



DOSSIER INSTITUCIONAL • 2026

Boutique Think & Do Tank

Cerramos la brecha entre la política de salud y el acceso del paciente.

let's create value together

No dejamos la estrategia en el papel

Thera nace de la experiencia de haber estado del otro lado: de contratar consultoras que entregaban un documento sofisticado que no movía nada en la realidad. Por eso somos un **think & do tank boutique**: pensamos el problema con profundidad de instituto de estudios y lo llevamos hasta el resultado con disciplina de consultora.

THINK

Análisis con estándar de think tank

Diagnóstico riguroso de regulación, evaluación de tecnologías, cobertura y financiamiento. Fuentes primarias, verificación y una tesis propia sobre el problema.

& DO

Ejecución con estándar de consultora

Diseñamos e implementamos estrategias de acceso que se traducen en impacto medible. Acompañamos reuniones, presentaciones y relacionamiento: pasamos a ser parte del equipo.

PUENTE

Un mismo relato accionable

Conectamos ciencia, política, regulación, reembolso y pacientes en una sola narrativa que sirve al regulador, al pagador y al directorio.

ALCANCE

Perspectiva internacional, lectura local

Equipo distribuido entre América Latina, Estados Unidos y Europa. Lectura comparada de sistemas de salud aplicada a la realidad institucional, fiscal y política de cada mercado en que trabajamos.

«Understanding needs, crafting solutions, driving measurable health impact.»

QUÉ OBTIENE QUIEN NOS CONTRATA

Seniority en la mesa, siempre

Escala boutique: quien vende es quien ejecuta. Sin capas intermedias ni equipos junior aprendiendo con el proyecto del cliente.

Del diagnóstico a la implementación

Cada entregable termina en una decisión accionable con dueño, plazo e indicador; no en una lista de recomendaciones genéricas.

Impacto que se puede demostrar

Indicadores de política, capacidades instaladas, acceso efectivo y eficiencia. Lo que no se mide, no se sostiene en el tiempo.

Red experta y alcance regional

Thera Experts Network y alianzas estratégicas amplían capacidades por país sin diluir la responsabilidad del equipo que firma.

El rigor de un instituto, la ejecución de una consultora

Un think tank produce ideas y las publica. Una consultora produce entregables y se retira. Un think & do tank hace ambas cosas y responde por el resultado: instala la agenda, diseña la solución, la implementa con el cliente y mide si funcionó.

LA DIFERENCIA, EN CONCRETO

Un think tank

Produce ideas y las publica. Instala agenda, pero no responde por la implementación ni por el resultado en el sistema.

Una consultora

Entrega un informe y se retira. Optimiza lo que el cliente ya decidió hacer, sin cuestionar el marco en que debe hacerlo.

Un think & do tank

Instala la agenda, diseña la solución, la implementa junto al cliente y mide si funcionó. Responde por el resultado, no por el entregable.

TRES COSAS QUE HACEMOS DISTINTO

01

Llegamos con el problema, no con el catálogo

Nunca abrimos con quiénes somos y qué vendemos. Abrimos con una lectura del negocio del interlocutor, construida sobre información pública, con una hipótesis de brecha y una idea de solución que probablemente aún no ha considerado.

02

Vendemos un equipo, no un informe

El cliente obtiene simultáneamente mirada legal, científica, médica, comercial y de evidencia. Una vez contratados, somos parte de su equipo: vamos a las reuniones y sostenemos el relacionamiento.

03

Convocamos, no solo aconsejamos

Somos una plataforma de convergencia: reunimos industria, autoridad, academia, prestadores y pacientes en agendas precompetitivas donde ningún actor resuelve el problema por sí solo.

7

arquitectos senior, cada uno responsable de una disciplina

5

ciudades base en América Latina, Estados Unidos y Europa

3

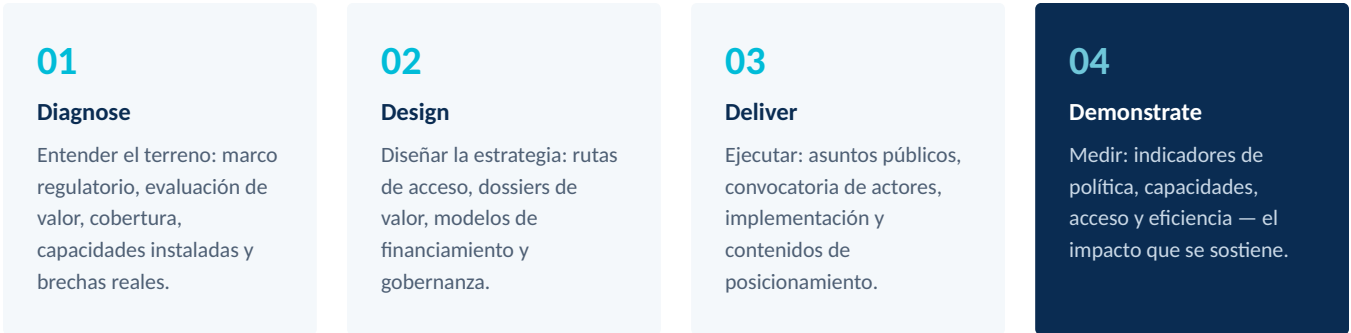
alianzas estratégicas en América y Europa

