

6ª Edición

**MBA/MÁSTER DE
INDUSTRIA FARMACÉUTICA
Y BIOTECNOLÓGICA
EXCLUSIVO PARA MÉDICOS**

ÍNDICE

INFORMACIÓN DEL MÁSTER _____	3
INTRODUCCIÓN _____	4
10 RAZONES + 1 POR LAS QUE HACER EL MÁSTER _____	5
CARACTERÍSTICAS _____	6
OBJETIVOS DEL PROGRAMA _____	8
METODOLOGÍA _____	9
CALENDARIO DOCENTE Y PLAN DE ESTUDIOS _____	13
DESCRIPTORES DE LAS ASIGNATURAS _____	14
PRECIO _____	23
CLAUSTRO DE PROFESORES _____	24



INFORMACIÓN DEL MÁSTER

El MBA / Máster de Industria Farmacéutica y Biotecnológica para médicos es un programa focalizado en el sector farmacéutico/biotecnológico, **dirigido exclusivamente a Graduados/Licenciados en Medicina.**

Título propio de la UCAM: Acreditado con 90 ECTS (MBA) y 60 ECTS (máster)

Duración: 8 meses + 9/12 meses de experiencia/prácticas

Formato: Híbrido (presencial/online en directo). Clases presenciales en Madrid. Para no residentes en Madrid, formato 100% en directo. Campus virtual abierto para todos los alumnos con clases grabadas y otros materiales disponibles.

Próximo inicio: 28 de mayo de 2025

Sede: Master Class Presenciales Sede CTO Madrid



INTRODUCCIÓN

La industria farmacéutica y biotecnológica, y en general el sector salud, está viviendo una profunda transformación que está requiriendo a sus compañías hacer importantes cambios para hacer frente a sus retos de presente y de futuro.

La investigación y el desarrollo de fármacos innovadores, el descubrimiento de nuevas terapias de curación, la disrupción que están produciendo las nuevas tecnologías y los retos económicos que imponen los gobiernos para enfrentarse a sus gastos en Salud, requieren a las compañías introducir nuevos modelos de negocio y estrategias innovadoras.

Para afrontar con éxito sus retos, necesitan de profesionales con talento que dirijan la transformación y lideren este profundo cambio. Requieren de perfiles cada vez más científicos, en especial PROFESIONALES MÉDICOS.

Las Compañías del Sector farmacéutico han puesto su focalización en incorporar grados/licenciados en Medicina en sus organizaciones, especialmente para las posiciones que están incrementándose en sus estructuras día a día como Medical Scientific Liaison (MSL), Asesores Médicos, Médicos de Produc-

to, Farmacovigilancia, Investigación Clínica y un largo número de otras posiciones de nueva creación. Al mismo tiempo que desarrollan a sus ejecutivos médicos para prepararlos para posiciones de mayor responsabilidad.

Es una gran oportunidad para los PROFESIONALES MEDICOS desarrollarse profesionalmente, con contratos estables y muy competitivos a nivel de compensación, liderando proyectos científicos de primer nivel, teniendo continuo contacto con la investigación y los líderes de opinión del mundo médico clínico. Una oportunidad única de networking entre ponentes y alumnos.

El programa nació con el objetivo de ser referencia en la industria farmacéutica y biotecnológica, para preparar a los Médicos para ser sus futuros líderes. Hoy ya es una realidad como referente dentro del sector farmacéutico contando con el apoyo de sus principales compañías Multinacionales.

Miguel Ruiz Arriazu

Director Académico del Programa



Miguel Ruiz Arriazu

Director Académico del MBA/Máster Farma/Biotec para Médicos CTO

Profesional especializado en la Industria Farmacéutica en áreas de gestión y Recursos Humanos. Broker de Talento en el Sector Salud en España, con más de 35 años de experiencia liderando el área de RRHH en compañías multinacionales en España, Iberia Global, 21 de ellos en el sector Farma.

- Managing Partner en TALENT UP SERVICES, compañía de Brokers de Talento en el Sector Salud.
- Managing Director en Mentoring Healthcare "Online".
- Licenciado en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid.
- Titulado en Criminología por la Universidad Complutense.
- Especialista en Psicología Industrial por la Universidad Complutense.
- Máster en psicología aplicada en RRHH por ICADE.
- Máster en RRHH por Instituto de empresa (IE).
- Business Leadership Program por Ashridge Business School, UK.
- PADE IESE.

10

RAZONES + 1 POR LAS QUE HACER EL PROGRAMA MBA / MÁSTER DE INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y BIOTECNOLÓGICA PARA MÉDICOS

