

# El otro lado de las farmacéuticas <sup>[1]</sup>

Enviado el 16 noviembre 2011 - 11:52am

*Este artículo es reproducido por CienciaPR con permiso de la fuente original.*

## Calificación:



Por Marie Custodio Collazo / [mcustodio@elnuevodia.com](mailto:mcustodio@elnuevodia.com) <sup>[2]</sup> [El Nuevo Día](#) <sup>[3]</sup> Los puertorriqueños conocen bien el componente de manufactura de las farmacéuticas, sin embargo, hay otra parte del negocio que recibe menos atención pública, pero que carga sobre sus hombros la responsabilidad de que los productos lleguen a los pacientes que los necesitan. Mientras los empleados de las manufactureras están en las fábricas produciendo medicinas, hay una fuerza de ventas altamente especializada que sale a la calle a presentarle a los médicos las alternativas de tratamiento que ofrecen los portafolios de sus empresas. Frank Gutiérrez y Jean-Christophe May lideran las operaciones comerciales en Puerto Rico de Merck y GlaxoSmithKline, respectivamente, y en la más reciente convención de la Asociación de la Industria Farmacéutica (PIA, por sus siglas en inglés) conversaron con *Negocios* sobre la operación, los retos y las oportunidades del mercado de medicamentos con receta. “La responsabilidad de una compañía farmacéutica es llevar la medicina al paciente a través del médico, mediante la promoción médica responsable”, señaló Gutiérrez, vicepresidente y gerente general de Merck. A lo que May añadió que dicha promoción está muy regulada por la Administración federal de Drogas y Alimentos (FDA, en inglés), lo que requiere que los llamados propagandistas médicos limiten su relación con los médicos a presentarles los beneficios y los riesgos del producto. Sin embargo, el vicepresidente y gerente general de Glaxo aclaró que no todo es impuesto, sino que las propias empresas han establecido códigos de ética que garantizan que la información que se lleva sea “científica, justa y balanceada”, y así asegurar una relación de confianza médicos y pacientes. Con esto han venido cambios en el enfoque de las divisiones comerciales de las farmacéuticas para que no estén centradas en las ventas sino en llevar soluciones a los pacientes. Retos y oportunidades A diferencia del mercadeo de comida u otro tipo de productos, cuando se trata de medicinas, el consumidor no es quien tiene la última palabra, sino que necesita que un médico se

lo recete. Algo que se complica cuando entra en la ecuación el plan médico, que determina la cobertura de farmacia para sus asegurados. “El profesional médico es el que ejerce la decisión de cuál es el producto adecuado para cada uno de esos pacientes. Cada paciente tiene un perfil individualizado, por eso es que nosotros somos tan enfáticos en que la mejor decisión para el uso de un producto farmacéutico la toma el profesional médico y se debe respetar esa receta”, apuntó Gutiérrez. Sin embargo, en un país donde el 85% de la población tiene algún tipo de seguro médico, con 1.2 millones bajo la cubierta del plan del Gobierno, el asunto del acceso a los medicamentos puede estar condicionado a un asunto económico. En este renglón entra la competencia de los genéricos, que en algunos planes médicos representan la primera opción para los pacientes. Gutiérrez reveló que en Puerto Rico el 80% de las recetas son para medicamentos genéricos. Los ejecutivos entrevistados expresaron que la competencia de los medicamentos genéricos no es del todo negativa, ya que obliga a sus empresas a mantenerse concentradas en la innovación y en buscar soluciones para enfermedades sin atender, como Alzheimer y diversos tipos de cáncer. Precisamente, la empresa IMS, que analiza el mercado farmacéutico, indicó que hacia el futuro, las grandes empresas se moverán hacia el desarrollo de medicamentos especializados, ante el ciclo de expiraciones de patentes que enfrentarán en los próximos años. “Nuestro negocio es la innovación, crear ciencia para adelantar la salud de nuestros pacientes... Si nosotros nos mantenemos haciendo eso, vamos a lograr sobrevivir cualquier crisis del mercado”, sentenció Gutiérrez.

---

**Source URL:**<https://www.cienciapr.org/es/external-news/el-otro-lado-de-las-farmaceuticas?page=4#comment-0>

#### **Links**

[1] <https://www.cienciapr.org/es/external-news/el-otro-lado-de-las-farmaceuticas> [2] <mailto:mcustodio@elnuevodia.com> [3] <http://www.elnuevodia.com/elotroladodelasfarmaceuticas-1117869.html>