

## [ ENTREVISTA ]

Rafael Palomino Rodríguez y José Antonio García Ureña **Socios Directores de Quodem Consultores**

# “La industria farmacéutica es de las más dinámicas en el uso de las tecnologías de la información”

La industria farmacéutica está entrando en un nuevo concepto de marketing y desarrollo de negocio, basados en las tecnologías de la información, de la mano de Quodem, una experimentada compañía líder en eBusiness dentro del sector salud. Rafael Palomino Rodríguez y José Antonio García Ureña, Socios Directores de la empresa, nos aportan las claves de su proyecto empresarial.

## ¿Qué importancia tienen las tecnologías de la información en el sector salud?

La sanidad, y concretamente la industria farmacéutica, es de las más dinámicas en la implantación de nuevos métodos de marketing y desarrollo de negocio. Hay que tener en cuenta que el marketing farmacéutico tiene particularidades muy específicas, como el hecho de que el cliente pagador (el Estado), el prescriptor (el médico) y el consumidor (el paciente) no coinciden, por lo que se hace indispensable una continua revisión de sus métodos de promoción y formación. Las tecnologías de la información, y concretamente Internet, se ha convertido en una pieza clave en sus procesos de negocio

## ¿En qué áreas se ha notado más el uso de Internet?

Básicamente en dos. Los planes de marketing de los laboratorios buscan hoy en día la multicanalidad para facilitar la comunicación con sus clientes. Internet, que se ha convertido en fuente indispensable para el profesional médico en su formación e información, y los dispositivos móviles usados en su actividad diaria han hecho que hoy en día todos los laboratorios apuesten decididamente por estas tecnologías. Por otro lado, este sector requiere de una formación continua tanto de los delegados científicos como

“Cada vez se hace más indispensable contar con la ayuda de profesionales expertos para diseñar y ejecutar las estrategias de eBusiness”

del profesional sanitario, y en este sentido Internet permite una eficiencia y ubicuidad que no poseen los métodos formativos presenciales.

## ¿Por qué aparece Quodem en este escenario?

El equipo de Quodem posee una experiencia previa de más de diez años en los sectores de la consultoría y de sanidad. El año 2004, fecha de su nacimiento, fue un momento crítico en el sector. Internet, tras el estallido de la burbuja tecnológica, había mostrado su potencial real y era un carro al que muchas empresas farmacéuticas empezaron a subirse. Todo esto, junto con una escasez de empresas especializadas (las tradicionales agencias de publicidad no tienen un conocimiento de tecnologías de la información, y las empresas de desarrollo informático adolecen de experiencia en el marketing farmacéutico) hizo que viéramos un nicho de mercado que no podíamos desaprovechar.

## ¿Cuál ha sido la evolución de la compañía?

Francamente positiva. Inicialmente se realizó una inversión muy fuerte en plataformas y productos que nos permitieran desarrollar soluciones a medida de forma rápida y robusta. En estos momentos trabajamos con los principales laboratorios a nivel mundial: Pfizer, AstraZeneca, GlaxoSmithKine, Merck Sharp & Dohme, Bristol-Myers Squibb, Abbott Laboratories, Nutricia, Ferring, Pharmamar, etc. así como Sociedades Científicas (SEMG, SEPAR, SEGG, etc.) y hospitales de referencia como el 12 de Octubre de Madrid. Así mismo, nuestra experiencia y buen hacer con ellos ha impulsado a clientes de otros sectores a solicitar nuestros servicios, como es el caso de Michelin o la Euroliga de Baloncesto.

## ¿En qué ayudan a sus clientes?

Les aportamos soluciones globales en la promoción de productos, consultoría estratégica en e.Business, entrenamiento de redes de venta, programas de e.Detailing, e.Training y e.Learning, formación presencial, e.Compliance, cobertura tecnológica de congresos científicos y registro de pacientes, todas ellas con una fuerte base tecnológica y científica. Para este último punto contamos con la inestimable ayuda del Dr. Carlos Melero, neumólogo líder de opinión y pionero en el uso y aplicación de las tecnologías de la información al servicio del profesional sanitario.

