

Prensa Capgemini

Ángeles García Molero

Tel: +34 91657 78 33

E-mail: angeles.gmolero@capgemini.com;

LLORENTE & CUENCA

Ana Curto

Tel: +34 915637722

E-mail: acurto@llorenteycuenca.com

Capgemini presenta la 9ª Edición de su estudio Vision & Reality sobre el sector salud

Sólo el 40 por ciento de los pacientes continúa el tratamiento después de seis meses

Madrid, 26 de mayo de 2011. La 9ª edición del informe Vision & Reality de Capgemini Consulting, la marca global de estrategia de negocio del Grupo Capgemini, destaca la creciente preocupación entre los profesionales de la salud y la industria farmacéutica por la escasa adherencia del paciente a la hora de cumplir un tratamiento, lo que supone un efecto significativo en salud y un coste elevado para los diferentes agentes del sector por las repercusiones que ocasiona. El informe Vision & Reality, analiza las barreras que afectan a la implicación del paciente y propone recomendaciones para mejorar. De acuerdo con este estudio, las cifras de adherencia al tratamiento caen significativamente de un 69% en la primera prescripción a un 40% seis meses después.

Según las estimaciones de estudios recientes, la falta de adherencia a los tratamientos ha dado como resultado la muerte de 194.500 personas en Europa y 131.400 en Estados Unidos. A ello habría que añadir el coste adicional que esto supone para el sector salud, valorado en 125.000 millones de euros en Europa y cerca de 300.000 millones de dólares en EEUU. Mejorar la adherencia del paciente a los tratamientos contribuirá a mejorar los resultados de los sistemas de salud al mismo tiempo que se reducen

los costes del sistema sanitario. Por eso, la adherencia del paciente al tratamiento está empezando a cobrar importancia entre las autoridades sanitarias, las compañías aseguradoras y proveedores del sector.

El cumplimiento del tratamiento por parte de los pacientes es difícilmente controlable porque cada situación es específica, está basada en el comportamiento del paciente y en el trato que recibe. Los sistemas de salud no disponen de incentivos para alinear a los *stakeholders* para monitorizar y mejorar la adherencia a los tratamientos. Un bajo entendimiento de las necesidades de los pacientes y sus comportamientos, una priorización insuficiente o enfoques aislados pueden derivar en un abandono del calendario de medicación prescrito o en una administración errónea de la dosis.

Como líder global en consultoría del sector salud y del mercado farmacéutico, la división de ciencias de la salud de Capgemini Consulting propone ocho recomendaciones:

1. Considerar la adherencia al tratamiento del paciente como una preocupación estratégica y situarla al mismo nivel que la iniciación del tratamiento.
2. Considerar la adherencia como parte de la propuesta de valor del producto desde el inicio de su desarrollo
3. Analizar y entender cuándo y por qué se produce el abandono del tratamiento por parte del paciente.
4. Mejorar la colaboración entre *stakeholders* (cuidadores, pacientes, proveedores, etc.) para lograr la adherencia.
5. Maximizar el contacto con el paciente en las etapas críticas del ciclo de vida del paciente con el tratamiento para abordar los riesgos de abandono.
6. Focalizar la inversión de recursos en los pacientes adecuados, identificando aquellos que siguen el tratamiento frente a aquellos que habitualmente nunca responden a incentivos o iniciativas de apoyo.
7. Enriquecer la experiencia del paciente.
8. Buscar la opinión de los pacientes sobre sus programas de adherencia y mantener un ciclo de mejora continua.

Capgemini Consulting hace un llamamiento a la industria de la salud para que obtenga provecho de las herramientas tecnológicas de nueva generación, que incluyen, entre otros, la historia clínica electrónica y las tendencias para compartir información online. Estas herramientas ofrecen, además, la posibilidad de manejar la información de forma mucho más efectiva, identificando puntos clave en ciclo de vida del

paciente donde se produce el abandono, las causas del mismo, y la creación de programas para atajar estos problemas.

“La industria farmacéutica necesita considerar la adherencia al tratamiento como un elemento estratégico, tenerlo en cuenta como una parte integrada en sus actividades, que será beneficioso para los pacientes y para la industria en general” comenta Evert van Oosterum, Advisor de Capgemini Consulting. *“Las empresas farmacéuticas necesitan diseñar y desarrollar programas enfocados a situaciones específicas de cada paciente y potenciar una aproximación tanto digital como tradicional”* añade Carlos García Santos, Vice President de Capgemini Consulting

Mirando hacia el futuro, las compañías farmacéuticas deben intentar mejorar radicalmente la adherencia del paciente al tratamiento. Los elevados costes de los servicios del cuidado de la salud han supuesto una presión muy fuerte para la industria en general y marca una tendencia para todos los *stakeholders* que deben evolucionar desde el modelo tradicional a otro que posibilite el cuidado continuo del paciente.

Sobre el informe Vision & Reality 2011

El informe Vision & Reality incluye información que proviene de unas 60 entrevistas con directivos del sector salud. Casi dos tercios de las respuestas provienen de Estados Unidos y un tercio de Europa. Estas entrevistas se realizaron en Dinamarca, Francia, Alemania, Polonia, Suecia, Suiza, Inglaterra, España y Estados Unidos. Los directivos entrevistados cubren todo tipo de funciones incluyendo marketing, asuntos médicos, precio y reembolso, investigación y desarrollo, ventas y operaciones comerciales. Además, las entrevistas con los directivos del ámbito farmacéutico fueron también realizadas entre diferentes grupos implicados: farmacéuticos, asociaciones de pacientes, universidades y fundaciones. Este informe es la novena edición de una serie de análisis sobre temas que tendrán un impacto importante en la industria en un futuro próximo.

Acerca de Capgemini

Capgemini, uno de los líderes en servicios de Consultoría, Tecnología y Outsourcing del mundo ayuda a sus clientes a transformar y mejorar su negocio haciendo uso de la tecnología. La compañía se compromete a favorecer la libertad de acción de sus clientes y a optimizar sus resultados. Para ello, se apoya en un método de trabajo único que ha denominado Collaborative Business Experience. Presente en más de 40 países, Capgemini ha alcanzado unos ingresos globales de 8.700 millones de euros en 2010 y emplea a 112.000 personas en todo el mundo.

Para más información: www.es.capgemini.com. Además, ahora también puedes seguirnos en twitter.com/capgemini prensa

Capgemini Consulting es la marca de consultoría estratégica y de transformación del Grupo Capgemini, especializada en el asesoramiento y soporte a las Administraciones, organismos y empresas para facilitar la transformación de sus funciones y negocios, desde el desarrollo de la estrategia de innovación hasta su ejecución, con especial énfasis en los resultados sostenibles. Capgemini Consulting propone a la administración, organismos y empresas líderes un nuevo enfoque basado en métodos innovadores, el uso de la tecnología y el talento de más de 4.000 consultores en todo el mundo.

Para más información: <http://www.capgemini.com/services/consulting/>