- 1** **Único MBA/Máster en Europa** focalizado en la industria farmacéutica y biotecnológica, dedicado exclusivamente a Licenciados/ Graduados en medicina.
- 2** **Avalado y acreditado** por una universidad española prestigiosa, UCAM. Dos niveles o tipos de programa (MBA /Máster) acreditados con 90/60 créditos universitarios oficiales.
- 3** **Metodología de vanguardia**, muy práctica y adaptada a las necesidades de los participantes, focalizada en entender el presente del sector farmacéutico y analizar su futuro.
- 4** El foco del programa está puesto en el concepto diferenciador de **“visión” y “networking”**, indirectamente “conocimiento”
- 5** Posibilidad de realizar **becas de 12 meses** en compañías farmacéuticas.
- 6** Contiene 80 **Master Class que abordan las áreas claves** del negocio farmacéutico, ayudando a los participantes a enfrentarse al futuro del sector.
- 7** **Número de alumnos limitado, 30.**
- 8** Mas de 70 **destacados/reconocidos ponentes**, que trabajan en la industria farmacéutica o administración/ gestores sanitarios, lo que potenciará el networking y la imagen de marca del programa y sus alumnos. (CEOs, directores generales, VPs, exministros, exconsejeros de sanidad, directores médicos, directores financieros, directores de RRHH, directores de relaciones institucionales, directores funcionales, etc).
- 9** Incluye un **plan de desarrollo profesional**, que incluye un estudio psico laboral, sesiones de mentoring individualizadas, orientación del desarrollo profesional del alumno. Dirigido por el director del programa, broker de talento en la Industria farmacéutica y con extensa experiencia en el sector, como director de RRHH de 5 compañías farmacéuticas
- 10** Metodología innovadora que **incluye el streaming en directo** de las master class, posibilitando la incorporación de alumnos de toda España y del extranjero.
- 11** **Coste muy competitivo** en comparación con el mercado. En caso del MBA la beca cubrirá más del 100% del coste del programa.

CARACTERÍSTICAS

- Título propio universitario por la **UCAM**.
- **90/60 créditos** (2.500/1.500 horas):

CRÉDITOS ECTS



Programa máster: **60 créditos:**

- » 80 Master Class (215 horas).
- » Programa de orientación de desarrollo profesional PODP (200 horas).
- » Casos prácticos (200 horas).
- » Proyecto final de programa (100 horas).
- » Trabajo personal (785 horas).

Programa MBA: **30 créditos adicionales:**

- » De 9 a 12 Meses de experiencia en una compañía farmacéutica (de 1000 a 1700 horas).

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?



A jóvenes licenciados/graduados en Medicina:

- » Recién graduados en Medicina o cursando sus últimos meses de la carrera.
- » Médicos realizando la especialidad MIR o recién finalizada.
- » Médicos trabajando en práctica clínica.
- » Médicos empleados en las compañías farmacéuticas

Con un buen nivel del idioma inglés (Mínimo B2), no requiere titulación.

Con actitud de superación y aprendizaje, que desean desarrollar su carrera profesional en la industria farmacéutica.



FORMATO DEL PROGRAMA



Formato online en directo total o híbrido (presencial* + online en directo):

- » 50% clases presenciales en Madrid + 50% clases en streaming en directo
- » 100% de clases en streaming en directo para no residentes en Madrid

Todas las masterclass quedarán grabadas y a disposición de los alumnos para ser visualizadas durante la duración del programa y hasta la finalización del mismo.

Obligatorio un mínimo del 75% de asistencia de atención presencial o en streaming directo.

(*) Presencial siempre con confirmación de un mínimo de 7 alumnos.

TRABAJO FIN DE MÁSTER



La sesión de defensa del caso final ante un tribunal será de forma presencial para todos los alumnos residentes en España.

PRÁCTICAS



El programa MBA requiere de 9 a 12 meses de experiencia en una compañía farmacéutica a través de prácticas tuteladas, o a través de la convalidación por una experiencia de 9/12 meses en una compañía farmacéutica.

Las prácticas tuteladas serán gestionadas por el director del programa con las compañías farmacéuticas colaboradoras y el apoyo administrativo de la universidad elegida. La incorporación para realizar las prácticas podrá ser en cualquier momento del año o en años posteriores.

HORARIO Y DURACIÓN



Duración del máster: 8 meses (las masterclass) + 9/12 meses (experiencia). No es necesario haber terminado la parte docente del máster para comenzar con las prácticas. Mínimo a partir del 2º mes del inicio del programa. Siempre que esté dentro de la legalidad vigente.

Horario masterclass: 2 días por semana de 16:00 a 21:15.

Intercaladas 4 semanas de 3 días.

PROCESO DE SELECCIÓN



Proceso de selección exigente bajo criterios establecidos.

TITULACIÓN



CTO gestionará con la UCAM los convenios y los títulos universitarios. La gestión con las compañías farmacéuticas será responsabilidad del director del programa.



OBJETIVOS DEL PROGRAMA



Adquirir y/o actualizar los conocimientos y competencias necesarias para un desarrollo integral con el que poder desempeñar con éxito puestos de responsabilidad en compañías farmacéuticas.



Obtener los conocimientos y experiencia necesarios para comprender **como se diseñan los planes estratégicos en las compañías farmacéuticas** (Planes de marketing/comercial, acceso al mercado, médico y financiero).



Reflexionar y entender **hacia dónde va la industria farmacéutica y biotecnológica**, y cuáles son las claves estratégicas para visualizar mejor su futuro. Así como los desafíos presentes, los retos futuros del sector y las enormes oportunidades que esperan a los profesionales mejor preparados.



Desarrollar su propia visión sobre el sector farmacéutico y biomédico.



En el caso de requerir prácticas, **los alumnos adquieren experiencia a través del trabajo** en una compañía farmacéutica, que le permitirá en un futuro incorporarse definitivamente en el sector.



Acceder al **conocimiento integral de un sector altamente innovador**, desde las fases tempranas del desarrollo de nuevos fármacos hasta su destino final: el paciente.



Desarrollar las capacidades de liderazgo necesarias para afrontar con éxito los permanentes cambios de la industria y su entorno.



Incorporarse o desarrollarse en una compañía del Sector Healthcare.



METODOLOGÍA



80 MÁSTER CLASSES

Combinan presencialidad y streaming directo, lideradas por más de 70 ejecutivos de éxito, con prestigio y nombre en el Sector Farmacéutico y/o la administración sanitaria española.

