

IDEAS LLYC

EXPLORAR. INSPIRAR.



ARTÍCULO

**BIOLÓGICOS Y
BIOSIMILARES:
UN MATRIMONIO DE
CONVENIENCIA QUE
BENEFICIA A LA
SOCIEDAD**

Madrid, 4 de agosto de 2021

INTRODUCCIÓN

¿Puede la industria biofarmacéutica conservar el posicionamiento favorable logrado en 2020 e impulsar la adopción de biológicos innovadores y biosimilares?

Si el lanzamiento de los medicamentos biológicos (biotecnológicos) desató controversias por la novedad, la polémica por los biosimilares fue mayor. A estas fechas, y a pesar de la experiencia adquirida por más de 15 años del primer biosimilar lanzado al mercado –y la estricta regulación actual– aún se cuestiona si estos medicamentos representan oportunidades o riesgos para pacientes, médicos y sistemas de salud en cuanto a seguridad, efectividad y costos; y es probable que esto se deba a la falta de información, comunicación imprecisa y falta de difusión y educación sobre la innovación científica en farmacobiología y del valor que aportan los medicamentos biológicos innovadores, además de la falta de conocimiento sobre la evidencia de la efectividad y seguridad de los biosimilares o biocomparables.

Los medicamentos biosimilares o biocomparables generaron originalmente una gran oposición porque no existía una norma clara sobre cómo evaluarlos y dudas sobre su seguridad. A río revuelto, algunas organizaciones y empresas argumentaron sobre los derechos de propiedad intelectual y acentuaron las diferencias entre los productos. A eso se sumó que el nombre ‘biosimilar’ no ayudaba mucho, porque también enfatizaba las diferencias, pero ahora se sabe que los biológicos innovadores también pueden tener pequeñas variantes con el paso del tiempo, debido a su origen y proceso de desarrollo y elaboración. Aunado a lo anterior, la falta de una regulación adecuada, en ese entonces, generó confusión y temor, principalmente entre la comunidad médica.

La industria biofarmacéutica contribuyó significativamente en la búsqueda de medicamentos y vacunas para enfrentar la pandemia por COVID-19. Ha sido un momento histórico donde gracias a la colaboración y el empeño se lograron desarrollar opciones terapéuticas en tiempo récord. Ahora las

empresas deben enfrentar los cambios, aprovechar el entorno positivo para la innovación e impulsar un nuevo modelo de comunicación que privilegie el cambio en las interacciones humanas y el relacionamiento con los gobiernos e instituciones para lograr que cada vez más pacientes cuenten con las terapias que requieren en el momento que lo requieren.

Un poco de historia

Los medicamentos biológicos surgieron en los años ochenta gracias al esfuerzo de científicos y gran inversión de empresas farmacéuticas. Con la llegada de los medicamentos biológicos ha sido posible controlar y hasta curar ciertas enfermedades, el ejemplo más reciente son las vacunas contra la COVID-19. Este tipo de medicamentos se producen a partir de organismos vivos y, desde su introducción, revolucionaron el tratamiento para enfermedades inmunológicas, cáncer, diabetes, esclerosis múltiple y enfermedades raras, entre otras, mejorando significativamente la vida de los pacientes por su mayor eficacia, rapidez de acción y tolerabilidad.

La comunidad médica celebró el lanzamiento de estos nuevos fármacos biológicos que contaban con respaldo científico y representaron un gran avance en el tratamiento de enfermedades crónicas y degenerativas, padecimientos que anteriormente eran tratados con paliativos que aliviaban síntomas, pero estaban lejos de mejorar la calidad de vida de los pacientes y más lejos aún de una potencial cura.

El problema y gran reto de las nuevas alternativas fue –y sigue siendo– su costo. Habrá que considerar que para crear estos biológicos, las empresas farmacéuticas invierten mucho tiempo y grandes recursos financieros en investigación y desarrollo de cada molécula, y el proceso de fabricación requiere sofisticación y tecnología de vanguardia en instalaciones y procesos.



