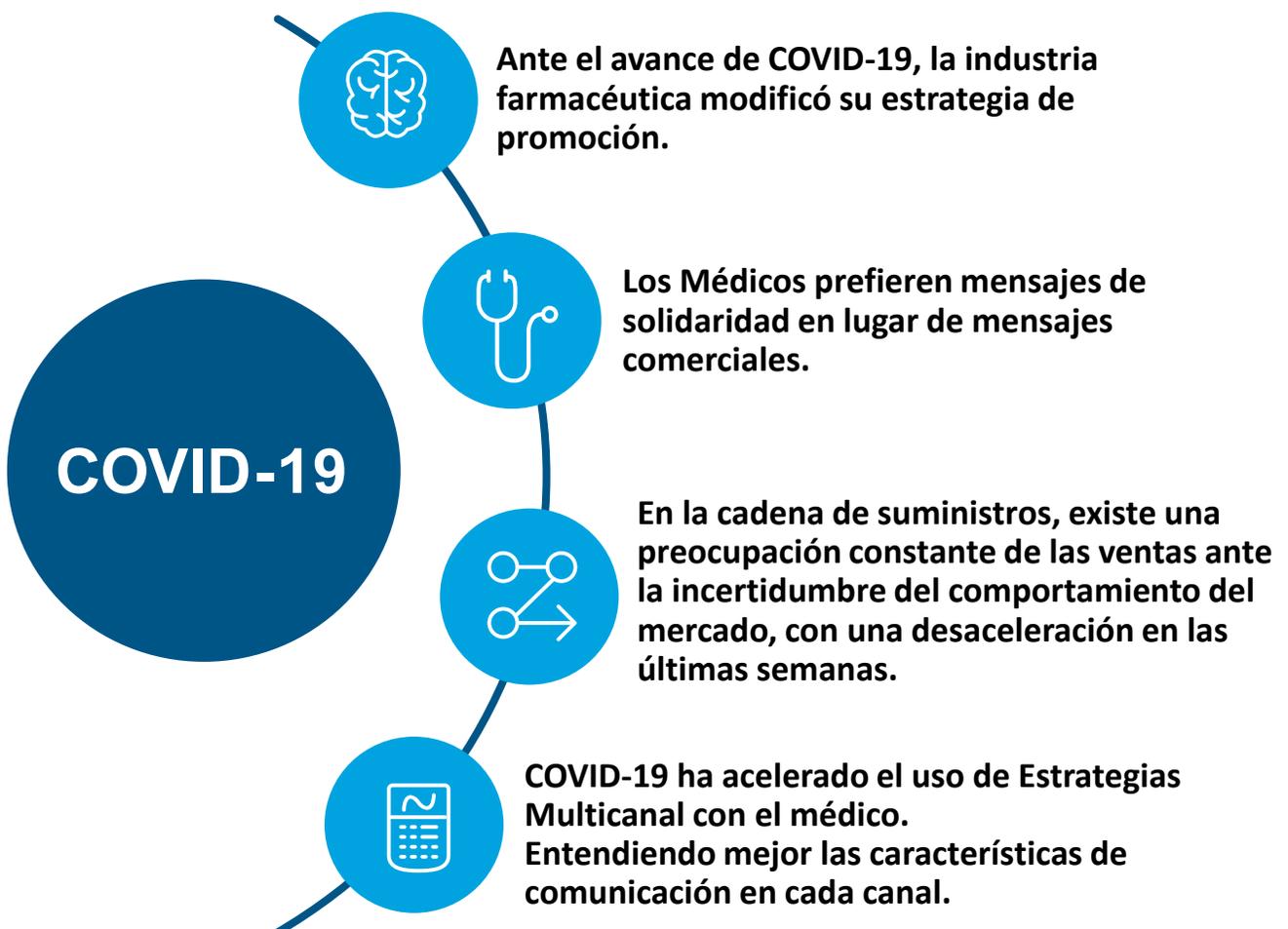


# Newsletter Especial IQVIA: COVID-19

Edición 02 – 09/04/2020 - México

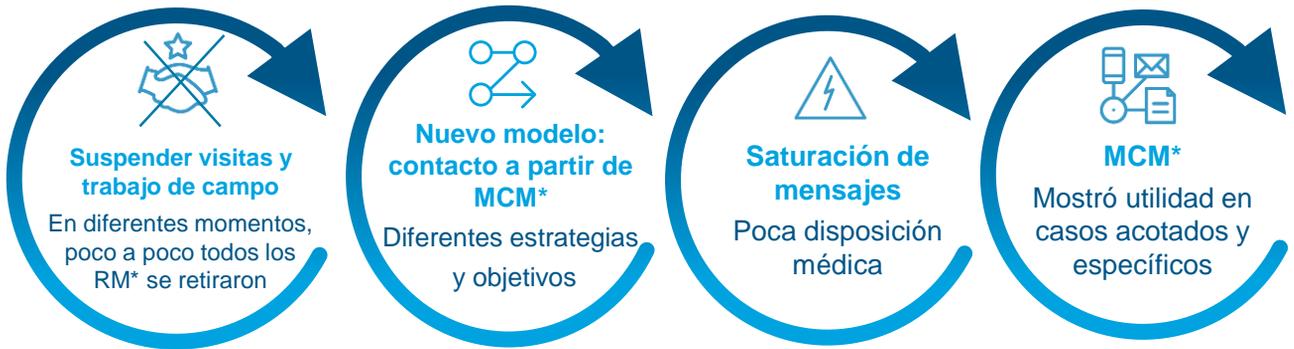
En esta segunda edición hablaremos del impacto que ha tenido COVID-19 en la Industria de la Salud en México, en dónde IQVIA desarrollo estudios que muestran principalmente la perspectiva de los Representantes Médicos ante nuevas estrategias de Comunicación. También se abordará la visión de las cadena de suministros y su principal preocupación, así como el seguimiento al comportamiento de los mercados impactados por COVID-19.

## Impacto COVID-19 en la industria de la salud en México



# Cambios e impactos en la actividad promocional con los profesionales de la salud en México

Ante el avance de COVID-19, la industria farmacéutica modificó su estrategia de promoción.



<ul style="list-style-type: none"> <li> Se abrieron espacios de capacitación.</li> <li> Preocupación de la empresa por sus empleados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li> Modelos agresivos de contacto a través de cualquier medio con información comercial.</li> <li> Contacto más respetuoso, menos insistente de carácter personal, con mensajes empáticos de bienestar ante crisis.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li> Rechazo a la estrategia especialmente ante el mensaje comercial.</li> <li> Mayor aceptación a mensajes de capacitación y mensajes personales mostrando preocupación y solidaridad: <b>objetivo de presencia se cumple.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li> No todos se sienten cómodos en el manejo de tiempo real. Equipos y plataformas no están siempre disponibles.</li> <li> Se reconoce como la vía más adecuada ante la situación actual y a mediano plazo.</li> </ul>
--	--	---	--

\*MCM – Multi Channel Marketing

\*RM – Representante Médico

## El objetivo de los Representantes Médicos es mantener presencia y comunicación por cualquier formato.



### Correo electrónico

- Principal medio utilizado.
- Facilitó el envío de mensajes con ligas a eventos virtuales.
- Tuvo baja aceptación por saturación.