25+

agendas temáticas de salud publicadas y activas

El Método Thera

Una secuencia de cuatro etapas que estructura cada mandato, cada producto y cada conversación. No es un marco conceptual: es el orden en que se toman las decisiones.



CÓMO LO APLICAMOS A TODO LO QUE HACEMOS

Toda propuesta	Se estructura en las cuatro etapas, con entregable, duración y criterio de éxito explícito por etapa. El cliente sabe qué recibe y cuándo.
Todo entregable	Cierra con la etapa siguiente definida: qué se decide, quién lo decide y con qué indicador se verifica.
Todo producto	Los productos de este dossier —farmacoeconómicos, legales, de calidad, médicos o comerciales— son aplicaciones del mismo método a un problema acotado.
Todo proyecto multi-actor	La secuencia se vuelve gobernanza compartida: el diagnóstico se valida entre los actores antes de diseñar, y la medición es pública.

De la teoría al impacto medible: cada plan se convierte en acceso para quien lo necesita.

EL MÉTODO THERA

Un ciclo de valor completo en salud

El valor no está en el documento: está en la decisión que el documento permite tomar, y en el acceso que esa decisión habilita. Estas son las seis formas concretas en que creamos valor para nuestros clientes y para el sistema.

1

Convertimos regulación en acceso

Una autorización sanitaria no es acceso. Diseñamos la arquitectura que falta entre el registro y el paciente: reconocimiento, evaluación de valor, financiamiento, red asistencial y datos.

2

Anticipamos la ventana de decisión

Monitoreo estructurado de señales regulatorias, consultas públicas y agendas multilaterales. Llegar tarde a una ventana de política cuesta años de acceso.

3

Alineamos intereses que parecen opuestos

Pagador, regulador, industria, prestador y paciente rara vez tienen el mismo incentivo. Nuestro trabajo es encontrar el diseño donde sí lo tienen.

4

Reducimos el riesgo de la decisión

Debida diligencia, evaluación de escenarios y modelamiento económico para que una inversión, un lanzamiento o una negociación se decida con evidencia.

5

Instalamos capacidad, no dependencia

Transferimos método, plantillas y criterio. El objetivo es que el equipo del cliente pueda sostener el resultado sin nosotros.

6

Protegemos la reputación técnica

Ninguna cifra regulatoria, legal o de mercado sale sin verificación en fuente primaria. Lo que firmamos resiste el escrutinio del regulador.

DOS MODELOS DE ENTREGA

Proyectos colaborativos multi-actor

Agendas precompetitivas donde varios actores co-financian el diagnóstico y la propuesta. Thera convoca, ordena la evidencia y sostiene la gobernanza.

Consultorías estratégicas individuales

Mandatos acotados o retainers para una organización, con confidencialidad estricta y el mismo estándar de método y seniority.

Cuatro áreas de práctica, un solo método

Nuestros servicios se entregan mediante un modelo doble —proyectos colaborativos multi-actor y consultorías estratégicas individuales— que combina análisis riguroso con ejecución estratégica para lograr mejoras concretas en los sistemas de salud.

01

Health Policy & Systems

Diseñamos estrategias y marcos de política de salud basados en evidencia. Combinamos profundidad técnica con una visión clara de implementación para fortalecer los sistemas de salud.

Diagnóstico normativo e institucional · Propuestas de política y regulación · Asuntos públicos e incidencia técnica · Construcción de coaliciones · Traducción de marcos OMS/OCDE a hojas de ruta país · Monitoreo legislativo y regulatorio

02

Market Access & Value

Aceleramos la entrada de tecnologías sanitarias con propuestas de valor robustas. Desarrollamos modelos de negociación y soluciones de acceso que alinean los intereses de los actores con las necesidades del paciente.

Estrategias complejas de acceso multi-pagador · Dossiers de valor y submissions a ETESA/HTA · Estrategia de precio y referenciamiento · Acuerdos de riesgo compartido · Acceso temprano y uso expandido · Licitaciones y compra pública

03

Legal & Regulatory Strategy

Asesoría legal y regulatoria especializada para la aprobación de productos y la gestión de su ciclo de vida, asegurando cumplimiento de estándares internacionales en paisajes regulatorios regionales complejos.

