

“Tenemos que incluir a los países en desarrollo en el ciclo de la innovación” ^[1]

Inspiración ^[2]

Author: Goran Mijuk (texto) y Jan Räber y Brent Stirton (imágenes)

Sin ningún tipo de ayuda y con miedo de perder a su padre, Patrice Marchaba decidió convertirse en físico. Mantendría esta decisión incluso después de que su padre volviese del hospital, donde afortunadamente sobrevivió a la intervención.

“Cuando pienso en ese momento, todo lo que quería hacer era ayudar”, dice Patrice Marchaba, que actualmente dirige la nueva unidad de la compañía de Salud Global y Responsabilidad Corporativa y está en proceso de revisar la estrategia de Novartis de acceso global a los medicamentos. “Siempre he tenido un fuerte instinto de ayudar y me alegro mucho de que mi padre me apoyase en mi deseo de convertirme en médico.”

Siempre he tenido un fuerte instinto de ayudar y me alegro mucho de que mi padre me apoyase en mi deseo de convertirme en médico.

Su experiencia única llevó a Novartis a acercarse a él. Lo que le convenció a dar el paso fue "la calidad, la honestidad y la diversidad que encontré en la compañía", dice Matchaba, y agrega que **“nunca se ha arrepentido de cambiar a la industria farmacéutica”**.



En sus casi 20 años en la compañía, ha trabajado en diversos cargos, incluido el de desarrollo de fármacos en áreas como inflamación y enfermedades cardíacas. También ha modernizado la unidad de seguridad de medicamentos de Novartis y ha ayudado a establecer nuevas áreas terapéuticas.

Matchaba se describe a sí mismo como **una persona muy curiosa que está abierta a nuevas experiencias**. Su último cargo como jefe de la Unidad de Salud Global y Responsabilidad Corporativa parece estar hecho a medida para él, ya que combina perfectamente sus intereses y habilidades.

Si realmente queremos cambiar algo, debemos incluir a los países en desarrollo en el ciclo de la innovación.

"El acceso a la atención médica se ha definido durante mucho tiempo por las donaciones", dice Matchaba. "Pero, como sé por mi propia experiencia, tanto por haber crecido en África como por ser médico, esto a menudo puede conducir a la dependencia y, lo que es peor, a la corrupción. **Si realmente queremos cambiar algo, debemos incluir al mundo en desarrollo en el ciclo de la innovación. Esto es lo que nos permitirá abrir nuevas posibilidades**".

Desde hace más de 50 años, cuando J.R. Geigy estableció un centro de investigación y capacitación en Ifakara, en el sureste de Tanzania, la participación de Novartis ha sido clave en el lanzamiento de muchos programas de acceso exitosos. Esto incluye la **Iniciativa contra la malaria**

en 2001, así como el **Novartis Access**, que se estableció en 2015 para abordar la creciente carga de enfermedades crónicas en los países en desarrollo.



En lugar de esperar años antes de que se apruebe un nuevo medicamento en un mercado desarrollado, **Novartis está trabajando para acelerar este proceso** con el objetivo de que los avances médicos lleguen a la mayor cantidad de personas posible. **"En el pasado, se tardaba alrededor de 10 años antes de que un medicamento aprobado en los Estados Unidos o Europa llegara al mundo en desarrollo. Ahora, nuestro objetivo es reducir este tiempo de comercialización a meses"**, explica Matchaba.

Dr. Matchaba, Novartis ha adaptado su estrategia de acceso con el fin de llegar a más pacientes en todo el mundo. ¿Qué desencadenó este nuevo enfoque?

Hemos logrado grandes avances en este sentido, no solo en el ámbito de la filantropía, sino también en la creación de estructuras que permitan que dichos proyectos sean

económicamente sostenibles. Hemos tenido un gran éxito con Novartis Social Business y hemos demostrado que estos enfoques son factibles. Ahora queremos ampliar el acceso a la atención médica para cumplir con nuestra misión de mejorar y prolongar la vida de las personas y llegar al mayor número de pacientes posible con nuestros tratamientos.

