



ACTA DE LA REUNIÓN DE LA COMISIÓN PERMANENTE DE LA FACULTAD DE FARMACIA, CELEBRADA EL DÍA 19 DE ABRIL 2021

La Comisión Permanente de la Junta de la Facultad de Farmacia, celebra una sesión ordinaria de carácter virtual, el día 19 de abril de 2021, bajo la Presidencia de la Ilma. Sra. Decana, Profa. Dra. Dña. Irene Iglesias Peinado y actúa como Secretario el Prof. Dr. D. Jesús Román Zaragoza. Asisten a la reunión los miembros que se indican a continuación.

ASISTENTES

Profa. Dra. Dña. Irene Iglesias Peinado
Prof. Dr. D. Jesús Román Zaragoza
Prof. Dr. D. Francisco Bolás Fernández
Dña. Rosario García Broncano
Prof. Dr. D. Juan Francisco González Matilla
Profa. Dra. Dña. Dolores Remedios Serrano López

El del **Orden del Día** es el siguiente:

1. **Lectura y aprobación, si procede, del Acta de la Comisión Permanente celebrada el pasado día 22 de marzo de 2021.**
2. **Modificación del Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica**
1. **Lectura y aprobación, si procede, del Acta de la Comisión permanente celebrada el pasado día 22 de marzo de 2021.**

Se aprueba por asentimiento.

La Sra. Decana ha remitido toda la documentación a los miembros de la Comisión y se ha recibido respuesta favorable de todos ellos a todas las propuestas contempladas en el Orden del Día, **por lo que se aprueban por unanimidad.**

Y sin más asuntos que tratar se levanta la sesión, de la cual, como Secretario, doy fe.

VºBº
La Decana

El Secretario Académico

Fdo. Irene Iglesias Peinado

Fdo. Jesús Román Zaragoza

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE

DATOS GENERALES DEL TÍTULO

A rellenar por los servicios administrativos:

| | | | |
|---------------|--|----------------------------------|--|
| Código Centro | | Fecha de entrada de la propuesta | |
| Código Meta | | Fecha aprobación Comisión | |
| Código GEA | | Fecha aprobación Consejo Social | |

| | | | |
|--|---|-----------------|-------------|
| Tipo de curso | Máster Propio | | |
| Denominación del título | Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica | | |
| Duración del título | Un año | Curso académico | 2021 - 2022 |
| Modalidad de impartición | Presencial | Promoción | |
| Tipo de propuesta | Nueva propuesta | Nº edición | 1 |
| <i>En caso de modificación, indicar los cambios realizados</i> | | | |
| Centro de la UCM | Faculta de Farmacia | | |
| Rama de conocimiento | Ciencias de la Salud | | |
| Centro Gestor | Facultad de Farmacia | | |

| | | | |
|-------------------------|-----------------------|--|--|
| Página web del título | por crear | | |
| Email de información | rafalvarez@cofares.es | | |
| Teléfono de información | | | |

| | | | |
|------------------------------------|-------------------------------|-------------------|--|
| Apellidos y nombre del Director/a: | Barcia Hernández Emilia María | Móvil: | 650589817 |
| DNI Director/a: | 05355686-K | Email Director/a: | ebarcia@ucm.es |

| | | | |
|--------------------------------------|--------------------------|---------------------|--|
| Apellidos y nombre del Codirector/a: | Balmaseda Domiguez Pablo | Móvil: | 682055361 |
| DNI Codirector/a: | 52188735-X | Email Codirector/a: | pdominquez@cofares.es |

| | | | |
|---------------------------------------|----------------------|----------------------|--|
| Apellidos y nombre del Coordinador/a: | Alvarez Felix Rafael | Móvil: | 639991663 |
| DNI Coordinador/a: | 09202145-Y | Email Coordinador/a: | rafalvarez@cofares.es |

| | | | |
|---------------------------------------|--|----------------------|--|
| Apellidos y nombre del Coordinador/a: | | Móvil: | |
| DNI Coordinador/a: | | Email Coordinador/a: | |

| | | | |
|---------------------------------------|--|----------------------|--|
| Apellidos y nombre del Coordinador/a: | | Móvil: | |
| DNI Coordinador/a: | | Email Coordinador/a: | |

| | | | |
|--|----|-------------------------|---------------|
| Créditos ECTS totales | 62 | | |
| Créditos docencia | 23 | Máster Propio | 60 - 180 ECTS |
| Créditos prácticas externas obligatorias | 31 | Diploma Especialización | 30 - 59 ECTS |
| Créditos prácticas externas optativas | | Experto | 20 - 29 ECTS |
| Créditos prácticas clínicas | | Diploma de F.P. | >15 ECTS |
| Créditos TFM (Sólo Máster Propio) | 8 | Certificado de F.P. | <15 ECTS |

| | | | |
|-----------------------|---------|----------------------------|---------|
| Precio del título | 7.499 € | Precio 1 ^{er} año | 7.499 € |
| Precio curso anterior | | Precio 2 ^o año | |
| Diferencia | 100,00% | Precio 3 ^{er} año | |

Nº estud. previstos Nº estud. curso anterior Nº mín. estud.

Sólo para Máster Propio, Diploma de Especialización y Experto:

Reserva de plaza *(No se admite en los cursos de gestión externa)*

Fecha inicio del curso Fecha fin del curso

Fecha 1ª convocatoria Fecha 2ª convocatoria

Sólo para Diploma y Certificados de F.P. (si hay más de 1 grupo, escribir a fcontinua@ucm.es)

| | | | | | |
|-----------------------|----------------------|-----------|----------------------|----------------|--------------------------------|
| Admisión previa | <input type="text"/> | Nº grupos | <input type="text"/> | Nº estudiantes | <input type="text" value="0"/> |
| Grupo 1: fecha inicio | <input type="text"/> | Fecha fin | <input type="text"/> | Nº estudiantes | <input type="text"/> |
| Grupo 2: fecha inicio | <input type="text"/> | Fecha fin | <input type="text"/> | Nº estudiantes | <input type="text"/> |
| Grupo 3: fecha inicio | <input type="text"/> | Fecha fin | <input type="text"/> | Nº estudiantes | <input type="text"/> |
| Grupo 4: fecha inicio | <input type="text"/> | Fecha fin | <input type="text"/> | Nº estudiantes | <input type="text"/> |

En caso de la dirección del curso considere solicitar el reconocimiento de créditos para estudiantes de Grado UCM, deberá enviarse a la Sección de Planes de Estudio (spe@ucm.es) copia de este archivo en pdf, junto con la solicitud de reconocimiento de créditos y el comunicado de la aprobación de este curso. Para ello, por favor indique el **nombre del curso en inglés**:

Breve resumen del curso *(máx. 700 caracteres con espacios)*
(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)

Programa dirigido a conocer en profundidad la Industria farmacéutica con un enfoque de negocio así como las diferentes posiciones y responsabilidades que se pueden ocupar en la misma, de la mano de un claustro combinado de la Universidad Complutense y la propia Industria Farmacéutica, que ha sido seleccionado para aportar el mayor de los valores a los alumnos y conectando siempre con la realidad empresarial y los retos profesionales a los que se enfrentarán los alumnos durante su vida laboral una vez terminen el programa.

