

## México en el punto de mira

### **Mientras hacemos un análisis retrospectivo de los últimos 10 años en México, nos preguntamos lo siguiente: ¿cómo ha cambiado el mercado farmacéutico en los últimos 10 años y qué nos depara?**

México es un país con una industria farmacéutica en rápido crecimiento y en Envirotainer hemos presenciado cambios importantes en el mercado durante la última década. Con el aumento de vacunas y medicamentos complejos y sensibles, se ha vuelto fundamental que los fabricantes dispongan de una solución de empaquetado confiable, respaldada por una capacidad operativa ágil para garantizar la seguridad y eficacia de los medicamentos enviados.

Uno de los cambios más importantes del mercado ha sido la creciente popularidad de los medicamentos genéricos. En los últimos años, el gobierno mexicano también ha tomado medidas para facilitar la entrada en el mercado de los fabricantes de medicamentos genéricos. Esto ha brindado a los pacientes una mayor variedad de medicamentos genéricos, lo que a su vez ha contribuido a la reducción de los precios.

La creciente popularidad de los medicamentos genéricos en México constituye un cambio positivo para los pacientes, ya que estos medicamentos son una opción más asequible y accesible que permite que más mexicanos puedan seguir recibiendo la atención médica que necesitan.

A pesar de los cambios positivos, el mercado farmacéutico en México aún se enfrenta a varios retos, y uno de los mayores se centra en la prevalencia de medicamentos falsificados. Según la Organización Mundial de la Salud, hasta el 10 % de los medicamentos que se venden en los países en vías de desarrollo podrían ser falsos. Este es un problema grave en México, donde la venta de medicamentos falsificados es habitual. Estos medicamentos pueden ser peligrosos para los pacientes, ya que es posible que no contengan los ingredientes adecuados o que estos estén contaminados. Por esta razón, cuando se envían productos farmacéuticos de alto valor, contar con una solución de empaquetado seguro es fundamental para proteger al paciente final.

Al reflexionar sobre la última década en México, hablamos con tres personas de Envirotainer que son las que mejor conocen el mercado para entender desde su perspectiva cómo han cambiado las cosas en los últimos 10 años. Veamos qué opinan Ernest Murphy, Jefe de Operaciones en América; Brian Cooper, Jefe de Ventas en América y Rosabel Calderon, Directora de Cuentas Estratégicas.

## **Cuéntenme sobre el mercado en México, cuáles son los retos, cómo ha evolucionado el mercado en los últimos 10 años y, a su vez, cómo ha evolucionado Envirotainer.**

**Ernest:** Hemos constatado que el transporte fronterizo del sur EE. UU>MÉX. y MÉX.>EE. UU constituye un reto importante para la región de México. Las normativas cambian constantemente, lo que significa que siempre debemos estar al día y adaptarnos a ellas.

**Brian:** En mi experiencia, todo se trata de la educación. Hemos trabajado intensamente con clientes y socios de la región para ayudarles a comprender las ventajas de los dispositivos de carga unitaria (Unit Load Devices, ULD) activos de Envirotainer para proteger la integridad de los productos farmacéuticos durante el transporte.

También hemos trabajado mucho en educar a los equipos de asistencia terrestre con formaciones impartidas por Envirotainer Academy, no solo sobre Envirotainer, sino también sobre el transporte aéreo a temperatura controlada (temperature-controlled air freight, TCAF) en general y sobre la importancia de la calidad en el transporte de productos farmacéuticos para proteger al paciente final.

**Rosabel:** En mi opinión, cuando empezamos a prestar servicios a México como punto de inventario, los transportistas y las compañías aéreas solo ofrecían soluciones pasivas a los clientes y no contemplaban las soluciones activas como una opción. Ahora, 10 años después, los transportistas conocen mucho mejor los requisitos de temperatura de los productos que transportan y las ventajas de una solución activa. Actualmente vemos que se sienten mucho más seguros al hablar de las ventajas de las soluciones activas y están contentos de poder ofrecer esta solución a los fabricantes de productos farmacéuticos.

## **En 2023 se cumplen 10 años desde que Envirotainer inició sus operaciones en México. ¿Cuáles han sido algunos hitos importantes en este período?**

**Ernest:** Ya en 2013, vimos cómo se popularizó nuestra solución t container (hielo seco).

Hemos visto un gran cambio en los últimos 10 años, de modo que ahora la mayoría de nuestros envíos e inventarios se llevan a cabo con la solución e container (RKN y RAP), que es nuestro sistema eléctrico de calefacción/refrigeración. También hemos observado un fuerte incremento en los desplazamientos tanto de entrada como de salida de México, a medida que nuestros clientes de la región van conociendo mejor las soluciones de empaquetado activo y las ventajas que ofrecen.

**Brian:** Para nosotros, fue un gran logro conseguir un agente local de asistencia terrestre y un socio de servicios en ULD Services MEX. Colaborar con una organización que entiende el mercado local de TCAF y que es una extensión de los valores fundamentales de Envirotainer tiene un valor enorme.

También hemos podido demostrar la importancia de la colaboración a través de los diferentes canales de venta y la formación de relaciones sólidas, profesionales y personales, a nivel local, con las compañías farmacéuticas, los transportistas y las compañías aéreas.

**Rosabel:** México fue uno de los países autorizados para la fabricación y distribución de la vacuna contra la COVID-19 para Latinoamérica. Nos sentimos orgullosos de desempeñar nuestro papel en la distribución de las vacunas en Latinoamérica.

## **Brian mencionó a nuestro socio de servicios ULD Services, ¿qué nos pueden contar sobre el equipo de ULD Services en México y cómo este nos ayuda a apoyar a la región?**

**Ernest:** El equipo realmente forma parte de la familia de Envirotainer, son quienes nos representan en el mercado y es como si fueran parte de la familia. También prestan varios servicios de valor agregado que nos permiten importar y exportar eficazmente nuestros contenedores y facilitan nuestro crecimiento comercial y nuestras capacidades operativas en la región.

**Brian:** ULD Services MEX y el personal de Alberto son gente maravillosa; hemos llegado a conocer a muchos de ellos y a sus familias a lo largo de los años. Su ardua labor es una pieza importantísima en nuestro rompecabezas para que podamos apoyar eficazmente a la región.

**Rosabel:** Han sido un socio fundamental desde que abrimos la estación en México en 2013 y nos han apoyado desde entonces. El equipo de ULD Services MEX siempre se ha esforzado al máximo por ayudar a nuestros clientes y ofrecerles un servicio excepcional.

### ¿Cuál es el próximo paso para Envirotainer en México?

**Ernest:** Nuestro próximo objetivo es formar a nuestros clientes y socios para que conozcan mejor y adopten nuestros nuevos productos en el mercado de México: la gama de ULD Releye® y las soluciones CryoSure®. Esto nos permitirá llevar a la región nuestra próxima generación de servicios.

**Brian:** También nos estamos centrando en ampliar aún más nuestros servicios de valor agregado y nuestras capacidades operativas. Queremos seguir ofreciendo nuestra experiencia local y global, junto con ULD Services MEX para apoyar a nuestros clientes locales mientras continuamos la expansión al mercado de TCAF para las empresas farmacéuticas, desde la fabricación hasta la distribución final.

**Rosabel:** Estoy muy centrada en seguir consolidando las relaciones que ya tenemos con las empresas farmacéuticas, los transportistas y las compañías aéreas de la región, en seguir educando al mercado y en fomentar la divulgación de los conocimientos que tenemos como verdaderos asesores de soluciones de control de temperatura para la industria farmacéutica.

### Esta es mi última pregunta: todos ustedes se han quedado en México durante un tiempo y han visitado nuestras estaciones y a nuestros clientes, ¿qué es lo que más les gusta de México?

**Ernest:** Para mí, es la gente, la cultura ¡y la COMIDA!

**Brian:** Me encanta la energía y lo vibrante que es Ciudad de México cada vez que la visito. Disfruto de los vecindarios y he probado las mejores comidas del mundo gracias a Alberto y su amor por las experiencias culinarias y culturales.

Nuestros clientes de México siempre han sido muy hospitalarios y cálidos; recibieron con los brazos abiertos a ULD Services MEX y a Envirotainer el día que iniciamos nuestras operaciones y representación comercial.

**Rosabel:** Tengo que decir que la empatía y amabilidad de los mexicanos se destaca siempre cada vez que viajo.

Nos sentimos orgullosos y honrados de que tantos clientes sigan trabajando con nosotros después de 10 años en el mercado y cuando miramos hacia atrás y vemos lo lejos que Envirotainer, ULD Services MEX y nuestros clientes han llegado mediante el apoyo al TCAF de productos farmacéuticos y a los pacientes a los que todos prestamos servicios.

A medida que el mercado farmacéutico de México sigue evolucionando, en Envirotainer esperamos seguir desempeñando nuestra tarea de fomentar el crecimiento de la región. Aunque aún tenemos retos por delante, la tendencia general del mercado farmacéutico mexicano es de progreso y evolución. Si seguimos haciendo frente a estos retos, podremos trabajar en equipo para garantizar que los pacientes tengan acceso a una atención médica segura y eficaz.

**¿Desea más información sobre nuestros servicios operativos en México y sobre cómo podemos ayudarle con sus envíos?**

Póngase en contacto con Rosabel Calderon, nuestra representante de ventas locales  
[rosabel.calderon@envirotainer.com](mailto:rosabel.calderon@envirotainer.com)