

“Foro de innovación del sector salud como un incentivo a la productividad”

“Democratización virtual de la atención”

*PwC
Brian S. Williams
Director de la Estrategia Global de Salud*

Marzo 25, 2015



Woodrow Wilson
International
Center
for Scholars



¿Qué es un nuevo competidor?

Supone la llegada disruptiva de un nuevo actor a un mercado o industria. Puede incluir empresas cuya actividad principal está centrada completamente fuera de la nueva industria, o negocios en expansión hacia nuevos roles.

- *Los nuevos competidores están a punto de interrumpir el mercado de la salud en el mundo, estimado en aproximadamente **\$9.59 billones de dólares.***

El mundo enfrenta numerosos retos en cuanto a salud

En los mercados emergentes, la falta de acceso a la atención en salud continúa siendo un desafío.

Desafíos en los mercados en desarrollo



Falta de acceso a la atención en salud



Aumento de incidencia de enfermedades crónicas



Falta de infraestructura

En el mundo desarrollado, el aumento de los costos de la salud son un problema constante.

Desafíos en los mercados desarrollados



Aumento de costos de la atención en salud



Envejecimiento de la población



Aumento de incidencia de enfermedades crónicas

En 2012, México gastó 6,2% del PIB, o aproximadamente \$73 mil millones, en atención en salud y se prevé que siga aumentando



México ocupa el lugar 14 en la economía mundial, el 16 en las exportaciones y el 11 en el mercado mundial de productos de salud.



La industria farmacéutica y de dispositivos médicos se proyecta que crezca de \$ 17.6 mil millones en 2013 a \$ 27,9 mil millones en 2020.



Los principales motores del crecimiento son el aumento de la incidencia de enfermedades crónicas y relacionadas a estilos de vida, la población en crecimiento y envejecimiento, la urbanización acelerada y el mayor acceso a la atención en salud.



El gasto público de México en atención en salud aumentó significativamente debido a la reforma de salud y en 2012 representó el 52%.

El crecimiento de la población y las enfermedades crónicas seguirán ejerciendo presión sobre los sistemas de salud de México

Estado Actual

Mano de obra insuficiente

Médicos por cada 1,000 habitantes



México
2.1 médicos

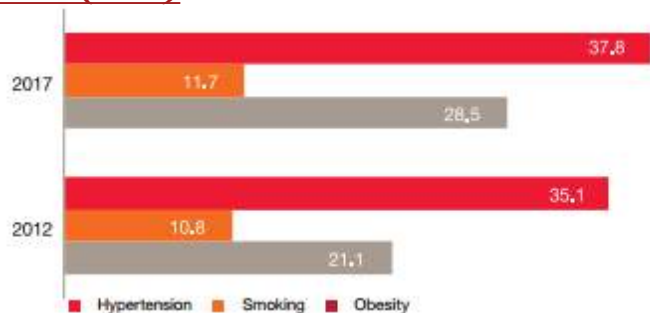


EEUU
2.6 médicos



Canadá
2.5 médicos

Prevalencia de trastornos de estilo de vida (mm)



Población altamente urbanizada

En 2010, la población urbana se estimó en 86%, lo que representa un aumento del 17% en cinco años.

Estado Futuro

Población de México entre los 15-64 años de edad



Mientras la población de México sigue creciendo, también aumentará la demanda de trabajadores y servicios de salud, al igual que el número de personas diagnosticadas con enfermedades crónicas.

La convergencia de estos factores creará una gran carga en los sistemas de salud de México, insostenible en el mediano y largo plazo.

Por lo tanto, México tendrá que implementar enfoques novedosos para asegurar que la población tenga acceso adecuado a atención en salud de calidad.

Source: Pan American Health Organization, *Health Situation in The Americas: Basic Health Indicators 2014*; PwC Mexico, *Megashifts: A driver for the healthcare sector, Doing business in Mexico* (2013)

Industria farmacéutica: el mejor de los tiempos, el peor de los tiempos ...



