



European Pharmaceutical Law Group

GALERÍA DE CRONOPIOS, FAMAS Y ESPERANZAS EN EL SECTOR FARMACÉUTICO 1998-2007

[\(Ver introducción a la Galería\)](#)

Por Manuel Amarilla, presidente de Eupharlaw

PEPE FLORES



D. José Rodríguez Flores, es un ser verde claro, elegante a la par que sencillo, entrañable, amigo de sus amigos. Da mucho gusto estar con él, sabes además que su mente es honesta en consecuencia te dirá lo que piensa si se lo preguntas por derecho.

Algunas de sus aficiones reflejan claramente su personalidad.

Es corredor de fondo, practica el maratón desde hace muchos años, sabe por tanto lo que es sufrir, pero su sencilla autoestima le hace siempre llegar a la meta. Buca en los claroscuros de la imaginación e imaginería sevillana, ya que sale todos los años en una de sus cofradías mas emblemáticas, quizás como influencia de su etapa profesional en ARMOUR FARMACÉUTICA en donde fue desde visitador médico a Director Regional de ventas en el área de Andalucía y Centro hasta el año 1984.

En esta época vuelve profesionalmente a Madrid, ciudad donde nació, para no volver a abandonarla nunca. Pepe es así. Aquí, realizará una labor de desarrollo, transición y ascensión en Laboratorios RORER hasta 1990, donde llega a Gerente Nacional de Ventas. Precisamente esta palabra, marcará definitivamente su destino, a partir de ese momento, si no lo estaba ya.

Ha sido y todavía es, aunque está un poco retirado, un gran aficionado al toreo. Sabe verlo y entenderlo, como pocos. Es un asiduo del Tendido "7" de la Plaza de las Ventas del Espíritu Santo, gustándole GALLITO y su arte, valora mucho el de JUAN BELMONTE. Entiende bien las tres reglas básicas del toreo, de parar, templar y mandar. En sentido figurado, nunca olvidaré una conversación "nuestra" en la plaza de Barcelona, a donde habíamos acudido a "torear".

Esto le servirá rotundamente para su plaza profesional, en ITALFARMACO, donde desde 1991 practica su sabiduría. Sus acciones son de un método y precisión dignos de un <<Fama>>. Su agenda, en sentido literal, es inexorable. Por ejemplo, puedes quedar hoy con Pepe a comer en tal restaurante y hora, seis meses después, que, salvo fuerza mayor, lo verás aparecer o estará sentado a la mesa.

Pero esto también lo hace con su red de ventas, donde rigurosamente controla y vigila hasta el mas mínimo detalle para su buen fin.

Es un maestro en lo suyo. Su cautela y calidad en su hacer, dan un verdadero color a su gente profesional que le revierte. Teniendo en cuenta proporcionalmente los medios con los que cuenta y sus resultados, Pepe, es el verdadero <<Rey de Ventas>>, del sector farmacéutico en España, retando a cualquiera que lo dude a comprobarlo.

Con esta exaltación, sólo pretendo homenajear, en su figura, a las tan vituperadas, en ocasiones, redes de ventas de la Industria Farmacéutica, donde siempre existirán, seres tan dignos.

¡Ah! se me olvidaba, Pepe, además es amigo, por si alguien no se había dado cuenta, pero me encanta confesarlo y creo que a Cortázar, si le hubiera conocido, también, siempre sería uno de sus personajes.

Manuel Amarilla Gundín

manuel.amarilla@eupharlaw.com

Ver otros artículos de la galería:

- [E.S.P.P.E.](#)
- [LAMELA](#)