Rutas de registro y aprobación · Contratación compleja · Propiedad intelectual y acceso · Libre competencia · Compras públicas · Salud digital e IA · Empresa y derechos humanos

04

Multi-Stakeholder Collaboration

Plataforma de convergencia entre sector público y privado. Orquestamos proyectos colaborativos y consorcios para resolver los desafíos más complejos del ecosistema de salud.

Convocatoria y mapeo de actores · Consorcios precompetitivos · Gobernanza y reglas de participación · Agenda técnica común · Documentos de consenso · Medición de impacto sistémico

CON QUIÉN TRABAJAMOS

Industria farmacéutica innovadora

Genéricos y biosimilares

Dispositivos médicos y diagnóstico

Biotechnología

Cámaras y federaciones gremiales

Autoridades sanitarias y ministerios

Aseguradores y prestadores

Organismos multilaterales

Academia y centros de investigación

Organizaciones de pacientes

Inversionistas y fondos

«Thera nació de la convicción de ser una plataforma de convergencia para los distintos actores del ecosistema de salud, promoviendo diálogos que crean valor para la sociedad en su conjunto.»

JOSÉ LUIS CÁRDENAS T. · FOUNDER & MANAGING DIRECTOR

Proyectos multi-actor en etapas precompetitivas

Hay problemas que ninguna empresa resuelve sola y que ninguna autoridad resuelve sin la industria: la preparación de un sistema para una tecnología nueva, la definición de qué significa acceso en una patología, la construcción de confianza clínica en una categoría. Son problemas **precompetitivos**: resolverlos beneficia a todos los actores antes de que compitan entre sí. Thera existe para convocar y sostener esas mesas.

CÓMO OPERAMOS UN PROYECTO PRECOMPETITIVO

01

Convocatoria y mapeo

Identificación de quién tiene el problema, quién tiene el incentivo para liderarlo y quién debe estar en la mesa para que el resultado sea legítimo.

02

Agenda técnica común

Se acuerda qué se discute y qué queda fuera. Las reglas de participación y de uso de información se fijan antes de la primera sesión.

03

Evidencia compartida

Diagnóstico único, verificado en fuente primaria, que todos los participantes reconocen como base. Sin datos comunes no hay consenso posible.

04

Propuesta y consenso

Documento de política o modelo de acceso con opciones, costos y secuencia de implementación por etapas.

05

Incidencia e implementación

Presentación ante autoridad, gremios y foros técnicos; acompañamiento en la discusión regulatoria o presupuestaria.

06

Medición pública

Indicadores acordados desde el inicio. El impacto se reporta a los participantes y sostiene la continuidad de la agenda.

AGENDAS TEMÁTICAS EN LAS QUE TRABAJAMOS

Medicina de precisión y terapias avanzadas

Preparación institucional, red acreditada, evaluación adaptativa, pago integral y registro. Ventana OMS 2027–2029.

Obesidad

De la cobertura del fármaco al manejo integral: definición de población, ruta asistencial y sostenibilidad presupuestaria.

Fertilidad en América Latina

Una crisis de desarrollo que ningún ministerio reclama como propia: gobernanza, cobertura y equidad territorial.

Biosimilares y genéricos complejos

Intercambiabilidad, confianza clínica, compras públicas y competencia efectiva para liberar espacio fiscal.

Resistencia antimicrobiana

Salud digital e IA

Cáncer

Enfermedades raras

Salud mental

Adherencia terapéutica

Eje cardio-reno-metabólico

Salud de la mujer

Convergencia regulatoria

Relocalización farmacéutica

Cambiar la regla, no solo cumplirla

Cuando el obstáculo al acceso está en la norma, en el diseño del financiamiento o en la ausencia de un estándar, el trabajo no es adaptarse: es participar técnicamente en el cambio. Acompañamos ese proceso con evidencia verificable y sin prometer resultados que dependen de terceros.

Diagnóstico de política y factibilidad

Mapa del problema, del marco normativo vigente, de los actores con veto y de la ventana temporal realista para el cambio.

Informe de diagnóstico · Mapa de actores y posiciones · Análisis de factibilidad política y presupuestaria

Diseño de la propuesta normativa

Redacción técnica de la solución: proyecto de norma, guía operativa, criterio de cobertura o modelo de financiamiento, con opciones y costos.

Documento de política · Articulado o guía técnica · Evaluación de impacto regulatorio · Escenarios de costo

Asuntos públicos e incidencia técnica

Participación en consultas públicas, audiencias y comisiones; construcción de coaliciones y vocería técnica con estándar académico.