### WhatsApp

- Medio más aceptado aunque de baja interacción, ha permitido dar salida a requerimientos puntuales de los médicos.
- El mensaje podría ser visto a voluntad.
- Se mantiene como canal abierto a diferencia de otros medios.
- No todos los laboratorios lo utilizan.



### Video llamada / Videoconferencia

- Medio valorado por algunos médicos, construye una mejor relación con el representante.
- Formato virtual genera incomodidad a los que no tienen el hábito ni las destrezas digitales para ello.
- Poca confianza ante el tiempo real.



### Llamada telefónica

- Ante la ausencia en consultorio, algunos laboratorios instruyeron recabar números personales entre la red de amistad de los RM.
- Menos del 50% toma la llamada y perciben que a corto plazo la respuesta será menor.
- Genera incomodidad en la mayoría y se percibe poco interés general.

# ¿Cuáles son las mejores estrategias de comunicación, qué deben prevalecer durante la contingencia COVID-19?

El objetivo es mantener contacto y presencia con el Médico



## Mensaje comercial

- Se utilizaron las MCM para tratar de sustituir la relación cara a cara **sin adaptar los contenidos al medio**.
- El mensaje comercial se trató de reproducir tal cual: recordatorios de presentaciones, costos, promociones, estudios, lanzamientos, disponibilidad de muestra etc.
- Las respuestas negativas criticaron la poca sensibilización ante la contingencia, el carácter inoportuno y **miedo a que se instaure como un estilo de interacción promocional a futuro**.



## Mensaje de capacitación

- Información sobre el manejo de COVID-19 y su presentación frente a otras comorbilidades fue de **interés para los médicos**.



## Mensaje fraterno

- Este es el mensaje **mejor evaluado** por los médicos ante la situación porque está en tono con el sentido de crisis y emergencia.
- **Se distingue** frente a la generalidad de mensajes recibidos.
- Muestra **empatía personal y solidaria** del representante, más no del laboratorio.

## ¿Qué aprendimos de los Representantes Médicos?



### La industria está aprendiendo

- Médicos dejaron de recibir representantes y se rediseñan otras estrategias de acuerdo a las necesidades.
- Los mensajes no se adaptan a las diferentes plataformas: se generó rechazo.
- La respuesta empática de la industria aún no se presenta.



### El mensaje

- El valor de la comunicación en estos momentos se encuentra en el tono empático y solidario: todos la están pasando mal y el futuro es incierto.
- El mensaje comercial no tiene relevancia, se demandan mensajes que refuercen presencia y compromiso en la cadena de producción y abasto, y capacitación específica ante COVID-19.



### Plataformas MCM

- COVID-19 aceleró el uso de MCM entre RM y médico.
- Opción que favorece la comodidad, libertad, flexibilidad y productividad en su relación con los laboratorios farmacéuticos, aún con desconocimiento, inseguridad técnica y bajo interés general.
- Los RM se han dado cuenta del potencial productivo y ven con temor estas estrategias comerciales en su papel.



Para más información acerca de estudios de Impacto de Covid-19, desde la perspectiva de cualquier target (médicos, pacientes, shoppers, etc.)

**Contactar a:** Rosa Álvarez / [rosa.alvarez@iqvia.com](mailto:rosa.alvarez@iqvia.com)

## Perspectivas en la cadena de suministros

Covid-19 ha tomado desprevenidas a empresas e industrias enteras, con una onda expansiva de efectos que han impactado sus cadenas de suministros y negocios. Desde esta perspectiva el brote ha cambiado completamente los comportamientos y patrones de compra. IQVIA ha identificado cinco puntos claves que a continuación se mencionan:

1

### Ventas

- Repunte en ventas durante primeros días de la contingencia oficial, derivado de anuncios de aislamiento y compras de pánico.
- Desaceleración de ventas con respecto a las primeras semanas del mes.

2

### Desabasto

- Aún no se percibe desabasto en la mayoría de los laboratorios, no obstante, existe incertidumbre en el mediano plazo ante una eventual escasez de materia prima.
- También se percibe en los productos de importación.

3

### Inventarios

- Incremento de días de inventario hasta llegar entre 100 y 110 días para categorías críticas y en productos provenientes de países con potencial cierre de fronteras como España, Italia, entre otros.

4

### Gobierno

- Retraso en pagos de instituciones gubernamentales.
- Decremento en unidades: IMSS **-51%** ISSSTE **-13%**
- El decremento en las principales instituciones, impacta en retraso de pagos en los primeros dos meses del año.

5

### Distribuidores

- Personal de ventas de distribuidores/mayoristas permanecen en campo.
- Se toman nuevas medidas como cuadrillas en turnos, para no paralizar la actividad de trabajo; creando nuevos esquemas de diversificación operativa asegurando la distribución a los canales.



## ¿Cuál fue la principal preocupación?

La principal preocupación en la industria tanto fabricantes como canal de distribución que ha generado esta crisis del COVID-19, es el desabasto de productos, en general los productos que se han visto más afectados en esta época de contingencia son aquellos relacionados con la prevención del COVID-19 como; alcohol, toallas desinfectantes, gel antibacterial, cubrebocas, entre otros.

Así mismo existe una preocupación constante de las ventas, porque si bien es cierto que tuvieron un incremento en ventas cuando comenzó esta situación, para la última semana se ha visto un decremento de forma significativa; ya sea por el aislamiento limitando sus compras a lo básico necesario, o por la cantidad de compras de pánico que se tuvieron al principio de la contingencia y que generaron inventarios en casa.

# Comportamiento de ventas en el mercado farmacéutico mexicano

## Clases terapéuticas Nivel I (Unidades '000)

Clases Terapéuticas I	Sem 6	Sem 7	Sem 8	Sem 9	Sem 10	Sem 11	Sem 12	Sem 13	Crecimiento Sem 13 vs 12	Tendencia
A - APARATO DIGEST.Y METABOL	8,798	9,077	9,325	10,957	10,880	12,448	15,312	11,246	↓ -26.6%	
N - SISTEMA NERVIOSO	6,121	6,029	6,172	6,393	6,235	7,051	10,976	7,421	↓ -32.4%	
R - APARATO RESPIRATORIO	7,944	7,211	6,970	7,412	6,922	7,093	9,075	6,381	↓ -29.7%	
M - APARATO LOCOMOTOR	3,158	3,181	3,112	3,145	3,197	3,313	3,558	2,662	↓ -25.2%	
J - ANTIINFECCIOSOS VIA GENE	2,724	2,698	2,642	2,842	2,713	2,690	3,207	2,489	↓ -22.4%	
D - DERMATOLOGICOS	2,219	2,215	2,157	2,441	2,218	2,260	2,287	2,131	↓ -6.8%	
C - APARATO CARDIOVASCULAR	1,075	1,088	1,081	1,081	1,131	1,176	1,476	1,241	↓ -15.9%	
G - PROD.GENITO URINARIOS	1,181	1,199	1,197	1,194	1,187	1,203	1,238	1,110	↓ -10.3%	
S - ORGANOS DE LOS SENTIDOS	590	600	639	664	650	649	666	570	↓ -14.4%	
H - HORMONAS	564	551	540	576	572	598	705	496	↓ -29.7%	
P - ANTIPARASITARIOS	425	409	413	408	428	451	437	344	↓ -21.3%	
T - AGENTES DE DIAGNOSTICO	325	326	329	328	344	331	351	341	↓ -3.0%	
B - SANGRE Y ORGANOS HEMATOP	318	324	323	324	337	346	405	332	↓ -18.2%	
K - SOLUCIONES HOSPITALARIAS	88	86	88	90	91	93	114	88	↓ -23.2%	
L - ANTINEOPLAST-IMMUNOMODUL	24	24	27	30	30	38	62	43	↓ -30.3%	
V - VARIOS	37	37	38	38	39	39	40	37	↓ -7.8%	
Gran Total	36	35	35	38	37	40	50	37	↓ -26.0%	