Perfil del estudiante a quien se dirige el curso
(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)

El programa está dirigido a recién titulados graduados en; Ciencias de la Salud. Biología, Farmacia, Bioquímica, Biotecnología, Medicina, Veterinaria, Química. - ADE y Marketing.
 Se valorará el idioma inglés con un mínimo de B2 para acceder al máster.

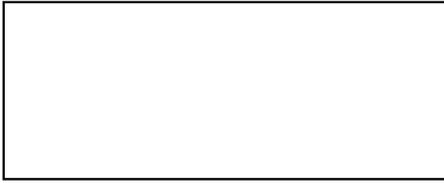
Curso de gestión económica externa

En caso afirmativo, empresa que realiza la gestión externa

Fecha del Convenio de colaboración con formación permanente

(si el convenio está en tramitación, deje en blanco la fecha del convenio)

Firma Director/a del curso



Nombre y apellidos:

Emilia M^a Barcia Hernández

Fecha y firma Decano/a o Director/a



Nombre y apellidos:

Irene Iglesias Peinado

Denominación del título: Máster Propio - Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

Propuesta para el curso académico: 2021 - 2022

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE

Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

DATOS ECONÓMICOS

INGRESOS

DESCUENTOS

| | Nº estudiantes | Descuento por estudiante | Ingresos |
|--|----------------|--------------------------|----------|
| Programa Alumni y/o miembros de la comunidad universitaria o familiares de primer grado de trabajadores UCM (<i>descuento del 10%</i>) | | 749,90 € | 0,00 € |
| Discapacidad y/o víctimas de terrorismo o de violencia de género (<i>descuento del 30 %</i>) | | 2.249,70 € | 0,00 € |
| Trabajadores de la UCM (<i>exención total de matrícula</i>) | | | |

FINANCIACIÓN EXTERNA

Becados por entidades colaboradoras (*indicar nombre*):

| | Nº estudiantes | Beca por estudiante | Resto matrícula a abonar | Ingresos |
|---|----------------|---------------------|--------------------------|----------|
| Subvenciones, patrocinios u otras fuentes de financiación (<i>Indicar nombre o procedencia</i>) | | | | |

SUBTOTAL 0,00 €

ESTUDIANTES CON BECA

| | |
|--|-------------|
| CANTIDAD MÁXIMA PARA BECAS (<i>hasta 25% de los ingresos de matrícula</i>) | 28.121,25 € |
| CANTIDAD TOTAL APLICADA PARA BECAS | 0,00 € |

| Porcentaje de descuento aplicado | Nº estudiantes | Descuento x estudiante | Ingresos |
|----------------------------------|----------------|------------------------|----------|
| | | 0,00 € | 0,00 € |
| | | 0,00 € | 0,00 € |
| | | 0,00 € | 0,00 € |
| | | 0,00 € | 0,00 € |
| Total | 0 | | 0,00 € |

ESTUDIANTES SIN BECA

| | Nº estudiantes | Precio de la matrícula | Ingresos |
|------------------------------|----------------|------------------------|--------------|
| | 15 | 7.499 € | 112.485,00 € |
| Total de estudiantes | 15 | | |
| TOTAL INGRESOS BRUTOS | | | 112.485,00 € |
| RETENCION UCM | | 15% | 16.872,75 € |
| TOTAL INGRESOS NETOS | | | 95.612,25 € |

GASTOS

(Límite máximo de 30.000€ de remuneración por cada profesor/a por todos los conceptos y cursos de formación permanente en los que participe)

| | |
|-------------------------|------------|
| Dirección y codirección | 4.300,00 € |
| Coordinación académica | 1.500,00 € |

Remuneración del profesorado (por docencia teórica y práctica presencial y no presencial; conferencias; supervisión de prácticas clínicas; tutorización de prácticas externas; corrección y evaluación de trabajos, ejercicios y exámenes; tutorías; elaboración o actualización de materiales docentes; y dirección, seguimiento y evaluación de TFM)

37.612,50 €

Otros gastos

| | |
|--|-------------|
| Retribuciones a los tutores de prácticas externas de entidades | 7.500,00 € |
| Gastos de desplazamiento y dietas si no se reside en Madrid | 3.500,00 € |
| Horas extraord. del PAS de la UCM (trabajos no administrativos, fuera jornada) | |
| Adquisición de suministros, material didáctico y material fungible | 1.200,00 € |
| Equipamiento nuevo (material inventariable) | |
| Alquiler de equipos | |
| Publicidad | 14.180,00 € |
| Estudios y trabajos técnicos | 1.800,00 € |
| Celebraciones y actos académicos | 1.500,00 € |
| Primas de seguros | 1.019,75 € |
| Transportes y servicios postales | 3.500,00 € |
| Alquiler de instalaciones fuera de la UCM | |
| Otros conceptos (<i>detallar debajo</i>) | |
| COFARES: Diseño, selección de alumnado, gestión de directivos de Laboratorios, búsqueda y selección de laboratorios para prácticas | 18.000,00 € |

| | Cantidad máx. | % aplicado |
|--|---------------|------------|
| Atenciones protocolarias y representativas <i>(máximo 1% de los ingresos netos del curso con límite 1000 €)</i> | 956,12 € | 0,00% |

| | |
|--------------------------|-------------|
| TOTAL GASTOS | 95.612,25 € |
| INGRESOS - GASTOS | 0,00 € |

Firma Director/a del curso

Nombre y apellidos:
Emilia M^a Barcia Hernández

Firma del Gerente o Administrador

Nombre y apellidos:
Ana M^a López Campos

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

MEMORIA ACADÉMICA

OBJETIVOS DEL CURSO

(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)

