

PALOMA MARTÍNEZ, DIRECTORA DE PRECIOS Y ACCESO A MERCADO DE TEVA

## LOS EQUIPOS DE MARKET ACCESS SALVAGUARDAN EL VALOR DEL MEDICAMENTO



Para la directora de Precios y Acceso al Mercado de TEVA, Paloma Martínez, los equipos de Market Access de las compañías farmacéuticas desarrollan un papel fundamental en la búsqueda de soluciones que permitan el reconocimiento del valor del medicamento. Dentro de un proceso, recogido en las siguientes líneas, que requiere alta cualificación y pleno reconocimiento para el equipo que hace posible dicho acceso al mercado.

Como explicó a esta cabecera la *directora de Precios y Acceso a Mercado de TEVA, Paloma Martínez*, la descentralización del sistema sanitario llevado a cabo en España, a través de las transferencias de las políticas sanitarias y su presupuesto a las comunidades autónomas, supuso la creación de estructuras sanitarias y de evaluación de medicamentos regionales. Realidad que confiere a los territorios *"poder de decisión sobre qué medicamentos deben ser accesibles a los pacientes en cada comunidad autónoma y sobre las condiciones requeridas para ello"*. Razón por la cual, *"el proceso de acceso a mercado adquiere una elevada complejidad debido a la necesidad de buscar el equilibrio entre el acceso a los nuevos medicamentos y la sostenibilidad del Sistema Sanitario"*.

En ese escenario, para Martínez Sánchez, los equipos de Market Access de las compañías farmacéuticas son los principales garantes del reconocimiento del valor del medicamento, facilitando que los nuevos fármacos sean accesibles a los pacientes de la forma más rápida y en las mejores condiciones posibles. Lo que explica que dichos equipos estén altamente cualificados y sean plenamente reconocidos por sus respectivas corporaciones. Sobre el origen de su departamento en la compañía y los fines que persigue, la directiva recordó que Teva es una multinacional tradicionalmente conocida por la comercialización de medicamentos genéricos. Sin embargo, también precisó que se trata de *"una compañía que ha desarrollado programas de investigación y desarrollo de nuevos medicamentos a lo largo de su prolongada historia industrial"*.

Esto justificó que, hace cinco años, Teva Pharma SLU reconociera la necesidad de crear la función de Market Access, con objeto de obtener el acceso de los medicamentos innovadores que comercializa en España. Siempre desde la perspectiva última de *"lograr mejores condiciones para la compañía, pero sin olvidar en ningún momento la sostenibilidad del sistema sanitario español"*, según apostilló.

Ante la hipótesis de homogeneizar el funcionamiento del Market Access para toda la industria, la directora se mostró escéptica. Ya que, *"en mi opinión, no es posible la estandarización de la función de Market Access. Porque cada compañía debe desarrollar su modelo, ajustado a la estrategia de acceso, su estructura y organización interna y áreas terapéuticas en las que desarrolla su actividad innovadora"*, según razonó.

### Un perfil muy especial

A la hora de determinar si el trabajo de acceso al mercado es más farmacéutico, farmacológico o farmacoeconómico, Martínez Sánchez también dio su fórmula magistral. Según refirió, *"el profesional de Market Access requiere un perfil altamente cualificado para enfrentarse a los retos y complejidad que supone la innovación farmacéutica desde un punto de vista científico"*. Aunque también añadió que requiere conocimientos de economía de la salud y farmacoeconomía en el desarrollo y comunicación del valor del medicamento en condiciones accesibles para el sistema nacional de salud. Todo ello sin olvidar, resaltó, *"el perfil negociador imprescindible para las relaciones con los diferentes representantes de las Administraciones central y autonómicas"*.

*Entre otras funciones, Market Access busca trazar los mejores acuerdos con las Administraciones*



Como reflexionó la directiva, el departamento de Market Access no puede ser nunca ajeno a fenómenos regulatorios como las centrales de compras, las decisiones sobre precios y la desfinanciación de productos, entre otros posibles factores. En ese terreno, estimó que las administraciones sanitarias en España y el entorno europeo buscan sistemas más eficientes. Enfoque que les conduce, entre otras posibilidades, a *"desarrollar políticas novedosas en la adquisición de medicamentos, tales como las centrales de compra o los nuevos enfoques para la valoración de la innovación. Junto a modelos financieros y de resultados en salud que permitan la optimización de los recursos disponibles y la reducción del riesgo"*. Dentro de esas dinámicas, consideró Martínez Sánchez, *"las compañías farmacéuticas a través de la función de Market Access, conjuntamente con otras áreas de la organización, desarrollan las estrategias y herramientas necesarias para la búsqueda de los mejores acuerdos que contribuyan al acceso de sus medicamentos"*.