Al igual que los medicamentos genéricos, surgieron los biosimilares. Cuando vencieron algunas patentes de los medicamentos biológicos, otras empresas produjeron versiones similares que rápidamente demostraron eficacia y seguridad, aunque su entrada al mercado no fue nada fácil y después de 15 años de salir al mercado el primer medicamento biosimilar, todavía hay un gran desconocimiento sobre estas alternativas de tratamiento.

- ¿Los biosimilares son una opción para los sistemas de salud, tras el crack de la pandemia?
- ¿Qué se requiere para impulsar un mejor conocimiento del valor de un medicamento biológico y la aportación de un biosimilar?
- ¿Cómo puede la industria biofarmacéutica aprovechar el posicionamiento de industria comprometida logrado recientemente al desarrollar medicamentos y vacunas en tiempo récord?

En este artículo abordamos estas interrogantes desde diferentes perspectivas y proponemos cinco maneras para lograr que se reconozca la aportación de la industria biotecnológica en un entorno post COVID-19.

¿QUÉ ES UN MEDICAMENTO BIOLÓGICO?

Se define como medicamento biológico aquel que contiene uno o más principios activos sintetizados o derivados de una fuente biológica, algunos de ellos pueden estar ya presentes en el organismo humano. Los medicamentos biológicos se dividen en tres categorías: anticuerpos monoclonales; moduladores o sustituciones de enzimas; y moduladores o sustituciones de la función del receptor en la superficie celular. Generalmente se fabrican por fermentación, utilizando ADN recombinante u otros métodos biosintéticos en los que el proceso de fabricación, las líneas celulares y el proceso de purificación pueden tener un impacto en la calidad, seguridad y eficacia del medicamento.

OMS: REGULACIÓN PARA EL ACCESO Y GARANTÍA DE SEGURIDAD Y EFICACIA

Para la Organización Mundial de la Salud (OMS), la importancia de mejorar el acceso a productos bio-terapéuticos y asegurar su calidad, seguridad y eficacia es muy importante. En 2014 adoptó una resolución que reconoció a los medicamentos biosimilares como productos bio-terapéuticos similares a productos de referencia con licencia. Usualmente, los biosimilares se desarrollan después de que las patentes de los originales expiran y así se reducen sustancialmente los costos y se mejora la disponibilidad del tratamiento para los pacientes. La OMS decretó que los reguladores deben establecer supervisiones reguladoras de biosimilares durante todo su ciclo de vida, para asegurar que solo biosimilares de alta calidad, seguros y eficaces, estén disponibles en el mercado, garantizando también la capacidad para evaluar la calidad, seguridad y eficacia, y controlando el uso de los biosimilares en los sistemas públicos de salud.

¿EXISTEN DIFERENCIAS ENTRE ESTE TIPO DE MEDICAMENTOS?

Como se señaló, los medicamentos biológicos generalmente provienen de organismos vivos que pueden ser animales o microorganismos como la levadura y algunas bacterias. Los medicamentos convencionales se sintetizan de manera química y son fáciles de producir porque las moléculas no son complejas, ni de gran tamaño y se manufacturan siguiendo una "receta química". Los biológicos requieren un proceso más complicado de producción por tratarse de organismos vivos.

De acuerdo con la FDA, un biosimilar es un producto biológico similar al de patente y no tiene diferencias clínicamente significativas de otro producto biológico que ya ha sido aprobado por la agencia regulatoria, conocido como el biológico original o producto de referencia. Los biosimilares se elaboran con los mismos tipos de fuentes naturales que el medicamento original con el que se compararon, se administran de la misma manera, tienen la misma concentración y dosis, y tienen los mismos efectos secundarios potenciales. De acuerdo con la FDA, un biosimilar proporciona los mismos beneficios de tratamiento que el biológico original y es seguro y efectivo, porque ambos son rigurosos y exhaustivamente evaluados antes de ser aprobados por las agencias regulatorias, como la misma FDA.

Para EMA (Agencia Europea del Medicamento), un medicamento biosimilar («biosimilar») es un medicamento biológico similar a otro medicamento ya comercializado en la UE, denominado «medicamento de referencia». Las empresas pueden comercializar los biosimilares autorizados, una vez finalizado el período de protección del mercado de los medicamentos de referencia. Es decir, transcurridos diez años.

