



Executive Program

Colaborador:



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

Edición VIII

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

LUGAR: MADRID

FECHAS: 10, 11, 17 y 18 DE FEBRERO DE 2017

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 oportunidades en Desarrollo de Negocio. Identificación del socio. Estrategia de seguimiento. 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.
- ❑ 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 de valoración de oportunidades.
- ❑ Desarrollo de Negocio en Genéricos. Consideraciones relevantes en los acuerdos con genéricos. Qué debe tenerse en cuenta desde la valoración hasta la puesta en el mercado.





DIRIGIDO A

- ❑ Profesionales de la Industria Farmacéutica que necesitan conocimientos y habilidades prácticas para su aplicación inmediata en el área de Desarrollo de Negocio.
- ❑ Area 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.



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, Licencias y Alianzas. FAES FARMA. Ex- Secretaria de la Junta Directiva. PLGS.

Rafael Cabrera García.

Director de Acceso al Mercado, Desarrollo de Negocio y Técnico. UCB.
Ex-Presidente de la Junta Directiva. PLGS.

Enrique Cruz Jentoft.

Tesorero 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.



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 la Calle General Álvarez de Castro, 41 de Madrid (28010).



CALENDARIO Y HORARIOS

MADRID:

- Viernes, 10 de Febrero de 2017.
Horario: de 16:00h a 21:30h.
- Sábado, 11 de Febrero de 2017.
Horario: de 09:00h a 14:00h.
- Viernes, 17 de Febrero de 2017.
Horario: de 16:00h a 21:30h.
- Sábado, 18 de Febrero de 2017.
Horario: de 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?.
- 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.

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. VEMEDIA CONSUMER HEALTH.

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.

Ponente: Loreto Álvarez-Cedrón. Gerente Desarrollo de Negocio, Licencias y Alianzas. 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.
- 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. A AUROVITAS.



PROGRAMA GENERAL

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.

Ponente: Rafael Cabrera García. Director de Acceso al Mercado, Desarrollo de Negocio y Técnico. UCB.

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 comárketing?, ¿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.





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 €.
- Posibilidad de Bonificación del Programa a través de la Fundación Tripartita.
- 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.
- 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.



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 Delgado
Información y Admisiones
mcs@cesif.es
915 938 308