- *Conocer en profundidad las características de la Industria Farmacéutica adquiriendo tanto los conocimientos como las competencias claves que garantizan una carrera profesional en el sector.
- * Conocer las nuevas tendencias en el sector y estudiarlo desde una óptica estratégica de negocios, que será fundamental para poder acceder a puestos de responsabilidad en el medio plazo.
- *Disponer de un claustro mixto de primer nivel de profesores de la UCM y profesionales de la Industria en activo que permitan a los alumnos conocer la realidad la misma desde el primer minuto.
- *Adquirir las habilidades directivas y personales que permitan a los alumnos acceder al mercado laboral en este sector con la mayor de las garantías. Conocer la transformación, los nuevos paradigmas y las tendencias del sector farmacéutico y biotecnológico, explicados por líderes relevantes de la industria innovadora, de la administración pública y de reconocidos expertos en diversas áreas.
- *Democratizar el acceso a los programas MBA de Industria Farmacéutica a los recién graduado mediante un programa de especialización de primer nivel a un precio competitivo de universidad pública.
- *Posibilitar a los alumnos el acceso con este título a un programa de prácticas en grandes partners de la Industria Farmacéutica y de Producto Sanitarios. Dichas prácticas serán remuneradas y supondrán siempre un remuneración total mayor al 60% del precio de la matrícula.

PLAN DE ESTUDIOS

(En un mismo módulo pueden impartirse créditos presenciales y créditos no presenciales)

| Módulo <i>(Indicar denominación)</i> | | Créditos ECTS | Modalidad | Hs. de activ. docentes |
|--|---|----------------------|------------------|-------------------------------|
| 1 | ECOSISTEMA DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA | 2 | Presencial | 15,0 |
| | | | | 0,0 |
| 2 | NEGOCIO, HABILIDADES DIRECTIVAS Y LIDERAZGO | 5 | Presencial | 37,5 |
| | | | | 0,0 |
| 3 | OPERACIONES Y CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO | 8 | Presencial | 60,0 |
| | | | | 0,0 |
| 4 | DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING | 5 | Presencial | 37,5 |
| | | | | 0,0 |
| 5 | ENTORNO LEGAL Y FINANCIERO | 2 | Presencial | 15,0 |
| | | | | 0,0 |
| 6 | EMPLEABILIDAD Y MARCA PERSONAL | 1 | Presencial | 7,5 |
| | | | | 0,0 |
| 7 | PRÁCTICAS EXTERNAS | 31 | Presencial | 65 |
| | | | | |
| 7 | PRACTICAS CLINICAS: | 0 | Presencial | 0 |
| 8 | TFM (Sólo Máster) | 8 | Presencial | 23 |
| | | 62 | | 260 |

JUSTIFICACIÓN DEL TÍTULO PROPUESTO

(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)

La Industria y distribución Farmacéutica son uno de los grandes sectores a nivel nacional e internacional en términos de cifra de negocios y número de empleados. Es un sector en constante evolución con el desarrollo continuo de nuevos mercados y productos, en el que las disciplinas del marketing y las ventas tienen un peso crítico. En este contexto, el sector demanda nuevos perfiles cada vez más formados en conocimientos específicos de acuerdo a las nuevas tendencias emergentes (hard skills) y con capacidad para desarrollarse en habilidades como la comunicación, pensamiento crítico, la marca personal o la toma de decisiones (soft skills) entre otras. Entendemos que esta potencial colaboración entre la UCM, de reconocido prestigio en el contexto nacional e internacional y el conocimiento del sector y el posicionamiento de la marca Grupo Cofares en el sector farmacéutico, puede generar un programa de gran nivel en lo que a conocimientos y claustro se refiere, así como generar oportunidades laborales de valor a los egresados, que en último término es el objetivo último de una iniciativa como ésta.

Actualmente son pocas las escuelas que ofrecen un programa Máster de éste tipo y lo hacen en su mayoría desde el ámbito privado, suponiendo esto por un lado la necesidad de nuevos programas como es éste que presentamos unido a la posibilidad de llegar a aquellos estudiantes que no pueden permitirse los altos precios de matrícula de dichos programas a pesar de tener ellos un perfil académico y profesional excelente para la Industria Farmacéutica.

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN DEL CURSO

(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)

El máster tiene una duración de 23 ECTS de docencia a lo largo de un curso académico, 40 ECTS de prácticas externas y 8 ECTS de TFM. El programa está dividido en 8 módulos (6 módulos de docencia en el aula, 1 módulo de prácticas externas y 1 módulo de trabajo TFM), a través de los cuáles se irán estudiando los puntos claves de la Industria Farmacéutica. La Evaluación será continua, valorándose respecto a los siguientes criterios: 80% la resolución de casos y trabajos individuales, exámenes de módulo y participación en las sesiones. 20% el Trabajo Fin de Máster. De igual forma, el alumno para poder superar el obtener el título final deberá llevar a cabo las prácticas profesionales entregando una memoria final de las mismas y asistir al 85% de las sesiones presenciales teniendo que justificar las faltas debidamente.

RECURSOS MATERIALES E INSTALACIONES DISPONIBLES

(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)

A la espera de Facultad de farmacia Para la impartición de las clases de teoría, la Facultad de Farmacia pone a disposición de los profesores del Máster un aula en el Edificio 2 (nuevo aulario), que está dotada de todo el equipamiento informático necesario para llevar a cabo las clases y sus presentaciones.

Para la elaboración de los Trabajos Fin de Máster, los alumnos disponen de material bibliográfico actualizado, que se encuentra tanto en el Departamento de Farmacia Galénica y Tecnología Alimentaria como en la Biblioteca de la Facultad de Farmacia.

Las prácticas externas se realizan en laboratorios farmacéuticos y en centros de I+D en funcionamiento, por lo que disponen de instalaciones y recursos adaptados a los requerimientos legales para llevar a cabo dichas prácticas.

AUTORIZACIÓN DEL HOSPITAL (SI SE PRECISA)

(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 1: ECOSISTEMA DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

Número de créditos:

Modalidad de impartición:

Horas de actividades docentes:

CONTENIDO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Tema 1. Actualidad y organización del sector farmacéutico y biotecnológico

Tema 2. Sistemas de salud nacional e internacionales

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Actualidad y organización del sector farmacéutico y biotecnológico

1. Situación actual y contextualización de la Industria Farma
2. Introducción al Marco Legal y regulatorios y patentes
3. Mercados de genéricos, biosimilares y consumer health care

Sistemas de salud nacional e internacionales

1. Funcionamiento, presente y futuro de la sanidad española
2. Sistemas de salud internacionales.

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

La evaluación de los alumnos será continua, valorándose conforme a los siguientes criterios: examen test teórico a la finalización del módulo, resolución de casos prácticos individuales o en grupo y participación en clase. Para superar el módulo se tendrá que obtener al menos un 5 sobre 10 en el global del módulo. Es necesario asistir al 80% de las sesiones para poder superar el módulo. Habrá que justificar las faltas de asistencia.



