Arturo Madrid
Principal y Team Lead
Business Consulting de Veeva Systems en España

Cinco factores de éxito para la industria farmacéutica y biotecnológica española en la era digital

La industria española de las ciencias de la salud ha experimentado una transformación digital y un incremento de la inversión en biociencias a un ritmo acelerado durante los últimos años. La situación pandémica y la innovación han propiciado que las empresas farmacéuticas transformen sus modelos comerciales y herramientas digitales. Un ejemplo de la combinación de todos estos factores es la aceleración del desarrollo de los ensayos clínicos descentralizados y digitales. Actualmente, un 87 % de los *sponsors* y las CROs (Contract Research Organization) llevan a cabo ensayos clínicos descentralizados, frente a un 28 % que lo hacían antes de la pandemia.

La situación pandémica y la innovación han propiciado que las empresas farmacéuticas transformen sus modelos comerciales y herramientas digitales

Esta transición tan repentina ha supuesto grandes complejidades operativas para centros y pacientes, por lo que la búsqueda de una ejecución eficiente, capaz de simplificar y consolidar el uso de la tecnología, se ha convertido en una auténtica necesidad. Como explica Joana Claverol, responsable de la Unidad de Investigación Clínica en el Hospital Infantil de Barcelona Sant Joan de Déu, en este hospital se estima que se ahorraría un 20 % de tiempo utilizando una plataforma que simplifique su trabajo.

Esta transformación también ha quedado plasmada en la parte comercial de la industria. El futuro de la interacción entre profesionales sanitarios y organizaciones comerciales plantea un escenario híbrido en el que las relaciones existentes se vean fortalecidas y permita llegar a personas a las que antes era difícil alcanzar. La excelencia digital radica en nuevas formas de pensamiento y un continuo enfoque que abogue por el cambio de comportamientos dentro de las organizaciones comerciales.

Como consecuencia de esta rápida transformación digital, la industria española se enfrenta a grandes retos tanto en el área de Investigación y Desarrollo (I+D), como en el área comercial.

MAXIMA PRODUCCION EN RANGO MEDIO

SIN RENUNCIAR A NADA:

KORSCH AG revoluciona el segmento de rango medio.

MAXIMA FLEXIBILIDAD

- Desde desarrollo de producto hasta producciones de tamaño medio
- Posibilidad de comprimidos mono y bicapa
- Versiones DryCon y WipCon®

MAXIMA EFICIENCIA

- Fácil acceso, sin columnas en las esquinas
- Mínimo nivel de ruido y de vibración, bancada de máquina sobre amortiguadores
- Columna de compresión dual con rodillos giratorios
- Desmontaje del rotor en menos de 15 minutos

MAXIMA DIGITALIZACION

- HMI táctil con soporte online integrado
- Industry 4.0 Ready
- Edge computing y soluciones en la nube
- Ayuda al operador con asistente holográfico ▸ PharmaView

www.farma-alimenta.com

innovación

KORSCH
The Specialist.

En el ámbito I+D, el principal objetivo es crear procedimientos operativos estandarizados, unificando equipos de soportes digitales, capacitando a personal médico y pacientes para su utilización y facilitando asesoramiento por parte de los *partners* tecnológicos. Esta realidad ha desembocado en la creación de herramientas capaces de cumplir con los requisitos demandados por pacientes y centros, impulsando modelos comerciales ágiles y eficientes. La combinación de la tecnología con una mejor gestión de los datos podría ayudar a hacer realidad el enfoque centrado en el paciente, mejorando la difusión de la información. Cumplir la promesa de los ensayos clínicos digitales significa poner al paciente en el centro y focalizarse en su experiencia como usuario.

Paralelamente, en el ámbito comercial, la industria se enfrenta al reto de los contenidos. Ante un cambio de ecosistema es indispensable realizar una adaptación de los contenidos actuales y agilizar la producción de los nuevos, acordes con los renovados canales de difusión como *webinars* o redes sociales. De esta manera, la industria estaría adecuándose a las nuevas tendencias del mercado de forma ágil y flexible. El cambio de un modelo tradicional o *push* a un modelo de atracción o *pull* supone ser capaces de llegar donde los clientes se encuentran, poniendo a su disposición contenidos relevantes en emplazamientos donde ya están interactuando con contenidos.