En México, el cambio de normativa, la distribución y el empoderamiento de los pacientes, representan oportunidades

Oportunidades

Cambio de regulaciones para alentar a nuevos actores

Orientación hacia el consumidor y los pacientes

Oportunidades de fabricación por contrato



Desafíos



Cambio de canales de distribución

Retrasos en aprobación de normativa para nuevos medicamentos

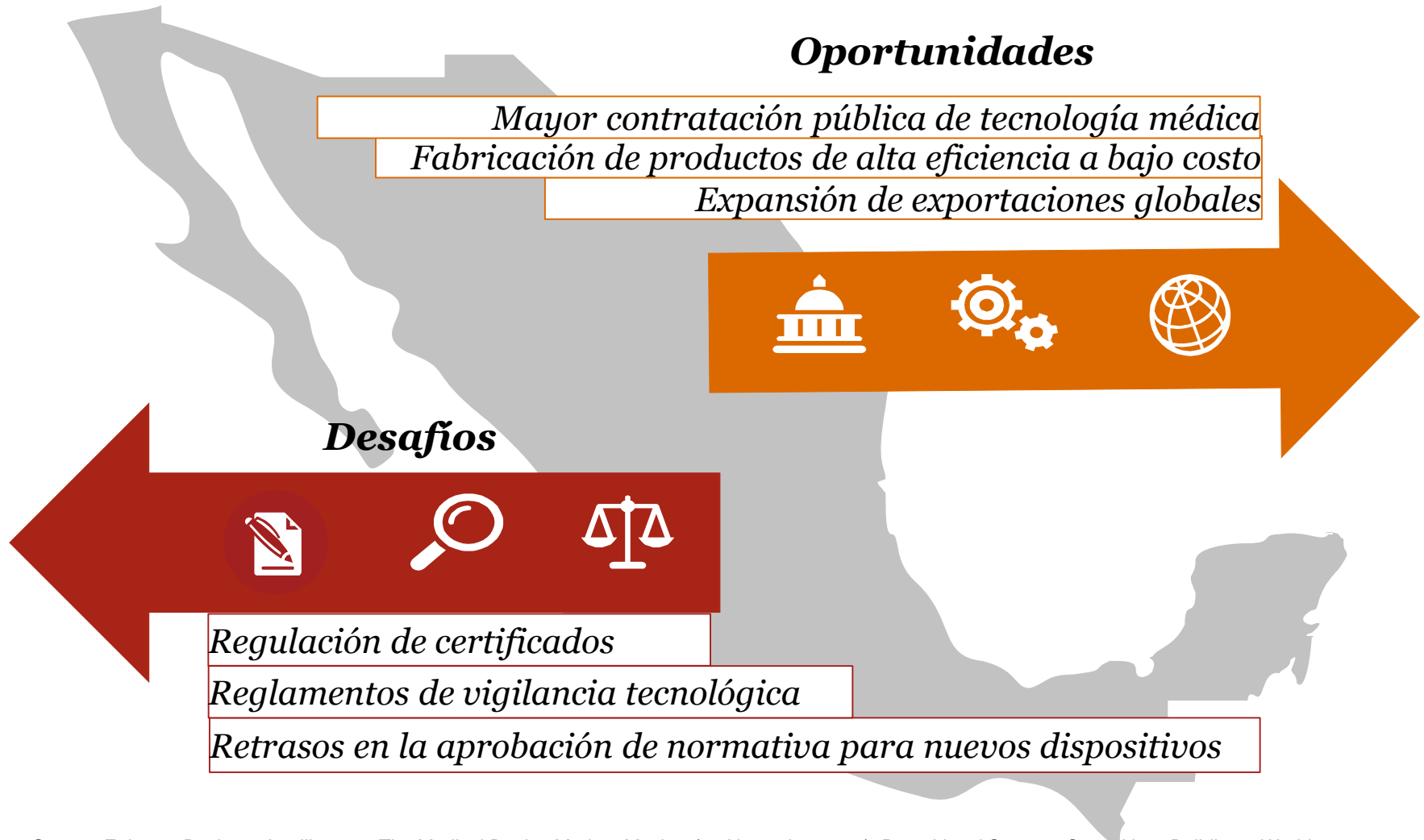
Aumento de presión sobre precios y resultados basado en reembolsos

Tecnología Médica: prueba de que la atención en salud está en problemas...