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 2: NEGOCIO, HABILIDADES DIRECTIVAS Y LIDERAZGO

Número de créditos:

5

Modalidad de impartición:

Presencial

Horas de actividades docentes:

37,5

CONTENIDO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Tema 1. Liderazgo y gestión de equipos
Tema 2. Negociación y comunicación
Tema 3. Innovación y emprendimiento
Tema 4. Dirección estratégica, empresarial y gestión de proyectos
Tema 5. Sesiones con directivos de la industria farma y la distribución farmacéutica

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Liderazgo y gestión de equipos

1. Claves para liderar equipos
2. Automotivación, liderazgo de equipos y gestión del cambio

Negociación y comunicación

1. Comunicación interpersonal, y estilos de persuasión e influencia
2. Negociación en la Industria Farmacéutica y la Distribución

Dirección Estratégica y Gestión de proyectos

1. Estrategia empresarial: de la estrategia a la táctica; Misión, visión y valores; Las 5 Fuerzas de Porter y Matriz Ansoff; Modelo Canvas.
2. Gestión de proyectos: Concepto; metodologías; glosario; roles principales; modelos de gobierno; metodología waterfall; agilidad, marco de trabajo SCRUM y KANBAN; business Agility.

Innovación y emprendimiento

1. Innovación y nuevos modelos de negocio.
2. Emprendimiento e intraemprendimiento en la industria farmacéutica y biotecnológica.

Sesiones con directivos de la industria farma y la distribución farmacéutica

1. La distribución farma y sus retos
2. La situación sanitaria y nuevo paradigma en la Industria post COVID
3. Gestión de equipos altamente eficientes
4. Coolhunting: Tendencias, Disrupción y Oportunidades de Negocio en el Sector de la Salud

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

La evaluación de los alumnos será continua, valorándose conforme a los siguientes criterios: examen test teórico a la finalización del módulo, resolución de casos prácticos individuales o en grupo y participación en clase. Para superar el módulo se tendrá que obtener al menos un 5 sobre 10 en el global del módulo. Es necesario asistir al 80% de las sesiones para poder superar el módulo. Habrá que justificar las faltas de asistencia.

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 3: OPERACIONES Y CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

Número de créditos: Modalidad de impartición: Horas de actividades docentes:

CONTENIDO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Tema 1. Investigación de mercados y Business Intelligence
Tema 2. Calidad y farmacovigilancia en la industria farmacéutica
Tema 3. Regulatory Affairs
Tema 4. Government affairs, Market Access y Precio Reembolso
Tema 5. Medical affairs y Ventas

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Investigación de mercados y Business Intelligence
Calidad y farmacovigilancia en la industria farmacéutica
Regulatory Affairs
1.Registro de un nuevo medicamento en Europa y a nivel nacional
2.Dossier, información requerida y plazos "Time to Market"
3.Procesos de autorización y estrategias regulatorias
4.Procesos regulatorios post comercialización, mantenimiento de registro de medicamentos y patentes
Government affairs, Market Access y Precio Reembolso
1.Plan global de acceso al mercado
2.Precio reembolso , negociación y financiación de medicamentos
3.Dossier de valor terapéutico y farmacoeconómico
4.Análisis e investigación de potenciales competidores e impacto presupuestario
5.RAMs y su función en acceso al mercado
6.Relaciones institucionales y comunicación
Medical affairs y Ventas
1.Medical affairs e investigación clínica
2.Ensayos clínicos e importancia de avances terapéuticos
3.Plan estratégico y la importancia del KOL
4.Medical science Liason y sus funciones e el ciclo de vida del medicamento
5. Impacto del MSL en el plan estratégico de ventas

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

La evaluación de los alumnos será continua, valorándose conforme a los siguientes criterios: examen test teórico a la finalización del módulo, resolución de casos prácticos individuales o en grupo y participación en clase.Para superar el módulo se tendrá que obtener al menos un 5 sobre 10 en el global del módulo.Es necesario asistir al 80% de las sesiones para poder superar el módulo.Habrà que justificar las faltas de asistencia.

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 4: DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

Número de créditos: Modalidad de impartición: Horas de actividades docentes:

CONTENIDO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Tema 1. Dirección Comercial
Tema 2. Marketing en la Industria
Tema 3. Marketing Digital

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Dirección Comercial
1. EL plan comercial
2. Feedback, KPIS y seguimiento del Plan Comercial
Marketing en la Industria
1. Características del Marketing en la Industria Pharma, análisis interno y análisis externo
2. Sementación y posicionamiento
3. Marketing Operativo: Producto y Comunicación
4. Canal farmacia y marketing Consumer Health
Marketing Digital
1. Plan de marketing digital y social media marketing.
2. Canales Digitales, ROI, Objetivos, métricas y KPIS

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

La evaluación de los alumnos será continua, valorándose conforme a los siguientes criterios: examen test teórico a la finalización del módulo, resolución de casos prácticos individuales o en grupo y participación en clase. Para superar el módulo se tendrá que obtener al menos un 5 sobre 10 en el global del módulo. Es necesario asistir al 80% de las sesiones para poder superar el módulo. Habrá que justificar las faltas de asistencia.

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 5: ENTORNO LEGAL Y FINANCIERO

Número de créditos:

Modalidad de impartición:

Horas de actividades docentes:

CONTENIDO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Tema 1. Legal y Compliance
Tema 2. Dirección Financiera

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Legal y Compliance

1. Introducción al compliance a la industria Farma y Código de Conducta
2. Propiedad Intelectual en el sector farma

Dirección Financiera

1. Características de la situación financiera de las empresas farma
2. Los estados contables, modelos de valoración, presupuestos y toma de decisiones financieras

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

La evaluación de los alumnos será continua, valorándose conforme a los siguientes criterios: examen test teórico a la finalización del módulo, resolución de casos prácticos individuales o en grupo y participación en clase. Para superar el módulo se tendrá que obtener al menos un 5 sobre 10 en el global del módulo. Es necesario asistir al 80% de las sesiones para poder superar el módulo. Habrá que justificar las faltas de asistencia.



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 6: EMPLEABILIDAD Y MARCA PERSONAL

Número de créditos:

1

Modalidad de impartición:

Presencial

Horas de actividades docentes:

7,5

CONTENIDO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Tema 1. Como mejorar tu marca personal

Tema 2. Taller de empleabilidad

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Como mejorar tu marca personal

1. Las características de los perfiles profesionales en la Industria Farmacéutica.
2. Posiciona tu marca en Likedin
3. Crea el CV perfecto

Taller de empleabilidad

1. Roles Plays grupales de procesos de selección e informe de feedback.

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

La evaluación de los alumnos será mediante su participación en roles plays e implicación en los mismos.

