

El rol del farmacéutico/a en la industria sanitaria



«El farmacéutico de la industria trabaja en ámbitos muy diversos para asegurar que los productos que llegan al mercado sean siempre seguros, eficaces y de calidad»

Angelina Baena

Presidenta de la Asociación Española de Farmacéuticos de la Industria (AEFI)

Cuando hablamos de un profesional farmacéutico de la industria, habitualmente pensamos en la industria de medicamentos de uso humano (225 laboratorios en España, según datos de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios [AEMPS]). Sin embargo, no solemos tener presente que los farmacéuticos también estamos preparados para trabajar en la industria de medicamentos de uso veterinario (99), en la alimentaria o de complementos alimenticios (unos 300), en la de cosmética (unos 400) y en la de productos sanitarios (unos 500), sin olvidarnos de la biotecnología, materias primas (excipientes, API o intermedios), distribución y/o almacenes mayoristas (unos 300), así como todas aquellas empresas de servicios de ingeniería, validación, regulación, seguridad e higiene, ensayos clínicos y un largo etcétera, que ofrecen oportunidades en el mercado laboral privado.

Todas ellas tienen necesidad de unos perfiles técnicos cualificados para desempeñar su función en sus departamentos de:

- **Investigación básica:** diseña la experimentación química, farmacológica, farmacocinética y toxicológica, gestiona la información bibliográfica, y elabora los informes de proyecto y resultados.
- **Desarrollo galénico y analítico:** ejecuta las actividades de desarrollo de la formulación, métodos analíticos y sus validaciones, fabricación de lotes destinados a los ensayos preclínicos y clínicos. Analiza las muestras de los estudios farmacológicos y toxicológicos, y lleva a cabo los estudios de estabilidad, dando apoyo técnico y científico en la fase de industrialización y todo ello dentro del entorno GXP.
- **Desarrollo clínico:** gestiona los ensayos clínicos o proyectos en investigación, dando apoyo científico a los equipos investigadores.
- **Área médica:** asesora y elabora la documentación científico-técnica de los productos, incluyendo la formación. Aquí podemos encontrar al Medical Scientific Liaison (MSL), que contacta con los líderes de opinión y actúa como científico dentro de la comunidad médica, apoyando el desarrollo de las actividades médicas en los congresos médicos, reuniones hospitalarias, etc. En algunas compañías, forma parte del departamento de *marketing*, más unido a negocio. Otra posición, muy destacada, es la farmacovigilancia, cuyo objetivo es identificar, cuantificar y evaluar el beneficio/riesgo asociado al uso de los productos una vez comercializados.
- **Área de Registros/Asuntos regulatorios:** especialista en regulación sanitaria, establece las estrategias de registro de la compañía, y obtiene y mantiene las autorizaciones de comercialización de medicamentos y de otros tipos de productos. Es el interlocutor por excelencia ante la Administración.
- **Producción/Área de operaciones:** organiza, coordina y controla la producción.
- **Control de calidad:** analiza las materias primas, materiales de acondicionamiento, productos intermedios y terminados de acuerdo con los métodos analíticos aprobados.
- **Garantía de calidad:** mantiene el sistema documental de la compañía en entorno GMP y vela por su cumplimiento, gestionando el control de cambios, reclamaciones, desviaciones, incidencias y resultados fuera de especificaciones

(OOS), la integridad de datos, las auditorías y la formación del personal.

- **Dirección Técnica:** interlocutor y responsable legal ante autoridades sanitarias, que atiende las inspecciones de las mismas. Certifica la calidad de los lotes, según las GMP y GDP, y la autorización de comercialización para su puesta en el mercado.
- **Área de marketing, ventas y desarrollo de negocio:** mientras que el área de *marketing* elabora estudios de mercado que permiten observar la evolución de los productos y de la competencia, diseña estudios de penetración y analiza las ventas para llegar al objetivo establecido, el área de ventas (con el visitador médico o farmacéutico) se focaliza en la cartera de clientes y mantiene satisfechas sus necesidades, detectando oportunidades de crecimiento.

En cuanto al *product manager*, elabora la estrategia, planifica, ejecuta y lanza el producto, analizando el mercado y los resultados de ventas.

La posición de Acceso al mercado planifica, coordina y hace seguimiento del acceso al mercado de los

productos, estableciendo propuestas de valor para los pagadores de los productos, tanto a escala nacional como en las comunidades autónomas.

Y muy relacionado con la salida industrial, disponemos de opciones en la Administración en áreas de gestión, evaluación e inspección de la industria sanitaria. Entre los cuerpos asociados a una titulación específica, se puede optar a Farmacéutico de Sanidad Nacional, Farmacéutico Titular (Administración General del Estado), o a Cuerpos de Sanitarios Locales-Especialidad Farmacia, a Farmacéutico de laboratorios municipales o a Inspector de Sanidad Pública de las administraciones locales.

Sin duda, un mapa interesante de profesionales que trabajan para asegurar que los productos que llegan al mercado sean siempre seguros, eficaces y de calidad. ●

Nota de Redacción:

en la elaboración de este artículo han colaborado Carmen García y Encarna García, vocales de universidades de AEFI.