

Access & Growth Strategy Bootcamp

*Desde la industria, creando valor para
el sistema de salud colombiano.*

La mayoría de los equipos de market access no tienen un problema de producto. *Tienen un problema de traducción.*

En el sistema colombiano actual, una tecnología entra *como solución* o *como costo*.

El sistema de salud está redefiniendo las reglas del market access. Con una cartera vencida sin precedentes, niveles altos de mora en los pagos a prestadores y compradores condicionados por la iliquidez, el argumento de producto ya no abre puertas. Gana quien demuestra por qué su tecnología es viable para el sistema. No quien mejor la presenta.

\$4,42 billones

Cartera farmacéutica con el sistema a Q1 2026.

AFIDRO · Q1 2026

\$25,7 billones

Deuda con prestadores al cierre de 2025.

ACHC · CIERRE 2025

58%

Nivel de mora en pagos a prestadores.

ACHC · CIERRE 2025

LA REALIDAD

Su equipo no necesita más entrenamiento de producto. Necesita construir argumentos de *valor, acceso y sostenibilidad* para un sistema sin liquidez.

El impacto de sus decisiones.

1

Afiance la narrativa para hablar el idioma del pagador / prestador y mejore la capacidad de definir la conversación en reuniones de alto nivel,

lo que significa dejar de presentar el producto y empezar a liderar la decisión.

2

Debido a que en el Bootcamp trabaja su caso real, construye durante la experiencia una narrativa, mapa de actores y objeciones analizadas, que le entregan control sobre las variables que hoy frenan el acceso,

lo que significa llegar al próximo comité o reunión con el caso afinado.

3

Access & Growth Strategy Bootcamp es una experiencia exclusiva, que trabaja con criterio que no circula en los entrenamientos corporativos estándar, con lo cual usted obtiene lenguaje y marcos que sus pares aún no tienen,

lo que significa regresar a la oficina con propuestas accionables y la posición de quien ya está un paso adelante.

4

Con Sandra Inés Roza, estratega que ha estado en la mesa donde se toman las decisiones de acceso — con EPS, IPS, farmacéuticas y gobierno —, Access & Growth Strategy Bootcamp le proporcionará tácticas y herramientas que afiancen su criterio, lo que no está en los manuales de ninguna compañía ni en ningún diplomado del mercado,

lo que significa obtener insights que solo se construyen después de más de 20 años navegando el sistema desde adentro.

LA EXPERIENCIA

Un laboratorio estratégico aplicado, no un curso.

La experiencia se vive como **boardroom + laboratorio + simulación**. La promesa metodológica es aprender haciendo: casos vivos, discusión senior, herramientas propias y entregables accionables que el equipo puede usar al día siguiente en cuentas, comités internos y reuniones con pagadores.

LA PROMESA

Cada participante sale con una **narrativa de valor**, un **mapa de actores** y una **estrategia de conversación** para una molécula, tecnología o cuenta prioritaria.

Framework R&A

Cinco movimientos para pasar de producto a decisión viable en el sistema.



Ver el sistema

Liquidez, actores, barreras, flujos, regulación y presiones del entorno real.



Aterrizar el problema

De «mi producto» al problema que el sistema necesita resolver.



Levantar el mapa

Decisores, influenciadores, bloqueadores y habilitadores de acceso.



Ordenar la narrativa

Argumento clínico, económico, operativo y estratégico integrado.



Rehearsal

Simulación de comité, objeciones y conversación de valor antes de la reunión real.

30%

Marco conceptual ejecutivo

50%

Aplicación práctica sobre casos reales

20%

Simulación y feedback senior

Cinco entregables estratégicos, accionables desde el día siguiente.

01

Narrativa de valor

Problema del sistema, población prioritaria, brecha, solución, evidencia y valor para pagador, prestador y paciente — con indicadores.

02

Mapa de actores

Decisor económico, decisor clínico, influenciadores, bloqueadores, pagador, prestador, gobierno y KOL. Quién decide, quién habilita, quién bloquea.