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 7: Prácticas Externas

Cálculo de la duración de las prácticas: 1 ECTS = entre 20 y 22,5 hs. de prácticas, con máx. 5 hs./día en periodo lectivo y 7 hs./día en periodo no lectivo y con una media de 22 días laborables/mes (Art. 19 del Reglamento de Prácticas Externas de la UCM).

Número de créditos:

Duración en horas:

Modalidad:

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Las prácticas externas son una herramienta formativa de innegable valor para los estudiantes, pues les permite integrarse en centros de trabajo con el fin de aplicar los conocimientos que durante sus estudios han ido adquiriendo, permitiendo, de este modo, adquirir competencias en los ámbitos profesionales propios de los estudios que han cursado y facilitando, así, su empleabilidad.

El objetivo principal de las prácticas profesionales es la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos durante el programa lectivo y el desarrollo de las habilidades profesionales mediante la inmersión total en el mundo empresarial, adquiriendo responsabilidades reales en departamentos fundamentales de los laboratorios tales como:

- Regulatory Affairs
- Acceso al mercado
- RRLL y Comunicación
- Marketing y Ventas
- Desarrollo de negocio
- Innovación

SISTEMA DE TUTORIZACIÓN Y SEGUIMIENTO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Se designarán dos tipos de tutores, tutores de prácticas internos que serán profesorado de UCM farmacia y tutores externos.

Los tutores externos, serán profesionales de las empresas de acogida que serán encargados de que los becarios cumplan los requisitos previos y competencias acordados previamente.

Los tutores internos serán vigilantes de que el día a día el buen hacer de los tutores externos y asegurando que el trabajo desarrollado por los alumnos en las diferentes empresas cumple con lo acordado inicialmente.

Se fomentará una sesión informativa entre la dirección académica, los tutores internos y tutores externos para informar sobre horarios, funciones y puestos a desarrollar de los becarios, así como de las herramientas de seguimiento.

Se proponen reuniones semanales de 15 minutos entre tutor interno y alumnos, en la que este tendrá que dar feedback de la semana de trabajo desarrollado a través de un documento de feedback que a través de las semanas, se convertirá en la memoria final de prácticas, obligatoria para poder aprobar esta parte del máster.

Durante el período de prácticas, los tutores internos y externos tendrán que reunirse telemáticamente al menos dos veces para procurar el buen desarrollo de las prácticas profesionales del alumno. De esas reuniones deberá salir un acta de reunión firmada por ambos participantes.

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Cada alumno tendrá que entregar una memoria de las prácticas de acuerdo a un formato preestablecido y acordado con su tutor interno de prácticas.

El informe que el estudiante debe realizar al finalizar el periodo de estancia práctica, tiene por objeto reflejar: los conocimientos científico-técnicos y/o de negocio adquiridos o ampliados, así como aspectos relacionados con habilidades y capacidades de integración en el mundo laboral. (se adjunta modelo)

Así mismo, el tutor externo, tendrá que validar la memoria entregada por el estudiante y entregar un pequeño informe de valoración del trabajo hecho durante los meses de prácticas, incluyendo una valoración final que será ACTO o NO ACTO.

EMPRESAS E INSTITUCIONES DONDE SE REALIZARÁN LAS PRÁCTICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Kern Pharma

Laboratorios CINFA

Grupo COFARES

Hartmann Group

Farma Lider Group

Grunenthal Pharma S.A

Laboratorios Normon

Farline Comercializadora De Productos Farmaceuticos SA

Laboratorios Pen Pharma S.A

Indas Lab

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 7: Prácticas Clínicas

Número de créditos:

Duración en horas:

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

SISTEMA DE SUPERVISIÓN Y SEGUIMIENTO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

CLÍNICAS, EMPRESAS E INSTITUCIONES DONDE SE REALIZARÁN LAS PRÁCTICAS

(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 8: Trabajo de Fin de Máster

Núm. de créditos:

Horas estudiante:

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

El TFM se hará en grupos de máximo 3 personas para simular el trabajo en equipo que se da en empresas del sector. Los grupos serán creados por la Dirección Académica del Máster.
Se propondrán el mismo tema para todos los equipos, el proceso del lanzamiento de un nuevo producto al mercado en el que tendrán que realizar un plan de lanzamiento incluyendo todas las áreas de conocimiento vistas durante el máster.
Todo TFM deberá ser original y constar al menos de un índice, una lista de abreviaturas, una introducción o planteamiento y unas conclusiones, además de bibliografía.
Además se debe intentar crear planes financieros que apoyen lo presentado.
La extensión mínima del trabajo será de 40.000 caracteres (con espacios).
Fecha de entrega de los trabajos: 15 de junio de 2021 para la convocatoria de junio
Tras recibir el visto bueno de su tutor, el autor del TFM enviará dentro del plazo indicado una copia en formato WORD a los directores y coordinadores del Máster.

SISTEMA DE DIRECCIÓN Y SEGUIMIENTO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Cada equipo contará con un tutor de prácticas que les marcará los hitos para conseguir desarrollar el trabajo con éxito.
Lo tendrán a disposición durante todo el proceso con reuniones presenciales o telemáticas semanales y consultas por correo.
Se dará una sesión general previa de carácter teórico para explicar todas las normas, presentar los temas así como asignar tutores a los alumnos.

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Los TFM deberán ser objeto de presentación y defensa por parte de sus autores ante un tribunal de tres profesores constituido al efecto.
A dicho tribunal podrá invitarse de manera excepcional a algún experto del sector.
Se evaluará el trabajo o memoria presentadas con un valor del 70% de la nota total y un 30% a la defensa del mismo ante el Tribunal.
En cuanto a la evaluación de la defensa, se valorará
Claridad expositiva (facilidad para entender y seguir el discurso, buena estructuración de la exposición).
Capacidad de síntesis y de adaptación al tiempo disponible.
Capacidad de argumentación. (En la exposición y ante comentarios y preguntas)
Capacidad de comunicación (discurso entretenido, ritmo adecuado, dicción correcta).