“De acuerdo con la FDA, un medicamento biosimilar proporciona los mismos beneficios de tratamiento que un medicamento biológico original y es seguro y efectivo”



CONTROVERSIA VS EXPERIENCIA

Como se destacó al inicio, el lanzamiento de los biosimilares fue más controvertido que el de los innovadores de referencia, porque se cuestionó la falta de evidencia sobre su seguridad y eficacia. Afortunadamente, ya existe experiencia regulatoria de más de 10 años que permite considerar a los biosimilares como una opción terapéutica que beneficia a más pacientes, porque se genera acceso a más terapias y favorece a los sistemas de salud al reducir los costos de medicamentos bio-terapéuticos.

La Unión Europea ha autorizado el mayor número de biosimilares de todo el mundo, lo que supone la más amplia experiencia en su uso y seguridad. A lo largo de los años, la EMA ha publicado directrices científicas para ayudar a las entidades que desarrollan fármacos a ajustarse a los estrictos requisitos reglamentarios para la autorización de los medicamentos biosimilares. Las normas han ido evolucionando para mantenerse al día de los rápidos avances producidos en biotecnología y ciencias analíticas e incorporan la creciente experiencia que aporta el uso clínico.

ESTUDIOS CLÍNICOS: CLAVE PARA DIFERENCIAR UN BIOLÓGICO DE UN BIOSIMILAR

De acuerdo con Eduardo Cioppi, director global de Asuntos Públicos de mABxience, empresa mundial que produce biofármacos, una de las principales diferencias entre los biosimilares y los biológicos de referencia es el objetivo del programa de ensayos clínicos que se realiza durante su desarrollo. Mientras que el de los biológicos es demostrar la eficacia clínica del producto, el de los biosimilares es determinar que la farmacocinética, farmacodinamia, seguridad e inmunogenicidad son comparables a las del biológico de referencia. Es decir, demostrar el concepto científico de comparabilidad para constatar que las pequeñas diferencias que puedan encontrarse entre ellos no tengan un impacto relevante en el resultado terapéutico final.

De acuerdo con Eduardo Cioppi, en los próximos cinco años expirarán patentes de muchos más medicamentos que en los 10 años anteriores, lo que significa que en el mercado habrá oportunidades para muchos más

biosimilares, y así muchos pacientes se verán beneficiados por el acceso a su tratamiento y los sistemas de salud podrán hacer un uso más racional y eficaz de sus recursos y presupuestos; y agrega, "los medicamentos biológicos innovadores son necesarios porque dejan una huella en el tratamiento de las enfermedades y las grandes compañías que invierten en desarrollar un biológico, bien merecido tienen los años de exclusividad para recuperar la inversión. Una vez que la patente termina, se tiene que dar espacio al ingreso de alternativas tan eficaces y seguras como el biológico innovador, y para esto, las autoridades sanitarias deben tener una regulación adecuada que permita la adopción de biosimilares porque, además de seguros y eficaces, son productos más accesibles".

EL BENEFICIO PARA PACIENTES Y SISTEMAS DE SALUD

Para Cristóbal Thompson, director ejecutivo de la Asociación Mexicana de Industrias de Innovación Farmacéutica (AMIIF), un líder con amplia trayectoria en la industria de los medicamentos y experiencia con los medicamentos biotecnológicos, la penetración de biocomparables o biosimilares es aún baja en México y Latinoamérica, si se compara con EE. UU. y Europa, "claramente hay una oportunidad para los biocomparables cuando se respetan los tiempos de patente y propiedad intelectual de los innovadores. Hemos visto cómo los medicamentos biotecnológicos cambian drásticamente el curso de la enfermedad, pacientes con enfermedades como Artritis Reumatoide que ya no podían moverse, recuperan el movimiento, mejoran su salud y calidad de vida y pueden reincorporarse a su vida normal en muy poco tiempo. Estoy convencido de que los dos tipos de medicamentos deben coexistir, siempre y cuando los biocomparables hayan sido aprobados con el mismo rigor científico que los innovadores, ya representan un mayor acceso a medicamentos de

calidad para los pacientes, son desarrollados por grandes empresas, han demostrado seguridad a lo largo del tiempo y han sido aprobados por autoridades regulatorias más estrictas como la FDA y la Agencia Europea del Medicamento".

