

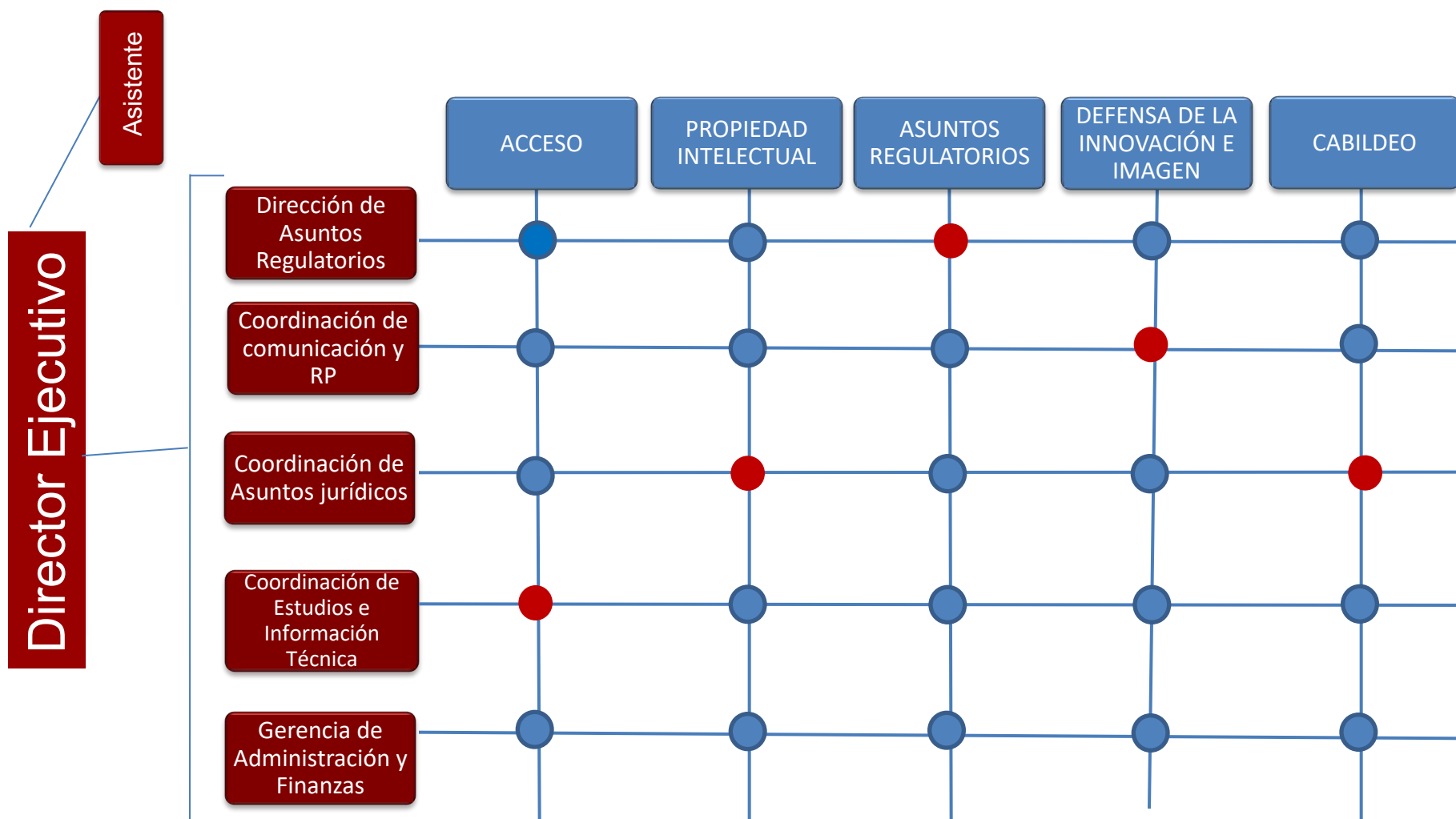
# Comisión de Acceso

20 de enero de 2011

20 de enero de 2011

# I. Estructura de AMIIF y de sus Comisiones

# Estructura organizacional de AMIIF



# Comisiones de AMIIF



## II. Presupuesto 2011 y ejes de acción

# Comisión de Acceso

**ACCESO**

Presidente:  
**Sandra Sánchez**

Vicepresidente:  
**Edvard Philipson**

Secretario técnico:  
**Coordinador de estudios e información técnica**

- Facilitar la compra
- Acceso universal a medicamentos innovadores

Proyecto	Costo (en pesos)
Reuniones	180,000
Talleres y seminarios	300,000
Estrategia de Acceso	200,000
Estudios <i>ad hoc</i> y acceso a publicaciones y bancos de datos	1,270,000
<b>Total</b>	<b>1,950,000</b>

# Comisión de Acceso

## Ejes temáticos 2011

- ① Capacitación en farmacoeconomía para socios y stakeholders
- ② Estrategia de largo plazo en materia de Acceso
- ③ Transparencia en el proceso de incorporación en cuadros básicos
- ④ Fortalecimiento de los derechos de los pacientes para acceso a medicamentos y terapias de última generación

### III. Acceso vs Abasto



# Acceso vs Abasto

- Alcances del Acceso
- Objetivos
- Lineamientos del Consejo Directivo de AMIIF

## IV. Plan de acción 2011

# Plan de acción 2011 (draft)

## **Objetivos**

Influir para asegurar mayor acceso a los medicamentos innovadores y de investigación en las instituciones públicas y a la población mexicana

Crear alianzas estratégicas con instituciones educativas y científicas con el fin de conformar un ambiente propicio para incrementar el acceso

## **Audiencias**

Instituciones públicas y médicos  
Consejo de Salubridad General  
Comisión Negociadora de Precios  
Pacientes

# Primeras acciones identificadas

**1. Definición de estrategia a corto, mediano y largo plazo identificando actores, motivadores y necesidades (primer trimestre)**

Asesoría externa de especialistas para evaluar el plan de trabajo (ejemplo EGP)

