



## FARMACIA

### Manuel J. Rodríguez Mariscal

En 1987 terminó la carrera de Farmacia en la Universidad de Navarra. Entre 1987 y 1990 realizó su tesis doctoral en la misma rama. **Hoy en día es propietario de su propia farmacia y asesor de Univet Servicio de Diagnóstico Veterinario.** Desde 1992 y hasta 1997 trabajó para el Grupo Farmacéutico Almirall, primero como analista de mercado y posteriormente como controlador del área comercial. Colaboró, posteriormente, para el grupo Novartis como Director Comercial de Laboratorios Géminis.



#### 1. Un noviazgo a distancia

“Debo mucho a la Universidad de Navarra –dice encantado–, la conocí gracias a la Universidad. En aquellos cuatro meses hablamos, teníamos que conocernos, porque a lo mejor... Y yo tenía que volverme a España. La verdad es que los dos lo veíamos difícil, pero teníamos que intentarlo”.

Cuando acabó el intercambio con Columbia, Manolo regresó a Barcelona para terminar el MBA. Philina lo acabó en las mismas fechas, en junio del 92. Poco después Manolo empezó a trabajar en el Grupo Farmacéutico Almirall, en Barcelona, y ella siguió en Nueva York. Durante ese tiempo hablaron mucho por teléfono, y Philina viajó varias veces a Barcelona. Al año siguiente, en febrero del 93, se trasladó a Barcelona, ciudad que en las Olimpiadas del 92 le había llamado la atención por su arquitectura. “Fue una oportunidad para hablar mucho y conocernos más –comenta Manolo–, pero ella se fue a su casa, a Taipei. Una posible boda estaba todavía en el alero... Pensábamos que éramos muy diferentes, y eso complicaba la cuestión”.



#### 2. Valores comunes con los chinos

Ella en la capital de Taiwan y él en la capital catalana abrieron otra etapa de dos años de fax, teléfono y viajes: “nos encontramos en Nueva York, en Toronto y en Viena. Ella ya conocía a mis padres y yo viajé a Taipei para conocer a los suyos. Llegó un momento en que vimos claro que queríamos casarnos”.

Por fin el 16 de julio de 1999, la familia taiwanesa, la andaluza y muchos amigos de los dos se reunieron en la boda, en Sevilla. ¡Qué maravilla! “Teníamos un montón de amigos comunes. Philina tenía amigas de Harvard, que conocían a amigos míos de Pamplona, del Colegio Mayor Belagua donde estuve viviendo durante la carrera, que habían hecho másters en Harvard, en el IESE de Barcelona, o que se habían conocido esquiando...”.

“Igual que los chinos –me decía– creemos mucho en la educación. Eso de buscar la mejor educación nos lo inculcaron en casa. Pedí la admisión en varias universidades, podía haber estudiado más cerca pero quería ir a la mejor, y elegí donde podía tener la mejor formación, la Universidad de Navarra. Sólo por lo que habíamos oído de ella, por su prestigio, cruzamos España y a Pamplona, donde no conocíamos a nadie. Me daba un poco de miedo. Será más difícil, son más exigentes, pensaba. Hice los exámenes previos en Medicina y en Farmacia, y me admitieron en las dos. Al final me decidí por Farmacia porque tiene una faceta industrial, empresarial, de negocio, y se me daban bien los números. Iba asustado, pero ya que había sido admitido tenía que aprovechar la oportunidad”.



### 3. No era tan difícil

Llegó al Colegio Mayor Belagua con los temores propios de quien se encuentra en terreno desconocido, pensando “¿dónde me he metido?, ¿seré capaz?, y si me echaran... ¡qué vergüenza!, después de la confianza que mis padres han puesto en mí, por mi interés, por conseguir un título de prestigio... Yo quería tener veranos tranquilos, pero los veía en globo, porque pensaba que en la Universidad era inevitable pasar los veranos estudiando, de modo que me organicé para estudiar todos los días y llevar todas las asignaturas al día desde el principio. El primer trimestre me fue muy bien, aprobé todo, y eso me dio mucha confianza para seguir trabajando con la tranquilidad de verme capaz. Entonces empecé a disfrutar de Belagua y de la Universidad. Estaba en un entorno agradable”.