Source: Strategy&

La fabricación y exportación de productos representa posibilidades para la industria de tecnología médica en México



Source: Episcom Business Intelligence, *The Medical Device Market: Mexico*, (18 November 2014); Peter Vogel Strategy Consulting, *Building a World Leading Medical Devices Ecosystem in Monterrey, Mexico* (2013)

El escenario mundial está listo para la colaboración entre competidores tradicionales y nuevos

Con los consumidores ahora en el centro de la atención en salud, se requieren nuevos modelos de negocio que dependan de la colaboración. Ninguna organización por sí sola tiene las competencias necesarias para apoyar la continuidad de la atención.



Source: EMPEA (11 June 2012); "Telus Health partners with Sanofi Canada to launch Starsystem platform" news release, (28 May 2012); "SK Telecom Enters into the Chinese Healthcare Market" news release, (04 July 2014); Dawinderpal Sahota, "Telefonica eyes e-health opportunity with Brazilian acquisition", *telecoms.com*, (4 February 2013)

El efecto pídola: países en desarrollo pueden innovar más rápido

Las innovaciones pueden surgir más rápidamente en economías emergentes que en aquellas de países desarrollados, donde los sistemas de salud son más arraigados y regulados.

- **Cuando necesidades urgentes prevalecen** en ambientes menos regulados, **soluciones de salud** ofrecidas por nuevas fuerzas disruptivas **pueden arraigar con mayor rapidez.**
- **La tecnología es cada vez menos una barrera.**
- **Nuevos competidores pueden probar sus productos y servicios** en mercados más receptivos **antes de lanzar sus proyectos empresariales en naciones más regulados.**

Programas de telesalud y televigilancia han sido ampliamente piloteados en América Latina para aumentar el acceso a la salud con éxito documentado. Países como EE.UU. están ahora empezando probar programas similares para hacer frente a los problemas de acceso en la porción rural del país.