A continuación para calificar las discusiones sobre los impactos de COVID-19 en el mercado farmacéutico mexicano, hemos adoptado las segmentaciones de mercado explicadas a continuación, que se mejorarán en los próximos análisis a medida que profundicemos y comprendamos estos mercados más claramente:

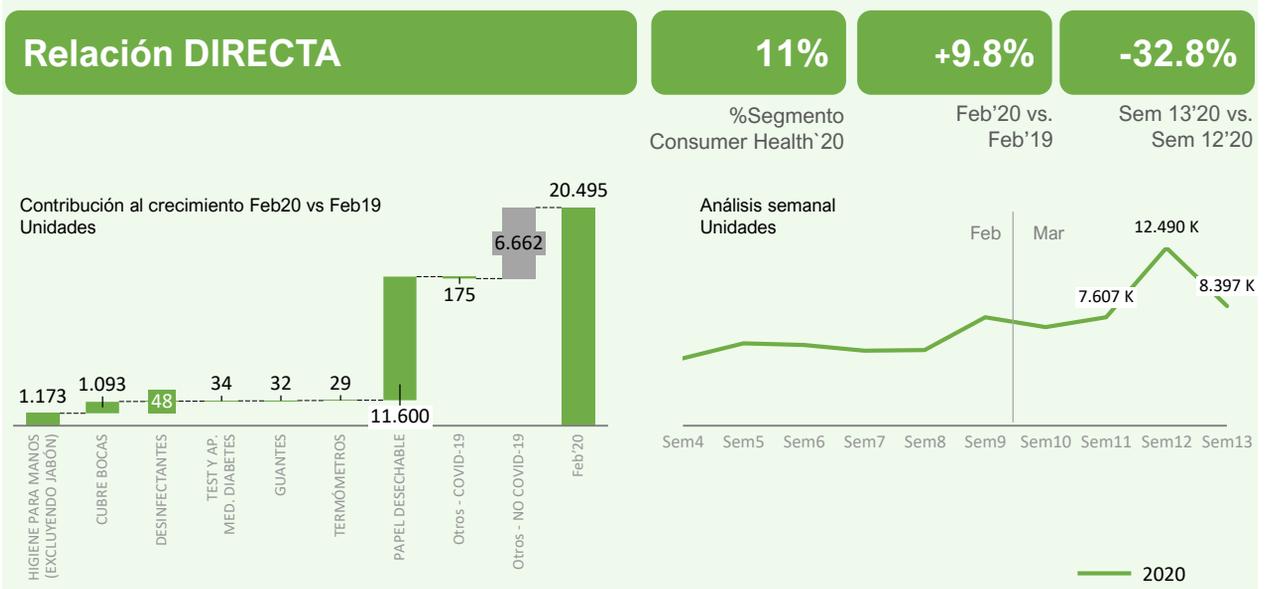
### Segmentación por tipo de producto:

	Consumer Health*	OTC	RX Agudo	RX Crónico
Tipo de producto	Medicamentos vendidos en farmacias	Medicamentos sin receta	Medicamentos recetados para uso ocasional	Medicamentos recetados para uso crónico
Ejemplos	Pañales Jabones Desodorantes	Analgésicos Vitaminas Antiácidos	Antibióticos Antiinflamatorios Descongestionantes Nasales	Depresión Diabetes Hipertensión

### Segmentación COVID-19:

	Relacionados a COVID-19	No relacionados a COVID-19
Relación con COVID-19	Medicamentos ligados a síntomas de COVID y vinculado a tratamientos por grupos de riesgo.	No relacionados a síntomas o grupos de riesgo de COVID
Ejemplos	Alcohol en gel, mascarillas quirúrgicas, medicamentos para la fiebre, tos, diabetes, enfermedades y complicaciones respiratorias y cardiovasculares.	Protectores solares Desodorantes Hidratantes

## Segmento Consumer Health (Unidades)



Categoría	Evolución Mensual	Feb'20 vs Feb'19	Feb'20 vs Ene'20
<b>HIGIENE PARA MANOS (EXCLUYENDO JABÓN)<sub>1</sub></b>		+162.7%	+111.1%
	<b>Evolución semanal</b>	+34.5%	-45.5%
<b>CUBRE BOCAS</b>		+268.5%	+171.6%
	<b>Evolución semanal</b>	+6.6%	-25.5%
<b>DESINFECTANTES</b>		+22.0%	+29.3%
	<b>Evolución semanal</b>	+8.8%	-56.6%
<b>TEST Y AP. MED. DIABETES (INCLUYE LANCETAS)</b>		+8.7%	-5.8%
	<b>Evolución semanal</b>	+10.3%	+2.0%
<b>GUANTES</b>		+2.6%	+9.6%
	<b>Evolución semanal</b>	+194.4%	-29.8%

Fuente: PM Mix SOSI Base Febrero 2020 | Monitor Base Semana W13 2020 | Unidades | Canales Retail

1 HIGIENE PARA MANOS (EXCLUYENDO JABÓN) considera alcohol en gel y otros antiséptico para manos en diferentes formas de aplicación.

