



Programa Abierto  
de Especialización

**plgs**  
Pharmaceutical Licensing Group Spain

# DESARROLLO DE NEGOCIO Y LICENCIAS EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA (Edición VI)

CURSO DE INTRODUCCIÓN Y ENTRENAMIENTO A LA FUNCIÓN DE DESARROLLO DE NEGOCIO Y LICENCIAS EN LAS ÁREAS DE ÉTICOS, GENÉRICOS Y CONSUMER HEALTH.

Curso de 4 días de duración. 21 horas lectivas.



**MADRID:**

13 y 14 de febrero de 2015  
20 y 21 de febrero de 2015



## OBJETIVOS

Ofrecer un conocimiento global de la actividad y su inmediata aplicación utilizando modelos de negocio abarcando las siguientes áreas:

- ❑ Introducción al proceso de licencia. Términos y conceptos.
- ❑ Fuentes de oportunidades en Desarrollo de Negocio. Identificación del Partner. Estrategia de contacto. Presentación Corporativa.
- ❑ Tipos de pagos. Diferentes tipos de modelos de negocio adaptados a las condiciones actuales de mercado. Términos y conceptos financieros utilizados en contratos y en valoración de proyectos. Cálculo de Cash Flow, eNPV, TIR. Benchmarks en diferentes tipos de acuerdos.
- ❑ Legislación en patentes y marcas y sus implicaciones en acuerdos. SPCs. Extensiones de patente. Exclusividad de datos.
- ❑ Casos de negociación mediante simulaciones prácticas en codesarrollo, comarketing, copromoción, distribución, fostering y compraventa de productos.
- ❑ Claves prácticas y pautas de negociación en los contratos más habituales manejados por profesionales de Desarrollo de Negocio.
- ❑ Elaboración de Key Terms, integrando todos los componentes de negociación.
- ❑ Consumer Health. Claves prácticas de valoración de oportunidades. Diferencias específicas con las reglas de BDL de productos éticos.
- ❑ Aspectos críticos en acuerdos con genéricos. Qué debe tenerse en cuenta desde la valoración hasta la puesta en el mercado.





**DESARROLLO DE NEGOCIO Y LICENCIAS  
EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA**  
(Edición VI)



**PONENTES:**

**Mercedes Rodríguez Barrera.**

Directora de Desarrollo de Negocio.  
GRUPO JUSTE.

Vicepresidenta de la Junta Directiva. PLGS.

**Francisco Quintanilla Guerra.**

Director General. FAES FARMA.  
Ex-Presidente. PLGS.

**Loreto Álvarez-Cedrón Rodríguez.**

Gerente de Desarrollo de Negocio y Nuevos  
Productos. FAES FARMA.

Ex- Secretaria de la Junta Directiva. PLGS.

**Nuria Marcos Herrezuelo.**

Directora General. PONS Patentes y Marcas.

**Enrique Cruz Jentoft.**

Strategic Projects Lead. Chemo  
Tesorero de la Junta Directiva. PLGS.

**Mario Fernández Sánchez.**

Jefe Desarrollo de Negocio y Planificación  
Estratégica. AUROVITAS.

**Rubén Lupiáñez Carrión**

Director General Iberia.  
VEMEDIA CONSUMER HEALTH.

**DIRIGIDO A:**

- ❑ Profesionales de la Industria Farmacéutica que buscan entrenamiento y conocimientos de aplicación inmediata en el área de Desarrollo de Negocio, con la necesidad de adquirir habilidades prácticas para su desarrollo profesional.
- ❑ Directores de Unidades de Negocio o Responsables de Área que deben asumir funciones de búsqueda de oportunidades y de negociación de acuerdos locales o regionales.
- ❑ Directores Generales de filiales que incorporan a sus responsabilidades locales las funciones de Desarrollo de Negocio.
- ❑ Directores Generales de compañías de reciente creación o implantación que asumen de forma directa las tareas de Desarrollo de Negocio, y buscan un rápido aprendizaje de términos y técnicas usados en el área.

**CALENDARIO Y HORARIOS:**

**MADRID:**

- Viernes, 13 de febrero 2015.  
(16:30h a 21:30h).
- Sábado, 14 de febrero 2015.  
(09:00h a 14:00h).
- Viernes, 20 de febrero 2015.  
(16:30h a 21:30h).
- Sábado, 21 de febrero 2015.  
(09:00h a 14:00h).



## PROGRAMA GENERAL

### MÉTODOS DE PAGO Y ASPECTOS FINANCIEROS EN DESARROLLO DE NEGOCIO

- ¿Cuáles son los pagos más frecuentes en un acuerdo? ¿Qué cifras se manejan en el sector?.
- ¿Cuándo se usa el sundown payment?.
- ¿El compromiso de compra es una forma de pago?.
- Pagos basados en árboles de decisión.
- Herramientas para afrontar negociaciones en acuerdos de licencia, copromoción y compraventa.

**Ponente: Francisco Quintanilla Guerra. Director General. Faes Farma.**

### CONSUMER HEALTH EN DESARROLLO DE NEGOCIO

- Consumer Health: Generalidades y diferencias según categorías, ¿farmacia y parafarmacia?.
- ¿Dónde y cómo se genera valor? Desde las 4P hasta el concepto de marcas paraguas y extensiones de línea.
- P&L en Consumer Health: ¿Qué debemos buscar?.
- El papel lo aguanta todo: ¿qué flecos no se nos pueden pasar? ¿podemos mejorar nuestro acuerdo?. Y una vez firmado ¿...qué?.

