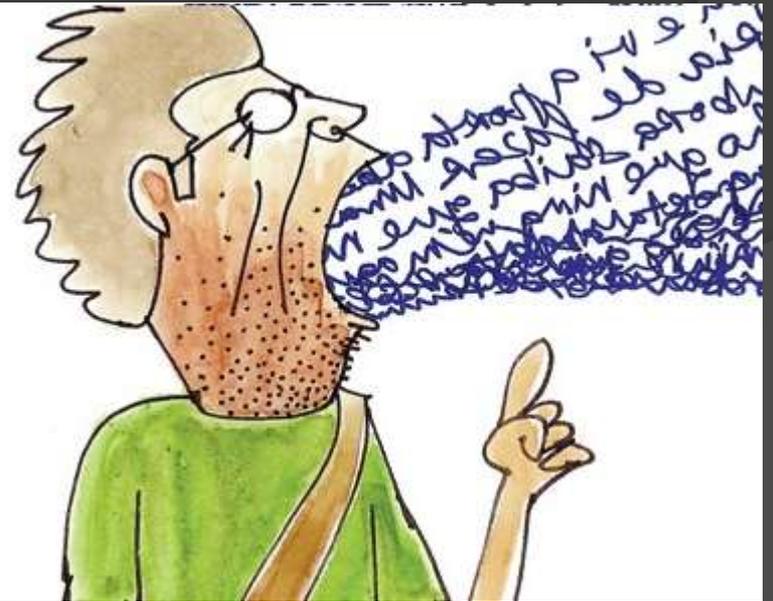
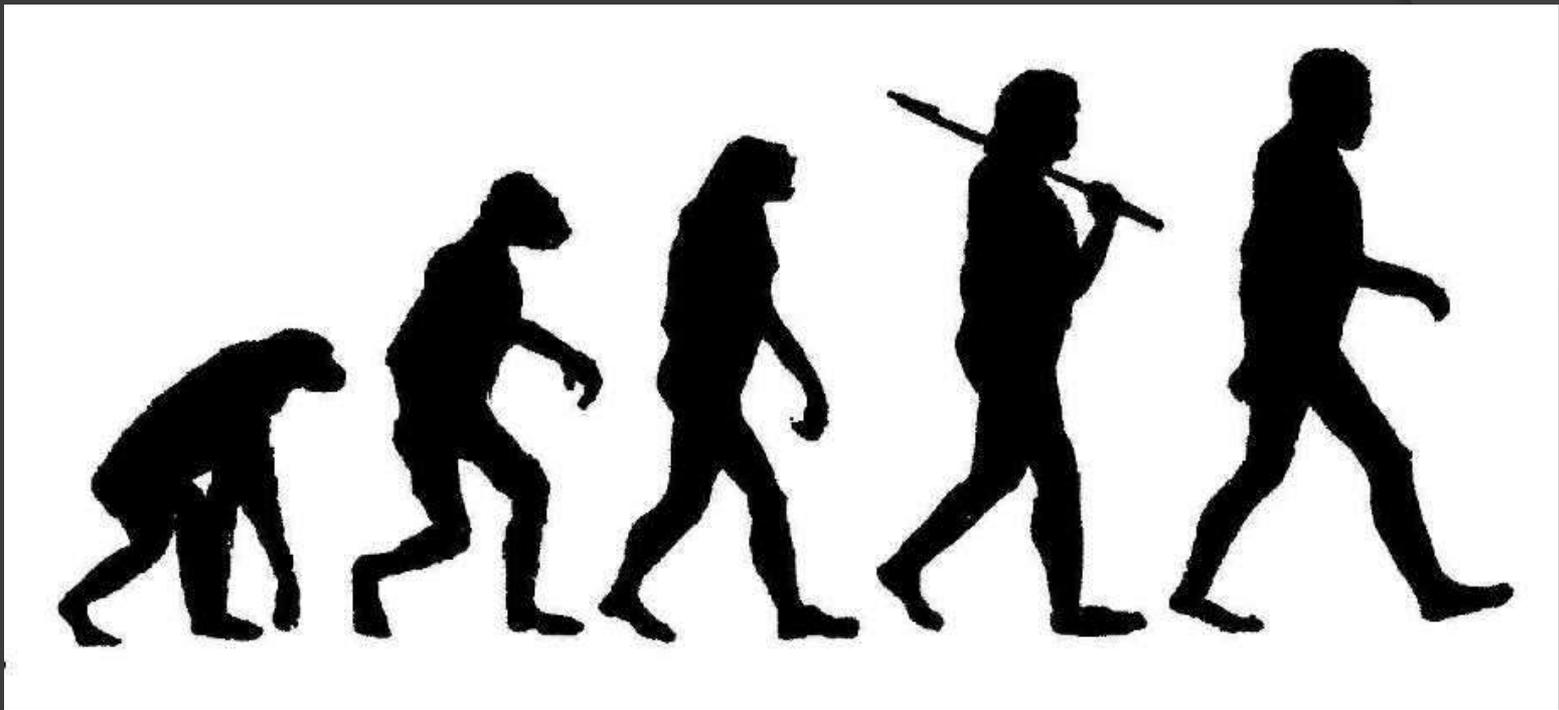


