



Executive Education

Colaborador:

plgs
Pharmaceutical Licensing Group Spain

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

Edición IX

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

+ 109

Alumnos
formados

de

+ 57

Compañías
farmacéuticas

LUGAR: BARCELONA

**FECHAS: 29, 30 DE SEPTIEMBRE y 6, 7 DE OCTUBRE
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.
- ❑ 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.



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,...¡cuantas veces he revisado los apuntes y los casos prácticos!,...¡100% recomendable!

Pilar Rodríguez

Gerente de Desarrollo de Negocio
Laboratorios Servier S.L.



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

Business Manager
Biofabri





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.



PONENTES:

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.

Mario Fernández Sánchez.

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

Rubén Lupiáñez Carrión.

Director General Iberia. VEMEDIA CONSUMER HEALTH.
Socio PLGS.

Cierre del Curso: Junta Directiva de PLGS.



El programa "Desarrollo de Negocio y Licencias en la Industria Farmacéutica" incluye la adquisición de nuevos conocimientos pero con especial énfasis en su aplicación práctica. Está orientado a profesionales que quieren realmente una formación útil que les sea de utilidad en la práctica. Los profesores que lo imparten proceden de diversas compañías farmacéuticas y son todos ellos expertos en sus campos respectivos. Imparten una enseñanza exhaustiva pero muy dinámica. 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 Martínez-Hombre

Analista Sector Farmacéutico y
Gestor de Inversiones
Santander Private Banking Gestión



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 Josep Irla i Bosch, 5-7. 3º de Barcelona (08034).



CALENDARIO Y HORARIOS

BARCELONA:

- Viernes, 29 de Septiembre de 2017.
Horario: de 17:00h a 22:00h.
- Sábado, 30 de Septiembre de 2017.
Horario: de 09:00h a 14:00h.
- Viernes, 6 de Octubre de 2017.
Horario: de 17:00h a 22:00h.
- Sábado, 7 de Octubre 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.

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 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, KT, ...
- ☐ Elaboración de unos KT's útiles para una buena discusión del contrato.
- ☐ Las posturas del licenciador y licenciatario en un acuerdo de licencia.

Ponente: Loreto Álvarez-Cedrón. Gerente Desarrollo de Negocio, Licencias y Alianzas. FAES FARMA.



PROGRAMA GENERAL

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.

Ponente: Mario Fernández Sánchez. Jefe Desarrollo de Negocio y P. Estratégica. AUROVITAS.

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.





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.
- 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 Delgado
Coordinación Executive Education
mcs@cesif.es
915 938 308