- En las Máster Class los alumnos reciben los visiones y conocimientos del ponente al mismo tiempo que interactúan con él y entre ellos mismos.
- Los debates forman parte esencial de la metodología del programa.



TRABAJOS DE SÍNTESIS, PROPUESTA Y VISIÓN

- Los alumnos profundizan en los temas a través de la investigación, hábito imprescindible en los profesionales de hoy.
- Para consolidar los contenidos de las materias impartidas, los alumnos realizan trabajos de síntesis, propuesta y visión.
- Foros de debate y networking entre alumnos.
- En la plataforma online, los alumnos pueden plantear dudas en los foros, así como generar debates, que los propios alumnos alimentan con sus comentarios o informaciones que obtienen mediante investigación.
- Estos debates online enriquecen y permiten un mayor networking con todos los compañeros.



LECTURA PREVIA, INVESTIGACIÓN Y ASIMILACIÓN

- Los alumnos realizan lecturas previas a la sesión. De esta forma, comprenden mejor los contenidos que comparte el ponente y pueden generar un debate más enriquecedor en un contexto creativo que ayuda a optimizar las sesiones.
- Diseño de los planes clave que se trabajan en las compañías farmacéuticas.
Los alumnos trabajarán por equipos en diferentes casos para aprender a diseñar los planes clave de la compañía. Realizarán los siguientes planes: Plan de acceso al mercado, plan marketing/comercial, plan médico, plan financiero.
- Test de conocimientos.

Los alumnos realizarán tests para afianzar los conocimientos de la materia impartida. La mayor parte de los temas tratados en el máster llevarán aparejado un test.



PROYECTO FINAL DEL PROGRAMA

- El proyecto final del programa es la culminación del programa. Es el trabajo en el que se refleja lo aprendido y en el que se integra todo el conocimiento.
- Se presenta a un Tribunal que simulará un comité de dirección tipo de la industria farmacéutica.
- El proyecto final del programa tiene **4 objetivos:**
 1. Integración de los conocimientos adquiridos
 2. Potenciar la actitud investigadora
 3. Promover la creatividad para generar innovación
 4. Plasmear la esencia del plan estratégico con capacidad de síntesis



EL PODP: Programa de orientación del desarrollo de profesional

El PODP es un programa que ponemos a la disposición de los alumnos cuyo objetivo es orientar a liderar su plan de desarrollo profesional, facilitando la estrategia de búsqueda de su futuro profesional.

→ **EVALUACIÓN Y AUTOCONOCIMIENTO** del participante a través de pruebas psicométricas de última generación, utilizadas en selección y/o gestión de talento en las principales compañías del sector salud. **SISTEMA TRIMETRIX EQ**

→ **Sesión grupal.** Sesión grupal de 5 horas de duración, con **5 objetivos clave:**

1. Conocer los sistemas de gestión y adquisición del talento que utiliza la industria farmacéutica y el sector salud.
2. Definir los perfiles de competencias requeridos para los próximos 3 años en industria farmacéutica.
3. Ofrecer feedback sobre la evaluación individualizada de las pruebas psicométricas TRIMETRIX EQ realizadas por el participante
4. Explicar y aplicar el sistema PODP en 7 pasos para la planificación del desarrollo profesional de cada alumno participante.
5. Compartir las 7 herramientas claves para el desarrollo profesional (LinkedIn, networking, CV, portales de empleo, sistemas de gestión del rendimiento, marca personal, coaching/mentoring).

→ **1 Sesión individual de fijación de expectativas:**

1. Sesión de videoconferencia de 30 minutos donde se fijarán las expectativas de desarrollo profesional del alumno con el director del programa.

→ **2 Sesiones de mentoring personalizadas:** Las sesiones estarán adaptadas a los objetivos y necesidades de cada alumno participante. Como propuesta inicial seguiremos el siguiente plan de trabajo:

1. Sesión "streaming": 60 minutos de duración y a través de videoconferencia. Se focalizará en un análisis individual y de la situación actual. Reflexión sobre los objetivos de desarrollo profesional y marca personal del participante.
2. Sesión "streaming". 60 minutos de duración y a través de videoconferencia. Se focalizará en los objetivos definidos por el alumno y en la definición de un plan de desarrollo profesional y un plan de acción para la marca personal del participante.

→ **Seguimiento y asesoramiento personalizado.**



PRÁCTICAS PROFESIONALES EN UNA EMPRESA FARMACÉUTICA

- Las prácticas podrán ser convalidadas si el alumno demuestra una experiencia en una compañía farmacéutica de 9 meses.
- Si opta por hacer prácticas remuneradas durante 9/12 meses, las prácticas están garantizadas y serán remuneradas. Se gestionarán por el director del programa.



CALENDARIO DOCENTE

Dos días por semana, de mayo 2025 a enero 2026. Presentación del proyecto final en enero 2026.

MAYO 2025						
L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

JUNIO 2025						
L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

JULIO 2025						
L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

SEPTIEMBRE 2025						
L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

OCTUBRE 2025						
L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

NOVIEMBRE 2025						
L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

DICIEMBRE 2025						
L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

ENERO 2026						
L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

50% Masterclass Presenciales Residentes Madrid + *streaming* y 50% *Streaming*.

