

## Puntos en común poco comunes: mejoramiento de programas de apoyo a pacientes para la obtención de mejores resultados

*Fuente: Un artículo de AmerisourceBergen Corporation*

Entender los factores que causan que los pacientes suspendan sus regímenes de tratamiento es fundamental para cerrar las brechas de cumplimiento con la medicación. Cada paciente tiene un conjunto específico de barreras en diferentes puntos de su jornada de tratamiento. Un programa de cumplimiento efectivo puede ayudar a los pacientes a sobreponerse a sus luchas con los efectos secundarios, los matices de acceso, el estrés emocional y otros retos.

Un programa de apoyo holístico centrado en el paciente requiere tener en consideración el vínculo común de la población de un paciente – toma de decisiones irracional relativa al cumplimiento de la terapia – junto con los factores individuales que impiden el cumplimiento. Los programas de apoyo a pacientes más innovadores y efectivos se basan en tres elementos esenciales para tratar las dimensiones múltiples del incumplimiento y transformar los resultados:

1. Identificación proactiva de las necesidades de los pacientes. Para tratar temas de cumplimiento con la medicación, las herramientas que ayudan a identificar y evaluar lo que causa el incumplimiento en pacientes individuales son cruciales. Mediante la evaluación proactiva de las necesidades, los analíticos predictivos y la segmentación, se puede obtener una imagen más completa de la jornada de un paciente e identificar a los que están en mayor riesgo de incumplimiento. Los analíticos predictivos pueden hacer que los proveedores del programa de apoyo puedan identificar proactivamente las necesidades de los pacientes y prestarles servicios de apoyo antes de que el incumplimiento pase a ser un problema crítico.

Por ejemplo, digamos que una paciente llamada Sally está inscrita en un programa de cumplimiento patrocinado por un fabricante que desea que Sally no suspenda su terapia. ¿Cómo podemos saber cuál es la mejor manera de mantener a Sally participando en el manejo de su régimen de tratamiento? Los motores de analíticos más avanzados incorporan datos, información de cumplimiento de requisitos, demografía e incluso datos sobre intervenciones anteriores con Sally, además de correlacionar miles de posibles variables de datos relativos al cumplimiento para asignar a Sally una medida personal del riesgo de incumplimiento.

Desde la identificación temprana de pacientes en riesgo hasta las intervenciones adaptadas especialmente, la acción temprana es un elemento esencial de los programas de cumplimiento impulsados por tecnología. De hecho, el empleo de análisis de datos para segmentar a pacientes empleando diferentes factores y adaptar las intervenciones de apoyo puede incrementar los niveles

*continúa en la página 2*

## Noticias Resumidas. . .

- ♦ **Walgreens** y **Kroger** expandirán su asociación a partir de este otoño. El programa piloto incluirá ubicaciones Knoxville, Tennessee. En total, 35 farmacias Walgreens tendrán para la venta unos 2.700 productos “Our Brand” de Kroger. Algunas ubicaciones tendrán una selección más limitada, de unos 2.300 productos. En otro orden de cosas, la división Boots Pharmacy de Walgreens en el Reino Unido está iniciando un programa piloto en el que se emplearán vehículos eléctricos para entregar medicamentos en ciertas partes de Londres. Si el programa tiene éxito, se iniciarán planes para expandir el programa a otras regiones. Además de electrificar su flota, Boots U.K. también incorporó medidas para reducir costos y reducir su huella ambiental.

- ♦ **Bayer** (de Alemania) contrató a la ex ejecutiva de **Johnson & Johnson** *Marianne De Backer* para que gestione las adquisiciones y los tratos de concesión de licencias de su división de medicamentos. De Backer asumirá el rol de Jefa de Desarrollo Comercial y de Licenciamiento de la división de medicamentos de Bayer. De Backer además liderará actividades comerciales de Johnson & Johnson en diferentes áreas y regiones terapéuticas.