# LA VISITA MÉDICA EN LA ACTUALIZACIÓN DEL SECTOR MÉDICO

Pablo Radillo Díaz

# Visiones

- La visión de la farmacéutica
- La visión de las instituciones regulatorias
- La visión del médico
- Visión personal
- Conclusiones



# *Visión farmacéutica*

Aspectos de los que parte la industria farmacéutica:

- ⦿ Beneficio al paciente
- ⦿ Apoyo a los servicios / profesionales de salud
- ⦿ Apego a leyes, códigos y regulaciones
- ⦿ Ganancia económica

# Retos

- ⦿ Optimización gasto vs. ganancia (ROI)
- ⦿ Credibilidad
  - Instituciones
  - Profesionales

# Estrategias

- ⦿ Modernización / tecnificación de la visita médica
- ⦿ Migración de representantes médicos a MSL's
- ⦿ Reducción / redireccionamiento de fuerza de ventas

# *Instituciones regulatorias*

- ⦿ Los cambios en el desarrollo de ciencias de la salud y farmacéutica han generado necesidad de regulación más estrecha por parte de las instancias sanitarias.
  - Nuevas tecnologías
  - Genéricos/similares
  - Relaciones/regulación internacional

# Instituciones regulatorias

Código de buenas prácticas de promoción

## Objetivo (1.2)

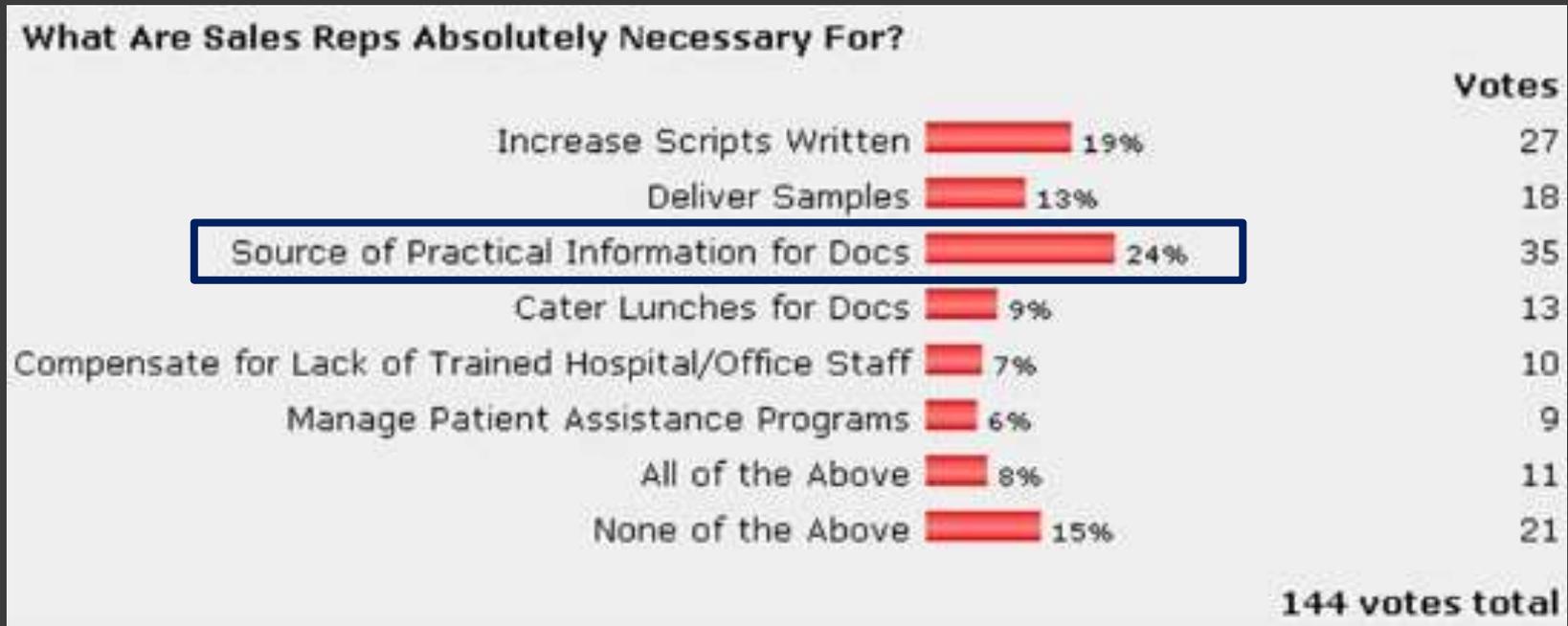
- Establecer normas para la promoción ética de productos terapéuticos... para fortalecer una interacción transparente de las empresas con los profesionales de salud, sin frenar el intercambio de información médica y científica...

## Personal de las empresas farmacéuticas (4.5)

- El objetivo fundamental de los representantes médicos es dar a conocer las propiedades y características de los productos farmacéuticos, con el propósito de informar y promover su uso apropiado en beneficio de los pacientes.