PLAN DE ESTUDIOS

MBA	
ASIGNATURAS OBLIGATORIAS	42 ECTS
TRABAJOS PRÁCTICOS	10 ECTS
TRABAJO FIN DE MÁSTER	8 ECTS
PRÁCTICAS EN EMPRESA/EXPERIENCIA	30 ECTS
TOTAL ECTS: 90	

MÁSTER	
ASIGNATURAS OBLIGATORIAS	42 ECTS
TRABAJOS PRÁCTICOS	10 ECTS
TRABAJO FIN DE MÁSTER	8 ECTS
TOTAL ECTS: 60	

DESCRIPTORES DE LAS ASIGNATURAS

MATERIA 1. LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y BIOTECNOLÓGICA

Tipo: **Obligatoria**

6 ECTS

Semestre: **1**

TEMARIO/BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:

	Horas	Master Clases	Ponente	
Sesión	1	2,5	1.1 Entorno y Mercado de la Industria Farmacéutica y el Sector Healthcare.	Miguel Martínez Jorge 
	1	2,5	1.2 El Marco legal en el Sector Farmacéutico y Biotecnológico, El Sistema de Patentes y protección de la innovación.	José Solís 
	1	2,5	1.3 Los Productos Biotecnológicos.	Fina Llado 
	1	2,5	1.4 El Mercado de fármacos innovadores.	Felipe Pastrana 
	1	2,5	1.5 Retos y desafíos en el Mercado de Vacunas.	Juan Carlos Gil 
	1	2,5	1.6 El Mercado de los Medicamentos Genéricos.	Juan Carlos Conde 
	1	2,5	1.7 Los Productos Huerfanos / Enfermedades Raras.	Beatriz Perales 
	1	2,5	1.8 Productos Consumer Healthcare.	Enrique Bermejo 
	1	2,5	1.9 Presente y futuro de los productos Biosimilares.	Joaquín Rodrigo 

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

Conocimiento de la industria farmacéutica y biotecnológica, su entorno y mercado, del marco legal del Sector, el sistema de patentes y protección de la innovación, los productos biotecnológicos, el mercado de fármacos innovadores, el mercado de los medicamentos genéricos, el mercado de Vacunas, los productos de *Consumer Healthcare* y el mercado de productos Biosimilares.








MATERIA 2. EL SISTEMA NACIONAL DE SALUD

Tipo: **Obligatoria**

5 ECTS

Semestre: **1**

TEMARIO/BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:

	Horas	Master Clases	Ponente	
Sesión	1	2,5	2.1 El Sistema Nacional de Salud, Presente y retos de futuro.	Ana Pastor 
	1	2,5	2.2 Organización del Sistema Nacional de Salud. Responsabilidades del Ministerio de Sanidad y las Consejerías de Salud de las Comunidades Autónomas.	Encarnación Cruz 
	1	2,5	2.3 El marco Regulatorio de los Medicamentos, Presente y Futuro	Cristina Fernández 
	1	2,5	2.4 La gestión de medicamentos desde el punto de vista del gestor de salud.	Javier Fernández-Lasquetti 
	1	2,5	2.5 La gestión de medicamentos desde el punto de vista del gestor Hospitalario.	Carlos Mur 
	1	2,5	2.6 Las Negociaciones, Compras y Concursos en el Sistema Nacional de Salud. Nuevos Modelos de Riesgo Compartido.	Jesús Vidart 
	1	2,5	2.7 La sanidad Privada y la industria Farmacéutica.	Leticia Moral 

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

Conocimiento del Sistema Nacional de Salud español, organización, responsabilidades del Ministerio de Sanidad y las consejerías de Salud de las comunidades autónomas, el registro de los medicamentos, la gestión de los medicamentos desde el punto de vista del gestor hospitalario y el gestor de salud en España, las negociaciones, compras y concursos en el SNS, la sanidad privada en España.

MATERIA 3. ESTRATEGIA Y FINANZAS DE COMPAÑÍAS FARMACEUTICAS, BIOTECNOLOGICAS, HEALTHCARE

Tipo: **Obligatoria**

6 ECTS

Semestre: **1**

TEMARIO/BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:

Sesión	Horas Master Clases		Ponente	
1	2,5	3.1 Un análisis de la situación Macroeconómica Española y Mundial y su influencia en el Sector Healthcare.	Ignacio Bernabe	
1	2,5	3.2 El Plan Economico y Financiero. El P&L de un Producto.	Juan Manuel Pérez	
1	2,5	3.3 Operaciones y Fabricación de Medicamentos. Calidad del Medicamento.	Carolina Sánchez Cespedes	
1	2,5	3.4 Estrategia Financiera en las Compañías Farmacéuticas. Conceptos financieros básicos.	Luis Jorge Ramírez	
1	2,5	3.5 La Comunicación y la gestión de Crisis.	Belen López	
1	2,5	3.6 Business Plan: Fundamentos y Finanzas estratégicas para la toma de decisiones en la actividad de Desarrollo de Negocio.	Roberto García	
1	2,5	3.7 Los Retos de la Distribución en el Sector Healthcare.	Remedios Parra	
1	2,5	3.8 La Dirección de RRHH. La Gestión del Talento en las Compañías del Sector Healthcare.	Yolanda García	
1	2,5	3.9 Dirección General y Estrategia desde el Propósito.	Rosi Vivancos	
1	2,5	3.10 La integración de la Sostenibilidad en la Estrategia de las Compañías Farmacéuticas.	Inmaculada Gil	
2	5	3.11 Caso Práctico sobre un Plan Economico Financiero. Claves de un Plan Financiero.	Juan Manuel Pérez	

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

Análisis de la situación Macroeconomía española y mundial y su influencia en el Sector Salud, la estrategia y las claves de la dirección general en una compañía farmacéutica, las operaciones y la fabricación del medicamento, la calidad del medicamento, la estrategia financiera de las compañías farmacéuticas y los conceptos básicos financieros, la comunicación y la gestión de crisis, la distribución den el sector salud, como hacer un plan económico financiero.