- ♦ El ministerio de Salud Pública y Bienestar de Japón anunció nuevos precios del Instituto Nacional de la Salud correspondientes a 16.510 productos, vigentes a partir del 1º de octubre. Los precios de 6.121 de estos productos aumentarán.

*continúa en la página 3*

## Según se proyecta, alrededor de 2022 Asia-Pacífico sobrepasará a Europa como el segundo mayor mercado

*Fuente: Un informe de Frost & Sullivan*

En un análisis reciente realizado por la asesoría Frost & Sullivan (Global Medical Technologies Industry Predictions, 2019 – Predicciones sobre la Industria Mundial de la Tecnología Médica), la región Asia-Pacífico está surgiendo como una zona de gran expansión gracias a su creciente adopción de nuevas tecnologías, específicamente en países como Japón, China, Singapur e India. En el informe se analizan 20 oportunidades de crecimiento en cuatro aspectos clave: seguridad, monitoreo, participación y coordinación de la atención de los pacientes, con un valor combinado de US\$64.100 millones. Esta cifra supera ampliamente el tamaño tradicional del mercado, de US\$41.900 millones (en 2019). Las proyecciones a largo plazo son que alrededor de 2024 este mercado tendrá un valor de US\$173.600 millones con efectividad, con un CAGR del 22% frente al mercado tradicional, que según se cree decrecerá del 5,8% actual al 5,2% alrededor de 2024. Esto hace que el mercado Asia-Pacífico represente cerca de la cuarta parte del mercado mundial en 2019 y que sobrepase a Europa como el segundo mercado mundial alrededor de 2022.

*continúa en la página 2*

## Puntos en común (cont.) . . .

de cumplimiento en un 10 a un 15 por ciento.

2. Reunirse con los pacientes donde se encuentran. En un programa de cumplimiento realmente centrado en los pacientes, integrantes del programa se reúnen con los pacientes donde se encuentran, tanto en sus jornadas de tratamiento como en sus vidas. Un plan de atención individualizado es el primer paso para tratar los riesgos de cumplimiento predichos. El plan de cumplimiento de cada paciente debe incluir metas a corto plazo para eliminar barreras e incorporar los objetivos a largo plazo, los valores y las fuentes de motivación de cada uno de ellos.

La evaluación del riesgo, las entrevistas motivacionales y otra identificación temprana de las necesidades de un paciente revelan mucho sobre el tipo de instrucción y apoyo que requerirá para contar con su participación. El paciente debe recibir instrucción, apoyo clínico y recursos tecnológicos para empoderarlo a que maneje sus propios resultados terapéuticos con efectividad. El objetivo general de las herramientas de apoyo del programa debe ser proporcionar los recursos necesarios para ayudar a los pacientes a que cumplan con las terapias que les recetaron.

La mezcla acertada de tecnología e intervención humana. En un momento en que las soluciones tecnológicas de atención de la salud están proliferando rápidamente, el apoyo personalizado y el toque humano de enfermeras educadoras desempeña un rol esencial al proporcionar la empatía y el sentido de conexión que necesitan los pacientes a lo largo de sus jornadas de tratamiento.

Para obtener resultados óptimos, las estrategias de intervención deben incorporar la mezcla acertada de contacto directo y tecnología avanzada para cumplir con las necesidades individuales de los pacientes. Si bien los servicios para pacientes deben aprovechar las comunicaciones electrónicas para incrementar la participación de los pacientes mediante aplicaciones móviles, mensajes de texto, conversaciones en vivo o correspondencia electrónica, los patrocinadores de los programas no deben restar importancia al elemento humano. La tecnología móvil, por ejemplo, permite proporcionar contenido individualizado en el momento más apropiado para el paciente, pero ¿puede un dispositivo móvil proporcionar empatía humana?

Las enfermeras educadoras también desempeñan un papel crítico en la prestación de servicios de apoyo a pacientes. De hecho, los servicios de enfermería pueden mejorar el cumplimiento de terapias recetadas en un 15 a un 20 por ciento. Las publicaciones sobre resultados de terapias indican que los pacientes que reciben extensión personalizada tienen un riesgo 72 por ciento menor de suspender sus terapias.