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE

Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

MEMORIA DEL ÚLTIMO CURSO FINALIZADO

| | | | |
|---|--|-----------------|--|
| Tipo de curso | | | |
| Denominación del título | | | |
| Duración del título | | Curso académico | |
| Modalidad de impartición | | Promoción | |
| Centro de la UCM | | Nº edición | |
| Rama de conocimiento | | | |
| Nº de estudiantes matriculados | | 0 | |
| Nº de estudiantes que han superado el curso | | | |

GRADO DEL CUMPLIMIENTO DEL PROGRAMA Y DE LOS OBJETIVOS

INDICADORES O DATOS DE EMPLEABILIDAD

RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE SATISFACCIÓN CON EL TÍTULO

(Sólo en Máster propio, Diploma de Especialización y Experto)

Firma Director/a del curso

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE

Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

DATOS ACADÉMICOS - RESUMEN

Añada nuevas filas a esta hoja si es necesario

| Id. | Apellido 1 | Apellido 2 | Nombre | NIF | Vinculación | Director/a Codirector/a | Módulos en los que participa ¹ | ACTIVIDADES DOCENTES (EN HORAS) | | | | | | | | | | | | | |
|-----|--|--------------------|------------------|-----------------------|-------------|-------------------------------------|---|---------------------------------|------|-----|------|---------|-------|------|-----|-----|--------------------|----------------------|-------|-----|------|
| | | | | | | | | DPT | DPP | DNP | CONF | CLINICA | PRACT | EVAL | TUT | MAT | TUTFM ² | TRIBTFM ³ | TOTAL | | |
| | <i>(Por favor, mayúscula sólo en la primera letra)</i> | | | <i>(xx.xxx.xxx-X)</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Barcia | Hernández | Emilia María | 05355686-K | UCM | <input checked="" type="checkbox"/> | 1, PE y TFM | 1 | | | | | | | | | | 2 | 5 | 18 | |
| 2 | Dominguez | Balmaseda | Pablo | 52188735X | Externo | <input checked="" type="checkbox"/> | 1,2, PE y TFM | 12 | | | | | | | | | | 6 | 5 | 30 | |
| 3 | del Castillo | Rodriguez | Carlos | 50753551A | UCM | <input type="checkbox"/> | | 1 | 5 | | | | | | | | | | 1 | 6 | |
| 4 | de Andrés | Turrion | Mª Luisa | 50412481T | UCM | <input type="checkbox"/> | | 1 | 6 | | | | | | | | | | | 1 | 7 |
| 5 | Vicente | Pérez | Angel Javier | 02.631.517-H | Externo | <input type="checkbox"/> | | 2 | 3 | | | | | | | | | | | | 3 |
| 6 | Garrido | Rodriguez | Manuel | 02874404W | Externo | <input type="checkbox"/> | | 2 | 5,5 | | | | | | | | | | | | 5,5 |
| 7 | Baleiron | Pampin | Pablo | 44817723S | Externo | <input type="checkbox"/> | | 2 | 2 | | | | | | | | | | | | 2 |
| 8 | Palomo | Martin | Rubén | 09.036.045 N | Externo | <input type="checkbox"/> | | 2 | 5 | | | | | | | | | | | | |
| 9 | Pascual | Fernández | Jose María | 09320529 D | Externo | <input type="checkbox"/> | | 2 | 5 | | | | | | | | | | | | 5 |
| 10 | Poblet | González | Miguel Ángel | 00811528L | Externo | <input type="checkbox"/> | | 2 | 2,5 | | | | | | | | | | | | 2,5 |
| 11 | Serrano | Ortega | Manuel | 30231277-P | Externo | <input type="checkbox"/> | | 2 | 1,5 | | | | | | | | | | | | 1,5 |
| 12 | Elchichini | Martinez | Fadel | 07469919W | Externo | <input type="checkbox"/> | | 2 | 2,5 | | | | | | | | | | | | 2,5 |
| 13 | Gomez | Quijano | Arturo | 32635168P | UCM | <input type="checkbox"/> | | 2 | 2,5 | | | | | | | | | | | | 2,5 |
| 14 | Gil | Ortega | Ana Maria | 34.799.500-V | Externo | <input type="checkbox"/> | | 3 | 6 | | | | | | | | | | | | 6 |
| 15 | Vicario | de la Torre | Marta | 53445292-P | UCM | <input type="checkbox"/> | | 3 | 9 | | | | | | | | | | | 1 | 10 |
| 16 | Aparicio | Blanco | Juan | 71036470G | UCM | <input type="checkbox"/> | 3, PE y TFM | 3 | | | | 6 | | | | | | | | 1 | 10 |
| 17 | Córdoba | Díaz | Damián | 02635714-Y | UCM | <input type="checkbox"/> | | 3 | 3 | | | | | | | | | | | | 4 |
| 18 | de la Torre | Iglesias | Paloma Marina | 50455889-F | UCM | <input type="checkbox"/> | 3, PE y TFM | 3 | | | | 6 | | | | | | | | 1 | 10 |
| 19 | Fraguas | Sánchez | Ana Isabel | 05319412-B | UCM | <input type="checkbox"/> | 3, PE y TFM | 3 | | | | 6 | | | | | | | | 1 | 10 |
| 20 | Serrano | López | Dolores Remedios | 51462663W | UCM | <input type="checkbox"/> | 3, PE y TFM | 3 | | | | 6 | | | | | | | | 1 | 10 |
| 21 | Núñez | Saavedra | Jose Antonio | 31.662.202-B | Externo | <input type="checkbox"/> | | 3 | 9 | | | | | | | | | | | | 9 |
| 22 | Vieta | Salomó | Ana | 46355184H | Externo | <input type="checkbox"/> | | 3 | 3 | | | | | | | | | | | | 3 |
| 23 | Galiana | Paniagua | Tomás | 44584334-F | Externo | <input type="checkbox"/> | | 3 | 6 | | | | | | | | | | | | 6 |
| 24 | Esquivias | Escobar | Ana | 02550338-Y | Externo | <input type="checkbox"/> | | 3 | 12 | | | | | | | | | | | | 12 |
| 25 | Moreno | De las Heras | Normon | 05319412-B | Externo | <input type="checkbox"/> | | 4 | 12 | | | | | | | | | | | | 12 |
| 26 | De Carlos | Lafraya | Gracia | | Externo | <input type="checkbox"/> | | 4 | 13,5 | | | | | | | | | | | | 13,5 |
| 27 | Vaquero | Herreros | Javier | 46.750.063X | Externo | <input type="checkbox"/> | | 4 | 12 | | | | | | | | | | | | 12 |
| 28 | Serrano | Deville-Bellechass | Alberto | 76255797-X | Externo | <input type="checkbox"/> | 6 y PE | 7,5 | | | | 6 | | | | | | | | | 13,5 |
| 29 | Andrés | Guerrero | Vanesa | 20.259.222-V | UCM | <input type="checkbox"/> | PE y TFM | | | | | 6 | | | | | | | | 1 | 12 |
| 30 | Fernandez | García | Pilar | 71680965Q | Externo | <input type="checkbox"/> | TFM | | | | | | | | | | | | | 5,5 | 5,5 |
| 31 | Alvarez | Félix | Rafael | 092020145-Y | Externo | <input type="checkbox"/> | PE | | | | | 6 | | | | | | | | | 6 |
| 32 | Henry | Gomrée | Yves | X 5632582-C | Externo | <input type="checkbox"/> | PE | | | | | 6 | | | | | | | | | 6 |
| 33 | Marinas | Mateos | Francisco | 2.232.704-W | Externo | <input type="checkbox"/> | | 2 | 3,5 | | | | | | | | | | | | 3,5 |
| 36 | Ruiz | Rincón | Javier | 04.594.741-P | UCM | <input type="checkbox"/> | | 5 | 6 | | | | | | | | | | | | 6 |
| 35 | Delgado | Verde | Miriam | 50.120.678-K | UCM | <input type="checkbox"/> | | 2 | 4,5 | | | | | | | | | | | | 4,5 |
| 36 | | | | | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | | | | 0 |
| 37 | | | | | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | | | | 0 |
| 38 | | | | | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | | | | 0 |
| 39 | | | | | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | | | | 0 |
| 40 | | | | | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | | | | 0 |
| 41 | | | | | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | | | | 0 |
| 42 | | | | | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | | | | 0 |
| 43 | | | | | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | | | | 0 |
| 44 | | | | | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | | | | 0 |
| 45 | | | | | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | | | | 0 |
| 46 | | | | | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | | | | 0 |