**2. Realización de talleres de Farmacoeconomía (primer semestre de 2011)**

*Asegurar un mismo entendimiento de lo que es la farmacoeconomía, sus términos y alineación de objetivos para influir en la toma de decisiones*

## Primeras acciones identificadas

**3. Crear alianzas con socios estratégicos (CIDE, ITAM, ITESM, etc.) con el fin de desarrollar expertos en el tema que funjan como interlocutores válidos entre instituciones, organismos públicos e industria (mediano plazo / por definir)**

Reunión con Eduardo González Pier (IMSS)

**4. Contratación de un analista de temas económicos**

Especialista orientado al análisis para generar datos duros y mensajes que permitan apoyar los argumentos farmacoeconómicos de la industria, así como otros temas económicos

# Primeras acciones identificadas

## **5. Transparencia en el Cuadro Básico de Medicamentos**

Elaboración de análisis de la situación actual y propuesta del plan de acción.

## VI. Taller de Farmacoeconomía

# Propuestas

Empresa	Ponentes	Costos	Comentarios
<b>Instituto de Investigación e Innovación Farmacéutica</b>	Enrique Martínez Octavio Amancio Oscar Cerezo	95,000 + IVA Incluye materiales	8 horas Un programa completo y balanceado, con el valor agregado de conocer los requisitos para integrar un dossier ante el Consejo de Salubridad
<b>Atanacio Valencia Mendoza (Trabaja en el Instituto Nacional de Salud Pública)</b>	Atanacio Valencia Mendoza	21,000 + IVA Incluye traslado desde Cuernavaca (Puede disminuir si se hace en un solo día)	8 horas Un programa muy sólido en el área académica con un ponente reconocido por sus conocimientos en el tema



## V. Pasos a seguir

## Pasos a seguir

1. Integrar los comentarios del Dr. González Pier y estructurar una propuesta sólida (primer trimestre)
2. Pacientes – definir prioridad y plan de acción (primer trimestre)
3. Llevar a cabo los Talleres de Farmacoeconomía
4. Alianzas estratégicas para formación de especialistas (contraparte en sector público)