## Segmento Consumer Health (Unidades)

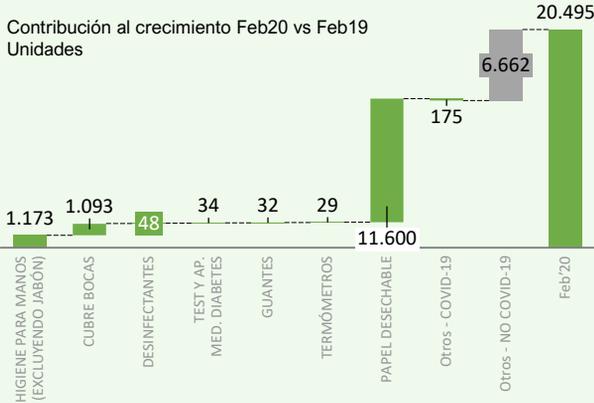
### Relación DIRECTA

**11%**  
%Segmento  
Consumer Health '20

**+9.8%**  
Feb'20 vs.  
Feb'19

**-32.8%**  
Sem 13'20 vs.  
Sem 12'20

Contribución al crecimiento Feb20 vs Feb19  
Unidades



Análisis semanal  
Unidades

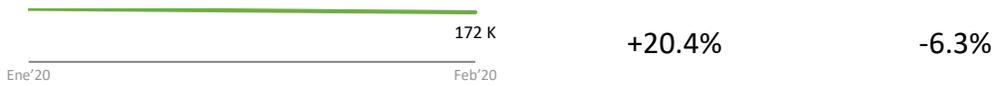


### TERMÓMETROS

#### Evolución Mensual

Feb'20 vs Feb'19

Feb'20 vs Ene'20



#### Evolución semanal

12'20 vs 11'20

13'20 vs 12'20

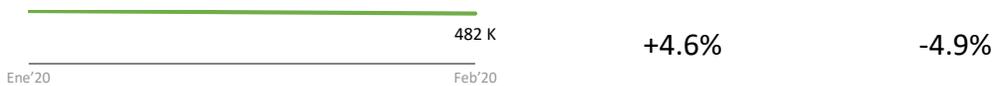


### PAPEL DESECHABLE E2

#### Evolución Mensual

Feb'20 vs Feb'19

Feb'20 vs Ene'20



#### Evolución semanal

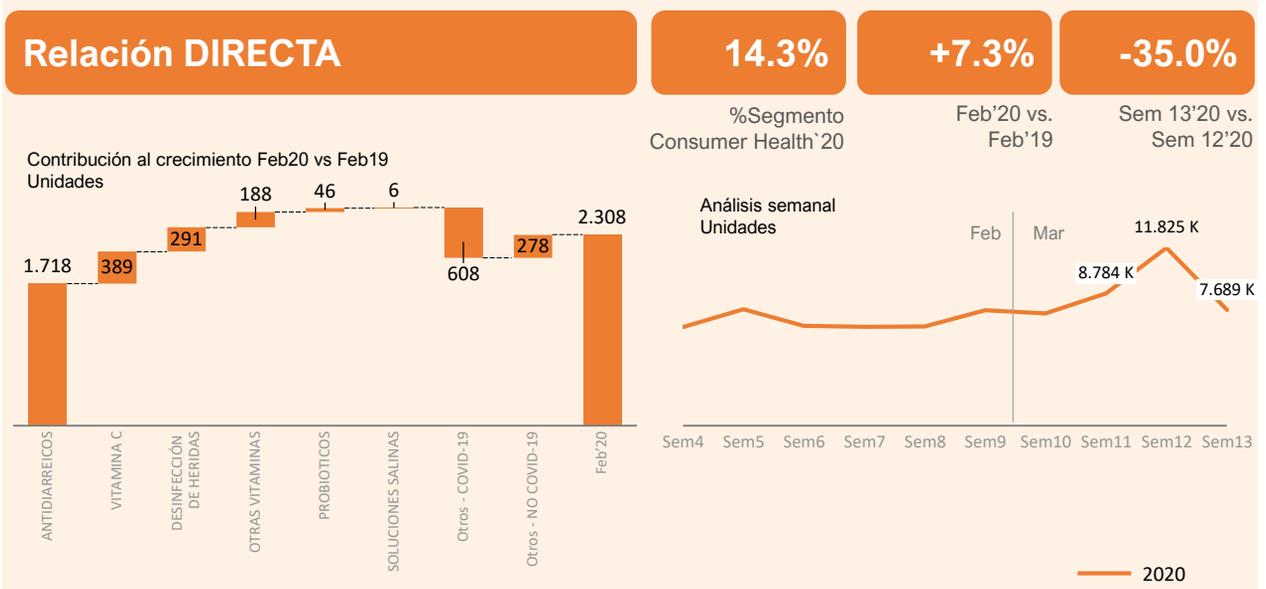
12'20 vs 11'20

13'20 vs 12'20



2 PAPEL DESECHABLE considera papel higiénico, pañuelos faciales. Venta en canales tradicionales de farmacia.

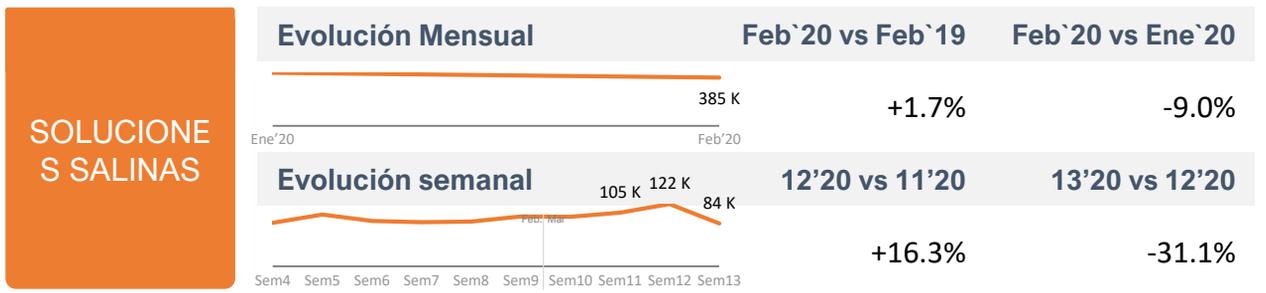
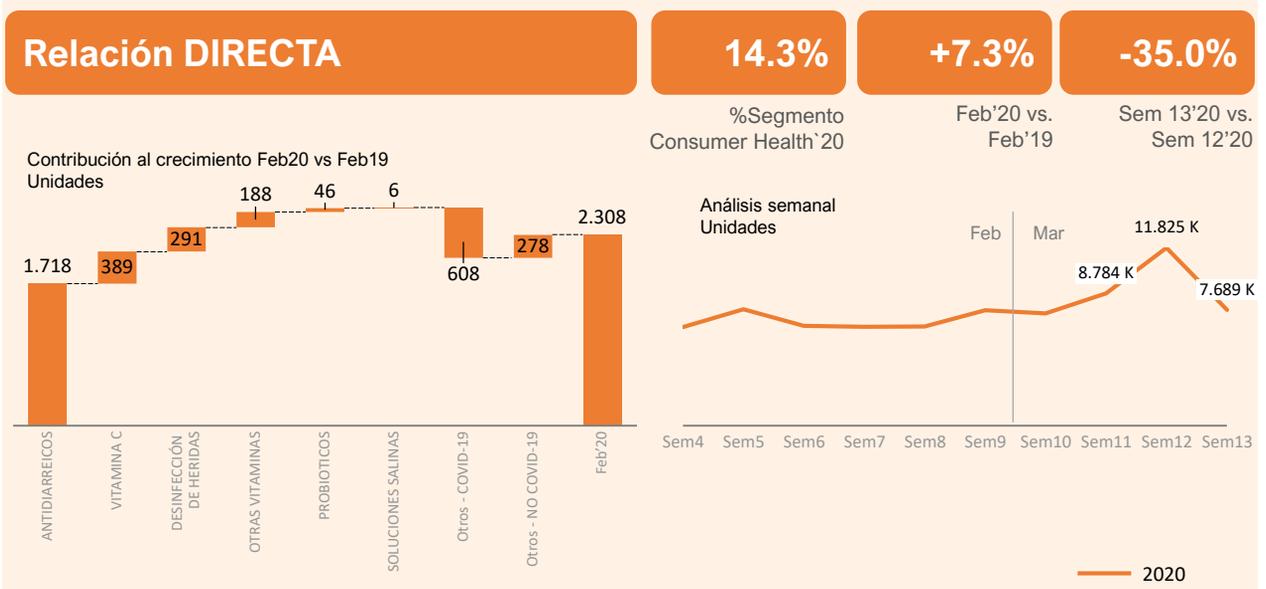
## Segmento OTC (Unidades)