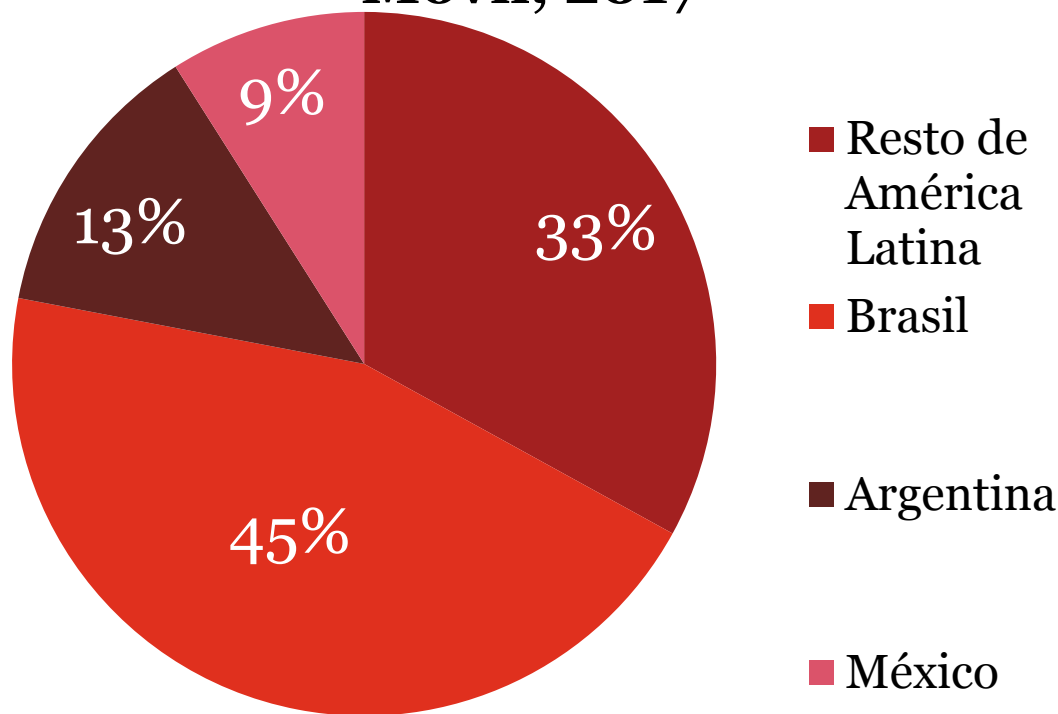


Source: Claire Read "Looking to Mexico for medical hotline innovation", HSJ, (8 April 2013)

Se espera que las oportunidades para la Salud Móvil en América Latina sean de \$1.6 mil millones de dólares en 2017

- Se espera que **México, Brasil y Argentina** sean los tres principales mercados para la Salud Móvil (mHealth).
- Se espera que **los operadores móviles** lideren el mercado con una parte de sus ingresos provenientes de la vigilancia y el tratamiento, seguidos por los **proveedores de dispositivos y aplicaciones de bienestar**.

Oportunidades para Salud Móvil, 2017



Source: PwC, *Touching lives through mobile health: Assessment of the global market opportunity*, (February 2012)

A medida que el mundo gira hacia la "virtualización de la atención", pueden darse avances increíbles que borren las fronteras



Enfoque global en el bienestar y el cuidado preventivo en lugar de atención episódica



Nuevos modelos de negocio en entornos de escasos recursos



Integración de la tecnología médica



Aumento de la penetración de las telecomunicaciones



Mayor movilidad en términos de acceso a la salud



Aumento de la aceptación de pacientes y médicos

Virtualización de la atención: estudios de caso de México y de Estados Unidos

Medicall Home ***México***

Servicio de suscripción de Telesalud

- En asociación con Telmex, proveedor mexicano líder de telemedicina, proporciona servicios de telesalud empleando protocolos de la Clínica Cleveland.
- Proporciona acceso asequible y conveniente a atención primaria a más de 5 millones de pacientes con precios de hasta \$5 euros al mes.
- Aproximadamente dos tercios de los pacientes a resuelven sus problemas a través del teléfono reduciendo el número de visitas de atención primaria.

AliveCor ***EEUU e India***

Plataforma de Salud Móvil para pacientes con problemas cardiacos

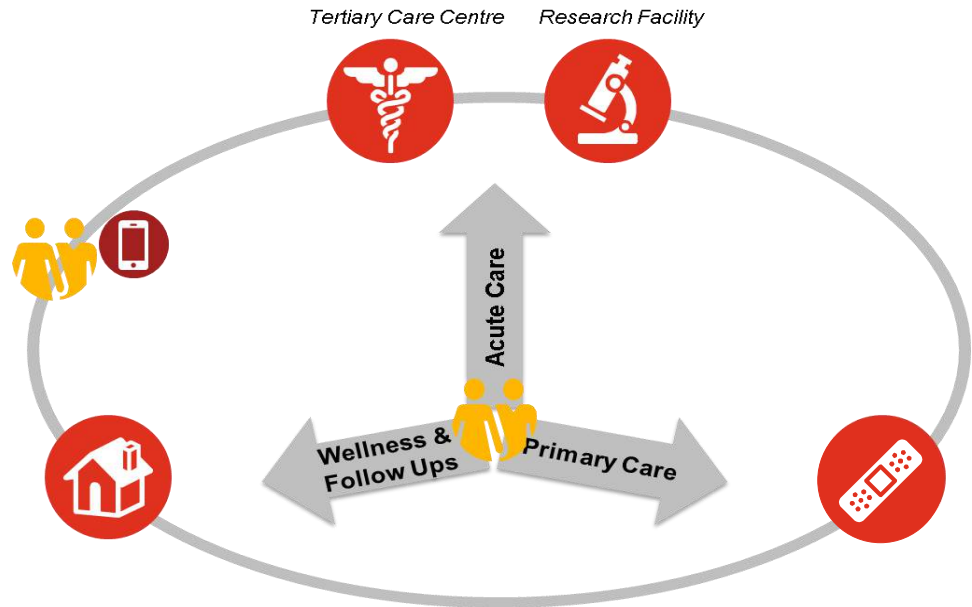
- Para mejorar el acceso a la atención, AliveCor Inc., fabricante estadounidense, creó *smartphones* aprobados por la FDA para detectar fibrilación auricular; en asociación con Hospitales Apollo proporciona dispositivos habilitados para pacientes en la India.
- Los dispositivos, de forma inalámbrica, registran, visualizan, almacenan y transfieren el ritmo cardíaco y un electrocardiograma para ayudar a prevenir la arritmia cardíaca y apoplejías.