¿Por qué enfermeras? Estos miembros valiosos del equipo del programa de apoyo a pacientes tienen experiencia clínica significativa en muchas áreas terapéuticas, así como en realizar entrevistas motivacionales y en instruir sobre la salud. Pueden emplear su juicio clínico para tomar decisiones acertadas relativas a asistir a los pacientes a pasar por un problema y demostrarles que están trabajando conjuntamente para alcanzar objetivos a corto y largo plazo dirigidos a adquirir destrezas, cambiar la conducta e incluso poder seguir cumpliendo con su plan de atención. Las enfermeras tienden naturalmente a tratar a los pacientes holísticamente y además cuentan con destrezas de resolución de

problemas que tratan las necesidades de los pacientes más allá de la pastilla, con el consiguiente mejoramiento de los resultados terapéuticos.

Es fundamental que profundicemos mucho más para transformar los resultados de los pacientes. Sin lugar a dudas, el cumplimiento con la medicación es la piedra angular de la obtención de mejores resultados de salud y de la reducción de los costos de atención. Los mejores servicios de cumplimiento incorporan una comprensión proactiva de los factores que conducen al incumplimiento y una mezcla de extensión de tecnología avanzada y de relaciones estrechas con los pacientes para tratar esas barreras. En dichos servicios las enfermeras son un componente crítico de apoyo personalizado y de extensión en vivo. Estos elementos pueden ser transformativos para un programa y para la adherencia en general.

## Según se proyecta (cont.) . . .

Las compañías de tecnología médica que se están concentrando en este mercado en expansión están adoptando las siguientes estrategias para aprovechar las oportunidades que ofrece:

1. Concentración en soluciones en teléfonos inteligentes, que para 2020 brindarán oportunidades valoradas en US\$2.110 millones. Tecnologías como IA, aprendizaje automático, AR/VR, Internet de las Cosas y analíticos de grandes datos unidos a herramientas existentes en teléfonos inteligentes, como cámaras y sensores externos, están convirtiendo los teléfonos inteligentes en herramientas diagnósticas poderosas y efectivas desde el punto de vista de los costos.

2. Ofrecer Software Como Un Dispositivo Médico (abreviado en inglés como SaMD), que pasará a ser la base de las plataformas de atención dirigidas a soluciones holísticas para diagnósticos, intervenciones quirúrgicas, navegación quirúrgica, planificación del tratamiento y gestión de las enfermedades.

3. Mejorar la coordinación de la atención y el intercambio de información sobre pacientes para mejorar sus resultados. Las compañías de tecnología médica están diseñando contratos de compartir riesgos impulsados solo por modelos de compartir datos para entender el rol de las soluciones de vendedores para la gestión de la atención y los resultados como parte de la estrategia general de convertirse en socias de hospitales.

4. Definir bien las etapas finales y los criterios de medición para prevenir proximidades de enfermedades.

5. Fomentar asociaciones con participantes en ecosistemas inteligentes para asistir con diagnósticos tempranos y gestión de enfermedades, con el propósito de obtener mejores resultados.

Para obtener más información sobre Global Medical Technologies Industry Predictions, 2019, [https://go.frost.com/TH\\_K2D7\\_MedTech?utm\\_campaign=NA\\_HS\\_TH\\_RS\\_K2D7\\_MedTech\\_04Sep19&utm\\_medium=email&utm\\_source=Eloqua&utm\\_content=CFRSU000000985364&Source=NA\\_HS\\_TH\\_RS\\_K2D7\\_Sep19&elqTrackId=b3a35452705d4c93adeaf869aef832d7&elq=fe28b3150eed40f484ff8f3954ca94d7&elqaid=33136&elqat=1&elqCampaignId=3851](https://go.frost.com/TH_K2D7_MedTech?utm_campaign=NA_HS_TH_RS_K2D7_MedTech_04Sep19&utm_medium=email&utm_source=Eloqua&utm_content=CFRSU000000985364&Source=NA_HS_TH_RS_K2D7_Sep19&elqTrackId=b3a35452705d4c93adeaf869aef832d7&elq=fe28b3150eed40f484ff8f3954ca94d7&elqaid=33136&elqat=1&elqCampaignId=3851) para descargar un anticipo.