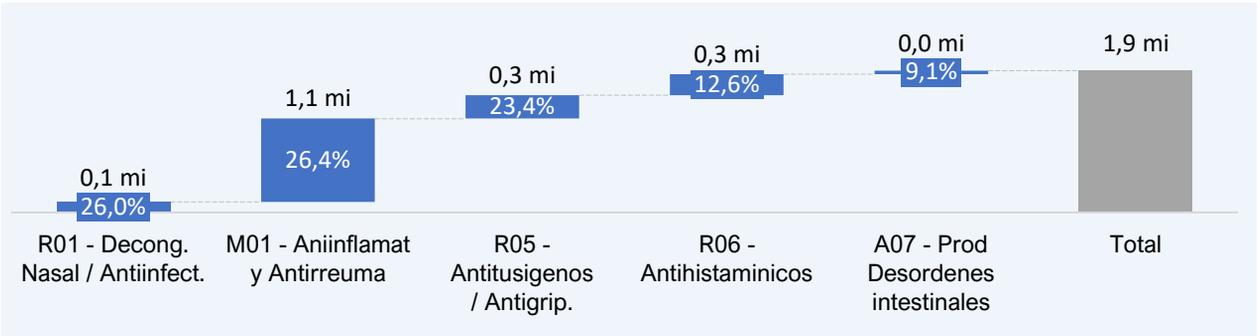
Categoría	Evolución Mensual	Feb'20 vs Feb'19	Feb'20 vs Ene'20
ANTIDIARREICOS	<p>10.730 K</p>	+19.1%	-2.5%
	<p>2.890 K, 3.397 K, 2.827 K</p>	+17.5%	-16.8%
VITAMINA C	<p>863 K</p>	+82.0%	+33.8%
	<p>584 K, 924 K, 417 K</p>	+58.4%	-54.9%
DESINFECCIÓN DE HERIDAS	<p>2.506 K</p>	+13.1%	+1.8%
	<p>1.328 K, 2.175 K, 837 K</p>	+63.8%	-61.5%
OTRAS VITAMINAS <sup>3</sup>	<p>567 K</p>	+49.4%	-3.0%
	<p>315 K, 469 K, 244 K</p>	+49.2%	-48.0%
PROBIOTICOS	<p>304 K</p>	+17.9%	-6.0%
	<p>79 K, 83 K, 67 K</p>	+5.3%	-19.6%

<sup>3</sup> OTRAS VITAMINAS considera vitamina AD.

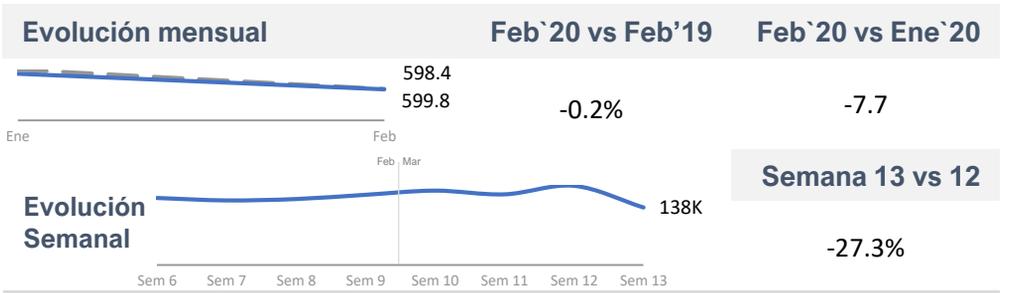
## Segmento OTC (Unidades)



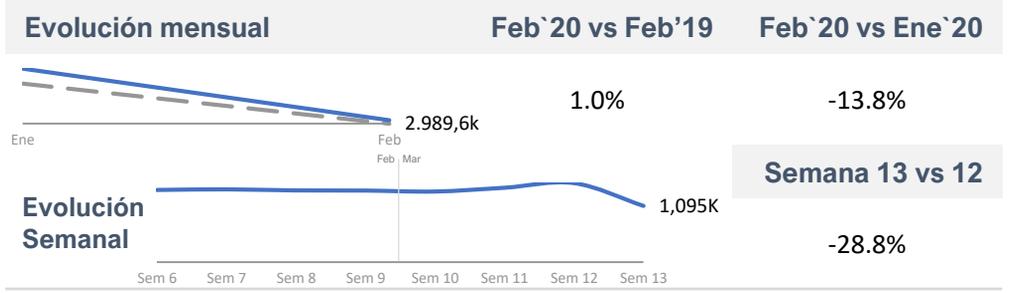
# Segmento Rx Agudo Sem'13 (unidades)