Comentarios a consultas públicas · Minutas de posición · Estrategia de coalición · Preparación de vocerías

Traducción de marcos internacionales

Convertimos resoluciones de la OMS, lineamientos ICH/OCDE e instrumentos multilaterales en hojas de ruta accionables a nivel país.

Análisis de brechas marco internacional–legislación nacional · Hoja de ruta con hitos · Materiales para actores clave · Monitoreo continuo

Monitoreo regulatorio y tablero de señales

Vigilancia estructurada y asistida por IA de cambios normativos, consultas, guías internacionales e investigaciones de competencia.

Tablero de señales con priorización · Alertas accionables · Consolidado periódico · Recomendación de respuesta

Medición del cambio

Indicadores de política, de capacidad instalada, de acceso efectivo y de eficiencia del gasto, definidos antes de la implementación.

Marco de indicadores · Línea base · Reporte de seguimiento · Evaluación ex post

Acceso y evidencia económica que lo sostiene

Una estrategia de acceso sin números no convence al pagador; un modelo económico sin estrategia no cambia una decisión. Trabajamos ambos lados con el mismo equipo y bajo la misma tesis de valor.

ESTRATEGIAS COMPLEJAS DE MARKET ACCESS

Arquitectura de acceso multi-pagador

Diseño de la ruta completa cuando la cobertura depende de varios mecanismos simultáneos: garantías explícitas, fondos de alto costo, seguros privados, gasto de bolsillo y compra institucional.

Terapias de alto costo y un solo pago

Cobertura de intervenciones únicas de alto precio: definición del paquete financiable completo —intervención, episodio y contingencias—, no solo del producto.

Acceso temprano y uso expandido

Rutas de acceso previas a la cobertura regular: uso compasivo, programas de acceso gestionado, cobertura con desarrollo de evidencia.

Precio y referenciamiento

Estrategia de precio de lanzamiento y de ciclo de vida, referenciamiento internacional, secuencia de países y protección del precio corredor.

Licitaciones y compra pública

Estrategia de oferta, elegibilidad, cumplimiento contractual e impugnación de adjudicaciones en mercados regulados de la región.

Preparación institucional del sistema

Cuando el sistema aún no puede comprar la tecnología: red de centros, criterios de derivación, registro, datos y gobernanza antes del primer contrato.

ESTUDIOS FARMACOECONÓMICOS Y HEOR

Análisis de impacto presupuestario (BIA)

Efecto plurianual sobre el presupuesto del pagador, con escenarios de penetración, mix de tratamiento y desplazamiento de costos.

Costo-efectividad y costo-utilidad

Modelos de Markov, árboles de decisión y modelos de supervivencia particionada; AVAC, ratios incrementales y análisis de sensibilidad determinístico y probabilístico.

Costo-minimización, costo-beneficio y costo-consecuencia

Comparaciones apropiadas cuando el desenlace es equivalente o cuando el decisor necesita ver el conjunto de consecuencias, no un único ratio.

Carga de enfermedad y costo de la enfermedad

Cuantificación epidemiológica y económica, costos directos e indirectos, productividad perdida y carga para el cuidador.

Evidencia del mundo real (RWE)

Diseño de estudios observacionales, uso de registros y bases administrativas, comparaciones indirectas ajustadas y análisis de efectividad comparada.

Dossiers de valor y submissions a HTA

Expedientes para ETESA, CONITEC, IETSI, CENETEC y equivalentes; revisiones sistemáticas, metaanálisis y adaptación local de modelos globales.

Managed entry agreements y acuerdos basados en valor

Cuando el pagador duda del desempeño real de una tecnología y el titular no acepta un descuento lineal, el acuerdo de riesgo compartido resuelve el desacuerdo trasladándolo a un dato. Diseñamos esquemas que se pueden medir, contratar y auditar — no declaraciones de intención.

TIPOS DE ACUERDO QUE DISEÑAMOS

FINANCIEROS

Acuerdos basados en volumen y precio

Descuentos confidenciales, precio-volumen, topes de gasto (capping), tope por paciente (dose capping), primeros ciclos sin costo y bandas de riesgo compartido sobre presupuesto.

BASADOS EN RESULTADOS

Value-based agreements

Pago por resultado, garantías de desempeño con reembolso ante falla terapéutica, pago por respondedor y ajuste de precio según desenlace observado.

BASADOS EN EVIDENCIA

Cobertura con desarrollo de evidencia

Acceso condicionado a la generación de evidencia local en un plazo definido, con reevaluación explícita y regla de salida acordada.

