

Relaciones Institucionales y Market Access



- ✓ *Precios y financiación*
- ✓ *Medidas relacionadas con la prescripción propuestas por las CCAA*
- ✓ *Acceso al mercado desde la perspectiva de la industria*

Colabora:

Madrid, 18 de septiembre de 2013
Auditorio Unidad Editorial

CORREO+
FARMACÉUTICO

Estimado amigo:

El papel del profesional de Market Access y Relaciones Institucionales ha cobrado una especial notoriedad en los últimos tiempos, gracias a los cambios que se están produciendo en la sanidad española.

La transferencia de las competencias sanitarias a las Comunidades Autónomas ha tenido como consecuencia que las prioridades, procedimientos y políticas de los decisores regionales varíen notablemente en función de las necesidades de cada una de ellas. Y es la figura del Market Access, que reúne la experiencia y el conocimiento sobre el desarrollo clínico de medicamentos, normativa, regulación, marketing y ventas, la mejor situada para comprender los desafíos y dar respuestas que aseguren el éxito.

Unidad Editorial Conferencias y Formación, consciente de que estamos en un momento clave para esta figura, y tras el éxito del anterior encuentro organiza, el próximo **18 de septiembre**, el **II Encuentro Profesional sobre Relaciones Institucionales y Market Access**. Un evento en el que se darán cita los protagonistas del sector y en el que se analizarán:

- » El sistema de fijación de precios de medicamentos
- » Análisis de las medidas relacionadas con la prescripción propuestas por las CCAA
- » Aspectos legales e impacto de las medidas para la industria y para los implicados
- » Early Market Access... claves para ser efectivos

Esperando que este encuentro sea de su interés, reciba un cordial saludo,



Soledad Ayala Fragoso

Directora de Programas

UNIDAD EDITORIAL CONFERENCIAS Y FORMACIÓN

@solayalafragoso

8.45 Recepción de los asistentes y entrega de la documentación

9.00 Saludo y bienvenida:

D. Francisco Fernández
Director
CORREO FARMACÉUTICO
DIARIO MÉDICO

Preside y modera la jornada:

D. Federico Plaza
Responsable Government Affairs
ROCHE

Ponencia Inaugural: el sistema de fijación de precios de medicamentos

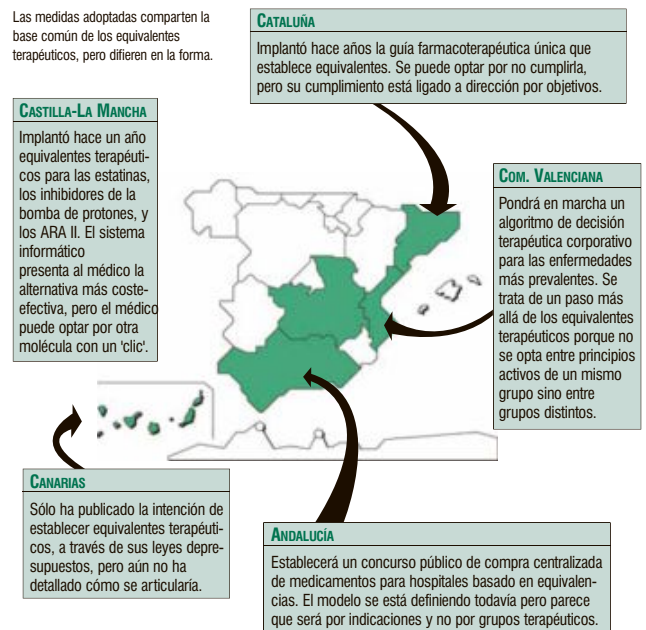
- ▶ RD de Precios
- ▶ ¿Cuáles son los criterios internacionales de fijación de precios?
- ▶ ¿Cuáles son los criterios en los que hay que basarse para tener una buena financiación?
- ▶ El informe de posicionamiento terapéutico: barreras y oportunidades para su implantación
- ▶ ¿Qué papel van a tener en los informes de posicionamiento terapéutico los actuales Comités de Evaluación de Medicamentos y/o Agencias de Evaluación de Tecnologías Sanitarias de las CCAA?
- ▶ ¿Cómo se hace un buen informe de impacto presupuestario y quién dicta su validez?
- ▶ ¿Cómo se integra la Red Estatal de Agencias de Evaluación de Tecnologías Sanitarias dentro de la Eunetha?