# Visión del médico

Aunque aún hay quien piensa que el representante es quien dispensa muestras o favorece prescripción, la mayoría considera que su papel principal es otorgar información práctica y novedosa al médico.



Tomado de: "Are Sales Reps Necessary?" *Pharma Marketing News*, 2007

- ⦿ Los médicos perciben el apoyo de la industria como positivo en la educación médica.
- ⦿ A pesar de que aceptan que tiende a existir sesgo en la información ofrecida.
- ⦿ Hospitales más estrictos en su esfuerzo por bloquear la influencia de la industria (pharm-free) parecen estar teniendo un efecto nulo o incluso opuesto.



# ¿Que podemos concluir?

- La visita médica en la educación médica continua será fundamental siempre y cuando se respete el equilibrio que favorezca un beneficio real entre las partes:
  - Farmacéutica
  - Servicios de salud (Instituciones, personal)
  - Instituciones regulatorias

Capacitación continua a fuerza de ventas

- Científica
- Etica

Capacitación continua a personal

- Científica
- Etica

- Regulación continua
- Actualización crítica de leyes y reglamentos

# *Visión personal*

- ⦿ El representante médico (y las farmacéuticas) debe hablarnos no solamente de productos, sino de enfermedades, diagnósticos...
- ⦿ El representante médico debe ser un ente analítico, cuestionador y dispuesto al debate.
- ⦿ El representante médico debe retarnos y obligarnos a evaluar nuestro conocimiento constantemente.
- ⦿ ...y los médicos debemos estar dispuestos a aceptar ese reto.

# Equipo multidisciplinario sólido

*Profesionales  
de salud*



*Instancias  
regulatorias /  
certificadoras*

*Instituciones de  
salud*

*Laboratorios  
farmacéuticos*

*Colegios / consejos*

# Gracias