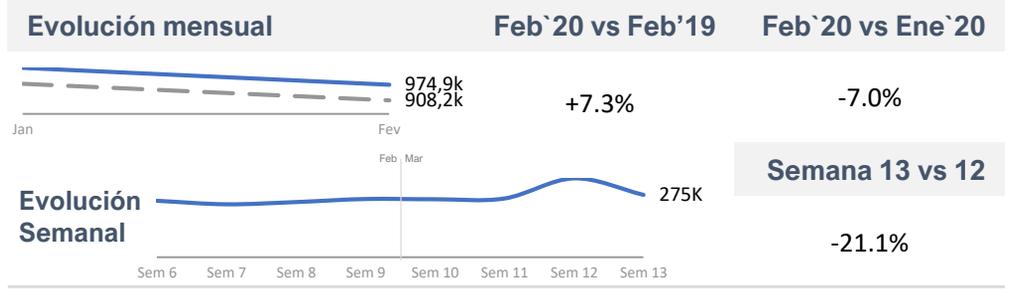
**R01 - Decong. Nasal / Antiinfect.**



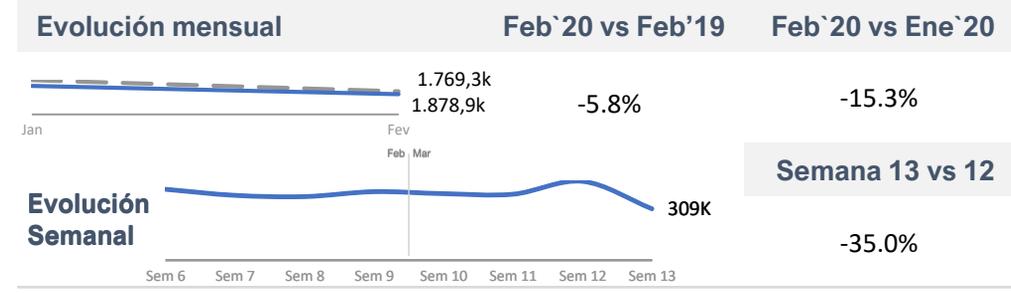
**M01 - Antiinflam. y Antirreuma**



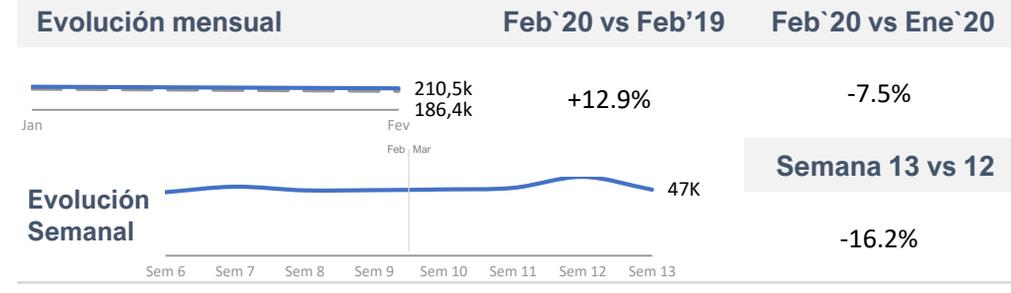
**R06 - Antihistaminicos**



**R05 - Antitusígenos / Antigripales**



**A07 - Desordenes Intestinales**



## Las moléculas que prometen una solución ante la pandemia, aun bajo investigación clínica

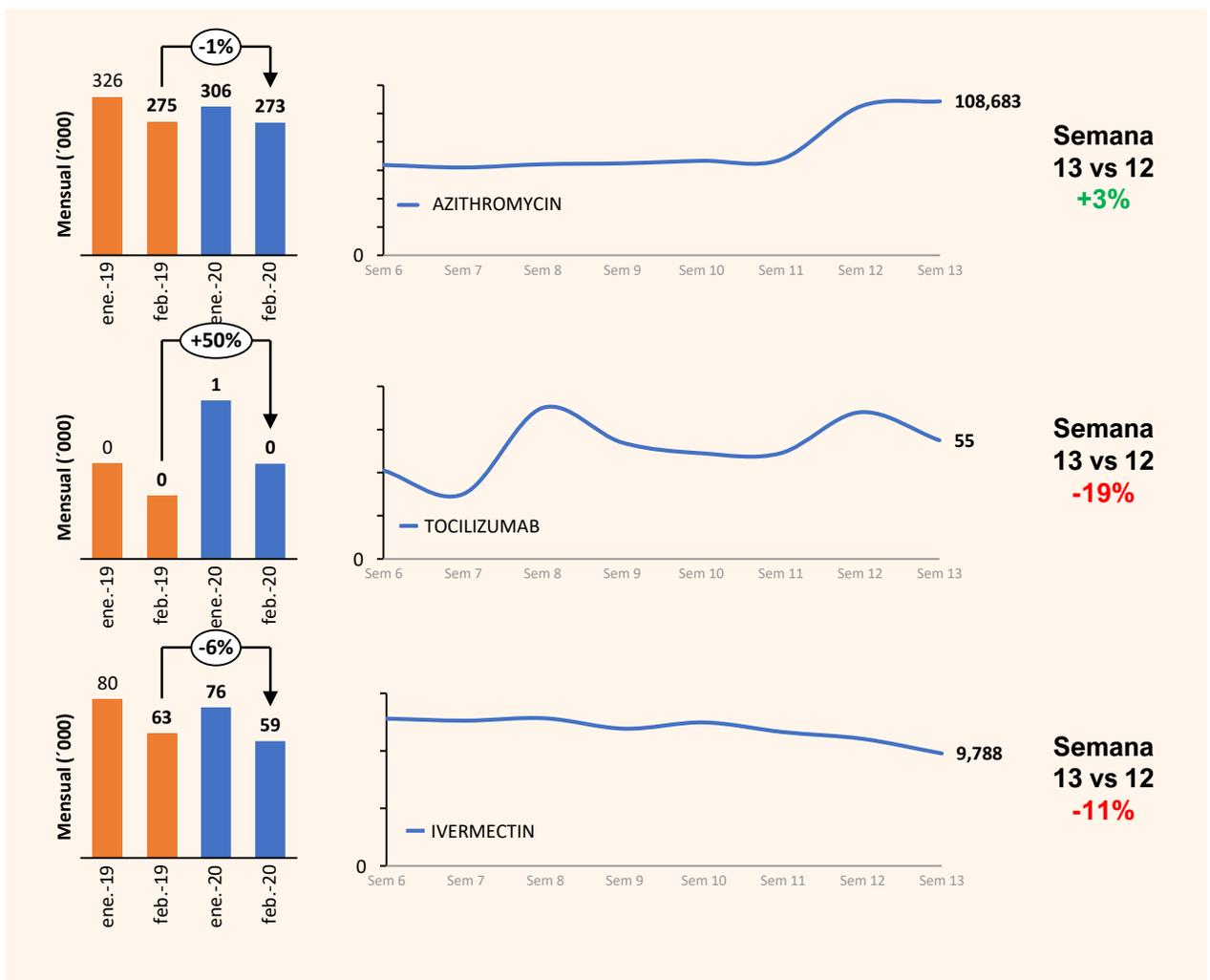
El pasado 31 de marzo, las autoridades de salud de México anunciaron la aprobación de ensayos clínicos que evaluarán el uso potencial de los dos medicamentos mencionados como una aportación de nuestro país al combate de esta epidemia.

Otros medicamentos que han sido mencionados en diversos medios son:

**Azitromicina.** Es un antibiótico de tipo macrólido que muestra actividad contra una amplia gama de bacterias incluyendo diversas aerobias gram positivas y negativas, anaerobias y otros microorganismos patógenos.

**Tocilizumab.** Un anticuerpo monoclonal que se administra cada 4 semanas de forma intravenosa (o cada dos semanas de manera subcutánea) para tratar la artritis reumatoide o la artritis idiopática juvenil poliarticular.

