

PROGRAMA ABIERTO DE ESPECIALIZACIÓN

DESARROLLO DE NEGOCIO Y LICENCIAS EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

Curso de Introducción y Entrenamiento a la función de Desarrollo de Negocio y Licencias en las áreas de Éticos, Genéricos y Consumer Health.

+137Alumnos
formados

de

+76Compañías
farmacéuticas

(Edición X)

LUGAR: MADRID**FECHAS: 9, 10, 16 Y 17 DE FEBRERO DE 2018****CURSO DE 4 DÍAS DE DURACIÓN - 21 HORAS LECTIVAS**



Objetivos

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

- Introducción al proceso de licensing-in. Términos y conceptos.
- Fuentes de acceso a oportunidades de negocio. Identificación del socio. Estrategia de seguimiento. Presentación corporativa.
- Tipos de pagos. Términos y conceptos financieros utilizados en contratos y en valoración de proyectos. Cálculo de Cash Flow, eNPV, TIR. Benchmarks en diferentes tipos de acuerdos.
- Acceso al Mercado y estrategia de precio europeo. "Time to market". Importancia y repercusión de la negociación del precio con las autoridades en el valor del acuerdo.
- 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.
- Desarrollo de Negocio en Consumer Health. Diferencias específicas con las reglas de negociación de productos éticos. Aspectos prácticos para la valoración de oportunidades.
- Desarrollo de Negocio en Genéricos. Consideraciones relevantes en los acuerdos con genéricos.



Dirigido a

- Profesionales de la Industria Farmacéutica que necesitan conocimientos y habilidades prácticas para su aplicación inmediata en el área de Desarrollo de Negocio.
- Área Managers o Jefes de Unidades de Negocio que deben asumir funciones de búsqueda de oportunidades y de negociación de acuerdos locales o regionales.
- Country Managers que incorporan a sus responsabilidades locales las funciones de Desarrollo de Negocio.
- Responsables ejecutivos de compañías de reciente implantación en el área farmacéutica o biotecnológica que buscan un rápido aprendizaje de las técnicas usadas en Desarrollo de Negocio.



Calendario y Horarios

9, 10, 16 y 17 de febrero de 2018.

Viernes: de 16:00h a 21:30h.

Sábado: de 09:00h a 14:00h.



Lugar de Realización

El Programa Abierto de Especialización en Desarrollo de Negocio y Licencias en la Industria Farmacéutica, se impartirá en la sede de CESIF, situada en General Álvarez de Castro, 41 (28010 - Madrid).

PONENTES

Mercedes Rodríguez Barrera.

Directora de Desarrollo de Negocio y Planificación Estratégica. **EXELTIS, GRUPO CHEMO.**

Francisco Quintanilla Guerra.

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

Loreto Álvarez-Cedron Rodríguez.

Gerente de Desarrollo de Negocio, Licencias y Alianzas. **FAES FARMA.** Ex- Secretaria de la Junta Directiva. **PLGS.**

Mario Fernández Sánchez.

Jefe Desarrollo de Negocio y Planificación Estratégica. **AUROVITAS.** Socio **PLGS.**

Rubén Lupiáñez Carrión.

Director General Iberia. **VEMEDIA CONSUMER HEALTH.** Socio **PLGS.**

Rafael Cabrera García.

Ex-Presidente de la Junta Directiva. **PLGS.**

NUESTROS ALUMNOS

“ Está orientado a profesionales que quieren realmente una formación útil y práctica. Ha sido un placer poder ser alumno y sinceramente, he aprendido muchísimo. ¡Me parece increíble todo el temario que vimos en tan solo 2 fines de semana! ”

Alfonso J. Guerra. SANTANDER PRIVATE BANKING GESTIÓN. EDICIÓN VII.

“ Por su marcado carácter práctico el curso de CESIF ha sido tremendamente provechoso, en el momento de incorporarme a mi nueva posición en Desarrollo de Negocio y a lo largo de mi primer año... ¡Cuántas veces he revisado los apuntes y los casos prácticos! ¡100% recomendable! ”

Pilar Rodríguez. LAB. SERVIER. EDICIÓN VII.

“ Me he ahorrado errores que seguro cometería en el futuro. ”

Bernat Pascual. CHIESI. EDICIÓN IX.

“ Solo puedo decir, que para aquellos que como yo se inician ahora en las aventuras del Desarrollo de Negocio, encontrarán su mejor apoyo, para luego poner en práctica todos los conocimientos adquiridos, además de disfrutarlo por ser dinámico y participativo. ”

Mercedes Rodríguez. BIOFABRI. EDICIÓN II.

“ Muy recomendable, todos los profesionales de Desarrollo de Negocio deberían pasar por este curso. ”

Arantxa Lobo. M&B. EDICIÓN IX.

“ Además de haberme servido para actualizar y ampliar conocimientos, ha sido muy entretenido y ameno. ¡Muy recomendable! ”

Xavier Font. FARDI. EDICIÓN IX.

“ Me permitirá mejorar en las relaciones y posibles acuerdos con partners, y en los resultados obtenidos. ”

Rosa Irizar. CHIESI. EDICIÓN IX.



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?
- NPVs comparados como instrumento de acuerdos. Risk-adjusted Payments.
- Pagos basados en árboles de decisión.
- Herramientas para afrontar negociaciones en acuerdos de licencia, copromoción y compraventa.

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 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?

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

- Búsqueda de 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 licenciatario en un acuerdo de licencia.

GENÉRICOS EN DESARROLLO DE NEGOCIO

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

MARKET ACCESS EN DESARROLLO DE NEGOCIO

- Cómo afecta a un acuerdo el “time to market” en Europa.
- Conocer el sistema español de precio y financiación. Precio dual.
- Conocer los distintos tipos de medidas autonómicas que condicionan la venta de un producto.
- El riesgo de precio y financiación hay que incluirlo en el modelo de negocio.

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 ventas en un acuerdo de licencia? ¿Y en uno de distribución?

**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 Comárketing, Fostering, Compraventa y Codesarrollo.
 - Modelo de cálculo de FTEs.
 - Presentaciones Power Point de todas las ponencias.
- Cada alumno debe llevar un ordenador para realizar los casos prácticos.
- Abono íntegro mediante transferencia a la c/c: **ES29-0081-0144-6800-0177-3886** 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.

**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^a Carmen Sánchez-Girón

Coordinación Executive Education

email: mcs@cesif.es

Tfno.: **915 938 308**.



MADRID

General Álvarez de Castro, 41,
28010 Madrid
Tel.+34 915 938 308

BARCELONA

Josep Irla i Bosch, 5-7,
Plantas B^a y 3^a. 08034 Barcelona
Tel.+34 932 052 550

LISBOA

Avenida da República, 24 - 1º,
1050-192 Lisboa
Tel.+351 211 368 572



aen
asociación española
de escuelas de negocios

CONTACTO

M^a Carmen Sánchez-Girón Delgado

Coordinación Executive Education

mcs@cesif.es

915 938 308

cesif.es