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

MEMORIA ACADÉMICA

OBJETIVOS DEL CURSO

(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)

- *Conocer en profundidad las características de la Industria Farmacéutica adquiriendo tanto los conocimientos como las competencias claves que garantizan una carrera profesional en el sector.
- * Conocer las nuevas tendencias en el sector y estudiarlo desde una óptica estratégica de negocios, que será fundamental para poder acceder a puestos de responsabilidad en el medio plazo.
- *Disponer de un claustro mixto de primer nivel de profesores de la UCM y profesionales de la Industria en activo que permitan a los alumnos conocer la realidad la misma desde el primer minuto.
- *Adquirir las habilidades directivas y personales que permitan a los alumnos acceder al mercado laboral en este sector con la mayor de las garantías. Conocer la transformación, los nuevos paradigmas y las tendencias del sector farmacéutico y biotecnológico, explicados por líderes relevantes de la industria innovadora, de la administración pública y de reconocidos expertos en diversas áreas.
- *Democratizar el acceso a los programas MBA de Industria Farmacéutica a los recién graduado mediante un programa de especialización de primer nivel a un precio competitivo de universidad pública.
- *Posibilitar a los alumnos el acceso con este título a un programa de prácticas en grandes partners de la Industria Farmacéutica y de Producto Sanitarios. Dichas prácticas serán remuneradas y supondrán siempre un remuneración total mayor al 60% del precio de la matrícula.

PLAN DE ESTUDIOS

(En un mismo módulo pueden impartirse créditos presenciales y créditos no presenciales)

| Módulo <i>(Indicar denominación)</i> | | Créditos ECTS | Modalidad | Hs. de activ. docentes |
|--|---|----------------------|------------------|-------------------------------|
| 1 | ECOSISTEMA DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA | 2 | Presencial | 15,0 |
| | | | | 0,0 |
| 2 | NEGOCIO, HABILIDADES DIRECTIVAS Y LIDERAZGO | 5 | Presencial | 37,5 |
| | | | | 0,0 |
| 3 | OPERACIONES Y CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO | 8 | Presencial | 60,0 |
| | | | | 0,0 |
| 4 | DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING | 5 | Presencial | 37,5 |
| | | | | 0,0 |
| 5 | ENTORNO LEGAL Y FINANCIERO | 2 | Presencial | 15,0 |
| | | | | 0,0 |
| 6 | EMPLEABILIDAD Y MARCA PERSONAL | 1 | Presencial | 7,5 |
| | | | | 0,0 |
| 7 | PRÁCTICAS EXTERNAS | 31 | Presencial | 65 |
| | | | | |
| | | 0 | Presencial | 0 |
| 7 | PRACTICAS CLINICAS: | | | |
| 8 | TFM (Sólo Máster) | 8 | Presencial | 23 |
| | | 62 | | 260 |

JUSTIFICACIÓN DEL TÍTULO PROPUESTO

(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)

La Industria y distribución Farmacéutica son uno de los grandes sectores a nivel nacional e internacional en términos de cifra de negocios y número de empleados. Es un sector en constante evolución con el desarrollo continuo de nuevos mercados y productos, en el que las disciplinas del marketing y las ventas tienen un peso crítico. En este contexto, el sector demanda nuevos perfiles cada vez más formados en conocimientos específicos de acuerdo a las nuevas tendencias emergentes (hard skills) y con capacidad para desarrollarse en habilidades como la comunicación, pensamiento crítico, la marca personal o la toma de decisiones (soft skills) entre otras. Entendemos que ésta potencial colaboración entre la UCM, de reconocido prestigio en el contexto nacional e internacional y el conocimiento del sector y el posicionamiento de la marca Grupo Cofares en el sector farmacéutico, puede generar un programa de gran nivel en lo que a conocimientos y claustro se refiere, así como generar oportunidades laborales de valor a los egresados, que en último término es el objetivo último de una iniciativa como ésta.

Actualmente son pocas las escuelas que ofrecen un programa Máster de éste tipo y lo hacen en su mayoría desde el ámbito privado, suponiendo esto por un lado la necesidad de nuevos programas como es éste que presentamos unido a la posibilidad de llegar a aquellos estudiantes que no pueden permitirse los altos precios de matrícula de dichos programas a pesar de tener ellos un perfil académico y profesional excelente para la Industria Farmacéutica.

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN DEL CURSO

(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)

El máster tiene una duración de 23 ECTS de docencia a lo largo de un curso académico, 40 ECTS de prácticas externas y 8 ECTS de TFM. EL programa está dividido en 8 módulos (6 módulos de docencia en el aula, 1 módulo de prácticas externas y 1 módulo de trabajo TFM), a través de los cuáles se irán estudiando los puntos claves de la Industria Farmacéutica. La Evaluación será continua, valorándose respecto a los siguientes criterios: 80% la resolución de casos y trabajos individuales, exámenes de módulo y participación en las sesiones. 20% el Trabajo Fin de Máster. De igual forma, el alumno para poder superar el obtener el título final deberá llevar a cabo las prácticas profesionales entregando una memoria final de las mismas y asistir al 85% de las sesiones presenciales teneiendo que justificar las faltas debidamente.