## ¿Qué han aportado respecto a la formación?

Muchas de nuestras soluciones se dirigen al entrenamiento y formación tanto de delegados como de profesionales sanitarios. La salud demanda una formación continuada, e Internet permite una eficiencia y reducción de costes claves en el desarrollo de la industria. Nuestro portal de entrenamiento de Fuerza de Ventas (eFdV©) es referente en el entrenamiento de delegados científicos.

## ¿Qué otros productos específicos ofrecen?

Ofrecemos una plataforma de teleformación acorde a las necesidades de los profesionales sanitarios. También en el ámbito de la formación, nuestro producto NEXO ©, es un sistema multimedia de formación presencial que permite mediante el uso de portátiles re-



José Antonio García Ureña y Rafael Palomino Rodríguez, socios-directores de Quodem Consultores

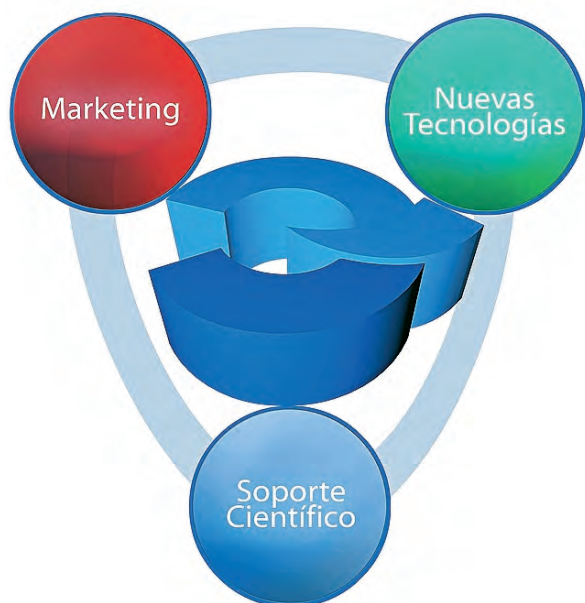
alizar actividades formativas más dinámicas, atractivas y provechosas. El producto ha tenido gran aceptación, y ya son más de 1.500 médicos en España los que han recibido formación mediante este sistema. Finalmente, queremos destacar nuestro Web Content Manager, un gestor de portales que permite crear contenidos categorizados, estándares e indexables por buscadores independientemente de la plataforma en la que se muestren.

## ¿Cuáles dirían que son los puntos fuertes de Quodem Consultores?

Además de nuestros productos, nuestros clientes y la calidad de nuestro trabajo, el equipo humano es nuestro principal activo. Básicamente nosotros ofrecemos conocimiento, y el camino que hemos recorrido no podría haberse completado sin el equipo que conformamos Quodem. En este punto es imprescindible destacar la tarea realizada por Justo Barco y Antonio Castaño, directores técnico y de diseño respectivamente, profesionales de referencia en el sector y cuya calidad profesional y humana han sido determinantes para el éxito de nuestra empresa.

## ¿Qué retos se plantea Quodem de cara al futuro?

Estratégicamente tenemos previsto abrir una oficina en Barcelona, ya que allí se concentra casi la mitad del mercado nacional. En cuanto a productos, vamos a ampliar nuestro catálogo dirigido al sector farmacéutico, sin dejar de innovar y adoptando las nuevas tecnologías que vayan surgiendo. Finalmente, pensamos buscar sinergias en otros sectores, especialmente aquellos relacionados con la salud (belleza, alimentación, etc.)



**Quodem**  
Marcando Camino  
QUODEM CONSULTORES

C/ Marques Pico de Velasco, 46 - 28027 Madrid  
Tel. 91 406 17 34 - Fax 91 406 17 35  
www.quodem.com