Con respecto a la regulación, Cristóbal Thompson considera que se cuenta con una buena regulación y que sin duda puede ser mejorable, y que al respecto se están revisando actualmente ciertos aspectos para lograr una homologación con las normas internacionales.

Sobre la confianza de los médicos, que en un principio eran reticentes a utilizar los medicamentos biológicos porque requerían infusión, es importante que las empresas trabajen arduamente en generar esa confianza y que también se involucre en la comunicación a todas las partes que intervengan en la aprobación y uso de este tipo de medicamentos, incluyendo a los pacientes, ya que es muy importante que ellos, que son los que recibirán el medicamento, estén muy bien informados al respecto y quienes deben tener una voz más activa en todo el proceso.

EL ROL DE LOS PACIENTES

Para la Asociación Internacional de Organizaciones de Pacientes (IAPO, por sus siglas en inglés), los pacientes deben ser conscientes sobre la importancia de estos medicamentos y lo que implica que estén accesibles. IAPO considera que los pacientes deben estar informados sobre las diferencias con evidencia científica actualizada. Sin embargo, todavía se requiere mucho trabajo con los grupos de pacientes para que tengan acceso a la información necesaria. La Coalición de Grupos de Pacientes contra el Cáncer considera necesaria una educación más completa para generar defensores de los tratamientos que mejoren el conocimiento sobre los biosimilares como un tratamiento efectivo y, a la vez, que ayude a pacientes y profesionales de la salud en la toma de decisiones para la inclusión de dichos medicamentos en los tratamientos.

LA NECESIDAD DE CONTAR CON SISTEMAS DE SALUD SOSTENIBLES

El brote de COVID-19 impulsó la necesidad urgente de lograr un reenfoque en los sistemas de salud hacia una mejor distribución de los recursos humanos, una mayor inversión pública que genere mecanismos que aseguren eficiencia y una revisión de los esquemas regulatorios que permitan la evaluación profunda de alternativas y la adopción de nuevos esquemas.

La gestión de la salud es finalmente percibida por gobiernos como la piedra angular de la vida y se convierte en un reto de los Estados y de los diferentes actores que buscan construir modelos sostenibles que apunten a la optimización de recursos, en la lógica de costo-eficiencia, pero con resultados que protejan la vida y generen mayor cobertura en salud. En este contexto, los medicamentos biosimilares o bio-fármacos, representan una alternativa para muchos pacientes. Algunos sistemas de salud ya los han incorporado a sus esquemas de tratamiento después que agencias regulatorias como la FDA, la EMA y otras alrededor del mundo han aprobado este tipo de bio-fármacos para tratar enfermedades como el cáncer, la enfermedad de Crohn, la colitis ulcerativa, la artritis reumatoide y la psoriasis, entre otros padecimientos.

Es urgente una evaluación profunda del valor terapéutico de los medicamentos biológicos innovadores, así como de la seguridad y accesibilidad de los biosimilares, ya que permiten luchar contra enfermedades degenerativas y beneficiar a un mayor número de pacientes.



DESAFÍOS PARA LA ADOPCIÓN DE BIOLÓGICOS Y BIOSIMILARES

Los desafíos para la adopción de biológicos y biosimilares continúan e incluyen la falta de educación dirigida a los pagadores y pacientes, así como una regulación que incentive la innovación y reconozca el valor que tienen ambas opciones. Aún persisten miedos –infundados– con respecto a la eficacia y seguridad, además de otros problemas que surgen del costo de los medicamentos, el acceso a ellos por parte de los pacientes y la inclusión en los formularios.

Los dos grandes desafíos se resumen en:

1. Regulación: A pesar del gran avance en la regulación, se requiere homologar para que en la mayoría de los países los biosimilares o biocomparables sean una opción para los pacientes y los beneficios de los biológicos innovadores se reconozcan por el valor que aportan y no por su precio. La Unión Europea es un ejemplo porque ha aprobado más biosimilares que otros países y cuenta con la regulación adecuada que evalúa con el mismo rigor científico a un biológico de referencia y a un biosimilar.

