



«Lo más importante es aunar la preparación de los profesionales de farmacia hospitalaria con una mayor autonomía de decisión y la sostenibilidad del sistema»

Juan Muñoz Moreno
Director Regional Access & Business

Juan Muñoz es licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad Complutense de Madrid, PDG por la escuela de negocios IESE y Máster en Gestión y Planificación Sanitaria para Directivos en Salud (Universidad Europea). Cuenta con una dilatada trayectoria en la industria farmacéutica, que empezó en Janssen ocupando diversas posiciones de liderazgo en el área de Ventas & Marketing durante más de 15 años. Se incorporó a Celgene en enero de 2012 como gerente de la Unidad de Oncología, liderando el equipo comercial a nivel nacional. En 2013 fue promocionado a Director Comercial formando parte del Comité de Dirección. Previo a su nombramiento como director de Acceso Regional y Negocio, ocupó la posición de BUD de la franquicia de I&I.

–¿Qué perfil se demanda para la posición de director de acceso?

–Debe combinar experiencia en negocio con capacidades de acceso. Tiene que conocer el funcionamiento del Sistema Nacional de Salud (SNS) desde la consulta hasta el estrato político. Sólo con una visión global del negocio se puede conseguir desarrollar adecuadamente esta función, que cada vez es más importante en el sector.

–Dentro de esa importancia creciente que menciona, ¿qué herramientas tiene su posición para lograr sus objetivos?

–Lo más importante es el equipo, es básico. La labor del director es crear un clima de confianza y promover un trabajo solidario e intenso. Debemos liderar desde el conocimiento y la experiencia, sin olvidar el trabajo de campo. Es fundamental estar en el día a día dando servicio al cliente y apoyando al equipo. Es importante mantener la motivación de los colaboradores y ayudarles a tomar las mejores decisiones.

–La farmacia hospitalaria es una de sus principales áreas de trabajo. ¿Qué futuro le augura?

–La preparación de los profesionales de farmacia hospitalaria es cada vez mayor, acorde con los avances en la investigación. Creo que lo más importante es aunar esa preparación con una mayor autonomía de decisión y la sostenibilidad del sistema. Ellos deben ser los garantes de la innovación. Nosotros como industria ejerceremos un papel clave para ayudar en ese camino, siempre desde la transparencia y la confianza.

–Su trabajo es nacional, pero ¿existen diferencias según las regiones u hospitales?

–Existen, son retadoras, y para solventarlas la fórmula es trabajo y experiencia, sin olvidar una buena comunicación entre las dos partes. La combinación de estos elementos con el equipo apropiado permite solucionar los llamados problemas de acceso. Por eso es tan importante estar pegado al terreno, conocer bien el funcionamiento del SNS y entender las necesidades del negocio y de los clientes. No podemos aplicar la misma fórmula en un hospital de una gran ciudad que en una comunidad uniprovincial. Hay que comprender cada situación, analizarla de manera aislada, dialogar y proponer soluciones efectivas. ■