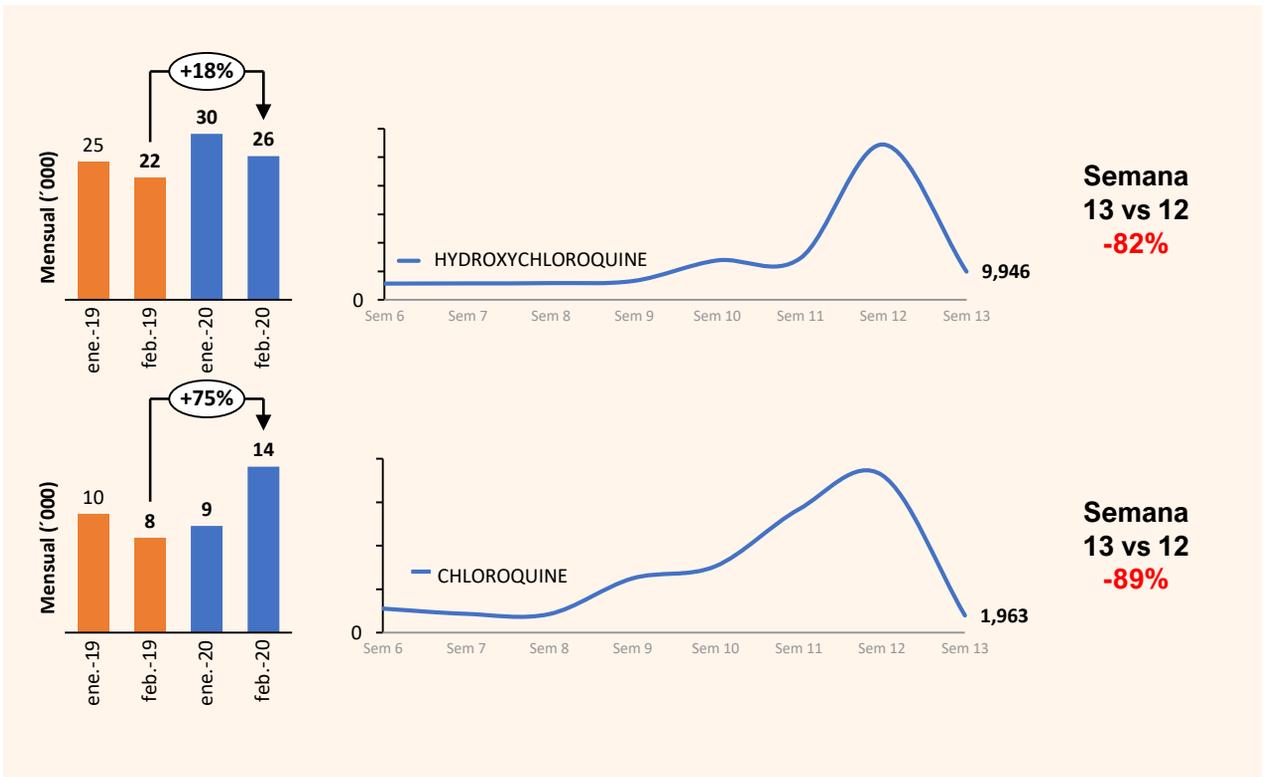
**Ivermectina.** Es un medicamento oral indicado en el tratamiento de diversos parásitos pero que en años recientes se demostró que tiene actividad antiviral *in vitro* en contra de un amplio rango de virus. El pasado 3 de abril se publicó en línea el reporte de un estudio llevado a cabo por un equipo de científicos del Royal Melbourne Hospital y de la Monash University en el que analizaron *in vitro* este medicamento, encontrando promisorios resultados. Aún falta iniciar estudios en poblaciones humanas.



Hasta el pasado 7 de abril no había medicamentos aprobados por la Administración de Alimentos y Medicamentos de los EEUU (US-FDA, por sus siglas en idioma inglés) específicamente para el tratamiento del COVID-19. El organismo señala que se encuentran en estudio como posibles tratamientos para el COVID-19 tanto nuevos medicamentos como medicamentos ya aprobados para otras afecciones de salud. Entre éstos es posible mencionar:

La **hidroxicloroquina** y la **cloroquina** son dos principios activos semejantes, de uso oral, que tienen una larga historia de uso en el tratamiento de la malaria o paludismo, así como en el tratamiento del lupus eritematoso sistémico y discoide y la artritis reumatoide, en pacientes cuyos síntomas no han mejorado con otros tratamientos.

**Remdesivir** es un medicamento antiviral, un nuevo profármaco que pertenece al grupo de los análogos de nucleótidos que inhibe la replicación viral a través de la terminación prematura de la transcripción de ARN y tiene actividad in vitro contra SARS-CoV-2 y actividad in vitro e in vivo contra betacoronavirus relacionados. Diversos medicamentos, entre ellos otros antivirales y productos biotecnológicos como inmunoterapias y terapias dirigidas, se encuentran en investigación o están siendo considerados para ensayos clínicos de profilaxis pre y post exposición, o tratamiento del COVID-19 en los EEUU y en el resto del mundo.



Fuentes:

<https://www.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/hcp/therapeutic-options.html>

<https://medlineplus.gov/druginfo/meds/a601240.html>

[https://cima.aemps.es/cima/dochtml/p/82366/P\\_82366.html](https://cima.aemps.es/cima/dochtml/p/82366/P_82366.html)

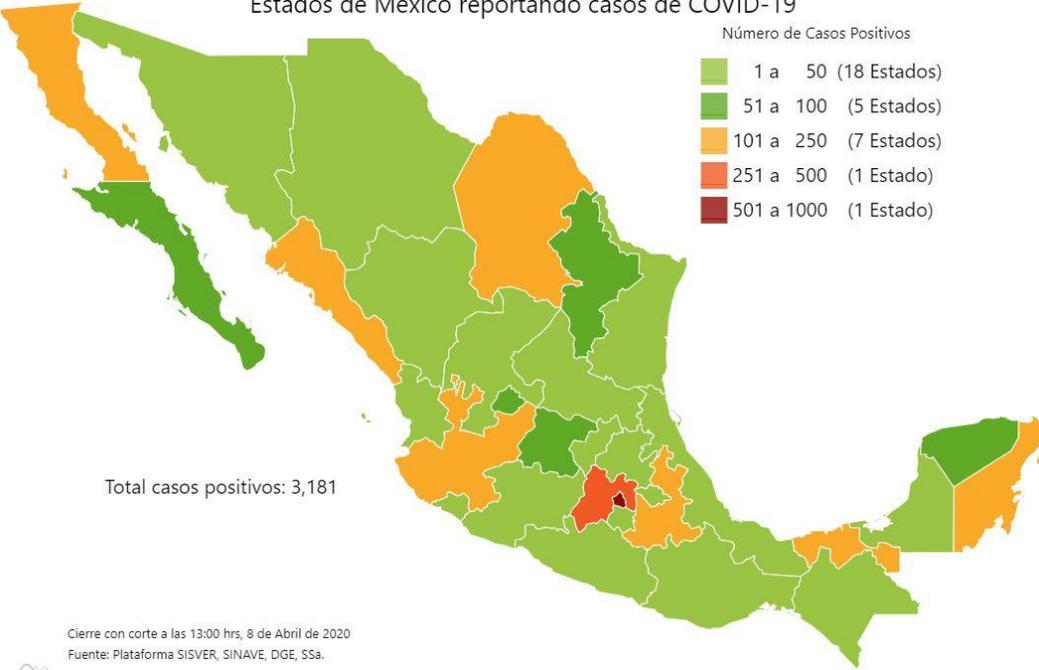
Caly L, Druce JD, Gattton MG, Jans DA, Wagstaff KM. The FDA-approved drug ivermectin inhibits the replication of SARS-CoV-2 *in vitro*. Antiviral Research 2020; in press. (available online 2 April 2020)