**Ponente: Rubén Lupiáñez Carrión. Director General Iberia. Vemedica Consumer Health.**

### PROCESO DE LICENSING-IN Y-OUT. ASPECTOS CONTRACTUALES EN LOS ACUERDOS DE LICENCIA

- Buscando socio y modelo de acuerdo: pistas y fuentes actuales de negocio y de contactos. Tendencias en los tipos de acuerdos.
- Cómo organizar la evaluación de una oportunidad de negocio: CDA, DD, KTs, ...
- Elaboración de unos KTs útiles para una buena discusión del contrato.
- Las posturas del licenciador y licenciatarario en un acuerdo de licencia.

**Ponente: Loreto Álvarez-Cedrón. Gerente Desarrollo de Negocio y Nuevos Productos. Faes Farma.**

### GENÉRICOS EN DESARROLLO DE NEGOCIO

- Cómo calcular el precio de un genérico durante el lanzamiento y a lo largo de su ciclo de vida.



## PROGRAMA GENERAL

### GENÉRICOS EN DESARROLLO DE NEGOCIO

- Cómo calcular el NPV de un genérico.
- Claves para el manejo de las relaciones con proveedores de genéricos.
- Cómo preparar un Business Case de un genérico. Comparación con productos de prescripción.

**Ponente: Mario Fernández Sánchez. Jefe Desarrollo de Negocio y P. Estratégica, Aurovitas.**

### PATENTES Y MARCAS APLICADAS A DESARROLLO DE NEGOCIO

- ¿Registrar una marca?: cómo, cuándo, dónde, por qué, cuánto.
- Conocer los diferentes tipos de patentes en el ámbito farmacéutico.
- Formas de extender una patente.
- ¿Es válida una patente para todos los países?.

**Ponente: Nuria Marcos Herrezuelo. Directora General. PONS Patentes y Marcas.**

### CASOS PRÁCTICOS: COMARKETING, COPROMOCIÓN, COMPRAVENTA, FOSTERING

- Datos de benchmarking en acuerdos comerciales, ¿qué cifras se manejan en el mercado?.
- ¿Cuánto se paga/cobra en la copromoción?.
- ¿Cómo se reparten los beneficios en un acuerdo de comarketing?, ¿y en uno de fostering?.
- ¿Cuánto es razonable gastar en red de venta en un acuerdo de licencia? ¿Y en uno de distribución?.

**Ponente: Francisco Quintanilla Guerra. Director General. Faes Farma.**

#### Sobre PLGS:

PLGS es una organización profesional, privada y sin ánimo de lucro cuyo objetivo es agrupar y dar soporte a todos aquellos profesionales que desarrollan su labor en el área de Desarrollo de Negocio, Licencias y Planificación Estratégica en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica de España. PLGS integra a más de 170 profesionales de este sector, ofreciéndoles formación continuada y fomentando el contacto con reuniones periódicas que permiten el intercambio del conocimiento y oportunidades de negocio.

#### Sobre CESIF:

CESIF (Centro de Estudios Superiores de la Industria Farmacéutica) nació en 1990 y ofrece servicios de formación, consultoría y soluciones empresariales para los Sectores Farmacéutico, Parafarmacéutico, Alimentario, Biotecnológico, Químico y Afines.

Durante sus más de 24 años de experiencia ha formado a más de 5.200 profesionales que se han incorporado a las principales compañías de las áreas de actividad mencionadas. Posee sedes en Madrid, Barcelona y Lisboa.



Programa Abierto de Especialización

## DESARROLLO DE NEGOCIO Y LICENCIAS EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA (Edición VI)

### DERECHOS DE INSCRIPCIÓN:

- El coste total del programa es de 2.150 €.
- El coste total del programa para socios de PLGS y/o antiguos Alumnos de CESIF es de 1.850 €.
- Incluye asistencia y material didáctico.  
El material didáctico consta de:
  - Documentación práctica de Desarrollo de Negocio (guiones de procesos, ejemplos, plantillas, etc.)
  - Modelos de simulación de NPV y TIR en casos de comarketing, fostering, compraventa y codesarrollo.
  - Modelo de cálculo de FTEs.
  - Presentaciones PowerPoint de todas las ponencias.
- Cada alumno debe llevar un ordenador para realizar los casos prácticos.
- Forma de Pago:
  - Abono íntegro mediante transferencia a la c/c: ES09-0075-0111-98-0601262637 indicando el nombre del participante en el impreso de abono.
- 10% de descuento en la cuota de Inscripción a PLGS para futuros socios.

### TITULACIÓN:

- Los participantes recibirán un Diploma acreditativo de asistencia y aprovechamiento expedido por CESIF y PLGS.

### LUGAR DE REALIZACIÓN:

- El Programa Abierto de Especialización Project Management en Investigación Clínica, se impartirá en la sede de CESIF, situada en la Calle General Álvarez de Castro, 41 de Madrid (28010).

### INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

Para inscribirse en este Programa Abierto de Especialización impartido por CESIF, así como para ampliar información sobre el mismo, puede ponerse en contacto con nosotros a través de:

**M<sup>a</sup> Carmen Sánchez-Girón Delgado**  
Información y Admisiones  
[mcs@cesif.es](mailto:mcs@cesif.es)  
915 938 308