Las autoridades regulatorias aplican el mismo rigor científico para la evaluación de ambas alternativas, por lo que si es un medicamento aprobado por las autoridades regulatorias, su eficacia y seguridad está garantizada; sin embargo, la narrativa no es clara, por eso es necesario abundar al respecto para brindar confianza y seguridad a médicos, pacientes, encargados de políticas públicas y pagadores, ya que se tiende a creer que algo más accesible puede ser de baja calidad.

2. Educación: A pesar de que se cuenta con 15 años de experiencia en Europa y con evidencia científica de que no hay diferencia significativa o efecto colateral entre el biológico de referencia y el biosimilar, la falta de educación perdura en la mayoría de los países, por lo que se requiere que fabricantes y autoridades regulatorias comuniquen de una manera más amplia los beneficios de estas alternativas bio-terapéuticas, para que sean consideradas como una opción más en el arsenal del médico para tratar pacientes con enfermedades devastadoras, y representen una rentabilidad para los sistemas de salud, por la reducción significativa de costos, sin sacrificar los tratamientos innovadores que contribuyen con avances significativos e innovadores en la lucha contra enfermedades graves.



CÓMO IMPULSAR EL USO DE MEDICAMENTOS BIOLÓGICOS Y BIOSIMILARES

Seis factores para impulsar el uso de biológicos y biosimilares y aprovechar el posicionamiento de la industria biofarmacéutica:

1. Generación de confianza: Las expectativas en cuanto a innovación, acceso a nuevos medicamentos y capacidad de reacción frente a amenazas a la salud pública han cambiado significativamente, se requiere un nuevo modelo de relacionamiento que genere confianza y mantenga vigente el valor de la innovación farmacológica para enfrenar problemas de salud y que involucre a todos los participantes en la toma de decisión para incentivar el uso de medicamentos biológicos. Los biológicos representan un cambio de paradigma en el tratamiento de enfermedades y los biosimilares una posibilidad de ampliar el acceso a medicamentos de alta tecnología que mejoran la calidad de vida de los pacientes y detienen el avance de enfermedades degenerativas. La forma en la que la industria responda determinará su licencia para operar.

2. Narrativa acorde al perfil de la audiencia:

Es normal que existan diferentes perspectivas en torno al uso de medicamentos innovadores o al uso de medicamentos biosimilares y esto depende en gran medida de la fuente de información. Lo importante para la industria biofarmacéutica es entender el entorno post COVID-19 en donde es posible que gobiernos y otros prestadores de servicios de salud se vean presionados a reducir presupuestos; también los médicos buscarán la mejor opción terapéutica para los pacientes y estos tendrán un rol en la toma de decisión sobre la mejor opción para tratar su enfermedad. Ante este panorama es necesaria una narrativa que considere no solo resultados científicos sino la disponibilidad para aceptar nuevas alternativas y para esto se requiere adaptar la narrativa para que sea acorde a la realidad de cada audiencia. Además toda la información sobre los medicamentos innovadores, biológicos y biosimilares esté disponible, comunicada ampliamente por diferentes canales y se eviten vacíos de información. Las nuevas tecnologías permiten un mayor alcance y mejor penetración de los mensajes.

3. Humanización de la información: Las empresas farmacéuticas y los médicos hablan de ciencia, pero para los pacientes y otras audiencias, los términos científicos no se entienden o se entienden poco. Es necesario ver los beneficios terapéuticos en los pacientes y constatar cómo los medicamentos biológicos y biosimilares mejoran la calidad de vida, curan enfermedades y salvan vidas; contar la historia desde la perspectiva de un paciente ayuda a humanizar la comunicación y genera empatía e interés por conocer más.