MATERIA 4. COMERCIAL, MARKETING Y VENTAS

Tipo: **Obligatoria**

6 ECTS

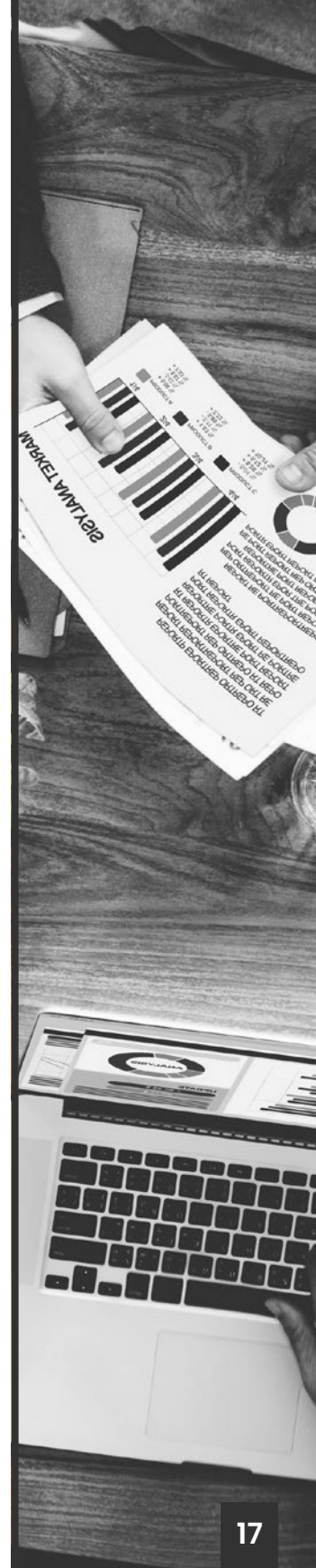
Semestre: **1**

TEMARIO/BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:

	Horas	Master Clases	Ponente	
Sesión	1	2,5	4.1 Claves de un Plan de Marketing de un producto farmacéutico.	David Beas 
	1	2,5	4.2 Comercial Excellence.	David Colorado 
	1	2,5	4.3 Marketing y el Departamento médico.	Jordi Marti 
	1	2,5	4.4 Los nuevos modelos de Fuerzas de Ventas en el sector Healthcare, presente y futuro.	Roberto Urbez 
	1	2,5	4.5 El Plan Comercial de un producto farmacéutico	Ines Perea 
	1	2,5	4.6 Marketing Digital y e-health.	Xavier Olba 
	1	2,5	4.7 Compliance y códigos de Conducta.	Jose Zamarriego 
	1	2,5	4.8 Claves para el lanzamiento de un producto farmacéutico.	Juan Vila 
	2	5	4.9 Ejercicio práctico del Plan Comercial. Claves para elaborar un Plan Comercial.	Ines Perea 

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

Conocimiento de cómo se elabora un plan de marketing de un producto farmacéutico, la investigación de mercados en el sector biofarmacéutico, la planificación y gestión de las fuerzas de ventas, como elaborar un plan comercial en la industria farmacéutica, que es el marketing digital y *e-health*, los códigos de conducta en el sector, las claves para el lanzamiento de un fármaco.







MATERIA 5. ÁREA MÉDICO CIENTÍFICA

Tipo: **Obligatoria**

12 ECTS

Semestre: **1/2**

Sesión	Horas Master Clases		Ponente	
1	2,5	5.1 La Dirección Médico como pilar Estratégico de la Industria Farmaceutica y Biotecnológica. Responsabilidades, Funciones y Estructura.	Mariluz Amador	
1	2,5	5.2 Areas Terapeuticas y los Retos en I&D.	José Chaves Puertas	
1	2,5	5.3 Innovación en la generación de datos: Tipos de Estudios: Real Word Evidence, Estudios Posautorización, HEOR. Herramientas Digitales y Big data.	Ana Perez	
1	2,5	5.4 La figura del Medical Advisor, presente y futuro.	Joaquín Mateos	
1	2,5	5.5 La figura del MSL clave del futuro de la Industria Healthcare.Presente y Futuro. Su valor estratégico en la Industria farmacéutica y Biotecnológica.	Luis Nudelman	
1	2,5	5.6 La promocion del Medicamento, y la compliance Médica, desde el puntos de vista del Account Management: role de los MSLs y Médical Advisors	Henar Hevia	
1	2,5	5.7 Investigación Clínica: Retos Presente y futuro.	Carolina Rubel	
1	2,5	5.8 Patient Centricity.	Dolores Querol	
1	2,5	5.9 La aplicación de la Estrategia digital en el departamento medico	Carmen Montoto	
1	2,5	5.10 Liderazgo médico proactivo. Aproximación con Stakeholders Internos y Externos.	María Carretero Ramirez	
1	2,5	5.11 El Privilegio de desarrollarse en un laboratorio farmacéutico trabajando para los pacientes.	Rafael Martinez	
1	2,5	5.12 Asociaciones de Pacientes.	Rosana Cajal	
1	2,5	5.13 Farmacovigilancia. Definiciones y Gestión de Acontecimientos adversos (Legislación, FDA, Plan de gestión de la seguridad, SMP).	Beatriz Llorente	
1	2,5	5.14 Mesa coloquio MSL.	Miguel Ruiz	
1	2,5	5.15 Las Claves de un Plan Médico.	Jose Cabrera	
1	2,5	5.16 Mesa coloquio Medical Affairs.	Miguel Ruiz	
1	2,5	5.17 Impacto y valor añadido del role medico en una compañía farmaceutica.	Isabel Sanchez Magro	
1	2,5	5.18 Medicamentos de Terapia Avanzada: su extraordinario potencial y sus retos.	Sara Alonso	
1	2,5	5.19 Estructuras organizativas en latinoamérica.	Alberto Hegewisch	
1	2,5	5.20 Plan de Desarrollo Clínico: el arte de manejar la incertidumbre.	Esther Garcia Gil	
2	2,5	5.21 Ejercicio práctico sobre un plan médico y feedback.	Jose Cabrera	