ALTO COSTO

Anualidades y pago diferido

Fraccionamiento plurianual del pago de terapias de administración única, con condiciones de continuidad ligadas a la persistencia del beneficio clínico.

QUÉ ENTREGAMOS

Factibilidad	Evaluación de si el sistema puede medir el desenlace, contratar el esquema y auditarlo. Un acuerdo por resultados sin dato verificable es un acuerdo financiero disfrazado.
Diseño técnico	Definición del desenlace, ventana de medición, fuente de datos, umbral de éxito, tratamiento de la pérdida de seguimiento y regla de reconciliación.
Modelo económico	Simulación del resultado financiero para ambas partes bajo escenarios de efectividad, adherencia y volumen.
Gobernanza y contrato	Estructura de comité, periodicidad de revisión, resolución de controversias y cláusulas de confidencialidad y de precio.
Implementación y medición	Puesta en marcha del registro, capacitación de los centros y reporte periódico de resultados a las partes.

Calidad que habilita el acceso

Desde la preparación para inspecciones y la calificación de proveedores hasta la farmacovigilancia y la integridad de datos: soluciones prácticas y orientadas al negocio que protegen al paciente, sostienen el crecimiento y fortalecen la resiliencia organizacional en el mercado latinoamericano.

01

Inspection readiness / inspecciones simuladas

Preparación estructurada y continua para inspecciones de la autoridad sanitaria.

Gap assessment de sistemas y documentación · Inspección simulada con informe de hallazgos · Entrenamiento del equipo · Plan de acción priorizado

02

Risk assessment

Evaluación preventiva e integral del sistema de calidad, para anticipar riesgos antes de que sean un hallazgo o un incidente.

Mapa de riesgos por proceso · Priorización por probabilidad e impacto · Plan preventivo · Informe de riesgo para decisiones

03

Due diligence de proveedores

Evaluación integral de un proveedor, sitio o CMO antes de una decisión de negocio.

Auditoría documental y/o en sitio · Revisión del historial de cumplimiento · Informe de riesgo con recomendación go/no-go

04

Calificación y monitoreo de CMO

Supervisión recurrente de la relación de manufactura externa a lo largo del tiempo.

Programa de calificación inicial · Auditorías de seguimiento · Scorecard de desempeño de calidad

05

QMS / quality compliance

Diseño, rediseño o fortalecimiento del sistema de gestión de calidad.

Gap assessment del QMS · Diseño de procedimientos y gobernanza · Programa de cultura de calidad · Supervisión continua (retainer)

06

Respuesta a observaciones de inspección

Elaboración de respuestas formales a la autoridad y ejecución de la remediación.

Análisis de causa raíz · Redacción de la respuesta formal · Plan CAPA con seguimiento de efectividad

07

Integridad de datos

Auditoría y diseño de gobernanza de datos conforme a criterios ALCOA+.

Auditoría de sistemas críticos · Diseño de gobernanza y controles · Plan de remediación de brechas

08

Farmacovigilancia: diagnóstico y diseño

Evaluación y diseño del sistema de farmacovigilancia como proyecto acotado.

Auditoría diagnóstica · Diseño del sistema de calidad de FV · Inspección simulada de farmacovigilancia

09

Modelo «on-call»

Consultoría GMP de respuesta rápida para clientes que necesitan criterio experto sin abrir un proyecto formal.

Acceso a consulta experta bajo demanda · Tiempo de respuesta definido · Suscripción mensual o trimestral

Medical affairs con lógica de acceso

El área médica genera la evidencia que después deberá convencer a un evaluador de tecnologías y a un pagador.

Diseñamos esa evidencia desde el inicio con ese destino en mente: rigor científico y utilidad regulatoria y de reembolso en la misma pieza.

01

Estrategia médica y plan de evidencia

Definición de la narrativa científica del producto y del plan integrado de generación de evidencia por indicación y por mercado.

Medical strategy plan · Mapa de brechas de evidencia · Plan integrado de evidencia · Priorización por impacto en acceso

02

Advisory boards y consulta a expertos

Diseño, moderación y documentación de mesas de expertos clínicos con estándar metodológico y trazabilidad de compliance.

Diseño metodológico · Selección y convocatoria de expertos · Moderación · Informe de conclusiones y consenso

03

Relacionamiento científico y KOL

Mapeo y segmentación de líderes de opinión, plan de interacción científica y medición de la calidad del vínculo.

Mapa de KOL por país · Plan de engagement científico · Materiales de discusión · Indicadores de relacionamiento

04

Publicaciones y comunicación científica

Plan de publicaciones, apoyo a manuscritos, abstracts y materiales congresuales con estándares de autoría y transparencia.