4. Ecosistema digital: Mayor acceso a información. Es importante que los médicos informen a los pacientes sobre ambas alternativas de manera que se cuente con la evidencia científica y la información adecuada para tomar una decisión compartida sobre el tipo de tratamiento que convenga en cada caso. La decisión debe basarse en la recomendación del médico y el paciente debe ser parte de la toma de decisión. Un ecosistema digital que guíe al paciente y que incluya diversas plataformas de engagement puede ser una alternativa para hacer llegar la información que mueva a la acción. La comunicación digital, las computadoras y dispositivos móviles se convirtieron en parte fundamental de nuestra vida diaria y la comunicación debe adaptarse para aprovechar los nuevos canales, formatos y contenidos.

5. Transparencia: Posturas claras y constante comunicación. Se requiere transparencia en el manejo de información, tanto de empresas fabricantes, como de agencias regulatorias, con posicionamientos claros y comunicación constante que genere confianza y credibilidad y que permita a médicos y pacientes adoptar el uso de alternativas bio-terapéuticas adecuadas para cada caso.

6. Voceros preparados y cercanos: La importancia de tener un buen vocero es muy conocida, sin embargo, en estos casos es importante que además de conocer los aspectos médicos y científicos, las empresas cuenten con voceros preparados que generen empatía y cercanía al humanizar la conversación y que transmitan emociones que muevan a la acción en beneficio de los pacientes.

CONCLUSIÓN

Los medicamentos biológicos innovadores representan avances significativos en la lucha contra enfermedades devastadoras como las inmunológicas, oncológicas y otros padecimientos crónicos y degenerativos. Para que los biológicos innovadores sean reconocidos por su valor, más que por su precio, se requiere una estrategia de comunicación amplia que vincule a todos los involucrados y que genere interés por el aporte de la innovación y la incentive, ya que contribuye en el desarrollo de mejores tratamientos, con menos efectos secundarios.

Por su parte, los medicamentos biosimilares son una opción para que cada vez más pacientes puedan tener acceso a terapias biológicas avanzadas. Para ello, se requiere que los pagadores, médicos y pacientes cuenten con toda la evidencia científica y la información necesaria para tomar decisiones basadas en beneficios terapéuticos, seguridad, eficacia y que apunten a la sostenibilidad de los sistemas de salud. Por las amenazas recientes a la salud pública, que todos conocemos, necesitamos –hoy más que antes– un sistema de salud que garantice acceso, universalidad, equidad y, sobre todo, sostenibilidad.

Un programa de comunicación para ambas alternativas debe basarse en evidencia científica, desarrollar una narrativa acorde a cada audiencia que destaque los beneficios para los pacientes y por último, el equipo de consultoría debe tener amplia experiencia y conocimiento del sector salud, de la industria farmacéutica y del valor de las terapias, de lo contrario, la comunicación, que es crítica en estos casos, no aportará o aportará muy poco al crecimiento en el uso de terapias que sin duda mejoran y salvan vidas.

“Se requiere un sistema de salud que garantice acceso, universalidad, equidad y, sobre todo, sostenibilidad”



AUTORES



Alejandro Romero. Socio y CEO Américas de LLYC. Desde 1998 está al frente del proceso de expansión de la compañía en las Américas iniciando las operaciones de Perú, Argentina, Colombia, Panamá, Ecuador, México y desde hace cuatro años, Miami. Alejandro ha encabezado además los procesos de comunicación de tres de las diez operaciones más importantes de M&A en la Región: la venta de las operaciones de BellSouth al Grupo Telefónica, la adquisición por SABMiller del Grupo Empresarial Bavaria y la venta de Grupo Financiero Uno a Citibank. En 20 años ha conseguido posicionar nuestra firma como la primera red de comunicación de América Latina.

aromero@llorenteycuenca.com



Javier Marín. Director Senior Healthcare Américas. Es un profesional de la comunicación y asuntos públicos con experiencia en los sectores público y privado y con más de 20 años de experiencia en empresas farmacéuticas, biotecnológicas y de ciencias de la vida. A lo largo de su carrera ha desarrollado campañas de comunicación social para prevención y cuidado para la salud para el gobierno de México; comunicación corporativa, asuntos gubernamentales, comunicación interna, de marketing, digital y responsabilidad social corporativa, además de programas de relación con grupos de pacientes a nivel local en México, a nivel Latinoamérica y a nivel global en empresas como Merck & Co. (MSD) y Johnson & Johnson.