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

Conocimiento de cómo se elabora un plan de marketing de un producto farmacéutico, la investigación de mercados en el sector biofarmacéutico, la planificación y gestión de las fuerzas de ventas, como elaborar un plan comercial en la industria farmacéutica, que es el marketing digital y e-health, los códigos de conducta en el sector, las claves para el lanzamiento de un fármaco. Conocimiento cómo funciona una dirección médica, las principales áreas terapéuticas, la innovación en la generación de datos y los tipos de estudios, Las responsabilidades y funcionamiento de un Medical Advisor y de los Medical Science Liaison MSL, las asociaciones de pacientes, la promoción de los medicamentos, conceptos claves de la investigación clínica y la regulación de los ensayos clínicos, las bases de la farmacovigilancia, cómo realizar un Plan médico.










MATERIA 6. ACCESO AL MERCADO Y RELACIONES INSTITUCIONALES

Tipo: **Obligatoria**

6 ECTS

Semestre: **2**

TEMARIO/BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:

Sesión	Horas Master Clases		Ponente	
1	2,5	6.1 Las Relaciones Institucionales, Claves en la interlocución con las Administraciones Sanitarias.	Guillermo De Juan	
1	2,5	6.2 Claves del Plan de acceso a Mercado y Relaciones Institucionales.	Teresa Millan	
1	2,5	6.3 Precio y Reembolso del los Medicamentos.	Federico Plaza	
1	2,5	6.4 Benchmark de Acceso en Europa. Rol de los profesionales médicos en el acceso.	Cristina Nadal	
1	2,5	6.5 Trade Management.	José Marcos Catalan	
1	2,5	6.6 La Evaluacion Económica del Medicamento 1.	Marta Trapero	
1	2,5	6.7 La Evaluacion Económica del Medicamento 2.	Marta Trapero	
1	2,5	6.8 Trabajo crossfuncional médico-acceso.	Susana Gomez-Lus	
2	5	6.9 Ejercicio práctico sobre un plan de Acceso al Mercado y Relaciones Institucionales, y feedback.	Teresa Millan	

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

Conocimiento de cómo funcionan las relaciones institucionales, sus objetivos, responsabilidades y retos, como funcionan la interlocución de las compañías farmacéuticas con las administraciones sanitarias, las claves del Plan de acceso a mercados y relaciones institucionales, las estrategias de negociación de la venta de productos farmacéuticos y la toma de decisión de los gestores sanitarios, como funciona la estrategia del acceso a comunidades autónomas, las funciones del acceso y la óptica del pagador, que es el trade management, conceptos básicos de farmacia económica.






MATERIA 7. REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA, DIGITAL HEALTHCARE, BIG

Tipo: **Obligatoria**

4 ECTS

Semestre: **2**

TEMARIO/BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:

sesión	Horas Master Clases		Ponente	
1	2,5	7.1 La Revolución de los Datos en Salud: Big Data, Artificial Intelligence y Medicina Personalizada.	Belen Soto	
1	2,5	7.2 Las nuevas tecnologías digitales: Blockchain, Internet de las Cosas, Inteligencia Artificial, una realidad en salud. Revisión de casos de uso.	Javier Colas	
1	2,5	7.3 Ecosistema sanitario. Metodologías y tendencias en Innovación, digitalización y datos. Transformación hacia la medicina basada en el valor.	César Velasco	
1	2,5	7.4 Valor de la IA en la generación de conocimiento sobre dato en salud	Miriam Rodriguez	
1	2,5	7.5 Presente y futuro de las tecnologías inmersivas en la industria farmacéutica	Javier Mendoza	

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

Conocer como va a influir la transformación digital en el sector salud, la revolución de los datos en salud: big data, inteligencia artificial y la medicina personalizada, el ecosistema digital, las tecnologías disruptivas y los cambios en los modelos de negocio de sanidad, las nuevas tecnologías digitales: Blockchain, internet de las cosas, inteligencia artificial.












