a las necesidades del mercado ni a lo que están pidiendo sus interlocutores. Las perspectivas todavía no son muy halagüeñas, pese a que, actualmente, el gasto farmacéutico se está incrementando.

## -¿Cuál es su futuro de los profesionales a medio y largo plazo?

El sector se está reconviertiendo, porque los perfiles de los profesionales están cambiando. Antiguamente existían perfiles comerciales y científicos perfectamente diferenciados, pero ahora se está demandando una mezcla de ambos. Van a ir apareciendo puestos más específicos, que van a sustituir al

comercial de calle de toda la vida, que lo que hacía era una venta muy relacional. Actualmente se necesitan personas con muy buen conocimiento científico y técnico de los productos, pero con una serie de habilidades sociales. Paralelamente, los departamentos de soporte cada vez van a crecer más, porque la negociación ya no es solamente con las áreas terapéuticas, sino también con farmacia hospitalaria o la gerencia de los hospitales.

## -¿Es válido el modelo comercial y económico que tiene planteado la industria?

Desgraciadamente, las compañías no tienen un buen pipeline de productos y eso es hándicap para el mercado. Y cuando lo tienen, se ralentiza mucho el lanzamiento, lo que no compensa a las multinacionales. Se van cubriendo así tan solo las necesidades básicas, lo que, unido a los recortes de las prestaciones



sanitarias, hace que se tienda más a la generalidad que a la particularidad.

## -¿Cómo afectan las fusiones que está habiendo al sector?

Las fusiones que ya se están dando van a hacer que muchos profesionales no se adapten al perfil mixto que ahora se busca en el sector, pero los grandes beneficiados, en mi opinión, van a ser los propios pacientes y las propias instituciones que gestionan el dinero.

## -¿En qué ámbito se producen las fusiones?

Las fusiones se están dando cada vez

más en el marco europeo y ésa es, sin duda, una forma de sobrevivir de cara al futuro. También las compañías de genéricos o las que fabrican genéricos para grandes empresas van a buscar la fusión porque los márgenes de los precios son cada vez más bajos. En España, en concreto, el genérico no ha abierto tanto mercado como en Reino Unido, Alemania o Francia, y esto hace que se formen grupos internacionales muy fuertes con fábricas en Europa, mientras que antes los grandes grupos del contract manufacturing procedían del sudeste asiático.

## -¿Tienen fuerza en España las empresas de nicho?

Especialmente en la parte de biotecnología, en la que España ha sabido hacer bien su tarea. En nuestro país, desde hace años, y gracias a la Administración, se han ido formando zonas en las que se ha ido creando capital semilla para empresas biotecnológicas. Granada, por ejemplo, tiene un polo biotecnológico bastante importante. Allí, como en otras regiones, puedes encontrar empresas biotecnológicas muy especializadas y con una alta dosis de innovación que ya tienen producto en el mercado y que son muy atractivas para las de mayor tamaño.

“El sector apuesta por perfiles profesionales más científicos y con capacidad de negociación a altos niveles”

## -¿Cuál es la clave del futuro del sector?

Todo pasa por la reconversión y la apuesta por perfiles profesionales muy cualificados que, más allá del perfil comercial puro, sean más científicos y con capacidad de negociación a altos niveles.