¿Por qué estos enfoques no se han probado antes?

Antes del milenio, la mayoría de los programas de acceso eran pura filantropía. Nuestra iniciativa contra la malaria probó nuevos caminos al colaborar con la Organización Mundial de la Salud y proporcionar nuestro medicamento contra la malaria sin fines de lucro a nuestros socios locales. Esto fue una forma de escalar el programa a nivel mundial y encontrar una respuesta a la crisis de malaria que prevalecía en ese momento y que estaba matando a alrededor de 1 millón de personas cada año.

¿Puedes darnos más información sobre esto?

Al desarrollar un modelo de negocio para países de ingresos medios y vahos a través de nuestras unidades de Social Business, ahora estamos en una posición que nos permite ampliar el acceso a todas aquellas personas que aún carecen de acceso regular a la atención médica. Nuestros programas Healthy Family en India, Vietnam y Kenia, que son financieramente sostenibles, demuestran que este enfoque puede funcionar bien. Ahora, en un tercer paso, a medida que adquirimos experiencia, también **queremos que nuestros tratamientos innovadores lleguen a los mercados en vías de desarrollo lo más rápido posible.**

¿Cómo se implementará la nueva estrategia de acceso?

Estamos trabajando para asegurarnos de que los medicamentos que lanzamos en Europa y Estados Unidos lleguen a los mercados en vías de desarrollo mucho más rápido que en el pasado. El promedio de la industria para el lanzamiento de un medicamento aprobado en Estados Unidos y Europa en otros mercados es de entre 4 y 12 años. **Nuestro objetivo es reducir este tiempo a 12 meses.** En algunos casos, hemos podido reducir este plazo a 5 meses y ahora nuestro objetivo es llegar aún más rápido.

Además de llevar medicamentos innovadores a pacientes de todo el mundo, ¿qué está haciendo Novartis en áreas donde los modelos de negocio y las estrategias de mercado no funcionan?

Un área importante de nuestra estrategia de acceso es centrarnos en las llamadas áreas de mercado fallido, en las que las condiciones del marco económico y social son demasiado débiles para establecer estrategias de mercado sostenibles. Dos enfermedades en las que trabajamos desde hace años son, por supuesto, la malaria y la lepra. En el caso de la malaria, no solo estamos brindando acceso a nuestra terapia, sino que también estamos trabajando activamente para desarrollar nuevos tratamientos. Queremos ser parte del esfuerzo global para erradicar la enfermedad. Del mismo modo, en lo referente a la lepra, estamos trabajando para erradicarla, junto con muchos otros socios, entre ellos Microsoft, que nos ayudará a adoptar las últimas tecnologías digitales.

¿Dónde ve los esfuerzos de salud global de Novartis dentro de cinco años?

Nuestra estrategia es construir una **compañía farmacéutica líder y enfocada e impulsada por plataformas de terapia avanzada y ciencia de datos.** En los últimos años, hemos

ascendido hasta el puesto número 2 en el Índice Global de Acceso a la Medicina gracias a nuestros principios de acceso. Nuestro objetivo es seguir trabajando en este camino **llevando las terapias más innovadoras al mayor número de pacientes posible y continuar con nuestros esfuerzos para fortalecer los sistemas de salud.** Espero que en los próximos cinco años podamos seguir trabajando para eliminar enfermedades como la malaria y la lepra. Estos serían grandes logros y significarían que millones de personas que hoy tienen opciones médicas limitadas o nulas, recibirían tratamientos. **Y ese es un objetivo por el que vale la pena luchar.**

Source URL: <https://www.novartis.es/stories/inspiracion/%22tenemos-que-incluir-los-paises-en-desarrollo-en-el-ciclo-de-la-innovacion%22>

Links

[1] <https://www.novartis.es/stories/inspiracion/%22tenemos-que-incluir-los-paises-en-desarrollo-en-el-ciclo-de-la-innovacion%22>

[2] <https://www.novartis.es/stories/inspiracion>