D. Carlos Lens
Subdirector General de Calidad de Medicamentos y Productos Sanitarios
MINISTERIO DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD

9.30 Coloquio y preguntas

CADA AUTONOMÍA IMPLANTA UN MODELO DIFERENTE

Las medidas adoptadas comparten la base común de los equivalentes terapéuticos, pero difieren en la forma.



Fuente: DIARIO MÉDICO

9.45 **Análisis de las medidas relacionadas con la prescripción propuestas por las CCAA**

Equivalentes, alternativas, algoritmos, protocolos de ayuda informática, guías comunes... Cada cual lo bautiza a su libre albedrío y lo cierto es que cada modelo tiene tantas peculiaridades que se ha ganado el derecho a nombre propio. Y con todo, resulta difícil ignorar la base común que une a las medidas que se están lanzando a adoptar las autonomías: la preselección por parte de la Administración del principio activo que debe recetar el médico.

Diario Médico, 29 de abril de 2013

- ▶ Los modelos de equivalentes terapéuticos
- ▶ Algoritmos de decisión terapéutica corporativa

D. Ángel María Martín Fernández-Gallardo
Jefe del Área de Farmacia
SERVICIO DE SALUD DE CASTILLA-LA MANCHA

D. Eduard Diogène
Jefe de la Unidad de Coordinación
y Estrategia del Medicamento
Dirección de Asuntos Asistenciales
INSTITUT CATALÀ DE LA SALUT

D. José Luis Trillo Mata
Director General de Farmacia y Productos Sanitarios
Conselleria de Sanitat
GENERALITAT VALENCIANA

D. José Antonio García Córdoba
Director General de Planificación, Ordenación
Sanitaria y Farmacéutica e Investigación
REGIÓN DE MURCIA

10.45 Coloquio y preguntas

11.00 Café

11.30 **Análisis de las medidas desde el punto de vista legal**

- ▶ Principio jurídico básico en el ámbito de la práctica farmacéutica
- ▶ Las normas sobre contratación pública
- ▶ Cuestiones de competencia en el ámbito europeo y español

D. Jordi Faus
Socio
FAUS&MOLINER

11.50 Coloquio y preguntas

12.00 **Mesa de Debate: impacto de las medidas adoptadas para los implicados y para la industria**

D. José Ramón Luis Yagüe
Director de Relaciones con las CCAA
FARMAINDUSTRIA

D. José Manuel Bajo Arenas
Presidente
FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES CIENTÍFICO
TÉCNICAS ESPAÑOLAS (FACME)

D. José Luis Poveda
Presidente
SOCIEDAD ESPAÑOLA DE FARMACIA HOSPITALARIA
(SEFH)

D. Pedro Hidalgo
Presidente
COLEGIO DE MÉDICOS DE BADAJOZ
Coordinador del Observatorio de la Prescripción
ORGANIZACIÓN MÉDICO COLEGIAL (OMC)

Dña. Begoña Barragán
Presidenta
GRUPO ESPAÑOL DE PACIENTES CON CÁNCER
(GEPAC)

13.15 Coloquio y preguntas

13.30 **Las centrales de compras de medicamentos y material sanitario**

- ▶ ¿Hasta dónde es prudente la reducción de precios y la centralización en un solo proveedor?
- ▶ Retos en el suministro

