

Titulaciones en Salud, oferta creciente fuera de las universidades - Diario Médico - 15/06/2015

TITULACIONES EN SALUD, OFERTA CRECIENTE FUERA DE LAS UNIVERSIDADES

Responden a la petición de laboratorios de profesionales sanitarios formados en ventas y gestión empresarial

GEMA L. ALBENDEA
dmedadecacion@diariomedico.com

Cada vez es más habitual encontrar a profesionales de la salud formándose en el ámbito de la administración y dirección de empresas. Para perseverar en el mercado laboral ya no es suficiente con reciclarse en nuevas tecnologías, patologías y terapias; es necesario tener dotes de mando y saber gestionar tiempo y equipos. Así lo demandan, sobre todo, las grandes compañías farmacéuticas, que, según Martin Boehm, decano de Programas de IE Business School, llevan en torno a un lustro buscando profesionales sanitarios con perfil de negocios.

Este hecho también ha sido asimilado por las diferentes escuelas de negocios, que han empezado a incluir algunas titulaciones más ajustadas al alumno sanitario, concediendo así a médicos, enfermeros, farmacéuticos e investigadores una formación mucho más especializada.

Una de las más completas se imparte en Esade. Se trata del *Executive Master en Dirección de Organizaciones Sanitarias (Emdos)*: "Da respuesta a profesionales y directivos que están interesados en desarrollar sus conocimientos y habilidades en la gestión clínica y sanitaria, capaces de liderar equipos y añadiendo valor clínico y económico a las instituciones y empresas a las que pertenecen", explica Manel Peiró, director académico de la escuela.

El *Emdos* está dividido en dos ciclos: un diploma universitario en *Dirección de Servicios Integrados de Salud*, que puede cursarse de forma individual, con módulos de estrategia, management, finanzas, gestión y políticas de recursos humanos, y el título de *Executive Master*, para el que es necesario tener el primer ciclo

y que está compuesto por cinco seminarios, uno de ellos internacional impartido en McDonough School of Business de la Universidad de Georgetown, en Washington, centrados en el liderazgo de las organizaciones.

Otras escuelas de negocios con estudios especializados en salud son IESE,

Muchos profesionales sanitarios buscan un postgrado especializado; otros, también sensibilizados hacia la gestión, optan por programas de corte más generalista

ESIC y EADA. La primera cuenta con el *Healthcare Management Program*, de 15 meses de duración. La segunda posee tres titulaciones específicas, muy enfocadas al ámbito de las ventas: el *Programa Superior de Marketing de la Salud*, el *Programa Superior en Healthcare Digital Marketing*, y el *Programa Superior en Dirección y Marketing para la Empresa Farmacéutica*.

EADA Business School Barcelona aporta el Progra-

ma de Gestión de Productos Sin Receta además de su Programa de Market Access y de su ya consolidado Máster Superior en Marketing Farmacéutico, en los que participan directivos de importantes empresas como Almirall, Amgen o Novartis. "Hemos identificado los perfiles de manager que más se demandan en el mercado laboral y hemos ideado un programa que capacite para ellos. Así, en nuestros programas del área de salud podemos encontrar participantes de la mayoría de profesiones sanitarias", afirma Juan Carlos Serra, director del Máster Superior de Marketing Farmacéutico de EADA.

PERFIL GESTOR

No obstante, no todos los titulados en el campo sanitario se decantan por un postgrado especializado: "Percibimos una mayor sensibilización de estos profesionales hacia la gestión, siendo cada vez más usual su presencia en los programas de corte generalista y con una gran especialización en la gestión, tales como el *Máster en Dirección de Marketing y Ges-*

POSGRADOS POR CENTRO EN EL SECTOR SANITARIO

ESIC

Becas: El *Plan Impulsa* apoya la formación de profesionales postgrado. Un comité valora a cada candidato y determina el alcance económico de la beca, que puede llegar hasta el 20 por ciento, con carácter general, y hasta el 25 por ciento en el caso de desempleados mayores de 27 años.

■ **Programa Superior en Dirección y Marketing para la Empresa Farmacéutica.** Duración: 8 meses. Lugar: Madrid. Precio: 6.600 euros

■ **Programa Superior en Healthcare**

Digital Marketing. Duración: 3 meses. Lugar: Madrid. Precio: 5.400 euros

■ **Programa Superior de Marketing de la Salud.** Duración: 6 meses.