Publication plan · Apoyo a manuscritos y abstracts · Materiales de congreso · Resúmenes de evidencia

05

Educación médica continua

Programas formativos para clínicos y equipos de salud sobre categorías nuevas, diagnóstico y manejo, con independencia editorial.

Currículo y contenidos · Formato presencial, remoto o híbrido · Material que queda · Evaluación de aprendizaje

06

Diseño de la función de medical affairs

Estructura, modelo MSL, procesos y métricas para organizaciones que están construyendo o rediseñando su área médica en la región.

Diseño organizacional · Modelo MSL y territorios · SOP y procesos · Cuadro de mando de la función

La evidencia clínica solo crea acceso cuando está construida pensando en quién tendrá que evaluarla y pagarla.

CLINICAL EXCELLENCE

Estrategia legal y regulatoria orientada al acceso

No asesoría legal que describe el marco vigente, sino estrategia que identifica la ruta más rápida y defendible hacia el mercado — y que anticipa dónde el propio marco es el obstáculo.

01

Estrategia de ruta regulatoria y aprobación

Identificación de la ruta de registro más rápida y viable en uno o más mercados de LATAM, con plan de interacción con las agencias.

Mapa comparativo de rutas · Plan de interacción y presentación de solicitudes · Riesgos y mitigaciones · Recomendaciones por mercado

02

Compras y licitaciones públicas

Acompañamiento legal en procesos de compra pública de productos y servicios de salud, desde la oferta hasta la impugnación de la adjudicación.

Diagnóstico de requisitos y elegibilidad · Estrategia de oferta y checklist · Apoyo en impugnación · Cumplimiento contractual post-adjudicación

03

Contratación compleja y acuerdos comerciales

Redacción, revisión y negociación de acuerdos de distribución, licencia, suministro y promoción.

Revisión de riesgos contractuales y de competencia · Redlines con justificación comercial · Posiciones alternativas · Memorando de negociación

04

Diagnóstico legal y regulatorio de acceso

Diagnóstico estructurado de las barreras legales y regulatorias para el ingreso a un mercado objetivo.

Mapeo de barreras: registro, precios, reembolso y propiedad intelectual · Comparación con países de referencia

05

Propiedad intelectual y acceso

Análisis del panorama de patentes y estrategia de PI orientada al acceso, con evaluación del riesgo de vinculación de patentes.

Informe de panorama de patentes en el mercado objetivo · Estrategia de PI alineada con los objetivos de acceso

06

Riesgos de competencia y antimonopolio

Evaluación de decisiones de precio, distribución y conducta de mercado bajo el derecho de la competencia en mercados regulados.

Evaluación de riesgo de conducta · Revisión de prácticas de distribución y precios · Competencia en fusiones o joint ventures · Mitigaciones

07

Traducción de marcos internacionales

Conversión de marcos multilaterales —OMS, instrumentos pandémicos, lineamientos de salud digital e IA— en hojas de ruta de cumplimiento por país.

Análisis de brechas marco-legislación nacional · Estrategias de adaptación · Hoja de ruta con hitos · Materiales para actores clave · Monitoreo

08

Empresa y derechos humanos

Evaluación frente a los Principios Rectores de la ONU y las Líneas Directrices de la OCDE, con foco en cadena de suministro y acceso a medicamentos.

Diagnóstico de riesgos en la cadena de valor · Evaluación de brechas · Plan de debida diligencia priorizado · Recomendaciones de reporte a inversionistas

09

Preparación regulatoria en salud digital e IA

Evaluación de un producto digital o de inteligencia artificial frente a las expectativas regulatorias emergentes en los mercados objetivo.

Evaluación de clasificación regulatoria · Revisión de brechas · Estrategia país por país · Plan de remediación

Business development, due diligence y go-to-market

Las decisiones de inversión y de entrada en salud fallan por razones que un análisis financiero no ve: una ruta regulatoria más larga de lo previsto, una planta que no resistirá una inspección, una cobertura que no llegará. Miramos el activo con las cuatro lentes al mismo tiempo.

Business development en salud

Identificación y evaluación de oportunidades de licenciamiento, distribución, co-promoción, alianzas y adquisición de portafolio en la región.

Screening de oportunidades · Evaluación de encaje estratégico · Term sheet comercial · Apoyo en negociación

Due diligence en el sector salud

Debida diligencia comercial, regulatoria, de calidad y de acceso sobre activos, compañías, plantas o portafolios, integrada en un solo informe.

Diligencia comercial y de mercado · Diligencia regulatoria y de PI · Auditoría de calidad y GMP · Riesgos de cobertura y precio · Informe con recomendación go/no-go

Planificación estratégica

Acompañamiento a los procesos de planificación anual y plurianual, aportando mirada externa sobre tendencias, política pública y cómo se ve la organización desde afuera.

