

# Nace 'Go Access Club' como punto de encuentro de profesionales del market access y marketing farmacéutico

Los profesionales del Market Access y el márketing farmacéutico ya tienen un club propio en el que intercambiar iniciativas y colaborar. Se trata de 'Go Access Club', una nueva agrupación de profesionales del sector salud.



Juan Carlos Serra, impulsor de Go Access Club

Olga Vilanova

6 NOVIEMBRE 2019 - 12:51

Los profesionales del Market Access y el márketing farmacéutico ya tienen un club propio en el que intercambiar iniciativas y colaborar. Se trata de 'Go Access Club', una nueva agrupación de profesionales del sector salud, en palabras de **Juan Carlos Serra**, impulsor del proyecto. “La misión de Go Access Club es convertirse en el punto de encuentro de profesionales dedicados al market access, **marketing** farmacéutico, KAM, KIM, MSL, y para todos aquellos profesionales que desean conocer mejor esta disciplina y que quieran compartir su conocimiento en aras a mejorar el acceso y el marketing de todo lo financiado”, explica Serra a Diariofarma.

Esta nueva agrupación fue presentada hace unas semanas en la escuela de negocio EADA en **Barcelona**, ante un centenar de profesionales que desarrollan su actividad en laboratorios farmacéuticos, administración y empresas de servicios.

En la presentación se señaló que hoy en día es necesario un espacio en donde converjan todos los profesionales que desempeñan su labor en la gestión de productos financiados, un lugar en donde compartir conocimiento, poner de acuerdo puntos de vista, utilizar la misma terminología. En definitiva, un lugar en donde sumar esfuerzos para multiplicar.

Serra apunta que la creación de esta agrupación era necesaria ya que “no puede ser que el profesional de market access solo sea utilizado por el laboratorio cuando necesita algo”. En este sentido, este experto señaló que el profesional de market access nació a raíz de la crisis de 2009, cuando se produjeron los **recortes**. Al día de hoy, “el profesional de market access queda regalado a bombero”, es decir, cuando ocurre algo acuden a los servicios de este profesional, “y, eso no puede ser”, asegura. Por ello, para este experto es fundamental que al igual que se consiguió con el marketing, que ha llegado a “ser una cultura de empresa, el market access debería ser así”, subraya Serra.

## ¿Qué es Go Access Club?

Serra explica que 'Go Access Club' será un punto de encuentro donde compartir qué es el market access y “cómo nos ponernos de acuerdo, incluso en la terminología”. En este sentido, apuntó que “al día de hoy los market access no se ponen de acuerdo en que un KIM, KAM etc... Por ello, es necesario “ponernos de acuerdo y sobre todo definir cuál es la función de los profesionales del Marketing y del market access”.

Por ello, este experto recalcó que el objetivo es ser el punto de encuentro de todo el mundo que quiera saber “como va esto y cómo funciona”. De esta forma, se mejorará la gestión, de todo lo que está financiado, tanto a nivel público como privado. Ya que si no hacemos “dos guerras”, nos encontraríamos con dos v