Uno de los factores clave de cara a lograr la transición entre estos modelos radica en el posicionamiento del dato y la mejora de la experiencia del usuario. Comprender los datos es sinónimo de comprender las preferencias y necesidades de los profesionales sanitarios, consiguiendo un valioso enfoque de interacción híbrido, beneficioso para todas las partes.

Respecto a este último elemento, Ricard Castellet, chief digital officer en Laboratorios Gebro Pharma, comenta que no imaginaban el volumen de datos que están generando y que, en el futuro, la industria invertirá en recoger el dato y convertirlo en información relevante, tanto para la empresa farmacéutica como para los profesionales sanitarios. Asimismo, sugiere dejar de hablar de omnicanalidad y empezar a hablar de "omniexperiencia", pues en cada punto de contacto, la experiencia del profesional sanitario ha de ser excelente.

A partir de un enfoque digital en contenidos, datos y análisis, las organizaciones tendrán a su disposición todas las herramientas necesarias para desenvolverse por los canales virtuales y presenciales, adaptándose de manera flexible y personalizando las necesidades de cada cliente. Pese a la complejidad del panorama en el que se encuentra la industria, las soluciones digitales son capaces de aumentar la comunicación con profesionales sanitarios y su acceso a todo tipo de contenido, ofreciéndoles la experiencia de usuario que requieren.

Pese a la complejidad del panorama en el que se encuentra la industria, las soluciones digitales son capaces de aumentar la comunicación con profesionales sanitarios y su acceso a todo tipo de contenido

Actualmente, y durante los próximos años, esperamos que la tecnología transforme cada punto de contacto en el sector farmacéutico: desde la forma en que los pacientes participan en los ensayos clínicos, hasta las interacciones entre estos y los profesionales de la salud.

Ante este panorama existen ciertos factores de éxito que determinarán el futuro de la industria:

- Creación de una arquitectura de información sólida. El paso del simple cumplimiento a una farmacovigilancia inteligente requiere de una única fuente de información verídica. Esto aplica tanto a los datos provenientes de la investigación, como a la parte clínica y regulatoria.
- Eliminar aplicaciones y procesos redundantes. Las empresas necesitan simplificar y estandarizar procesos en la gestión de calidad como vía a una mejora de su agilidad y eficacia. La sustitución de aplicaciones desactualizadas por una plataforma escalable es un ejemplo de esta simplificación.
- Entender el perfil del representante médico del futuro, de manera que la relación entre representante y médico sea más productiva y eficiente. Esto requiere establecer una ruta de desarrollo de habilidades para llegar al representante del futuro a partir del perfil con el que contamos en la actualidad.
- Implantar procesos ágiles de gestión y producción de contenidos, mediante ciclos más cortos. De esta manera, podemos asegurar que los profesionales de la salud cuentan con una mayor variedad para la elección de contenidos.
- Gestión del dato. El principal factor de éxito de cara al futuro es posicionar el dato y la experiencia del usuario como eje central de todas las dimensiones.

A pesar de los avances experimentados en tiempo récord, la industria farmacéutica y biotecnológica en España todavía tiene mucho que mejorar, y se hace preciso fomentar la inversión en nuevos modelos de negocio y servicios digitales complementarios dirigidos tanto a profesionales de la salud como a pacientes.

TU PARTNER GLOBAL EN PROYECTOS BIO&PHARMA

Ejecución de proyectos integrales de obra civil, ingeniería, instalaciones farmacéuticas y mantenimiento

Más de 60 años de experiencia
Más de 400 referencias
Presencia consolidada en Europa y América Latina

COMSA
BIO&PHARMA

biopharma@comsa.com
www.comsabiopharma.com