Source: Claire Read "Looking to Mexico for medical hotline innovation", HSJ, (8 April 2013); "Apollo Hospitals and AliveCor Announce Exclusive Collaboration" news release, (9 September 2014)

La tendencia hacia la reducción de costos para la atención es consistente en mercados desarrollados y emergentes

- **La construcción de la infraestructura necesaria para la salud es uno de los mayores desafíos en países de rápido crecimiento**, México fue el primer país en América Latina en pilotear APP para la atención en salud y hacer frente a sus retos en cuanto a infraestructura.
- **Existen menos oportunidades para construir centros de salud en los mercados desarrollados**, donde los gobiernos y los proveedores privados están cerrando hospitales o convirtiéndolos en instalaciones de cuidados crónicos.
- La tendencia en los últimos 15 años ha sido trasladar los servicios del hospital hacia la atención ambulatoria; **ahora los servicios van a donde esté el paciente**. En México, hay un mayor enfoque en la detección temprana y el bienestar, explorando diferentes canales de distribución para extender su alcance.

PwC



Esta tendencia es consistente en todo el mundo, lo que refleja la necesidad de la existencia de nuevos competidores en capacidad de conectar hardware, software, redes, medios de diagnóstico y productos biofarmacéuticos en soluciones de atención integrales.

Estudio de caso: Carlos Slim se ha asociado con compañía de telecomunicaciones para monitorear los embarazos de alto riesgo

“La tasa actual de mortalidad materna demanda **modelos innovadores de atención** que utilicen un enfoque sistemático”

Roberto Tapia-Conyer
Presidente
Instituto Carlos Slim de la Salud

- El ***Instituto Carlos Slim de la Salud, creado en 2007***, ha colaborado con ***Qualcomm Inc.***, para ***desarrollar un kit*** utilizado por profesionales de la salud y trabajadores de la comunidad para ***monitorear embarazos de alto riesgo***.
- La iniciativa se estableció en un esfuerzo por cumplir con los ***Objetivos de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas***.
- Las innovaciones pueden encontrar terreno más fértil en ***países en desarrollo***, como México, ***donde el acceso y la calidad de la atención es una preocupación frecuente***.