jmarin@llorenteycuenca.com



Georgina Rosell. Directora Senior en LLYC Barcelona. Más de 15 años asesorando a la industria farmacéutica en sus retos de transformación cultural, reputación e innovación entre las que se cuentan 7 de las 10 principales compañías de la industria farmacéutica del Monitor de Reputación Sanitaria MERCO 2020. Hija de médico y farmacéutica, Gina Rosell es también experta en el sector socio sanitario, hospitalario, residencial y médico científico, ámbito en el que cuenta con gran capacidad relacional a nivel institucional y del tercer sector. Su formación como Politóloga especializada en relaciones internacionales y Máster en Dirección de Comunicación y Sostenibilidad le brinda un enfoque de amplia dimensión en los desafíos de las organizaciones con resultados premiados internacionalmente por su amplio impacto, sensibilidad y creatividad. Georgina lleva más de diez años en la firma, de la que es Directora Senior y es líder del área de comunicación de salud a nivel europeo.

grosell@llorenteycuenca.com

DIRECCIÓN CORPORATIVA

José Antonio Llorente
Socio Fundador y Presidente
jallorente@llorenteycuenca.com

Alejandro Romero
Socio y CEO Américas
aromero@llorenteycuenca.com

Adolfo Corujo
Socio y Chief Strategy and Innovation Officer
acorujo@llorenteycuenca.com

Luis Miguel Peña
Socio y Chief Talent Officer
lmpena@llorenteycuenca.com

Juan Carlos Gozzer
Socio y COO América Latina
jcgozzer@llorenteycuenca.com

Marta Guisasaola
Chief Financial Officer
mguisasaola@llorenteycuenca.com

Cristina Ysasi-Ysasmendi
Directora Corporativa
cysasi@llorenteycuenca.com

Juan Pablo Ocaña
Director de Legal & Compliance
jpocana@llorenteycuenca.com

Daniel Fernández Trejo
Chief Technology Officer
dfernandez@llorenteycuenca.com

José Luis Di Girolamo
Socio y Global Controller
jldgirolamo@llorenteycuenca.com

Antonieta Mendoza de López
Vicepresidenta de Advocacy LatAm
amendezalopez@llorenteycuenca.com

ESPAÑA Y PORTUGAL

Luisa García
Socia y CEO
lgarcia@llorenteycuenca.com

Arturo Pinedo
Socio y Chief Client Officer
apinedo@llorenteycuenca.com

Barcelona

María Cúra
Socia y Directora General
mcura@llorenteycuenca.com

Óscar Iniesta
Socio y Director Senior
oiniesta@llorenteycuenca.com

Muntaner, 240-242, 1º-1ª
08021 Barcelona
Tel. +34 93 217 22 17

Madrid

Jorge López Zafra
Director General
jlopez@llorenteycuenca.com

Joan Navarro
Socio y Vicepresidente Asuntos Públicos
jnavarro@llorenteycuenca.com

Amalio Moratalla
Socio y Director Senior Deporte y Estrategia de Negocio
amoratalla@llorenteycuenca.com

Iván Pino
Socio y Director Senior Crisis y Riesgos
ipino@llorenteycuenca.com

David G. Natal
Socio y Director Senior Engagement
dgonzalez@llorenteycuenca.com

Ana Folgueira
Socia y Directora Ejecutiva Estudio Creativo
afolgueira@llorenteycuenca.com