D. José Julián Díaz Melguizo
Director
INGESA

D. Carlos Sisternas
Director
FENIN - CATALUÑA

Representante
ASEBIO

14.30 Coloquio y preguntas

14.45 Almuerzo

16.00 **Early Market Access: claves para ser efectivos**

Podríamos decir que el Market Access recoge la necesidad de ofrecer la información adecuada, del modo adecuado, al público adecuado y en el momento adecuado. Que bajo una perspectiva estratégica se concreta en alinear Compañía-Producto-Audiencia. Y esto sólo es posible a partir de un proceso donde se comprendan las necesidades de estos últimos para adecuar así cada uno de los mensajes. El principio fundamental es que no existe una única solución válida para dar respuesta a todos los problemas. Las distintas necesidades dependerán del mercado, del producto, del área terapéutica... Sólo comprendiendo cómo encaja el producto en el complejo sistema de salud será posible definir la mejor estrategia.

D. Jonathan Galduf
Government Affairs Associate Director
AMGEN

Dña. María José Chincolla
Responsable Market Access
ESTEVE

D. Jordi Domínguez
Jefe de Relaciones Institucionales
ALMIRALL

Dña. Gloria Tapias
Directora de Relaciones Institucionales
IPSEN PHARMA

D. Antonio Maneu
Head of Market Access
ALCON LABORATORIES

17.00 Coloquio y preguntas

17.15 Fin de la jornada

Organiza:

Unidad Editorial Conferencias y Formación
Avda. de San Luis, 25. 28033 Madrid
Tel.: 91 443 53 36 • Fax: 91 443 69 95
infoconferencias@unidadeditorial.es

II ENCUESTRO PROFESIONAL Relaciones Institucionales y Market Access

DIARIO MEDICO

Expansión

EL MUNDO

**CORREO+
FARMACEUTICO**

 #RRIIFarmaUE

Síguenos y plantea
sus cuestiones en:



@UEConFormacion

Colabora:



Fecha y lugar de celebración

Madrid, 18 de septiembre de 2013

Auditorio Unidad Editorial

Avda. de San Luis, 25. 28033 Madrid

Tel. Unidad Editorial 91 443 53 36



Precio por inscrito:

950 € + IVA

Precio
si se inscribe
antes del 27 de
agosto de 2013

808 €
+ IVA*

* Oferta no acumulable a
otras promociones en vigor

Hoteles colaboradores

Indique su asistencia a este evento para formalizar su reserva



Hotel InterContinental Madrid
Teléfono de Reservas:
91 700 73 00
Consulte precio especial



Hotel Petit Palace Embassy
Teléfono de Reservas:
91 431 30 60
Consulte precio especial

Cómo inscribirse

conferencias
y formación.com

- Entre en www.conferenciasyformacion.com
- Regístrese como usuario
- Seleccione la conferencia a la que desea asistir y pulse "inscribirse ahora"
- Indique el número de inscripciones y pulse "actualizar total" y a continuación "comprar"
- Compruebe que sus datos están correctos y pulse "enviar"
- Elija forma de pago: ■ Tarjeta ■ Transferencia
- Recibirá automáticamente confirmación de su inscripción vía e-mail

Cancelaciones

- Si usted no puede asistir, tiene la opción de que un sustituto venga en su lugar, comunicándonos sus datos por escrito, al menos, 24 horas antes del comienzo del encuentro.
- Para cancelar su asistencia, deberá notificarlo por escrito al menos 1 semana antes del comienzo del curso. En este caso será retenido un 15% en concepto de gastos administrativos.
- En caso de no cancelar la inscripción o hacerlo en menos de 24 horas, no será reembolsado el importe de la Conferencia.

Ventajas fiscales asociadas a esta Conferencia

La cuota de inscripción de esta Conferencia constituye un gasto fiscalmente deducible tanto para empresas, Impuesto sobre Sociedades, como para profesionales, en el cálculo del rendimiento neto de actividades económicas, IRPF.

Al mismo tiempo, puede beneficiarse de una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos, por el 5% de su importe.

COLABORAN:

