LATIN AMERICAN
Site Solutions Summit™

Aliados para el éxito

LATIN AMERICAN
Site Solutions Summit™

La próxima presentación será en...

INGLÉS

Si necesitás, hay equipos de traducción disponibles.

LATIN AMERICAN Site Solutions Summit™

Panorama de los centros de Latinoamérica: compará tu centro con el resto

16 de noviembre de 2026

ALIADOS PARA EL ÉXITO

SCRS Society for Clinical Research Sites

Panorama de los centros de LATAM 2026



Jimmy Bechtel, MBA

SCRS



Keyla Deucher, PharmD, MBA, MSc

Bioserv Life Sciences



Luis Russo, MD, PhD, MBA

CEO, Care Access Brasil

Divulgación de personal

En cumplimiento con las Directrices de ACCME, por la presente declaro:

No tengo relaciones financieras ni de otro tipo con el fabricante o los fabricantes de ningún servicio comercial discutido en esta actividad educativa

Jimmy Bechtel, MBA, SCRS

Keyla Liliana Alves de Lima Deucher, PharmD, MBS, MSc, Bioserv Life Sciences

Luis Russo, MD, PhD, MBA, Care Access



Criterios para otorgar horas de contacto

- Los solicitantes deben estar presentes durante el evento “en vivo”, no se otorgan horas de contacto por grabaciones.

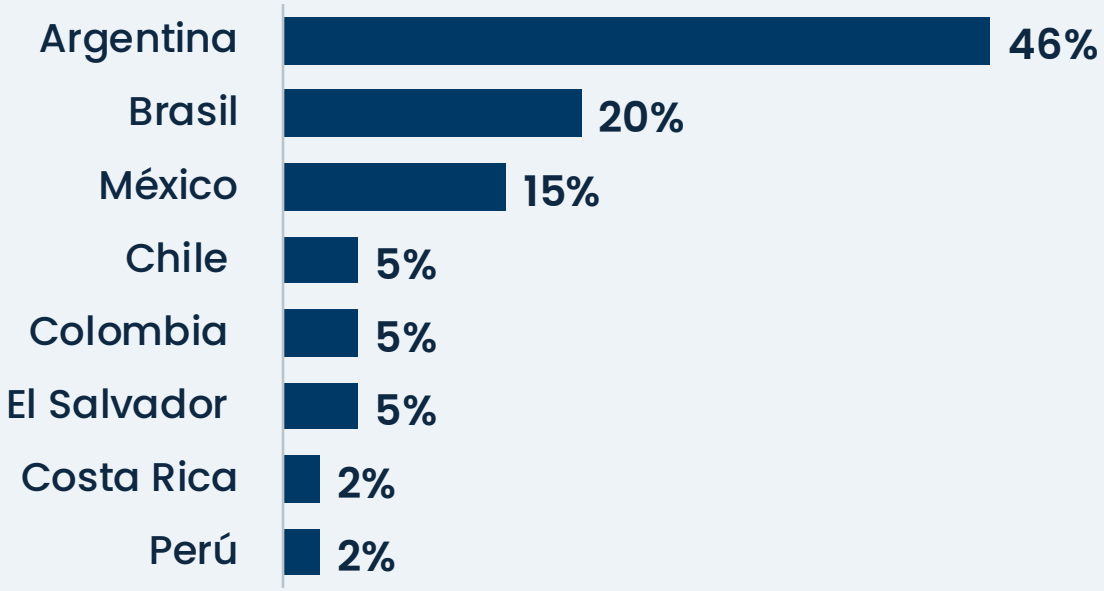
- Los solicitantes deben asistir a la actividad todo el tiempo, sin faltar más de diez minutos.

- Los solicitantes deben completar la encuesta posterior a la reunión con una puntuación de al menos 70%. Los solicitantes deben responder las preguntas de evaluación de la encuesta posterior a la reunión.

- La Society for Clinical Research Sites, Inc. está acreditada como proveedor de desarrollo profesional continuo en enfermería por la Comisión de Acreditación del American Nurses Credentialing Center.

Cómo se compone LATAM

Encuestados por país (% y cantidad)



74%

Centros miembros

Más 23% de no miembros y ningún patrocinador/CRO

66%

Directores ejecutivos / propietarios

vs. 39% a nivel global

71%

Centros dedicados / independientes

vs. 34% a nivel global

LATIN AMERICAN
Site Solutions Summit™

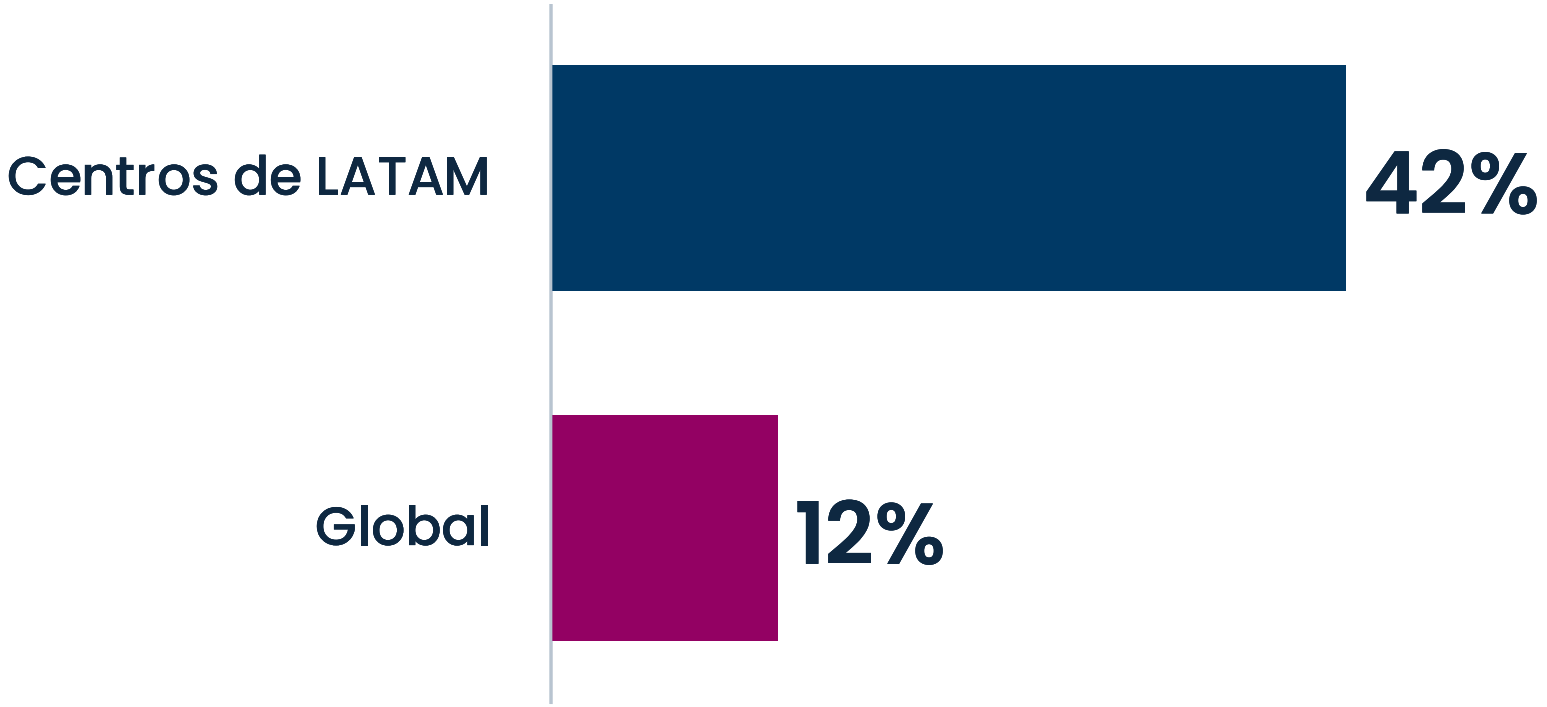
Una región en crecimiento

ALIADOS PARA EL ÉXITO

SCRS
Society for Clinical Research Sites

La cifra clave

Las nuevas oportunidades de estudio enviadas a los centros aumentaron significativamente (>20%): % de centros



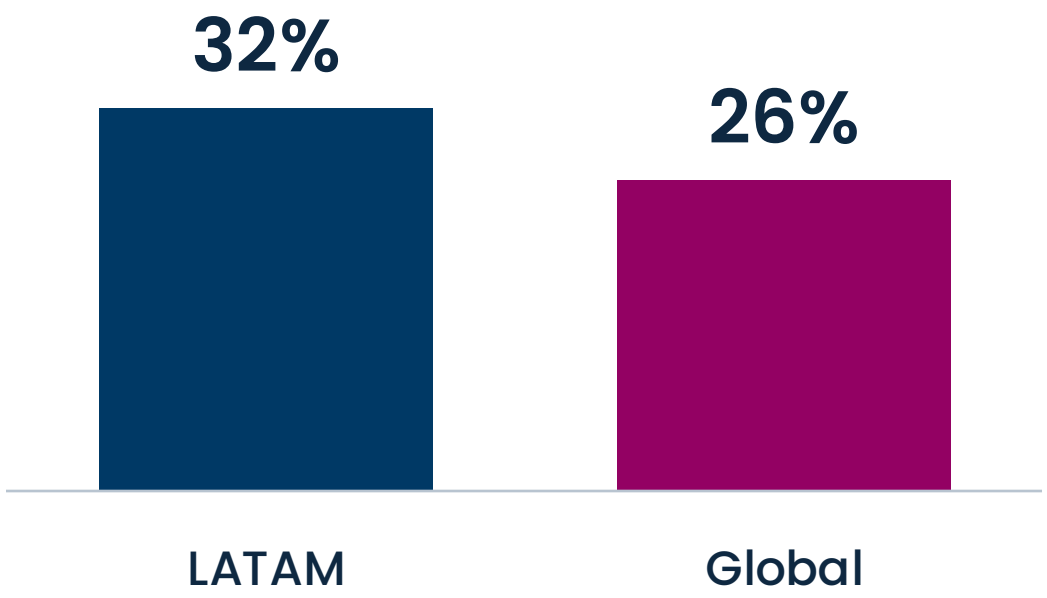
3,5x

LATAM vs. Global: nuestro principal diferenciador regional

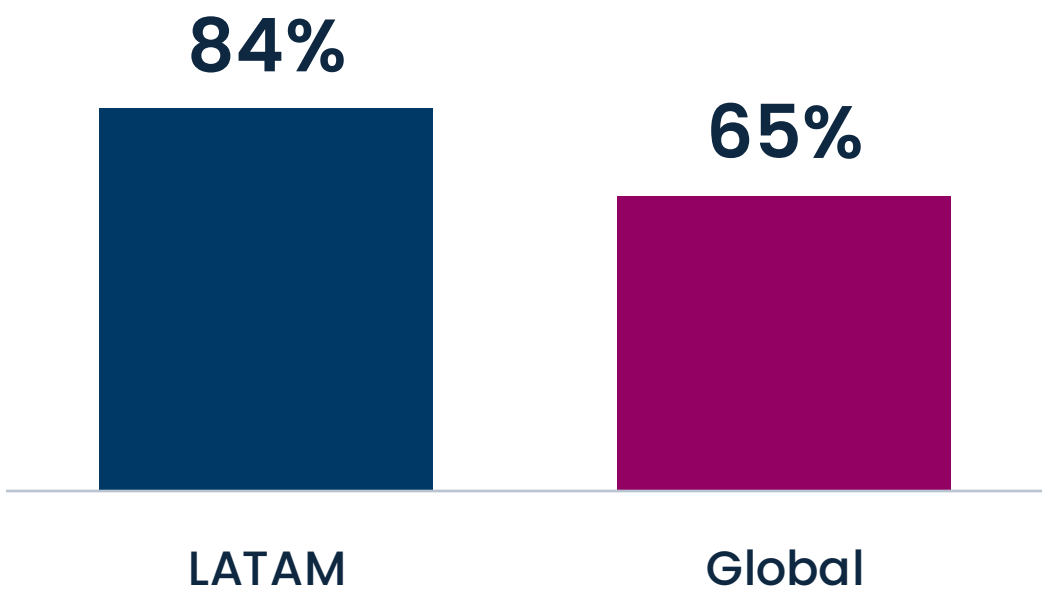
Los centros de LATAM muestran un crecimiento de oportunidades de estudio 3,5 veces mayor que el de referencia global, lo que representa nuestro principal diferenciador regional.

El volumen acompaña el ritmo

% de centros con más de 30 estudios activos a la vez



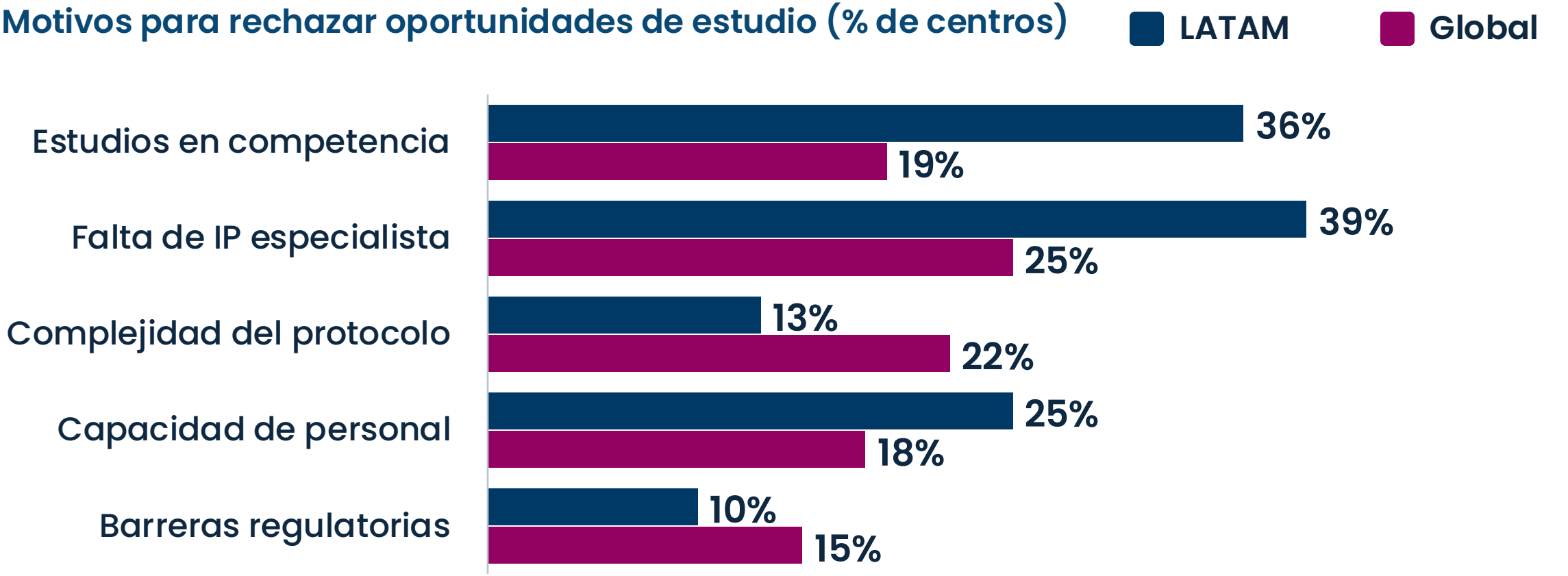
% de encuestados que participan personalmente en las negociaciones de contratos



El panorama de LATAM se caracteriza por un mayor flujo de ensayos y una mayor autonomía de los centros en los procesos administrativos.

Por qué los centros todavía dicen que no

Motivos para rechazar oportunidades de estudio (% de centros)



El crecimiento supera la capacidad de especialistas, no la complejidad de los protocolos: en LATAM predominan la disponibilidad de IP y los estudios en competencia.

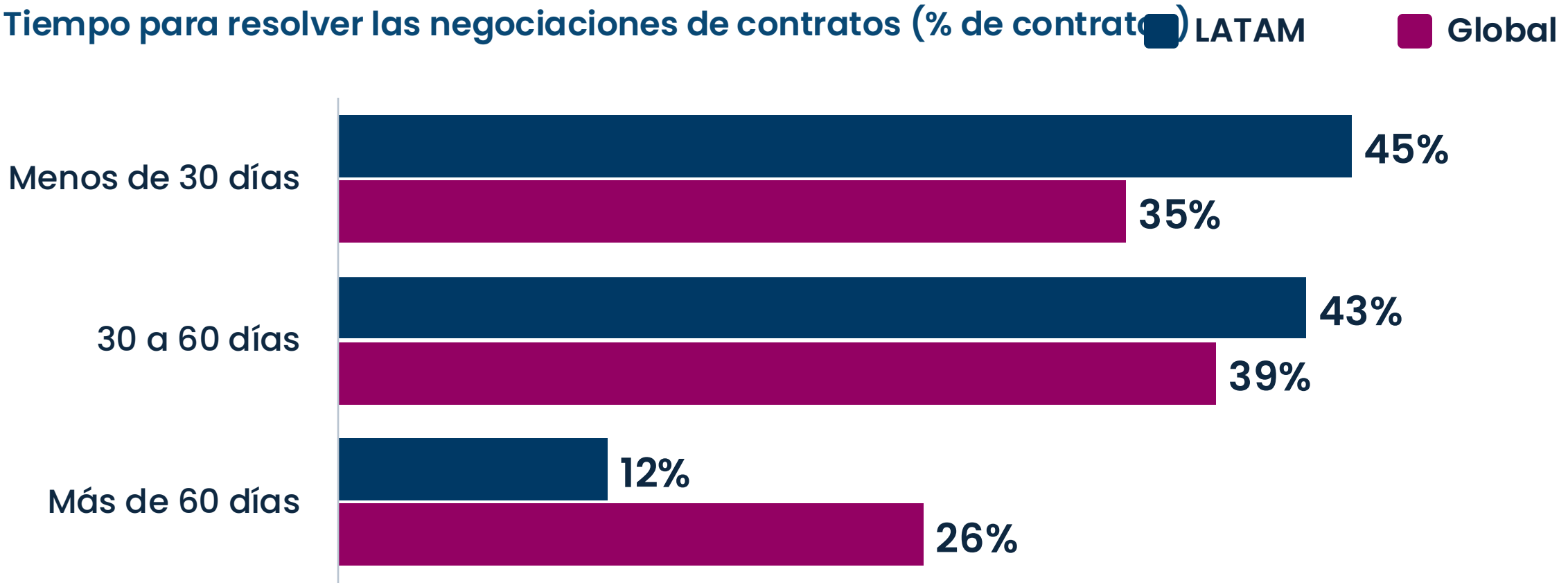
LATIN AMERICAN
Site Solutions Summit™

Dinero y contratos: un dolor compartido y una brecha marcada

ALIADOS PARA EL ÉXITO

SCRS
Society for Clinical Research Sites

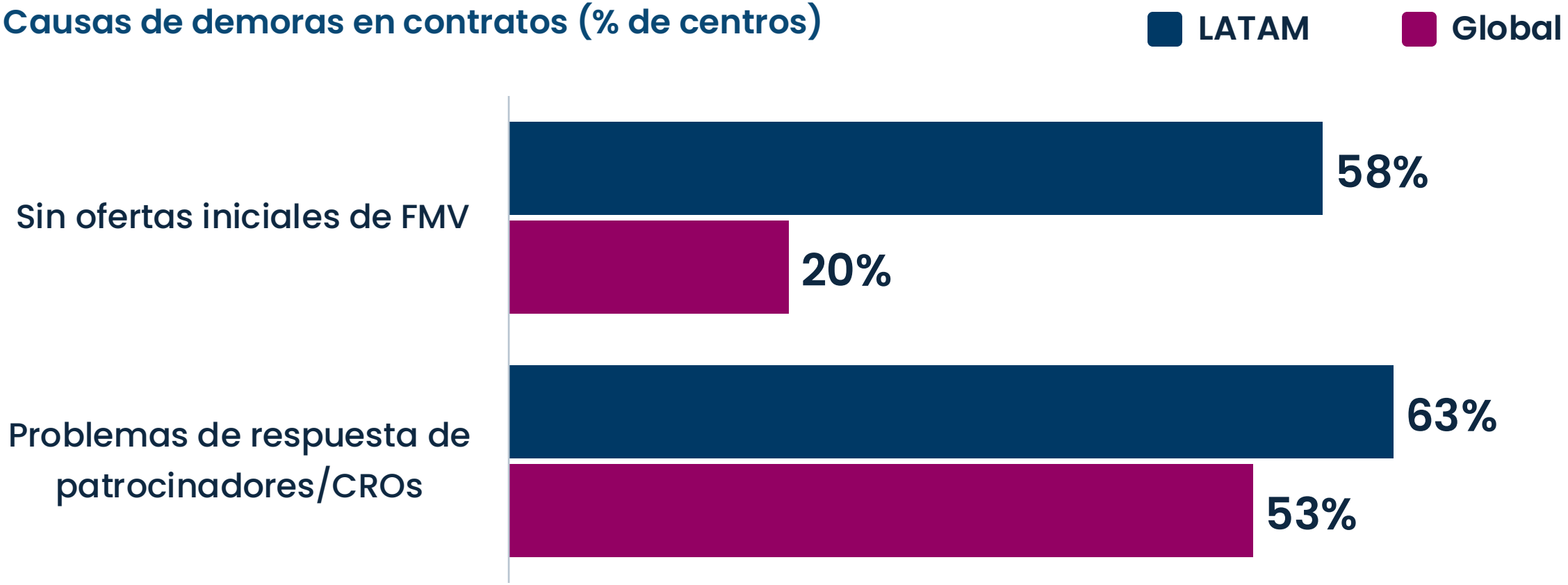
Negociación: LATAM es más rápida



El 88% de los contratos de LATAM se resuelve en menos de 60 días, una ventaja de 14 puntos frente a las referencias globales.

La brecha del FMV: el mayor diferenciador

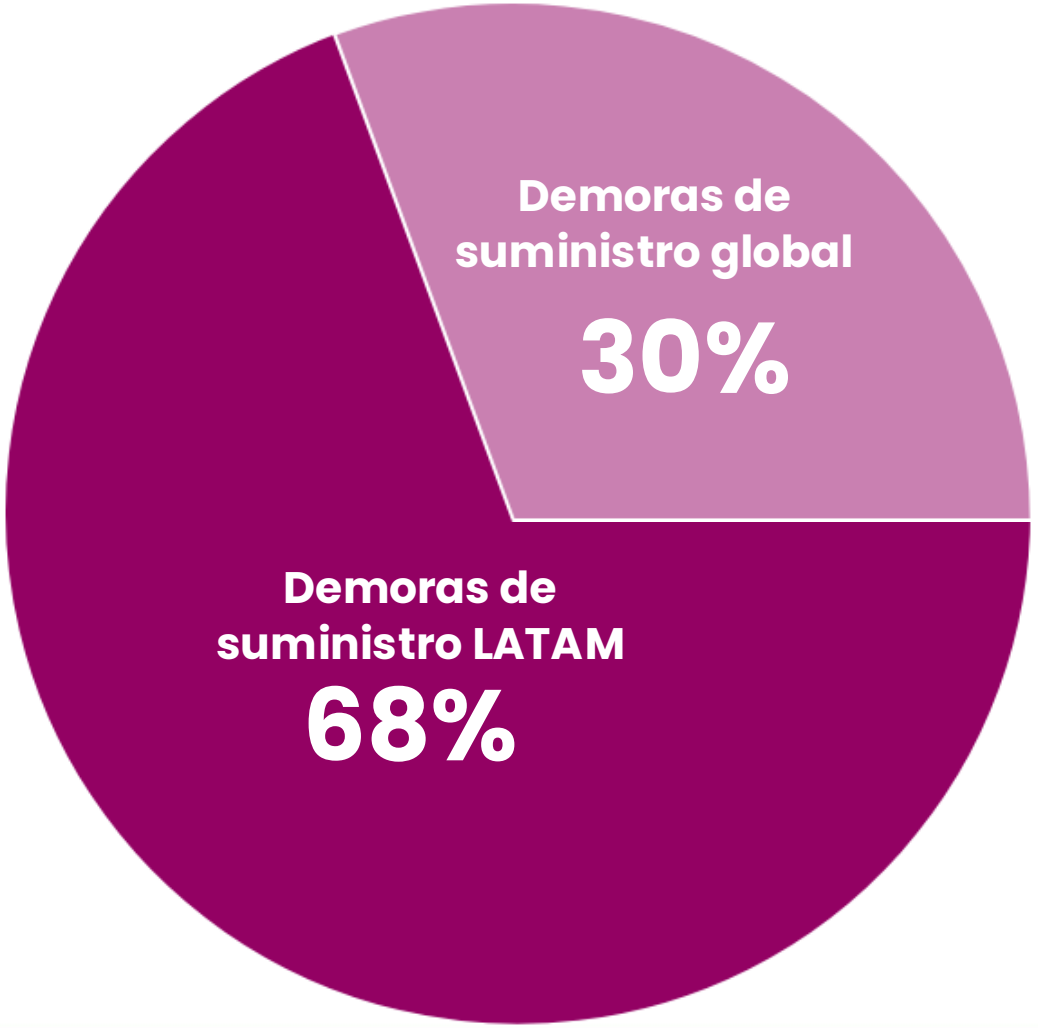
Causas de demoras en contratos (% de centros)



La referencia de FMV (valor justo de mercado) sigue siendo embolletamiento regional importante en LATAM y requiere atención específica para alinearse con los estándares globales.

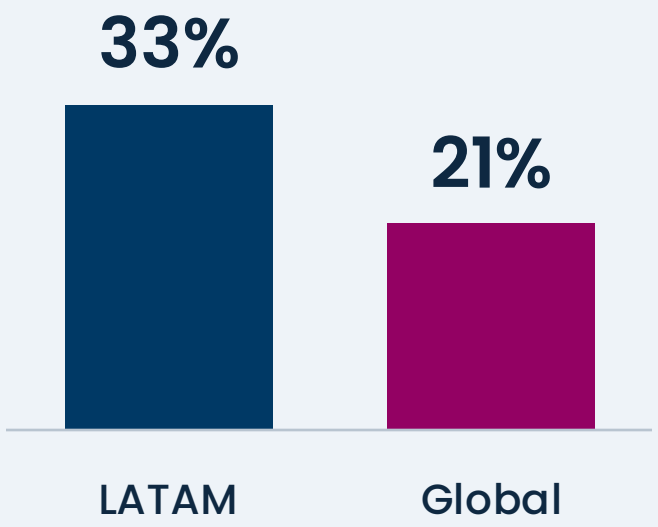
La cadena de suministro, la demora oculta

La logística y las aduanas, y no el comportamiento de los patrocinadores, son un punto de fricción en LATAM.

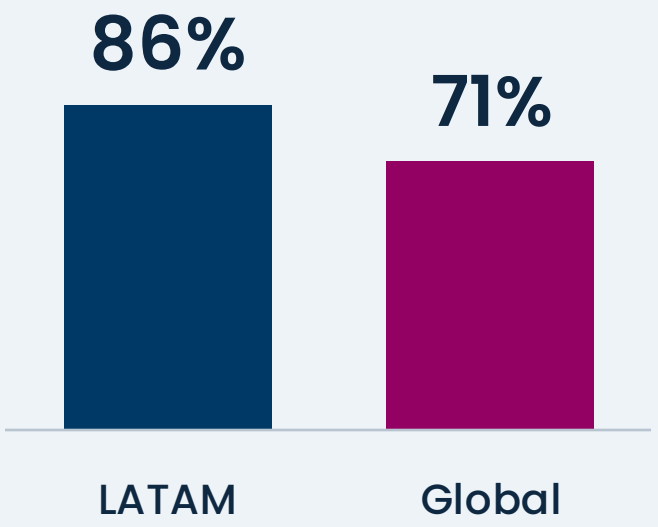


Presión de costos: LATAM vs. Global

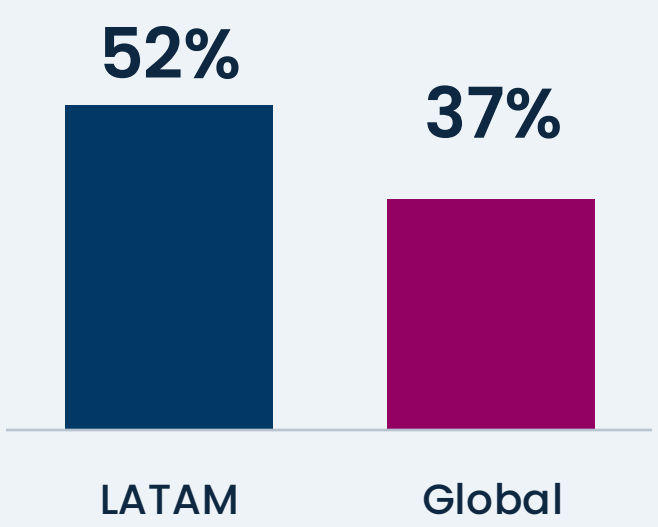
% de centros con costos operativos en alza de más del 20% en 2025



% de centros que señalan la inflación salarial como principal factor de costo



% de centros con pagos demorados que recurren a líneas de crédito



Los centros de LATAM sufren tensión financiera, impulsada sobre todo por la inflación salarial y una mayor dependencia del crédito externo.

LATIN AMERICAN
Site Solutions Summit™

Gestión de personal: un enfoque distinto

ALIADOS PARA EL ÉXITO

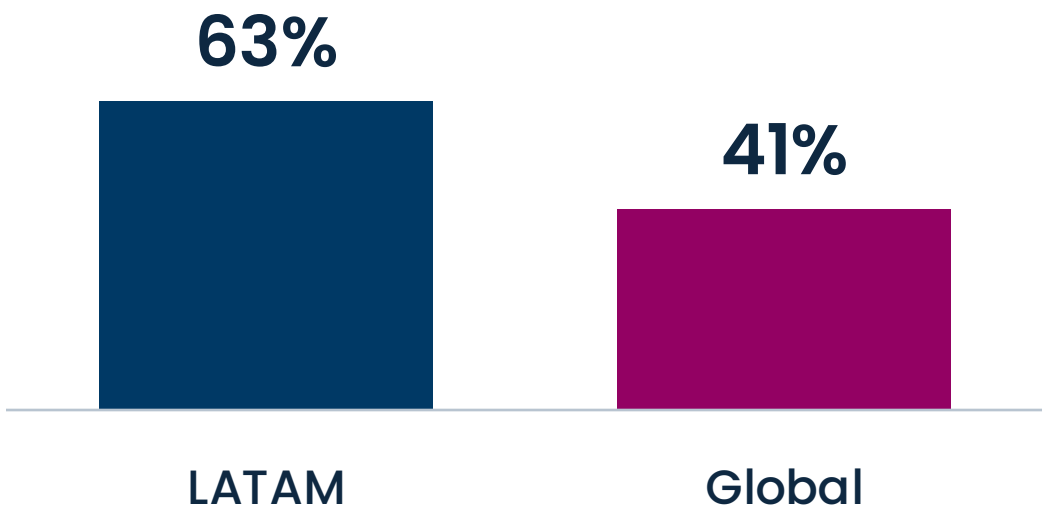
SCRS
Society for Clinical Research Sites

En crecimiento y, por ahora, cómodo

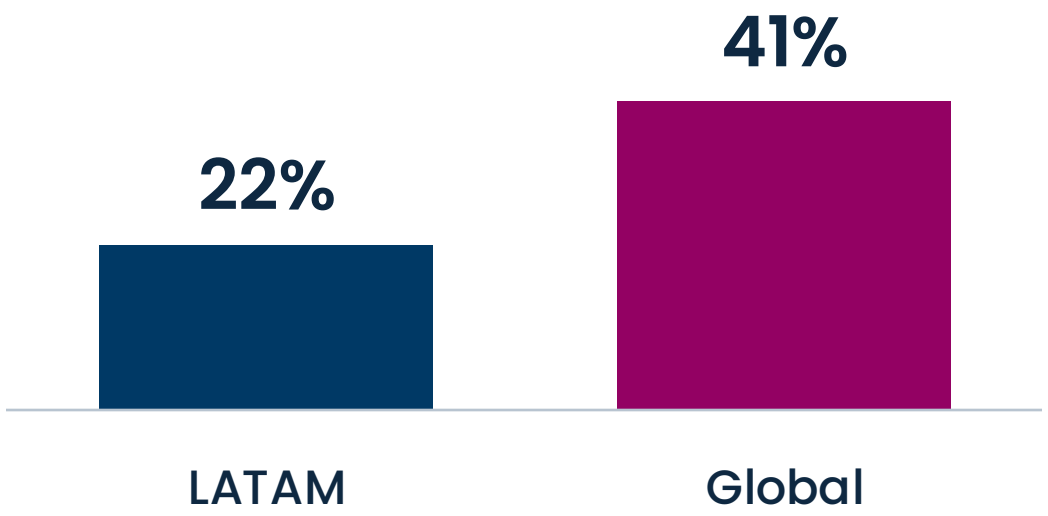
LATAM agrega personal antes de la presión, en lugar de correr detrás de ella

LATAM Global

% de centros que aumentan su personal



% de centros con capacidad de personal moderadamente insuficiente



LATAM incorpora personal más rápido (63% vs. 41%) y reporta menos tensión por falta de capacidad (22% vs. 41%).

LATIN AMERICAN
Site Solutions Summit™

La Carga del entrenamiento: el terreno común

ALIADOS PARA EL ÉXITO

SCRS
Society for Clinical Research Sites

El mismo problema: la carga de entrenamiento

Las horas de capacitación y la el entrenamieto redundantes se ubican en un rango similar en LATAM y a nivel global

≈

Horas de capacitación

Los centros de LATAM y del mundo reportan un rango similar de horas dedicadas a capacitación

≈

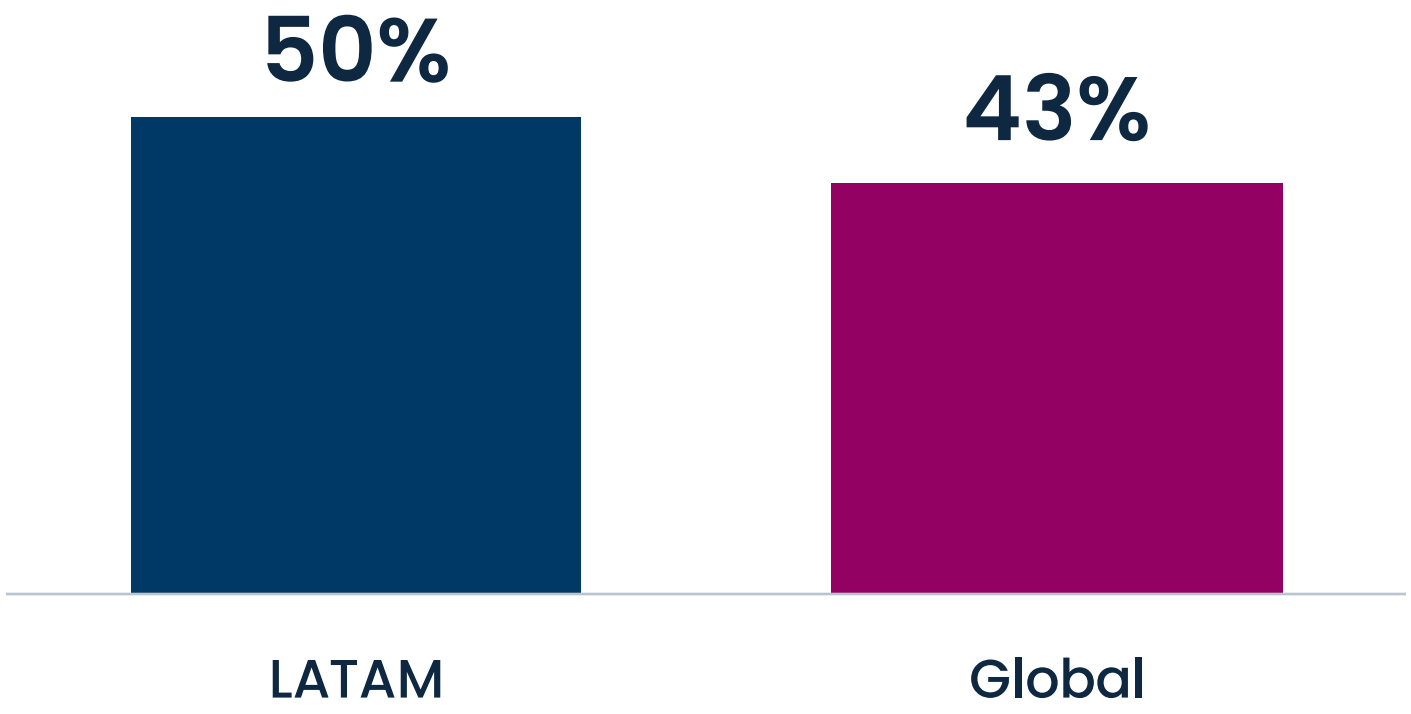
Entrenamiento redundante

Los centros de LATAM y del mundo repiten capacitaciones en un rango similar

La carga de entrenamiento es un problema global compartido, no regional.

Misma solución: reconocer el entrenamiento previoprevia

Solución mejor ubicada en ambas regiones: cuando los patrocinadores/CROs aceptan los registros de capacitación previa(% de centros)



La misma solución en ambas regiones

Aceptar los registros de capacitación previa en lugar de volver a entrenar.

Es un mandato accionable e interregional de cambio de póliza, que respalda directamente la iniciativa de eficiencia “Cut25”.

LATIN AMERICAN
Site Solutions Summit™

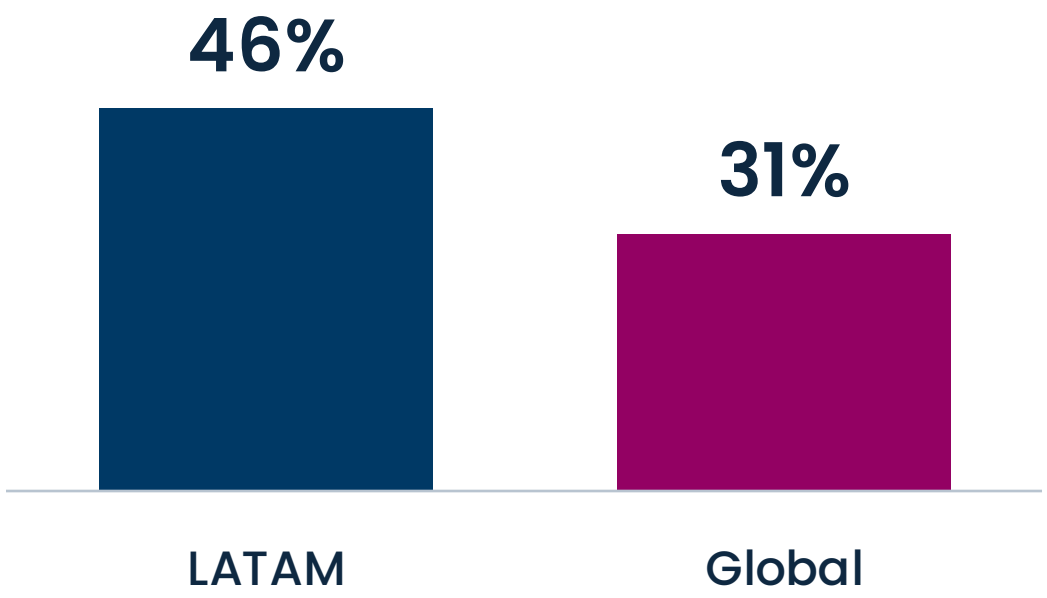
IA: LATAM da un salto adelante

ALIADOS PARA EL ÉXITO

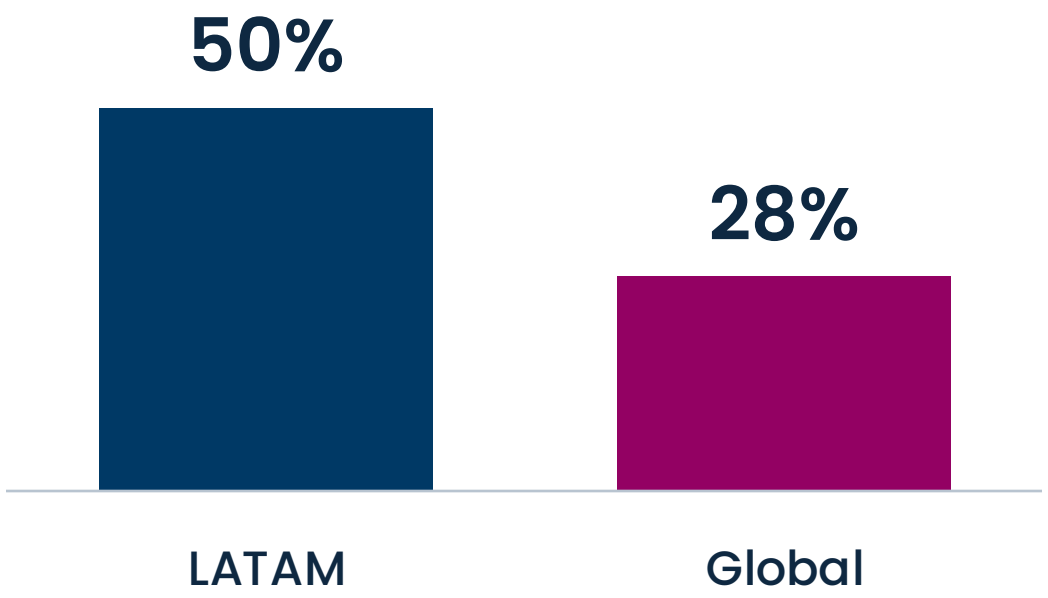
SCRS
Society for Clinical Research Sites

La adopción de IA va a la delantera

% de centros que implementaron IA por cuenta propia



% de centros que ubican el uso de IA entre sus 3 principales focos de innovación



LATAM esta superando los puntos de referencia mundiales en la integración y priorización de tecnologías de IA en la investigación clínica.

Varía dónde se usa la IA

Principales casos de uso de IA (% de centros que los mencionan)

Global



LATAM

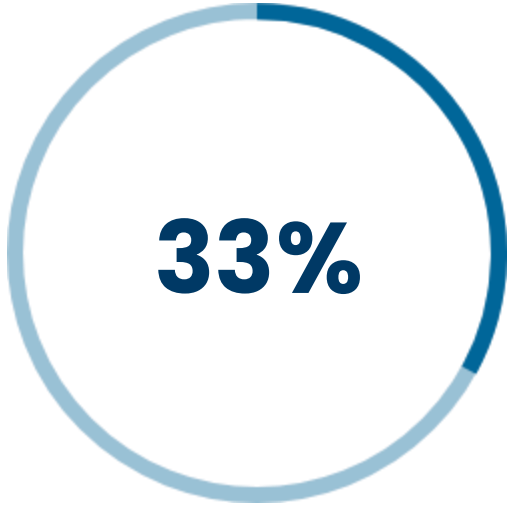


LATAM muestra una estrategia de aplicación propia: prioriza los flujos administrativos y financieros por sobre el foco operativo que se ve a nivel global.

Qué frena al resto



Global: ciberseguridad y privacidad



LATAM: incertidumbre regulatoria y de cumplimiento

Ambas regiones avanzan hacia la transformación digital en oncología, pero los interesados enfrentan “frenos” distintos en el mismo camino.

LATIN AMERICAN
Site Solutions Summit™

Tecnología y comunidad

ALIADOS PARA EL ÉXITO

SCRS
Society for Clinical Research Sites

Menos sistemas, la misma frustración

¿Cuántos sistemas usan los centros?

57%

de los centros de LATAM

usan solo de 5 a 10 sistemas; a nivel global el uso está distribuido de forma más pareja

¿Qué frustra más a los centros? (queja n.º 1, % de centros)

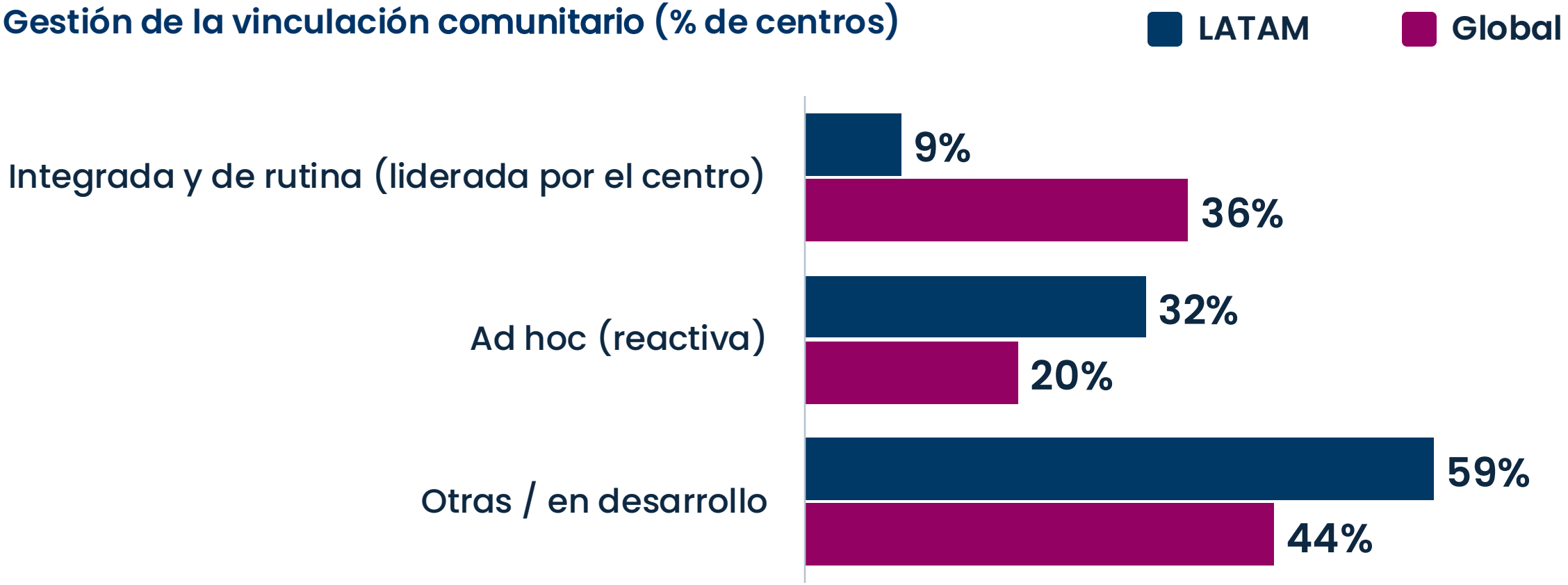
44% LATAM: integración entre sistemas

43% Global: demasiados sistemas

Menos herramientas no significa menos frustración: el desafío pasó de “demasiados sistemas” a “sistemas que no se comunican entre sí”.

Alcance comunitaria: brecha de madurez

Gestión de la vinculación comunitario (% de centros)



Con solo un 9% de centros de LATAM con alcanze comunitario, frente al 36% a nivel global, es claramente estratégico pasar de modelos ad hoc y reactivos a una estructura formal liderada por los centros.

LATIN AMERICAN
Site Solutions Summit™

Prioridades 2026: convergencia y una sorpresa

ALIADOS PARA EL ÉXITO

SCRS
Society for Clinical Research Sites

El reclutamiento encabeza ambas listas

55%

Prioridad en LATAM

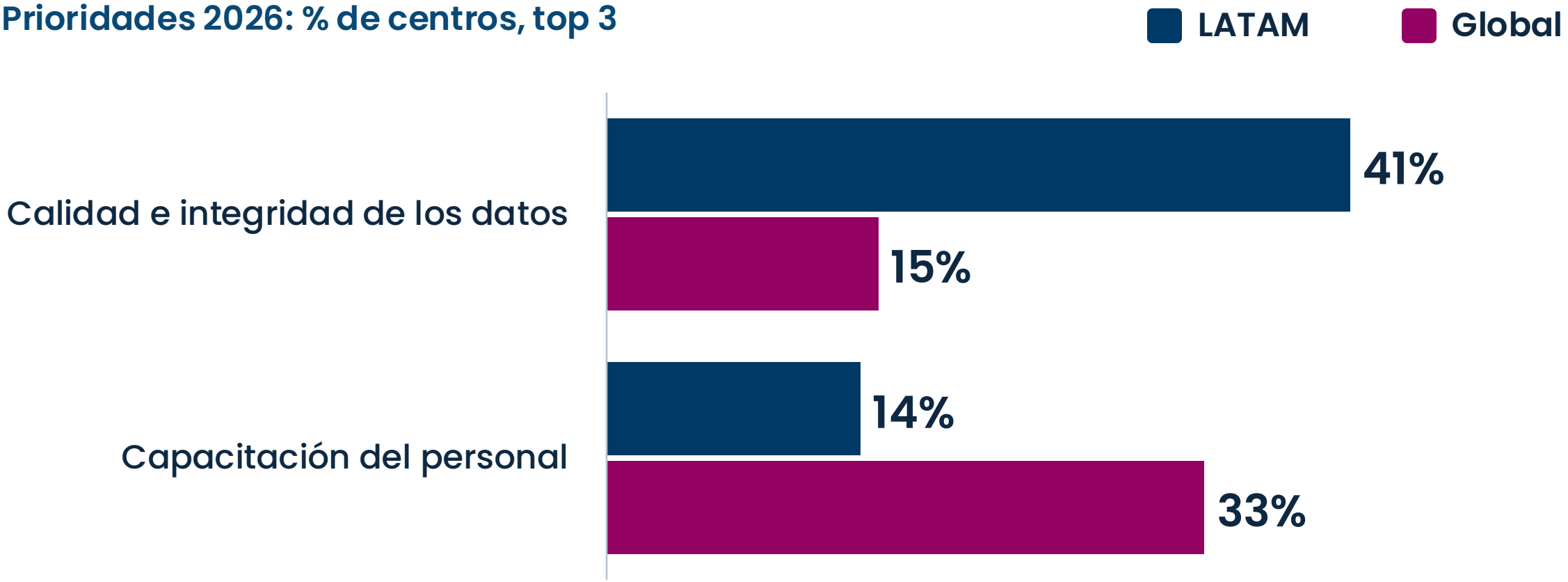
48%

Prioridad global

Ambas regiones avanzan hacia la transformación digital en oncología, pero los interesados enfrentan “frenos” distintos en el mismo camino.

La sorpresa: la calidad de los datos

Prioridades 2026: % de centros, top 3



El foco de LATAM en la integridad de los datos es casi 3 veces el promedio global: se pasa de modelos centrados en la capacitación a un cumplimiento y estándares de datos rigurosos.

LATIN AMERICAN
Site Solutions Summit™

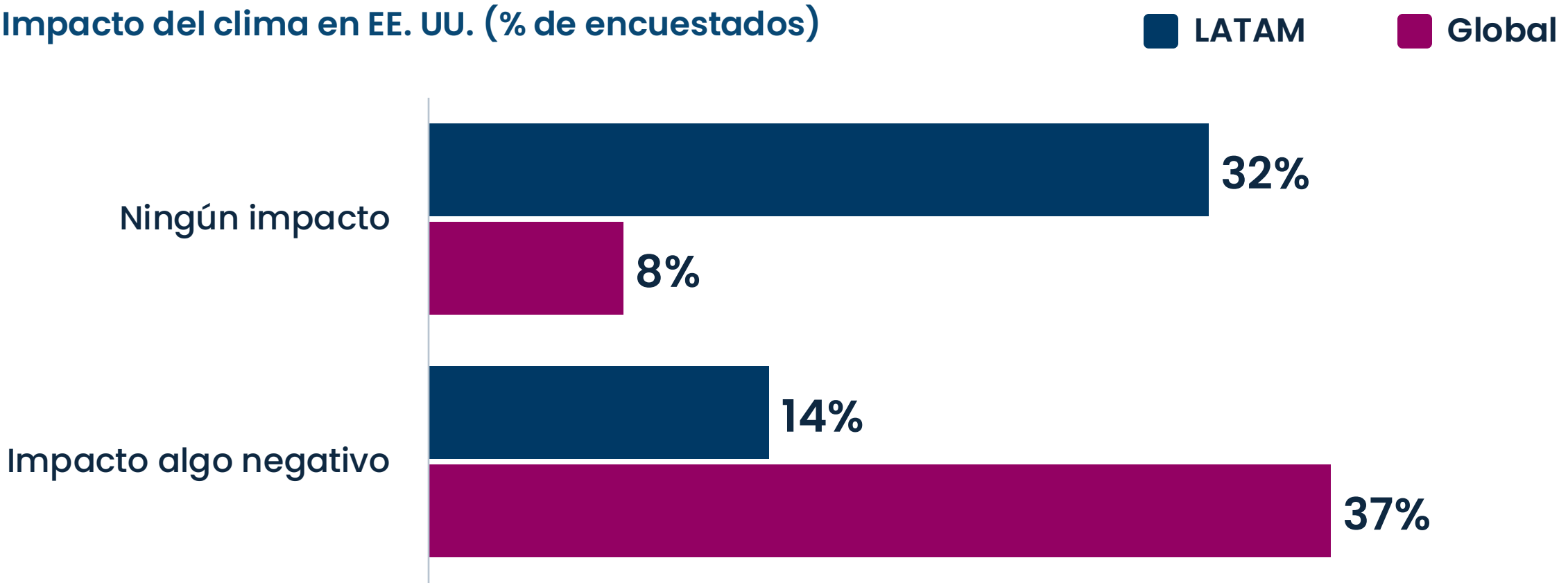
Geopolítica: un panorama de riesgos distinto

ALIADOS PARA EL ÉXITO

SCRS
Society for Clinical Research Sites

Clima en EE. UU.: en gran medida a

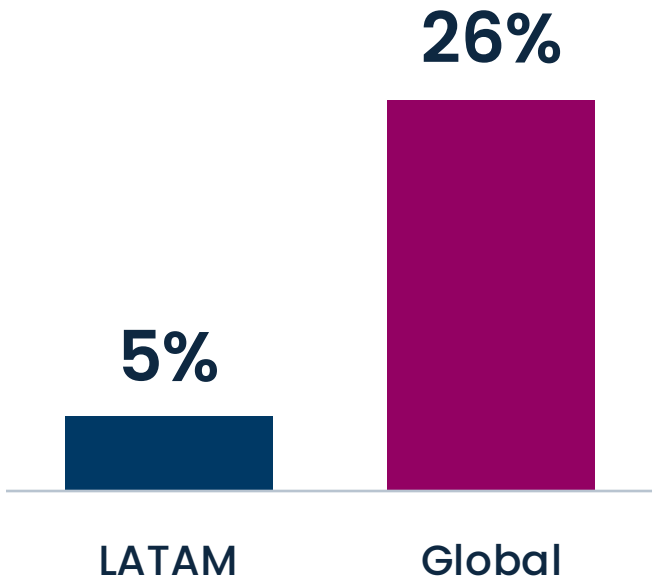
Impacto del clima en EE. UU. (% de encuestados)



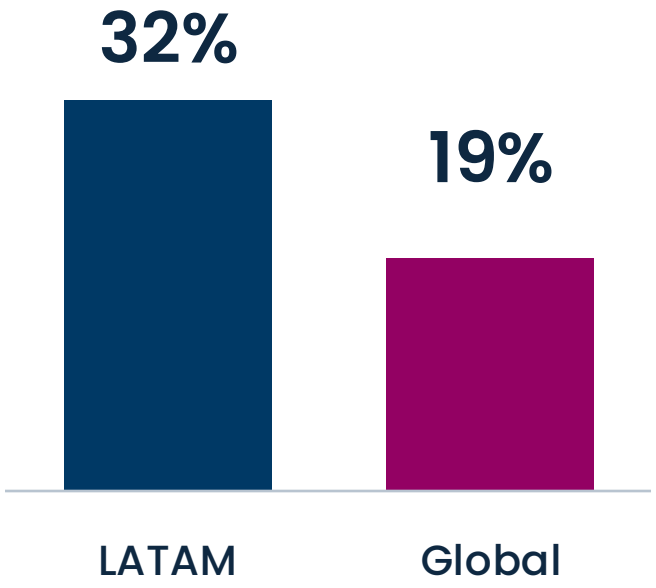
Los resultados sugieren que el ecosistema de investigación de LATAM opera con mayor independencia del mercado centrado en EE. UU.

Confianza, no riesgo de fuga

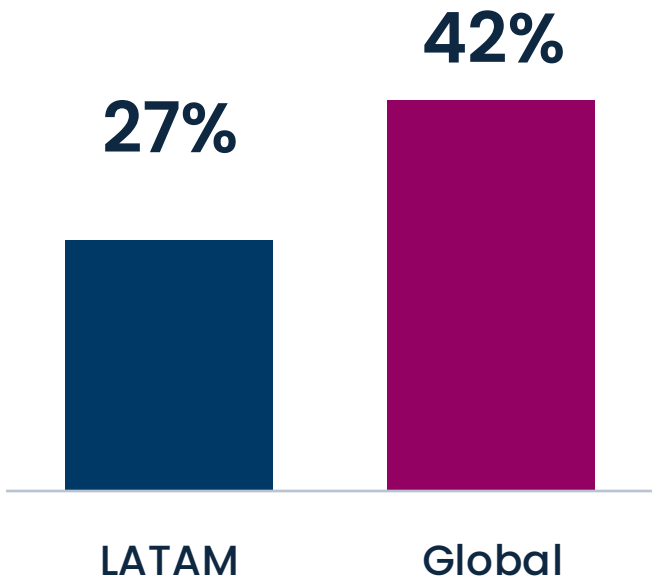
% “muy preocupado” por el traslado de estudios a otras regiones



% que señala la estabilidad de las políticas de gobierno como factor clave de competitividad



% que señala el costo como factor clave de competitividad



LATAM se consolida como un destino de crecimiento basado en la estabilidad, y deja atrás la percepción de “apuesta por costos” para mostrar confiabilidad regional a largo plazo.

Síntesis: LATAM en una sola imagen

Creciendo más rápido

LATAM supera las referencias globales en nuevas oportunidades de estudio, impulsada por el alto compromiso de los centros y la rápida expansión de la capacidad de investigación clínica.

Con sus propias fricciones

El avance regional se ve moderado por la complejidad contractual del FMV, los obstáculos logísticos de la cadena de suministro y la cautela regulatoria respecto de la implementación de IA.

Liderando en áreas clave

La región se perfila a la cabeza en adopción de innovación en IA, velocidad de negociación de ensayos y estabilidad de las alianzas a largo plazo.

Implicancias: centros, patrocinadores y SCRS

Referencias de FMV

Estandarizar el valor justo de mercado para asegurar operaciones sostenibles de los centros y presupuestos de estudio realistas.

Portabilidad de registros de capacitación (Cut25)

Reducir la carga administrativa y el desgaste de los centros mediante credenciales de capacitación portables y estandarizadas.

Realismo en la cadena de suministro

Incorporar las restricciones logísticas y de la cadena de suministro desde las primeras etapas del diseño del protocolo para evitar cuellos de botella operativos.

El centro como socio de infraestructura

Cambiar el paradigma de la industria para reconocer a los centros como socios críticos de infraestructura y no como meras entidades transaccionales.

LATIN AMERICAN
Site Solutions Summit™

Gracias

ALIADOS PARA EL ÉXITO

SCRS
Society for Clinical Research Sites

LATIN AMERICAN
Site Solutions Summit™

Aliados para el éxito