En la Facultad vio que la carrera no era tan difícil como pensaba. “Cada semana te encargaban problemas, y resolver problemas me atraía. Llevar los problemas resueltos a clase era un reto, como un juego. No tenía que estudiar mucho de memoria, pero, claro, hay que saber fórmulas de memoria, y para eso, estudiar antes. Hay unas cuantas asignaturas que exigen memoria, como Botánica. La cuestión era organizarlo para facilitar la memorización. Pero como se aprende es intentando resolver problemas, no copiándolos de la pizarra en clase”.



### 4. Unos "craks"

“Tuve muy buena suerte con los profesores. Antes de empezar la carrera me había preguntado ¿cómo será un profe de universidad?, ¿cómo explicarán?, ¿me tratarán bien? Y enseguida vi que se esforzaban para que entendiéramos las cosas, en clase o fuera. Siempre se formaba un corro después de clase, preguntando cosas al profesor, y estaban disponibles, podíamos ir a su despacho en horas establecidas, y nos recibían muy bien, con interés para que aprendiéramos. Porque si no entiendes algo, te quedas colgado y ya vas mal. Yo me daba cuenta de que no éramos una carga para el profesor, que lo hacían con interés, a gusto. Allí eso es normal. Eso dice mucho...”.

Rodríguez Mariscal guarda recuerdos de muchos profesores, unos “craks”, como él dice. “Don Jesús Larralde ha sacado cuarenta y pico catedráticos. Sus clases eran fantásticas. Daba Fisiología Humana y era una suerte oír sus explicaciones sobre el funcionamiento de los órganos, de los mecanismos..., relacionándolo todo. Unas clases muy completas, de quien habla con la autoridad del que sabe”.



### 5. Tesis doctoral y ordenadores

Con el título de Farmacia en la mano se quedó en Pamplona tres años más, que le resultaron muy productivos: hizo la tesis sobre los mecanismos de acción de un medicamento reductor de la grasa corporal, dio clases prácticas de Fisiología y algunas teóricas, dirigió dos tesinas, desarrolló con el profesor Alfredo Martínez un programa de ordenador para confección de dietas, colaboró con el director del CTI (Centro de Tecnología Informática), Ignacio Coupeau –“es muy bueno, siempre va por delante”, comenta–, y dio clases de Excel y Word a cursos de Farmacia, poniéndoles ejemplos farmacéuticos.



### 6. El dinero es el premio

Luego, el nuevo Doctor en Farmacia se tomó tres semanas de vacaciones en Barcelona, y se zambulló en las intensas sesiones del MBA en el IESE con horas y más horas de trabajo en casa para llegar preparado a las clases y a las discusiones de los casos, “todos muy enfocados al mundo empresarial”, recuerda de aquellos dos años, del 90 al 92. “Encontré el mismo ambiente de la Universidad de Navarra: profesores muy preparados, muy humanos y accesibles, que te dan confianza. Eso me abrió camino a la industria farmacéutica”.

Empezó como analista de mercado en Almirall, S. A., evaluando la marcha de los productos y del mercado, y su evolución de cara al futuro. Así estuvo dos años. “A veces – comenta–, en el mundo universitario, en la comunidad científica se ve con desdén lo comercial, como si fuera lo último, pero es un campo profesional con oportunidades y satisfacciones, es una alternativa satisfactoria. Cada cual debe considerarlo y elegir. Hay gente a quien, por su carácter, le va a gustar y disfrutará mucho con lo comercial. El dinero es necesario y es el premio por hacer las cosas bien. Es muy bueno que los científicos aprecien el resultado comercial de sus descubrimientos, y en Pamplona se preocupan de relacionarse con las empresas, de que la investigación sea rentable. En eso la Universidad de Navarra lleva ventaja, porque desde hace mucho tiempo desarrolla proyectos con empresas, y son competitivos en innovación científica y en servicio a la sociedad”.

Del 94 al 97 dirigió un departamento con seis personas y, entre otras muchas actividades y servicios, modernizó la gestión de control comercial y la planificación presupuestaria de la empresa.



## 7. Por fin, juntos

En mayo del 97 Philina regresó a Barcelona y, con ella, un sol naciente, una nueva alegría y nuevas ilusiones. Coincidió con que a Manolo se le abrió una nueva etapa profesional. El Grupo Novartis le encargó la puesta en marcha de Laboratorios Géminis, una empresa de medicamentos genéricos.