*continúa en la página 3*

## Noticias (cont.) . .

Los porcentajes de aumentos variarán de un producto a otro, con un máximo del 1,85%. No obstante, los porcentajes de algunos genéricos y de medicamentos designados “esenciales” podrán aumentar más a causa de sus reglas especiales de integración de precios.

- ♦ **La Dirección de Alimentos y Fármacos de EE UU** concedió a **Mylan NV** la aprobación tentativa de su versión genérica del medicamento Alimta de **Eli Lilly** para el tratamiento del cáncer de pulmón. La aprobación tentativa significa que la FDA firmó la aprobación de la solicitud de comercialización presentada por la compañía, pero que no podrá vender el medicamento hasta el vencimiento de las patentes de EE UU. Lilly pierde la protección de patente de su versión de marca del fármaco de quimioterapia, conocido genéricamente como pemetrexed, en 2022.

- ♦ **Walmart** está inaugurando su propio sitio digital de atención de la salud, [www.walmarthealth.com](http://www.walmarthealth.com), que otorgará acceso a herramientas en Internet que permitirán, entre otros servicios, hacer citas médicas con expertos en salud mental, dentistas y oculistas. El sitio incluye 4.756 ubicaciones en EE UU y ofrece servicios médicos a un costo mucho menor. Por ejemplo, los pacientes podrán hacer una cita con un médico por solo US\$30 o por US\$50 con un dentista. En la actualidad el sitio no ofrece visitas de telesalud ni contenido posterior a la atención o de bienestar.

- ♦ **Amgen** está comprando *Otezla (apremilast)* a **Celgene Corporation**. La venta permitirá que **Bristol-Myers Squibb Co.** finalice su adquisición de Celgene por US\$74.000 millones para fines de 2019. La transacción ocurre a un momento crucial para BMS y Celgene, que necesitan que la Comisión Federal de Comercio de EE UU y otros reguladores antimonopolio aprueben su fusión.

- ♦ **Kamada**, la compañía de terapia con proteínas plasmáticas, anunció la extensión de su acuerdo estratégico de abastecimiento de *Glassia* con **Takeda**. Kamada seguirá produciendo *Glassia* para Takeda hasta fines de 2021. Los ingresos totales proyectados de ventas de *Glassia* para Takeda oscilarán entre US\$155 millones y US\$180 millones entre 2019 y 2021. A su vez, Takeda pagará regalías a Kamada a una tasa del 12% de las ventas netas hasta fines de agosto de 2025 y del 6% a partir de esa fecha hasta 2040, con un mínimo de US\$5 millones anuales.

- ♦ La división médica de EE UU de **Hentry Schein Medical** anunció la expansión de su *SolutionsHub* con el añadido de *CueSquared MobilePay*. La nueva plataforma mejora la obtención de saldos de pacientes que realizan pagos de su propio bolsillo y permite que los pacientes tengan acceso a sus cuentas en cualquier lugar y a toda hora. Se espera que la iniciativa incremente los pagos y reduzca los costos de obtención de datos. Esta solución centrada en los consumidores hará que el proceso de pago sea muy fácil para los pacientes. *CueSquared MobilePay* refuerza las estrategias de cobranza de saldos convirtiendo los datos de los extractos de cuentas a SMS basados en textos, lo que permite que los pacientes puedan efectuar pagos a las horas de haber recibido sus cuentas en *MobilePay*.

(Fuentes: *Digital Commerce 360*, *Pharma Japan*, *Reuters*, *Scrip* y *Yahoo Finance*).