Lugar: Valencia. Precio: por determinar

ESADE

Becas: Concedidas al talento, son de diferentes cuantías y se determinan en el Comité de Admisiones. Para poder solicitarlas se requiere una carta de motivación del candidato, y otra de recomendación de su empresa.

■ **Executive Máster en**

Dirección de Organizaciones Sanitarias. Duración: 2 Años. Lugar: Barcelona (más un seminario en Washington). Precio: 24.600 euros

EADA

Becas: Se gestionan a través de la Fundación Privada Universitaria EADA.

■ **Máster Superior en Marketing Farmacéutico.**

Duración: 8 meses. Lugar: Barcelona. Precio: 12.900 euros

■ **Programa de Market Access.** Duración: 3 meses. Lugar: Barcelona. Precio: 4.000 euros

■ **Programa Gestión de Productos Sin Receta - OTC.** Duración: 3 meses. Lugar: Barcelona. Precio: 4.000 euros

ALITER

Becas: Blas de Lezo, por un importe de 4.000 euros.

■ **Máster en Biotecnología.** Duración: 15 meses. Lugar: Madrid. Precio: 10.500 euros

IESE

Becas: Varios tipos según las aptitudes del solicitante y de su situación personal y laboral

■ **Healthcare Management**

Program. Duración: 15 meses.

Lugar: Madrid, Barcelona y Munich. Precio: 15.000 euros.



Fuente: Elaboración propia

ción Comercial o el Executive Master in Business Administration", señala Jesús Arranz, director del Programa Superior en Dirección y Marketing para la Empresa Farmacéutica de ESIC.

Otro ejemplo es el del Instituto de Empresa (IE), que no tiene ningún curso especializado en el campo de la salud, pero que cuenta con uno de los MBA más prestigiosos. Una categoría que atrae a más de un médico, a pesar de no ser una titulación enfocada a su carrera. Según el decano de Programas de IE Business

School, entre un 5 y un 10 por ciento de sus alumnos pertenecen al ámbito sanitario y científico: "Tenemos bastantes alumnos de Medicina que ya han trabajado previamente en su campo de actuación y que se han dado cuenta de que necesitan un cambio en su carrera. Muchos de los que han optado por el MBA han terminado en grandes farmacéuticas", explica.

De hecho, apunta que durante los años de la crisis no se ha notado un aumento significativo de alumnos vinculados al sector, pero sí una mayor demanda de profesionales del mundo de la salud con perfil de negocios desde las empresas farmacéuticas: "Tener un profundo conocimiento de la medicina puede darle un empujón a las ventas".

BECAS Y FINANCIACIÓN

Aunque menos frecuente, tampoco es raro encontrar a licenciados en Medicina en cursos más enfocados a la I+D, como el *Máster en Biotecnología de la Escuela Internacional de Negocios Aliter* o el *Máster en Biotecnología de la Salud* del Centro de Estudios Superiores de la Industria Farmacéutica (CESIF).

Con el fin de atraer a un mayor número de alumnos

hacia sus programas, la mayoría de las escuelas de negocios cuentan con planes de financiación propios o, incluso, tienen acuerdos con entidades bancarias para facilitar el pago de sus cursos. No obstante, no son pocos los que acceden al máster animados por sus jefes: "Más de la mitad de los profesionales que están sentados en nuestras aulas vienen patrocinados por sus empresas: grupos hospitalarios, farmacéuticas, industria tecnológica, seguros sanitarios... ", explica Manel Peiró, de Esade.

Martín Hernández Palacios, director de Aliter, apunta que otro de los aspectos que anima a las compañías a financiar los cursos de sus empleados es que "son bonificables a través de los créditos de la Fundación Tripartita".

Tampoco faltan las becas para alumnos brillantes, como la *Blas de Lezo* de Aliter, que alcanza los 4.000 euros, o el *Plan Impulsa* de ESIC, que puede llegar a financiar hasta un 25 por ciento del curso elegido. Casi todas las escuelas tienen un comité que sopesa tanto la situación económica y personal del solicitante como sus aptitudes de cara a la titulación elegida de cara a reducir su cuota.



Profesionalizar el acceso al mercado. Jordi Domínguez, jefe de Relaciones Institucionales y Market Access en Almirall y profesor del *Máster de Marketing Farmacéutico* y del *Máster de Acceso a Mercado* en la EADA Business School de Barcelona, impartiendo una de sus clases.