MATERIA 8. DESARROLLO DIRECTIVO Y DE COMPETENCIAS CLAVES DE ÉXITO

Tipo: **Obligatoria**

6 ECTS

Semestre: **1/2**

		Horas Master Clases	Ponente		
Sesión	1	2,5	8.1 Las Claves del Liderazgo.	Montserrat Planas	
	1	2,5	8.2 Como afrontar una oportunidad laboral en el sector farma.	Miguel Ruiz	
	1	2,5	8.3 Dirección de Proyectos Estratégicos.	Gonzalo Casino	
	1	2,5	8.4 Grupos de influencia y Elección del Presidente.	Miguel Ruiz	
	1	2,5	8.5 Taller de Oratoria y Debate.	Antonio Fabregat	
	1	2,5	8.6 Técnicas de Negociación	Terry Mclean	
	1	2,5	8.7 Mesa coloquio: El profesional del futuro en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica.	Miguel Ruiz	
	1	2,5	8.8 ¿Cómo convertirte en un líder en la industria farmacéutica?	José Marcilla	
	1	2,5	8.9 Cierre.	Christiano Silva	

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

Conocer las claves del liderazgo, cómo gestionar proyectos estratégicos, las claves de la estructura de la negociación, los principios de la comunicación, la lectura crítica de artículos científicos, las claves del éxito en oratoria, que son grupos de influencia y como construirlos, el profesional del futuro en la industria farmacéutica y biotecnológica.

MATERIA 9. PROGRAMA DE ORIENTACION DEL DESARROLLO PROFESIONAL. PODP

Tipo: **Obligatoria**

1 ECTS

Semestre: **1/2**

		Horas Master Clases	Ponente		
Sesión	2	5	9.1 Estudio Personalidad Laboral.El Plan de Orientación del Desarrollo Profesional PODP7.	Miguel Ruiz	
			9.2 Sesiones de Mentoring Individualizado.	Miguel Ruiz	

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

Estudio psicoprofesional del alumno. Conocer cómo definir los objetivos de carrera profesional y conseguir alcanzarlos a través de un programa de orientación de desarrollo profesional, y seguimiento a través de un programa de mentoring individualizado.

MATERIA 10. PROYECTO FINAL DE MÁSTER

Tipo: **Obligatoria**

8 ECTS

Semestre: **2**

TEMARIO/BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS:

Puesta en práctica de todos los conocimientos y experiencias adquiridas durante el Master/MBA a través de un caso práctico del lanzamiento de un producto farmacéutico. Y vivir la experiencia de cómo trabajar en grupo alcanzando los objetivos establecidos.

10.1. Presentación Proyecto Final. Claves para el Diseño del Proyecto Final del MBA.

10.2. Claves financiero-económicas como apoyo al Proyecto final.

10.3. Presentación y Defensa del Proyecto Final del Master/MBA ante el Tribunal examinador.

MASTER CLASS DE INVITADOS

- **Presente y futuro de la innovación farmacéutica en América Latina**

María Gabriela Pittis. Presidente SAM (Cono Sur, Región Andina, Mexico &CAC) Takeda 

- **Estructura y Organización de una compañía farmacéutica**

Javier Carpintero. Cons. delegado Recordati España - SPC Gen. Manager - Acc. Cluster Lead 

MATERIA 11. PRACTICAS PROFESIONALES o EXPERIENCIA PROFESIONAL (EXCLUSIVO MBA)

Tipo: **Voluntaria**

30 ECTS

Semestre: **1/2**

RESULTADOS DE APRENDIZAJE PREVISTOS:

Experiencia real en un puesto de trabajo remunerado en la industria farmacéutica y biotecnológica durante 9/12 meses.

El MBA funcionará como un upgrade del título pudiéndose acceder en cualquier momento después del 2 mes del inicio del Programa Máster.

Se realizará una Evaluación de las prácticas/experiencia a través del Director del Programa, teniendo en cuenta la comprobación de su realización, un informe del supervisor de la Empresa y un informe del propio alumno.

PRECIOS

PRECIO MÁSTER PAGO ÚNICO: 10.000 €

PRECIO MÁSTER APLAZADO: 10.500 €

Precio upgrade MBA: 3.200 €

Matrícula, flexibilidad y facilidad de pago en 7 meses.

* Tasas universitarias para acreditar el máster por la UCAM no están incluidas en el precio.



CLAUSTRO DE PROFESORES



 **Alberto Hegewisch**

LatAm Medical Director
AstraZeneca



 **Ana Pastor**

Vicepresidenta segunda del Congreso de los Diputados y diputada por Madrid. Exministra de Sanidad



 **Ana Perez D.**

Directora Medical & Regulatory Affairs España
AstraZeneca Farmacéutica



 **Antonio Fabregat**

Socio Train& Talk



 **Beatriz Llorente**

Head of Pharmacovigilance (ASR) Spain.
Abbvie



 **Beatriz Perales**

Public Affairs & Market Access Director Spain&Portugal



 **Belén López**

Director Public Affairs Europa & España. Abbvie



 **Belén Soto**

Sales General Manager en Sur de Europa
GE Healthcare



 **Carlos Mur**

Director de los Servicios de Salud Mental, Servicio Andorrano de Atención Sanitaria



 **Carmen Montoto**

Directora Médica, Regulatory y Calidad España
Takeda



 **Carolina Sanchez**

Global Director Supply Chain Transformation



 **Carolina Rubel**

Senior Director
Global Neurodegenerative Portfolio Head IQVIA



in Cesar Velasco
Director Innovación y estrategia digital. AstraZeneca



in Christiano Silva
Director general, VP, Biogen España



in Concha Almarza
Vice President Operational Excellence & Innovation
 – Europe, Middle East, Africa and South Asia at IQVIA



in Cristina Nadal
Directora Ejecutiva de Política España
 Merck Sharp and Dohme



in Cristina Fernández
Regulatory Affairs Head
 AstraZeneca



in David Beas
Government Affairs & Market Access Director Spain
 Janssen



in David Colorado
Commercial Excellence Director Spain
 ABBOTT



in Dolores Querol
Directora Médica y Técnica
 Chiesi



in Encarnación Cruz
Directora general
 Asociación española de BIOSIMILARES (BioSim)



