



## El informe Veeva Pulse muestra que el engagement conectado crea una ventaja competitiva al disminuir acceso a HCPs

- *Con menos de la mitad de los profesionales sanitarios siendo accesibles en la actualidad, el engagement coordinado entre ventas, marketing y medical permite aprovechar al máximo el tiempo limitado de los HCPs.*
- *El 45% de los HCPs son accesibles a las biofarmacéuticas frente al 60% que lo eran hace dieciocho meses.*

**BARCELONA, España — 29 de mayo de 2024** — **Veeva Systems** (NYSE: VEEV) ha presentado los últimos resultados de su **Veeva Pulse Field Trends Report** que revelan que el acceso a los profesionales de la salud (HCP) ha vuelto a su estado prepandémico. Hoy en día, las empresas farmacéuticas tienen acceso al 45% de los HCPs, pero hace 18 meses tenían acceso al 60%. Además, la mitad de estos HCPs ha restringido el *engagement* a tres o menos empresas.

A pesar de las dificultades de acceso que muestran los datos, algunos equipos de campo están fortaleciendo las relaciones con los profesionales sanitarios convirtiéndose en un único equipo conectado entre ventas, marketing y el área médica para establecer relaciones más relevantes y de confianza. Este nuevo modelo de *engagement* facilita la coordinación de puntos de contacto a través de canales y roles utilizando como base la última interacción y ayudando a las empresas a superar las barreras de acceso. Los equipos comerciales se están convirtiendo en socios valiosos de los profesionales sanitarios, respondiendo a sus necesidades con mayor rapidez y mejorando la adopción de los tratamientos.

“Necesitamos tres cosas de la industria para obtener outcomes adecuados para el paciente: información veraz y de alta calidad sobre el producto, formación científica para nosotros los médicos e “insights” sobre los últimos avances en investigación”, asegura **Vital Hevia, urólogo del HCP Advisory Board de Veeva**. “Hay que educar continuamente a los médicos. Cada interacción debe informar la siguiente comunicación”.

Los últimos datos de Veeva Pulse sobre el acceso a HCP muestran que:

- **El acceso se reduce, pero los profesionales sanitarios quieren ampliar las vías de interacción:** si bien el porcentaje actual de acceso para las biofarmacéuticas desciende al 45%, frente al 60% en 2022, ha aumentado la proporción de los profesionales sanitarios abiertos a la interacción presencial y por video con los equipos de campo entre el total de los HCPs accesibles en comparación con años anteriores.
- **Los HCP son más selectivos entre especialidades:** de los HCP accesibles, la mitad se reúnen con tres o menos empresas. El acceso también varía significativamente entre especialidades, cerca del 30% de los profesionales sanitarios que forman parte de los equipos de medicina interna, oncología, psiquiatría y urología han restringido el acceso a solo una empresa.
- **El engagement conectado rompe barreras:** los modelos de *engagement* coordinado donde los equipos de ventas, marketing y el área médica trabajan juntos como un solo recurso están extendiendo las conversaciones con los HCPs y aumentando la adopción del tratamiento. Desde la formación de expertos antes del lanzamiento y el aprovechamiento del chat adecuado para compartir contenido relevante durante las reuniones, hasta la sincronización de la actividad de campo con la publicidad digital, las farmacéuticas están reforzando el *engagement* y mejorando los resultados.

“A pesar de la reducción en el acceso a los HCP, los puntos de contacto digitales y en persona

coordinados de manera fluida entre los equipos de ventas, marketing y médicos están demostrando dar a las biofarmacéuticas una ventaja en el campo,” explica Aaron Bean, vice president of Veeva commercial business consulting en Europa. “Las empresas centradas en la relevancia y la comunicación en tiempo real, en lugar de en el alcance y la frecuencia, allanarán el camino hacia conversaciones más relevantes con los HCPs que beneficien a los pacientes.”

### **Sobre el Informe de Tendencias de Campo Veeva Pulse**

Analizando más de 600 millones de interacciones y actividades de HCP anualmente de más del 80% de los equipos de campo comerciales de biofarmacéuticas en todo el mundo, el Informe de Tendencias de Campo Veeva Pulse es el mayor punto de referencia de la industria de su tipo en el *engagement* con HCP. El análisis compila datos transaccionales en tiempo real registrados en Veeva CRM y productos de datos Veeva para ofrecer una visión de la actividad de *engagement* en las ciencias de la vida. Indexado trimestralmente por Veeva, los datos ayudarán a las empresas a comparar de manera efectiva y precisa el rendimiento para establecer los objetivos accionables correctos para el crecimiento y el impacto continuos.

### **Información Adicional**

Para descargar una copia del Informe de Tendencias de Campo Veeva Pulse, visite: [veeva.com/eu/FieldTrends](https://veeva.com/eu/FieldTrends)

Para más información sobre Veeva Business Consulting, visite: [veeva.com/eu/BusinessConsulting](https://veeva.com/eu/BusinessConsulting)

Conéctese con Veeva en LinkedIn: [linkedin.com/company/veeva-systems](https://linkedin.com/company/veeva-systems)

### **Sobre Veeva Systems**

Veeva es el líder global en software en la nube para la industria de las ciencias de la vida. Comprometida con la innovación, la excelencia del producto y el éxito del cliente, Veeva atiende a más de 1000 clientes que van desde las mayores empresas biofarmacéuticas del mundo hasta biotecnologías emergentes. Como una **Corporación de Beneficio Público**, Veeva está comprometida a equilibrar los intereses de todos los stakeholders, incluidos clientes, empleados, accionistas y las industrias que sirve. Para más información, visite [veeva.com/eu](https://veeva.com/eu).

### **Declaraciones Prospectivas de Veeva**

Este comunicado contiene declaraciones prospectivas sobre los productos y servicios de Veeva y los resultados o beneficios esperados del uso de nuestros productos y servicios. Estas declaraciones se basan en nuestras expectativas actuales. Los resultados reales podrían diferir materialmente de los proporcionados en este comunicado y no tenemos obligación de actualizar dichas declaraciones. Hay numerosos riesgos que tienen el potencial de impactar negativamente nuestros resultados, incluidos los riesgos e incertidumbres divulgados en nuestro formulario 10-K para el año fiscal que terminó el 31 de enero de 2024, que puede encontrar [aquí](#) (un resumen de los riesgos que pueden impactar nuestro negocio se encuentra en las páginas 9 y 10) y en nuestros posteriores archivos ante la SEC, que puede acceder en [sec.gov](https://sec.gov).

###

### **Contact:**

Meera Lakhani-Patel  
Veeva Systems  
+44-790-430-0698  
[meera.lakhani-patel@veeva.com](mailto:meera.lakhani-patel@veeva.com)