03

Estrategia de conversación

Dolor por actor, mensaje central, evidencia requerida, objeción esperada, respuesta y siguiente paso de ejecución.

04

Matriz de objeciones

Precio, presupuesto, flujo, ruta, evidencia local, priorización y sostenibilidad — respondidas desde valor, no desde defensa.

05

Plan 30-60-90 días

Acciones inmediatas, hitos y próximos pasos. El bootcamp convertido en ejecución.

PARA QUIÉN

Equipos senior que deciden, acceden y negocian.

- **Market Access**

Convierte el acceso en narrativa, mapa de actores, objeciones y plan de conversación.

- **Medical Affairs**

Del paper al argumento clínico, económico y operativo para el pagador.

- **Unidades de negocio**

Cada línea sale con una estrategia para defender su molécula o tecnología.

- **Government Affairs**

Mapea poder, riesgos, habilitadores y conversación institucional.

- **Comercial / KAM**

Deja de vender características y aprende a sostener conversaciones de valor.

- **Innovación**

Convierte innovación en caso de valor, no solo en una buena presentación.

LA EXPERIENCIA

Una experiencia de acceso exclusivo.



Cupos limitados

Por compañía o número de participantes.



Materiales premium

Workbook impreso para el trabajo sobre casos vivos.



Pework obligatorio

Cada participante llega con una molécula, tecnología o cuenta prioritaria.



Confidencialidad

Acuerdo y reglas claras para trabajar casos vivos sin exposición.



Seguimiento a 30 días

Sesión opcional para revisar la aplicación real del caso de valor.

NUESTRA MENTORA



Sandra Inés Rozo

Socia Directora · R&A Smart Health

Más de 15 años acompañando a las principales compañías farmacéuticas, biotecnológicas y de dispositivos médicos, junto a EPS, IPS y entidades gubernamentales en Colombia y la región, en estrategias de acceso, market access y relacionamiento institucional.

Ha liderado procesos de diseño estratégico para el acceso de tecnologías innovadoras, construido narrativas de valor para pagadores y prestadores, y acompañado a equipos senior en el diseño de estrategias con diferentes stakeholders de LATAM.

EXPERIENCIA SECTORIAL

- Estrategia de market access para moléculas oncológicas, enfermedades raras, riesgo cardiovascular y tecnologías de alto costo.
- Acompañamiento a equipos de Medical, Access y Government Affairs en Colombia y LATAM.
- Facilitación de procesos de negociación con pagadores institucionales y actores de gobierno.
- Diseño de narrativas de valor para comités de EPS, IPS y Juntas Médicas.
- Consultoría en política farmacéutica, regulación de precios y acceso territorial.

EL RESPALDO

Más de 12 años construyendo soluciones que aportan valor.

Valor que el pagador puede reconocer.
Acceso que el sistema puede sostener.

R&A Smart Health acompaña a clínicas, hospitales, aseguradores y gobiernos, y a las principales compañías farmacéuticas, biotecnológicas y de dispositivos médicos que operan en Colombia y la región, traduciendo la lectura del sistema en rutas de acceso reales.

+80

proyectos ejecutados

+25

organizaciones acompañadas

+12

años en el sector

ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES

Abbott • AbbVie • AstraZeneca • Bayer • BMS • Boehringer Ingelheim
• GSK • Johnson & Johnson • Medtronic • Roche • Takeda

SIGUIENTE PASO

PRÓXIMA EDICIÓN

28 y 29 de agosto
Bogotá

Agende su conversación. Adaptamos el bootcamp a su línea terapéutica, molécula, tecnología o cuenta prioritaria.

+57 314 542 4667 · Colombia · contacto@ra-smarthealth.com



© 2026 R&A Smart Health · Bogotá, Colombia · ra-smarthealth.com

Programa con enfoque estratégico para equipos directivos.