“Era un proyecto muy interesante –me contaba– y me empleé a fondo. Empezar de cero supuso planear el lanzamiento de los genéricos, de la imagen de la compañía, las campañas de publicidad, marketing directo y telemarketing, contratar gente..., durante este tiempo en Novartis seleccioné a cuatro alumnos de la Universidad de Navarra para trabajar en Géminis. Y dirigir vendedores. Mira, al final tenía cincuenta, y es muy enriquecedor conocerles, tratarles, compartir el gusto por vender, por cerrar una venta... Y las negociaciones con clientes clave, el asunto de las licencias, montar el club de fidelización, el diseño y lanzamiento de webGenéricos.com ... O sea, muchas teclas”.

Me enseñó cajas de medicinas: “¿Ves? El nombre del medicamento en las seis caras; la dosis, clara; el cupón, fácilmente arrancable; cada genérico, de diclofenaco, de amoxicilina, de paracetamol, cada caja con su color; todo diseñado por nosotros. Con el envase del paracetamol hemos ganado el premio al mejor lanzamiento del año. Aplicas lo que sabes y haces las cosas lo mejor que puedes. Tuvimos cinco premios más. De cuarenta empresas, nos colocamos entre las cinco primeras. Y también fue una satisfacción pasar de ingresos 0 a 17 millones de euros. Hombre, no es tan satisfactorio como un descubrimiento científico, pero... unos buenos ingresos, y que aquello funcione y crezca bien es muy bueno para todos”.

Luego se ríe: “Ahora los economistas americanos han descubierto algo que ya sabía desde pequeño y que también oí en la Universidad de Navarra, que hacer las cosas bien es rentable. ‘Hacer el bien es negocio. Lo que sientas vergüenza en un negocio, no lo hagas’. Ahora resulta que se montan seminarios sobre la ética de los negocios, donde se habla de la ética como si fuera una técnica de gestión. Está de moda. Si no eres honrado, te cargas la empresa... ¡Vaya descubrimiento! ¡Ya lo sabíamos! En la Universidad de Navarra se ha enseñado desde siempre, por creencia, por convencimiento. Yo tengo la suerte de haber trabajado en dos empresas donde las cosas se hacen bien, como en la gran mayoría de ellas. Lo excepcional es lo otro..., pero ocurre. A la hora de buscar trabajo, hay que saber dónde te metes. Yo tuve otras ofertas...”.

## 8. Con Farmacia propia

En el verano del 2002, Manolo tenía sobre sus espaldas ya diez años en empresas y había comentado muchas veces con Philina que le atraía la idea de tener un negocio propio, una Farmacia, para respirar independiente, tener más libertad y disfrutar de más tiempo en casa, y para lanzarse a explorar otras oportunidades de negocio. “Puedo hacer las cosas bien en esto”, se decía. Después de “echarle mucho valor, algunos ahorros, hipotecándome, arriesgándome, compré esto”, la Farmacia donde hablábamos. Ahora, Manolo llega por la mañana, levanta el cierre de la Farmacia, enciende las luces, quita la alarma preceptiva, mira el correo electrónico y se dispone a atender a los que van entrando.

“En la Universidad –me comentaba– aprendí a resolver problemas, y en la vida surgen muchos. También aprendí del trato humano de los profesores, y aquí la gente viene buscando un trato humano, gente con situaciones familiares muy complicadas, un hijo que se droga, la hija con problemas, lo que quieras..., cosas graves y, habitualmente, cosas corrientes. Piden que les escuches, el abuelo que quiere que le expliques bien cómo tomar unas medicinas... Dedico una parte del tiempo a la atención del cliente y se aprende mucho. Ves los problemas de verdad y ayudar es lo más satisfactorio”.

A través de un foro de nuevos negocios que tiene el IESE entró en contacto con una doctora de la Facultad de Farmacia y otra de Veterinaria de la Universidad Autónoma de Barcelona. Le pidieron que aportase su experiencia empresarial en el desarrollo de unos nuevos medicamentos veterinarios, y desde marzo es asesor de Univet Servicio de Diagnóstico Veterinario S.L. y le ilusiona ser socio de esta empresa en crecimiento. “Además de este proyecto –me dice– sigo buscando otras alternativas empresariales que pueda compaginar con la Farmacia”.

