

PROGRAMA ABIERTO DE ESPECIALIZACIÓN DESARROLLO DE NEGOCIO Y LICENCIAS EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA



MADRID - JUNIO 2019



Colaborador



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

INTRODUCCIÓN

En un mercado cada vez más competitivo y cambiante, la figura de un profesional que cuente con conocimientos específicos en desarrollo de negocio para **conseguir de manera exitosa la consecución de acuerdos y licencias de otras compañías** resulta clave para las compañías.

El profesional de áreas de desarrollo de negocio debe contar con una **formación específica y concreta** en las diversas áreas de conocimiento

que le permita **detectar y aprovechar oportunidades emergentes** de negocio.

Este programa ha sido diseñado para posibilitar a profesionales del sector farmacéutico y biotecnológico la adquisición de **conocimientos** y el **control de herramientas** necesarias para su **aplicación inmediata en la implementación de estrategias de desarrollo de negocio** en su ámbito de actividad.

LOS OBJETIVOS DE ESTE PROGRAMA SON

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.
- Casos de negociación mediante simulaciones prácticas en codesarrollo, co-marketing, 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.

¿PARA QUIÉN?

- Profesionales de la industria farmacéutica que necesitan conocimientos y habilidades prácticas para su aplicación inmediata en el área de desarrollo de negocio.
- Jefes de área 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.

MODALIDAD, SEDES Y AGENDA



MADRID

C/ General Álvarez de Castro, 41

Modalidad: presencial, jornadas de viernes tarde y sábados mañana

Duración: 21 horas lectivas

Fechas: 7, 8, 14 y 15 de junio de 2019

Horarios: viernes de 16:00h a 21:30h y sábados de 9:00h a 14:00h

¿QUÉ ES CESIF EXECUTIVE EDUCATION?

CESIF Executive Education dispone una **oferta formativa de alta especialización** dirigida a profesionales del sector que deseen **potenciar su perfil** y **desarrollar su carrera** en determinadas áreas de responsabilidad.

Estos programas, **impartidos por profesionales en activo de reconocido prestigio**, se encuentran en constante actualización para poder ofrecer siempre una formación de la máxima calidad y a la altura de las necesidades de las empresas del sector.

Además, en CESIF impartimos **Programas de Formación In Company** totalmente adaptados a las necesidades reales de las organizaciones de los sectores farmacéutico, químico, alimentario, biotecnológico, cosmético y en general, de todas aquellas empresas relacionadas con el sector salud.

PROGRAMA

1. 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.

2. DESARROLLO DE NEGOCIO EN CONSUMER HEALTH

- 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?

3. 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 licenciatarario en un acuerdo de licencia.

4. DESARROLLO DE NEGOCIO EN GENÉRICOS

- 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.

5. 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.

6. CASOS PRÁCTICOS: CO-MARKETING, 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?

PONENTES



FRANCISCO QUINTANILLA GUERRA

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

DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN



LORETO ÁLVAREZ- CEDRÓN RODRÍGUEZ

Gerente de Desarrollo
de Negocio, Licencias y
Alianzas. **FAES FARMA.**



RAFAEL CABRERA GARCÍA

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



MARIO FERNÁNDEZ SÁNCHEZ

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



RUBÉN LUPIÁÑEZ CARRIÓN

Director General Iberia.
**VEDEDIA CONSUMER
HEALTH.**

MERCEDES RODRÍGUEZ BARRERA

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



INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

Para recibir más información sobre este programa o si desea formalizar la inscripción, 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.**

DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

El coste total del programa es de **2.150 €.**

Los socios de Pharmaceutical Licensing Group Spain (PLGS) y/o antiguos alumnos de CESIF tendrán un descuento del 20%.

Adicionalmente, se aplicará un 10% de descuento en la cuota de inscripción a PLGS para futuros socios.

Incluye asistencia y material didáctico que consta de:

- Documentación práctica de desarrollo de negocio (guiones de procesos, ejemplos, plantillas, etc.).
- Modelos de simulación de NPV y TIR en casos de co-marketing, 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.

LOS PARTICIPANTES RECIBIRÁN UN **DIPLOMA ACREDITATIVO DE ASISTENCIA Y APROVECHAMIENTO** EXPEDIDO POR CESIF

FORMA DE PAGO

- El pago deberá realizarse de manera íntegra a través de transferencia bancaria indicando el nombre del participante en el concepto del justificante al siguiente número de cuenta:

CESIF S.A.

ES02 - 0081 - 0144 - 68 - 0001774081

NUESTROS ALUMNOS OPINAN

“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.

“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 dos fines de semana!”

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

“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.

“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.

“El curso, y en especial los contenidos prácticos, contribuirá a que mi compañía adopte un modelo de trabajo sistemático a la hora de valorar nuevas oportunidades de negocio”

Daniel Abad. CZ Veterinaria. EDICIÓN XI.

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

Arantxa Lobo. M&B. EDICIÓN IX.

“Muy completo, didáctico, práctico. Condensa toda la información necesaria en un breve curso”.

Mariona Buxadé. VIÑAS. EDICIÓN XI.

“Curso muy recomendable para recordar conceptos o como base para profesionales de BD”.

Francisco Jiménez. ERN FARMA. EDICIÓN XI.

“Es el curso imprescindible para iniciarse en el desarrollo de negocio. Buen balance entre teoría y práctica”.

Montse Vicente. ALMIRALL. EDICIÓN XI.



MADRID

General Álvarez de Castro, n.º 41. 28010
+34 915 938 308
madrid@cesif.es

BARCELONA

Josep Irla i Bosch, n.º 5-7, 3ª. 08034
+34 932 052 550
barcelona@cesif.es

LISBOA

Avenida da República, n.º 24, 1º. 1050-192
+351 211 368 572
lisboa@cesif.pt

CONTACTO

Executive Education
executive@cesif.es

cesif.es