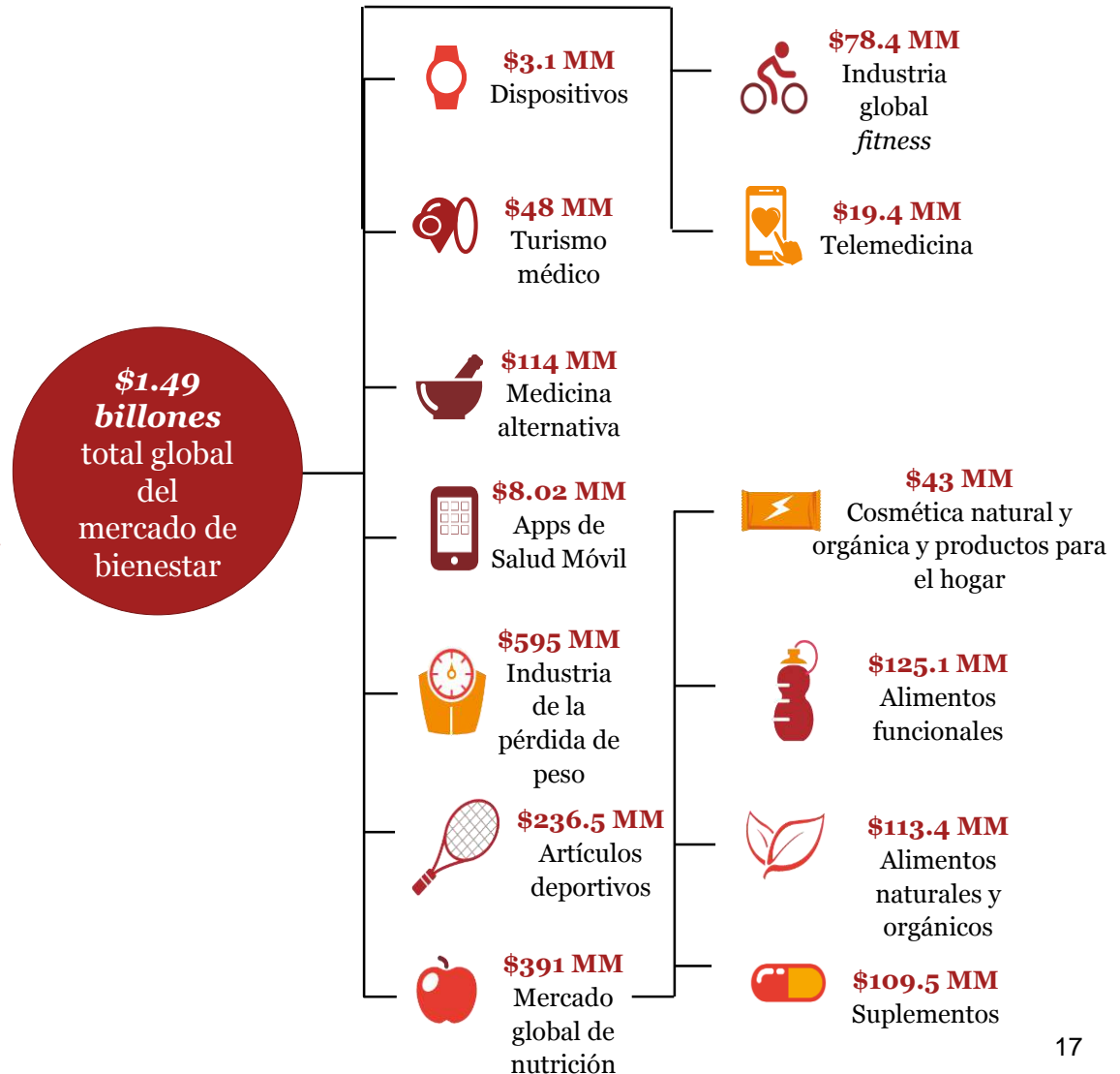
Source: “Carlos Slim Health Institute, West Wireless Health Institute and Qualcomm collaborate on maternal health kit”, news release (8 November, 2010).

El creciente mercado global de bienestar y salud ofrece un camino de menos resistencia