Diagnóstico externo · Escenarios y tendencias regulatorias · Facilitación de sesiones · Plan con prioridades e indicadores

Estrategia comercial y go-to-market

Definición del modelo de entrada y crecimiento: segmentación de canal, arquitectura de portafolio, modelo de precios y secuencia de países.

Estrategia de entrada por mercado · Modelo de canal y cobertura · Arquitectura de precio · Plan de lanzamiento con hitos

Estudios de mercado en salud

Investigación cualitativa y cuantitativa con prescriptores, pagadores, farmacéuticos, pacientes y decisores institucionales.

Entrevistas en profundidad y focus groups · Encuestas estructuradas · Investigación de precio y disposición a pagar · Landscape competitivo · Dimensionamiento de mercado

Inteligencia de política y competencia

Monitoreo estructurado del entorno normativo, de las decisiones de cobertura y de los movimientos de los competidores en los mercados objetivo.

Tablero de señales · Perfiles de competidores · Seguimiento de decisiones de cobertura · Alertas priorizadas

Arquitectos, no generalistas

Una red multidisciplinaria de expertos senior que conecta evidencia científica, cumplimiento legal y regulatorio, y ejecución de mercado. Cada integrante lidera una arquitectura: el problema del cliente se asigna a quien lo ha resuelto antes.



José Luis Cárdenas Tomažič

**FOUNDER & MANAGING DIRECTOR ·
ARQUITECTO DEL ACCESS BRIDGE**

Más de tres décadas en política de salud, regulación farmacéutica y acceso. Ex Sr. Director de Corporate Affairs & Market Access LATAM en Teva; práctica legal en Freshfields (Frankfurt) y Philippi (Chile). Dr. iur. y LL.M., Universidad de Friburgo.

Santiago, Chile · jose-luis.cardenas@thera-hpa.com



Guillermo Maligne

STRATEGIC MEDICAL ARCHITECT

Más de 25 años como estratega médico y líder científico regional. Traduce datos clínicos complejos e innovación terapéutica en estrategias regulatorias y marcos de acceso para los sistemas de salud latinoamericanos.

Buenos Aires, Argentina · guillermo.maligne@thera-hpa.com



César Benites Chacaltana

**STRATEGIC COMMERCIAL & HEALTH ECONOMICS
ARCHITECT**

Médico-ejecutivo y estratega comercial con más de dos décadas en la intersección de economía de la salud, acceso y ejecución de negocio. Mirada triple —clínica, analítica y comercial— para diseñar rutas de acceso y go-to-market integradas.

Ciudad de México, México · cesar.benites@thera-hpa.com



Carmen Polanco

QUALITY & COMPLIANCE ARCHITECT

Más de 30 años asegurando integridad regulatoria, excelencia operacional y gobernanza de riesgo en redes globales de manufactura. Convierte marcos GMP y regulatorios en sistemas ejecutables y escalables.

Santiago, Chile · carmen.polanco@thera-hpa.com



Constanza Salas

**HEALTH POLICY, MARKET ACCESS & HEOR
ARCHITECT**

Experiencia en gobierno, industria y organismos internacionales. Traduce evidencia clínica y económica robusta en decisiones de reembolso, marcos de política y rutas sostenibles de acceso para tecnologías de alto valor.

Santiago, Chile · constanza.salas@thera-hpa.com



Daniel López Lizama

**GLOBAL HEALTH, LAW, POLICY & REGULATION
ARCHITECT**

Más de 15 años asesorando a gobiernos, organismos internacionales, sociedad civil y empresas de ciencias de la vida en regulación farmacéutica, gobernanza de salud pública y política global de salud.

Washington D.C., EE.UU. · daniel.lopez@thera-hpa.com



Sebastián Millar Santelices

**ADVANCED THERAPIES & PRECISION MEDICINE
ARCHITECT**

Más de diez años en regulación sanitaria, acceso, cobertura pública y terapias innovadoras. Ex experto legal y de política del Ministerio de Salud de Chile en marcos de cobertura de alto costo.

Mannheim, Alemania · sebastian.millar@thera-hpa.com

Thera Experts Network (TEN)

Red de especialistas senior on-call en regulación, clínica, economía de la salud y acceso, activable por país y por materia. Amplía capacidad sin diluir la responsabilidad del equipo que firma el mandato.

Un ecosistema que amplía capacidades y llegada

Una firma boutique no compite por tamaño: compite por la calidad de la red que puede activar. Nuestras alianzas estratégicas —en Estados Unidos, México y Europa— y nuestros medios propios extienden el alcance geográfico y comunicacional de cada mandato, manteniendo un solo equipo responsable ante el cliente.