↓

# Secretaría de Salud

## Dirección general de epidemiología

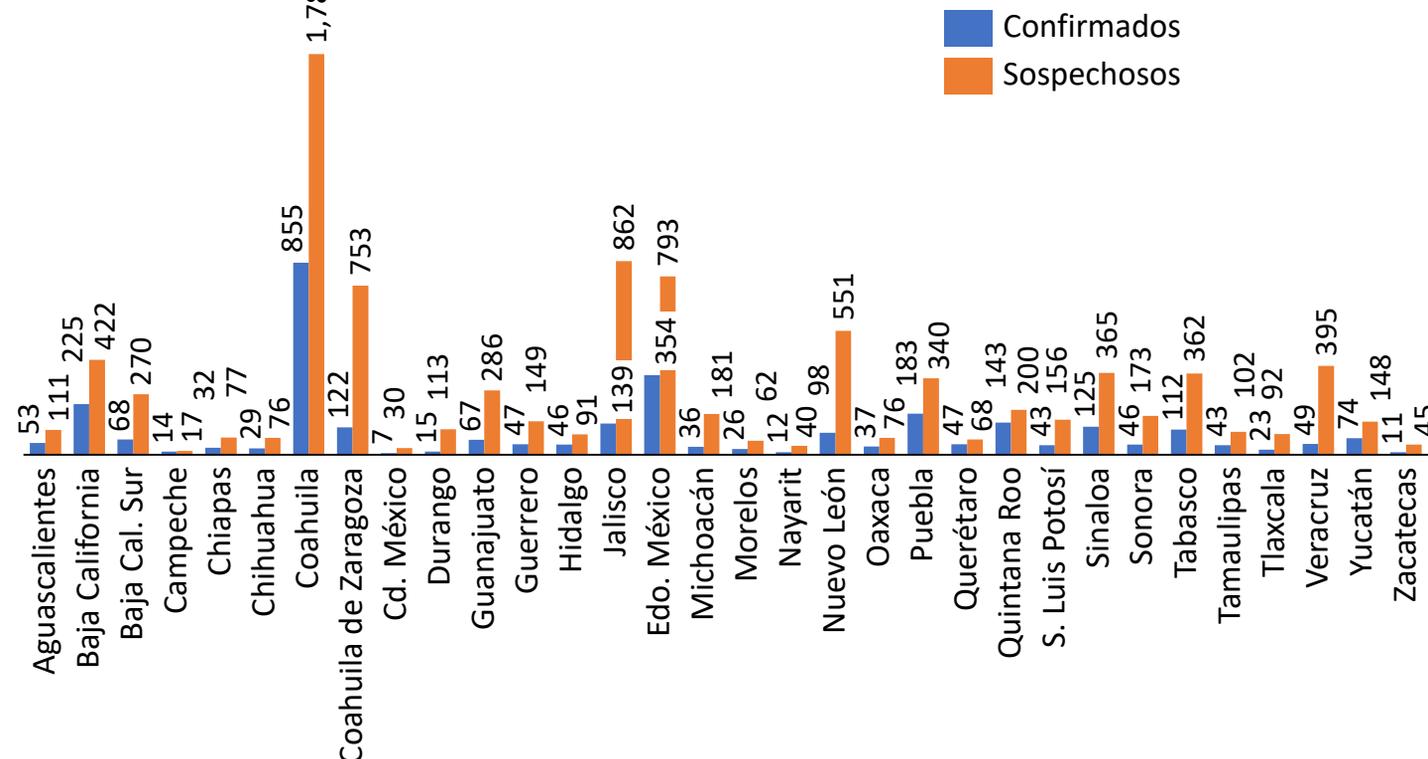
Estados de México reportando casos de COVID-19



Cierre con corte a las 13:00 hrs, 8 de Abril de 2020  
Fuente: Plataforma SISVER, SINAVE, DGE, SSA.

Estados	Defunciones
Aguascalientes	0
Baja California	15
Baja California Sur	2
Campeche	1
Chiapas	0
Chihuahua	0
Ciuda México	39
Coahuila	7
Colima	0
Durango	4
Guanajuato	1
Guerrero	4
Hidalgo	7
Jalisco	8
Estado México	11
Michoacan	5
Morelos	5
Nayarit	1
Nuevo Leon	4
Oaxaca	1
Puebla	9
Queretaro	2
Quintana Roo	10
San Luis Potosi	4
Sinaloa	13
Sonora	2
Tabasco	8
Tamaulipas	3
Tlaxcala	0
Veracruz	3
Yucatan	3
Zacatecas	2
<b>Total Defunciones</b>	<b>174</b>

Distribución de casos sospechosos y confirmados de COVID-19, por entidad federativa México, 08 de abril 2020



Ponemos a su disposición la liga del Comunicado Técnico Diario de COVID-19 emitido por la Dirección General de Epidemiología



## Cronología de una epidemia: COVID-19 en México

- **Febrero 28** – Primer caso confirmado de COVID-19 en México.
- **Febrero 29** – Secretario de Salud inicia conferencias diarias con estatus de COVID-19 en México.
- **Marzo 14** – Medidas y recomendaciones por parte de la Secretaria de Salud:
  - Se suspenden clases a partir del 23 de marzo y hasta el 19 de abril.
  - Reducción de actividades no esenciales (concentración de personas y uso de transporte público); se alienta trabajar desde casa.
  - Reducción de viajes en el interior del país, en particular al extranjero.
- **Marzo 15** – La mayoría de las escuelas públicas y privadas de nivel básico y superior suspenden clases a partir del 17 de marzo.
- **Marzo 19** – Primer caso reportado de muerte por COVID-19 en la Ciudad de México.
- **Marzo 19** – Primera sesión del Consejo General de Salud.
- **Marzo 22** – Algunos Estados suspenden eventos públicos y privados de más de 50 personas, a partir del 23 de marzo.
- **Marzo 22** – México aún se considera en Fase 1 de la epidemia.
- **Marzo 24** – Inicia Fase 2.
- **Marzo 30** – Decreto Presidencial de Emergencia Sanitaria, suspendiendo actividades no esenciales en los sectores público, privado y social a partir del 30 de marzo hasta el 30 de abril 2020.
- **Marzo 31** - La SSA anuncia la aprobación expedita para el desarrollo de ensayos clínicos en México que evaluarán el uso de hidroxiclороquina y remdesivir para el tratamiento de la infección por COVID-19, como una aportación de nuestro país al combate de esta epidemia.
- **Abril 02** - Se da a conocer que, para que haya abasto de medicamentos e insumos para la salud, la COFEPRIS mantiene abiertas sus ventanillas de servicio para la recepción de todos los trámites relacionados con la autorización de registros sanitarios y trámites asociados, de medicamentos y dispositivos médicos que aseguren el abasto nacional, la atención de la emergencia sanitaria y la atención de pacientes con COVID-19.
- **Abril 08** - La SSA declara que no recomienda uso de túneles y arcos sanitizantes ya que no existe evidencia sobre la eficacia de estos sistemas para realizar una desinfección efectiva del virus SARS-CoV-2 causante de COVID-19. Estas tecnologías podrían generar una falsa sensación de seguridad de las personas y descuidar medidas básicas de prevención como lavado frecuente de manos, uso de etiqueta respiratoria y mantener una sana distancia.

Cifras totales  
08/04/2020  
13:00 Hrs.

**9,188**  
Sospechosos

**17,209**  
Negativos

**3,181**  
Confirmados

**174**  
Defunciones

La próxima edición del Newsletter Especial IQVIA COVID-19 contará con resultados actualizados y análisis sobre los impactos en el mercado local. En cualquier momento, nuestro equipo de especialistas está a su disposición.