Lagasca, 88 - planta 3
28001 Madrid
Tel. +34 91 563 77 22

Lisboa

Tiago Vidal
Socio y Director General
tvidal@llorenteycuenca.com

Avenida da Liberdade nº225, 5º Esq.
1250-142 Lisboa
Tel. + 351 21 923 97 00

ESTADOS UNIDOS

Alejandro Romero
Socio y CEO Américas
aromero@llorenteycuenca.com

Juan Felipe Muñoz
CEO Estados Unidos
fmunoz@llorenteycuenca.com

Erich de la Fuente
Chairman
edela Fuente@llorenteycuenca.com

Javier Marín
Director Senior Healthcare Américas
jmarin@llorenteycuenca.com

Miami

Emigdio Rojas
Director Ejecutivo
erojas@llorenteycuenca.com

600 Brickell Avenue
Suite 2125
Miami, FL 33131
Tel. +1 786 590 1000

Nueva York

Juan Felipe Muñoz
CEO Estados Unidos
fmunoz@llorenteycuenca.com

3 Columbus Circle
9th Floor
New York, NY 10019
United States
Tel. +1 646 805 2000

REGIÓN NORTE

Javier Rosado
Socio y Director General Regional
jrosado@llorenteycuenca.com

Ciudad de México

Carmen Julia Corrales
Directora General
cjcorrales@llorenteycuenca.com

Av. Paseo de la Reforma 412
Piso 14. Colonia Juárez
Alcaldía Cuauhtémoc
CP 06600, Ciudad de México
Tel. +52 55 5257 1084

Javier Marín
Director Senior Healthcare Américas
jmarin@llorenteycuenca.com

Panamá

Manuel Domínguez
Director General
mdominguez@llorenteycuenca.com

Sortis Business Tower
Piso 9, Calle 57
Obarrio - Panamá
Tel. +507 206 5200

Santo Domingo

Iban Campo
Director General
icampo@llorenteycuenca.com

Av. Abraham Lincoln 1069
Torre Ejecutiva Sonora, planta 7
Suite 702
Tel. +1 809 6161975

San José

Pablo Duncan - Lynch
Socio Director
CLC Comunicación | Afiliada LLYC
pduncan@clcglobal.cr

Del Banco General 350 metros oeste
Trejos Montealegre, Escazú
San José
Tel. +506 228 93240

REGIÓN ANDINA

María Esteve
Socia y Directora General Regional
mesteve@llorenteycuenca.com

Bogotá

Marcela Arango
Directora General
marango@llorenteycuenca.com

Av. Calle 82 # 9-65 Piso 4
Bogotá D.C. - Colombia
Tel. +57 1 7438000

Lima

Gonzalo Carranza
Director General
gcarranza@llorenteycuenca.com

Av. Andrés Reyes 420, piso 7
San Isidro
Tel. +51 1 2229491

Quito

Carlos Llanos
Director General
cllanos@llorenteycuenca.com

Avda. 12 de Octubre N24-528 y
Cordero - Edificio World Trade
Center - Torre B - piso 11
Tel. +593 2 2565820

REGIÓN SUR

Mariano Vila
Socio y Director General Regional
mvila@llorenteycuenca.com

São Paulo

Thyago Mathias
Director General
tmathias@llorenteycuenca.com

Rua Oscar Freire, 379, Cj 111
Cerqueira César SP - 01426-001
Tel. +55 11 3060 3390

Río de Janeiro

Thyago Mathias
Director General
tmathias@llorenteycuenca.com

Rua Almirante Barroso, 81
34º andar, CEP 20031-916
Rio de Janeiro
Tel. +55 21 3797 6400

Buenos Aires

Mariano Vila
Socio y Director General
mvila@llorenteycuenca.com

Av. Corrientes 222, piso 8
C1043AAP
Tel. +54 11 5556 0700

Santiago de Chile

Mª Soledad Camus
Socia y CEO
scamus@llorenteycuenca.com

Marcos Sepúlveda
Director General
msepulveda@llorenteycuenca.com

Avda. Pdte. Kennedy 4.700 Piso 5,
Vitacura
Santiago
Tel. +56 22 207 32 00
Tel. +562 2 245 0924



IDEAS LLYC

EXPLORAR. INSPIRAR.

IDEAS es el Centro de Liderazgo a través del Conocimiento de LLYC.

Porque asistimos a un nuevo guión macroeconómico y social. Y la comunicación no queda atrás. Avanza.

IDEAS LLYC es una combinación global de relación e intercambio de conocimiento que identifica, enfoca y transmite los nuevos paradigmas de la sociedad y tendencias de comunicación, desde un posicionamiento independiente.

Porque la realidad no es blanca o negra, existe IDEAS LLYC.

ideas.llorentycuenca.com
www.revista-uno.com
Podcast Diálogos LLYC