COMUNICACIONES ESTRATÉGICAS · ESTADOS UNIDOS Y GLOBAL

Knight & Pawn

Comunicación estratégica y gestión de reputación con alcance internacional. Suma capacidad narrativa y de posicionamiento a las agendas técnicas que Thera construye.

ASUNTOS PÚBLICOS · MÉXICO / LATAM

Cabildum Consulting

Asuntos públicos, política de salud y acceso institucional, con México como plataforma regional. Amplía la llegada a decisores públicos en el mercado más grande de habla hispana.

POLÍTICA Y COMPRA INTERNACIONAL · EUROPA Y AMÉRICA LATINA

Nexora

Política de salud, asuntos públicos, comunicaciones estratégicas y compra internacional. Consolida el puente Europa-América Latina, especialmente en abastecimiento y organismos multilaterales.

MEDIOS PROPIOS Y PRESENCIA TÉCNICA

TheraTalks

Serie de entrevistas con líderes globales de la industria, la regulación y la salud pública. Instala agenda técnica y conecta debates regionales con la discusión internacional.

Thera Insights

Newsletter periódico con lectura analítica de las señales regulatorias, de política y de mercado más relevantes para el ecosistema de salud.

Columnas y documentos de política

Publicación regular en prensa económica especializada sobre biosimilares, medicina de precisión, obesidad, fertilidad, resistencia antimicrobiana, salud digital, competencia y valor en salud.

Foros, gremios y academia

Participación técnica en cámaras y federaciones regionales, mesas redondas intergubernamentales, cursos y talleres universitarios.

Una firma que se optimiza a sí misma

Desde su fundación, Thera automatiza y optimiza sus procesos con inteligencia artificial. El criterio es único y explícito: **automatizamos lo que consume tiempo sin construir criterio, y no automatizamos el criterio mismo**. Eso nos permite operar con estructura boutique y cobertura regional — y nos da autoridad para asesorar a otros en lo mismo.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL: QUÉ AUTOMATIZAMOS Y QUÉ NO

AUTOMATIZAMOS

Lo que consume tiempo sin construir criterio

Monitoreo regulatorio y de consultas públicas · Captura de llamados abiertos de organismos multilaterales · Consolidados diarios sobre fuentes acordadas · Transcripción y resumen estructurado de reuniones · Control de plazos y cadencias · Consistencia terminológica entre español, inglés y portugués.

CON SUPERVISIÓN OBLIGATORIA

Lo que acelera la parte cara del análisis

Mapeo público del cliente y borradores de hipótesis · Priorización de la cartera de trabajo · Traducción de documentos externos · Búsqueda y ordenamiento de fuentes. La revisión de quien firma es siempre requisito de salida.

NUNCA

El criterio, la voz y la relación

La hipótesis central de una cuenta y el precio · El primer mensaje a un contacto y toda comunicación bajo firma personal · La reunión de diagnóstico y la relación con gremios, academia y contrapartes públicas · El contenido publicado bajo la firma de un integrante.

ÉTICA Y COMPLIANCE

Confidencialidad del cliente

Ninguna información confidencial entra en una herramienta sin acuerdo de confidencialidad y política de retención verificada. Asesoramos en compliance: nuestro método debe sobrevivir ser descrito en voz alta frente a quien lo recibió.

Verificación en fuente primaria

Ninguna cifra regulatoria, legal o de mercado se publica ni se entrega sin verificación en la fuente original. La trazabilidad es parte del entregable.

Independencia y transparencia

Declaramos conflictos de interés y el origen del financiamiento de cada agenda multi-actor. En espacios educativos, el contenido va primero y la mención institucional es breve y única.

Lo que no prometemos

No prometemos resultados regulatorios, aprobaciones ni plazos de decisión de terceros. No describimos capacidades que no sean verificables. No mencionamos información de clientes sin autorización escrita.

Ningún agente actúa en nuestro nombre

La IA prepara, detecta, ordena y redacta borradores internos; no contacta terceros ni habla con el mercado en nombre de Thera.

Protección de datos

Tratamiento de datos personales y de salud conforme a la normativa aplicable en cada jurisdicción y a los estándares del cliente, con minimización por defecto.



Conversemos.

Escríbenos con el problema, no con el pedido de propuesta. La primera conversación siempre es sobre tu negocio y sobre lo que el sistema de salud está a punto de cambiar.

WEB

thera-hpa.com

LINKEDIN

[Thera Health Policy & Access](#)

CONTACTO DIRECTO

joseluis.cardenas@thera-hpa.com

let's create value together