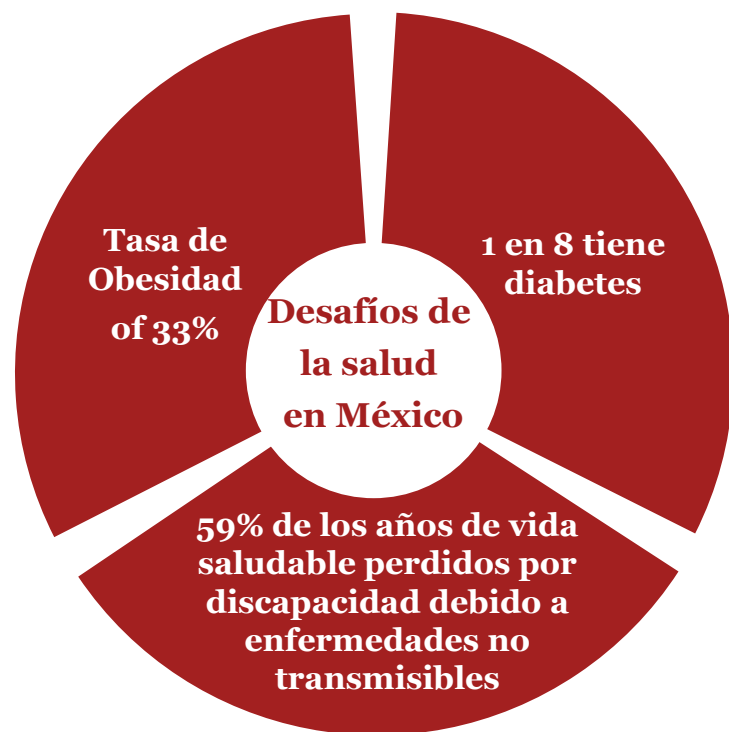
- **Los nuevos competidores ya están ofreciendo con éxito servicios y productos** tales como gimnasio, la reducción de peso, etc.
- El crecimiento de enfermedades crónicas en naciones prósperas **motiva a los gobiernos a invertir en medicina preventiva.**
- **La creciente conciencia sobre la importancia de los trabajadores sanos como una responsabilidad corporativa** es una fuerte tendencia en el mundo desarrollado.
- **Los nuevos competidores se diversifican** en diferentes productos para mejorar los márgenes de beneficio

Source: PwC analysis

PwC



Dada la omnipresencia de las enfermedades no transmisibles en México, el mercado está listo para nuevos competidores en temas de salud y bienestar



Dado el **constante aumento del uso de Internet en México**, eSalud y mHealth se perciben como medios prometedores para **abordar problemas de obesidad y malos hábitos de vida** en México.



Qualcomm Wireless Reach pilotó el programa Dulce Wireless Tijuana, que **emplea la tecnología móvil 3G para facilitar la gestión de la diabetes** para una población marginada en Tijuana, México



Un estudio reciente estima que el **32% de los usuarios de móviles y tabletas en México utilizan aplicaciones** para acceder a la información sobre salud y bienestar.

Lo que esto significa para su negocio: proveedores tradicionales y gubernamentales

Elija sabiamente sus socios. Hacer negocios con nuevos competidores de renombre ofrece una oportunidad para crear soluciones sostenibles que respondan a las políticas y los objetivos de su negocio.

Esté abierto a la innovación. Los nuevos competidores pueden desafiar el status quo y pueden ir en contra de las prácticas tradicionales. Examine sus planes de negocio y tome decisiones sólidas basadas en la evidencia en lugar del miedo de romper con la tradición.

Desarrolle análisis de consumo. Dé seguimiento al trabajo de los nuevos competidores para evaluar la respuesta del consumidor. Traer un nuevo jugador o producto debe ser considerado como el inicio de un proceso que puede ser afinado, discontinuado o renovado.

Lo que esto significa para su negocio: Ciencias de la vida/biofarmacéutica e industria de tecnología médica

Vaya más allá del tratamiento. En la mayoría de los mercados, los contribuyentes están migrando a modelos de reembolso basado en resultados, lo que obligará a los jugadores de la industria biofarmacéutica y de tecnología médica a ir más allá del episodio de atención y entender dónde y qué papel juegan en la continuidad de la atención.

Desarrolle asociaciones. La industria biofarmacéutica y de tecnología médica tendrá que asociarse con nuevos competidores para crear nuevos modelos de negocio que apoyen la atención en cualquier lugar.

Comprenda el valor de la información. Los consumidores esperan soluciones que se integren con sus dispositivos móviles y aplicaciones de elección. Las soluciones y la información deben asegurarse de que todas las partes aporten valor económico en relación con su contribución a la salud del consumidor.

Gracias!

www.pwc.com/us/healthcarenewentrants

www.pwc.com/global-health

Brian S. Williams

Director

Tel: +1 317 504 0082

Email: brian.s.williams@us.pwc.com

© 2015 PwC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details. This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.

PwC helps organisations and individuals create the value they're looking for. We're a network of firms in 157 countries with more than 195,000 people who are committed to delivering quality in assurance, tax and advisory services. Find out more and tell us what matters to you by visiting us at www.pwc.com