in Enrique Bermejo
CEO
 Pharma Matters Consulting



in Esther García Gil
VP Global Clinical Dev
 Almirall



in Federico Plaza
Director Corporate Affairs España.
 Roche Pharma



in Felipe Pastrana

VP y Director General España
Abbvie



in Fina Lladós

Directora General España
Amgen



in Gonzalo Casino

Director de Operaciones DKV Seguros y Director de DKV Servicios. DKV



in Guillermo de Juan

VP Director de Relaciones Corporativas y Comunicación Europa. GSK



in Henar Hevia

Directora médica españa
Janssen



in Ignacio Bernabe

Senior Finance Director Consumer Health Southern Europe. Johnson & Johnson



in Inés Perea

Directora General España y Portugal. Jazz Pharmaceuticals



in Inmaculada Gil

CEO General Manager
Daiichi Sankyo Spain



in Isabel Sanchez Magro

Directora Médica
Merck



in Javier Colás

Presidente en Additum Blockchain. Ex Vice Presidente Regional Medtronic.



in Javier Fernández-L.

Consejero de Economía, Hacienda y Empleo. Ex-consejero de Sanidad.
Com. de Madrid



in Javier Mendoza

Senior Medical Advisor
Aimedis



in **Jesus Vidart**

Market access head España y Portugal
Sandoz



in **Joaquin Mateos**

Director Medico MSD España y Portugal



in **Joaquin Rodrigo**

Director General España y Portugal.
Sandoz Farmaceutica



in **José Cabrera**

Director Médico España y Portugal.
Bristol Myers Squibb



in **José Chaves**

Director Médico VP de Pfizer España



in **José Marcilla**

Senior vice president SERCE.
Novartis



in **José Solís García**

General Counsel Spain & Portugal en Teva Pharmaceuticals



in **José Zamarriego**

Director de la Unidad de Supervisión Deontológica.
Farmaindustria



in **Jordi Martí**

CEO
IOB Instituto de Oncología



in **Juan Carlos Conde**

Director General Teva España y Portugal



in **Juan Carlos Gil**

Director General
Moderna



PDF **Juan Manuel Pérez**

Private Investment Partner. Ex Director Financiero España, Portugal e Israel.
GSK



in Juan Vila

Director General España y Portugal. Recordati Rare Diseases



 **Leticia Moral**

Directora de Infraestructuras, Tecnología Médica y Operaciones Internacionales. Quirónsalud



in Luis Jorge Ramirez

Director de Finanzas y Operaciones (CFO)
Roche



in Luis Nudelman

Director Médico
Abbvie



in Marcos Catalán

Head of Trade and Revenue Management Spain.
Sanofi



in Maria Jose Sanchez

Directora General España y Portugal
SL Behring



 **Marta Trapero**

Profesora e investigadora.
Universitat de Lleida



in Mariluz Amador

Directora Médica
Roche Farma



in María Carretero

Directora Médico y de Asuntos Regulatorios
Ipsen Iberia



in Miguel Ruiz Arriazu

Director académico
MBA / Master Industria Farmacéutica y Biotecnológica para Médicos CTO UCAM



in Miriam Rodríguez

CEO
Savana



in Montserrat Planas

Directora General España y Portugal
Fresenius Kabi



in **Pedro Luis Fernandez**
Director Financiero
 Centrient



in **Rafael Martinez**
Director Médico
 SANDOZ



in **Remedios Parra**
Managing Director
 Alliance Healthcare Holding



in **Roberto García**
President & CEO
 Meiji Pharma Spain



in **Roberto Urbez**
Director General España y Portugal
 BMS



in **Rosana Cajal**
Directora Médica España y Portugal
 Jazz Pharmaceuticals



in **Rosi Vivancos**
Directora General España y Portugal, Allergan Aesthetics, an Abbvie Company



in **Susana Gomez-Lus**
Directora Médica y Market Access España
 Lundbeck



in **Teresa Millan**
Directora Asuntos Corporativos España. Lilly



in **Terry McLean**
CEO
 Be you Transforma



in **Xavier Olba**
CEO
 Elephant Jump



in **Sara Alonso**
Director Medical Affairs Spain and Portugal Vertex



 **Silvia de Hoyos**

Head of Legal, Southern Europe. Mundipharma



 **Yolanda Garcia**

Directora Recursos Humanos. Abbvie

DOCENTES INVITADOS



 **María Gabriela Pittis**

Presidente SAM (Cono Sur, Región Andina, Mexico & CAC) Takeda



 **Miguel Martinez Jorge**

Director, Offering Strategy & CES
IQVIA Spain



 **Javier Carpintero**

Consejero delegado - SPC
General Manager - Access
Cluster Lead
Recordati España

INSTITUCIONES COLABORADORAS

COMPAÑÍAS

abbvie

janssen
PHARMACEUTICAL COMPANIES
OF Johnson & Johnson

Roche

MSD

MERCK

SANDOZ A Novartis Division

Bristol Myers Squibb™

SAVANA

IQVIA™

ROVI

almirall

Daiichi-Sankyo

RECORDATI

ASOCIACIONES

aeLmhu
asociación española de laboratorios de medicamentos huérfanos y ultrahuérfanos

BS BioSim
Asociación Española de Biosimilares

amife
ASOCIACIÓN DE MEDICINA DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA



www.grupocto.es

info@grupocto.com

Whatsapp: +34 683603411

Facebook: CTO Medicina

Twitter: @CTOMedicinaES

Instagram: @GrupoCTO