### Retrato de la Industria Farmacéutica local

Teva publica informes sobre la imagen de la industria farmacéutica en España, desde su iniciativa Foro Social, en colaboración con el Instituto DYM. Con datos captados de la población general como:

- La industria farmacéutica es la tercera más importante del país
- El sector se relaciona con conceptos positivos de salud para el 67% de los ciudadanos consultados
- Tiene una imagen buena o muy buena para el 42,1% de los españoles
- El 34,1% estima sin reservas que aporta bienestar a la sociedad
- Disfruta de gran aceptación entre los jóvenes y personas de edad avanzada
- Su investigación continua es vital para el 65,1%
- Existe un buen conocimiento social de los medicamentos genéricos (87%) y de su contribución al ahorro sanitario (70,2%)

### Reguladores, prescriptores y pagadores

También calibró la directiva las relaciones entre un departamento como el suyo y las figuras del regulador, el prescriptor y el pagador, con alusión a sus interlocutores en las administraciones y las peculiaridades que pueden darse con las distintas Comunidades Autónomas.

En esos aspectos declaró que los responsables de "Market Access necesitan tener una visión global sobre el perfil del medicamento y su entorno, los procesos asistenciales involucrados, el posicionamiento de los pagadores y prescriptores que desarrollan la práctica clínica". Dentro de esa exigencia, la directiva aseguró que "el conocimiento del funcionamiento de las instituciones nacionales y autonómicas, así como de los decisores e influenciadores, es siempre fundamental para que, finalmente, el medicamento sea accesible. Factor que requiere un amplio nivel de contactos, o networking, tanto a escala estatal y autonómica como de diferentes niveles técnicos y políticos", tal como matizó Martínez Sánchez.

En ese punto, la directiva comentó que Teva desarrolla modelos innovadores de financiación y resultados en salud para afrontar los retos futuros. Además de aportar experiencias con acuerdos innovadores de riesgo compartido firmados con alguna de las principales Comunidades Autónomas.

### Calibrar el valor

Como norma, concretó la directiva de Teva, es importante que "tanto la discusión de precio y financiación, como el acceso regional y hospitalario, vengán apoyados por evidencia científica y modelos económicos que permitan transmitir el valor confirmado del medicamento a los pagadores".

En ese sentido, afirmó que el porcentaje de tiempo dedicado por el departamento a cada uno de los aspectos mencionados depende de numerosos factores. Sin embargo, recalcó que es fundamental en su trabajo mantener actualizados los conocimientos y habilidades de las nuevas tendencias y desarrollos que se producen continuamente, dentro de unas dinámicas profesionales con buena parte del tiempo concentrado "de puertas para afuera". Sobre la colaboración interna entre su equipo y los otros departamentos de la compañía, Martínez Sánchez confirmó que

*Market Access contribuye al equilibrio entre los nuevos fármacos y un sistema sanitario sostenible*

trabajan estrechamente. Dado que la interrelación de Market Access con los otros equipos de la compañía es realmente muy amplia y con dependencia de la fase del proceso en el que se encuentre el medicamento. Así, confirmó que, "en Teva, trabajamos estrechamente con nuestro equipo europeo de Market Access, el departamento médico y regulatorio, además de con Ventas y las personas de desarrollo estratégico. Todo ello", constató, "con el valioso apoyo de la dirección general de Teva".

### Futuro biotecnológico

Consultada Martínez Sánchez sobre las áreas terapéuticas en las que crecerá la actividad de TEVA en los próximos cinco años, anticipó prometedores desarrollos. Tal como explicó, "la actividad investigadora de medicamentos innovadores presenta una clara tendencia hacia el desarrollo de nuevos fármacos biológicos en patologías como el cáncer, enfermedades degenerativas del sistema nervioso central, enfermedades respiratorias y aquellas enfermedades en las que existen necesidades no cubiertas, como la profilaxis de migraña". Asimismo, adelantó que los tratamientos para enfermedades raras supondrán la entrada en escena de nuevos medicamentos en los próximos años.

Martínez Sánchez precisó que Teva tiene importantes desarrollos en la pipeline de I+D en las áreas de sistema nervioso central y respiratorio. Como explicó, "recientemente hemos lanzado al mercado español un nuevo anticuerpo monoclonal para el tratamiento de asma grave no controlada que esta suponiendo un importante avance en el tratamiento con éxito de los pacientes que sufren esta patología". Al tiempo que vaticinó, en breve plazo, Teva lanzará un nuevo anticuerpo monoclonal para la profilaxis de migraña, con el objetivo de mejorar la vida de los pacientes que sufren de esta enfermedad tan debilitante. +

### Distribución de productos de Teva

- Medicamentos genéricos
- Especialidades hospitalarias
- Línea OTC
- Dolor
- Oncología
- Sistema Nervioso Central
- Teva Respiratory