RECURSOS MATERIALES E INSTALACIONES DISPONIBLES

(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)

A la espera de Facultad de farmaciaPara la impartición de las clases de teoría, la Facultad de Farmacia pone a disposición de los profesores del Máster un aula en el Edificio 2 (nuevo aulario), que está dotada de todo el equipamiento informático necesario para llevar a cabo las clases y sus presentaciones.

Para la elaboración de los Trabajos Fin de Máster, los alumnos disponen de material bibliográfico actualizado, que se encuentra tanto en el Departamento de Farmacia Galénica y Tecnología Alimentaria como en la Biblioteca de la Facultad de Farmacia.

Las prácticas externas se realizan en laboratorios farmacéuticos y en centros de I+D en funcionamiento, por lo que disponen de instalaciones y recursos adaptados a los requerimientos legales para llevar a cabo dichas prácticas.

AUTORIZACIÓN DEL HOSPITAL (SI SE PRECISA)

(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Dirección y Administración en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|---|--|---|---|------------|
| Apellidos y nombre | Ana Isabel Fraguas Sánchez | | | Id: |
| NIF (xx.xxx.xxx-X) 05319412-B | Teléfono móvil 635507349 | Teléfono fijo 913941790 | Correo electrónico aifraguas@ucm.es | |
| Área de conocimiento o especialización | Desarrollo de medicamentos, Evaluación de medicamentos, Interacción medicamentosa. | | | |
| EDUCACIÓN REGLADA (Indicar titulación obtenida(s), año e institución) | | | | |
| Titulación | Año | Institución | | |
| Doctorado en Farmacia | 2019 | Universidad Complutense de Madrid | | |
| Máster en Farmacia y Tecnología Farmacéutica | 2013 | Universidad Complutense de Madrid | | |
| Licenciatura en Farmacia | 2012 | Universidad Complutense de Madrid | | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período | |
| Profesor Ayudante Doctor | Investigación y Docencia | Universidad Complutense de Madrid | Septiembre 2020- | |
| Investigador Postdoctoral | Investigación y Docencia | Universidad de Helsinki | Enero-septiembre 2020 | |
| Profesor Ayudante | Docencia | Universidad Francisco de Vitoria | Septiembre 2019-Enero 2020 | |
| Investigador predoctoral en formación | Investigación | Universidad Complutense de Madrid | Septiembre 2015-Septiembre 2019 | |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración | | |
| Curso práctico de elaboración de formulaciones | Desarrollo de formulaciones dermocosméticas. | 30 de Mayo al 3 de Junio de 2011 (20 horas) | | |
| Curso "Habilidades comunicativas: ¿Cómo hablar en público?" | Desarrollo de habilidades comunicativas | Octubre 2015 (6 horas) | | |
| Curso "Aspectos básicos en el desarrollo de nanomedicamentos" | Desarrollo de nanomedicamentos. Aspectos regulatorios. Estudios de toxicidad. | Febrero-Mayo 2015 (140 horas) | | |
| Curso "Method, optimization and multivariate data analysis" | Análisis de datos multivariante. | 20-26 Febrero 2015 (12 horas) | | |
| Curso "Iniciación a las técnicas de cultivos de células animales y humanas" | Trabajo en cultivos celulares | Octubre 2015 (25 horas) | | |
| Curso "Avances farmacéuticos" | Aspectos regulatorios. Diseño de medicamentos. | Octubre 2016 (57 horas) | | |

| | | |
|---|--|-------------------------------------|
| Curso de experimentación animal: función b y c. | Manejo de animales de experimentación. Desarrollo de los procedimientos y técnicas de eutanasia. | Septiembre- Octubre 2017 (81 horas) |
| Curso de experimentación animal: diseño de los procedimientos (función D) | Diseño de proyectos de experimentación animal. | Enero-Marzo 2020 (57 horas) |

OTROS DATOS DE INTERÉS

(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

Docencia pregrado impartida:

- Biofarmacia y Farmacocinética: Teoría y Prácticas. 120 horas. Grado en Farmacia y Biotecnología. Universidad Francisco de Vitoria. Curso académico: 2019/2020.
- Farmacología II: Teoría y Prácticas. 42.5 horas. Grado en Biomedicina. Universidad Francisco de Vitoria. Curso académico: 2019/2020.
- Tecnología Farmacéutica I: Prácticas de laboratorio. 180 horas. Grado en Farmacia. Universidad Complutense de Madrid. Curso académico: 2015-2019, 2020/2021.
- Biofarmacia y Farmacocinética: Prácticas de laboratorio. 105 horas. Grado en Farmacia. Universidad Complutense de Madrid. Curso académico: 2015-2019,2020/2021.
- Tecnología Farmacéutica II: Prácticas de laboratorio. 120 horas. Grado en Farmacia. Universidad Complutense de Madrid. Curso académico: 2015-2019.

Docencia postgrado impartida:

- CURSO INTERNACIONAL "DESARROLLO DE FORMULACIONES FARMACÉUTICAS SEMISÓLIDAS Y LÍQUIDAS EN BASE A FITOMEDICAMENTOS-III" Entidad organizadora: UNIVERSIDAD PERUANA ANTONIO GUILLERMO URRELO. Horas impartidas: 40. Curso Académico: 2017/2018
- CURSO INTERNACIONAL CURSO INTERNACIONAL "FITOMEDICAMENTOS I: DE LA PLANTA MEDICINAL AL DISEÑO DE FITOMEDICAMENTOS". Entidad organizadora: UNIVERSIDAD PERUANA ANTONIO GUILLERMO URRELO. Horas impartidas: 40. Curso Académico: 2016/2017.

Participación en proyectos de innovación docente

- Título: Dinamización docente: las tutorías colectivas para optimizar la interacción profesor-alumno. Entidad Financiadora: Universidad Complutense de Madrid. Papel: Miembro del equipo de investigación. Duración: Septiembre 2016-Junio 2017.
- Título: Implementación de una propuesta audiovisual en las enseñanzas prácticas de la asignatura troncal de biofarmacia y farmacocinética. Entidad Financiadora: Universidad Complutense de Madrid. Papel: Miembro del equipo de investigación. Duración: Septiembre 2017-Junio 2018.
- Título: Estabilidad y conservación de los medicamentos: aprendizaje basado en retos para la correcta conservación de los medicamentos por parte de la población. Entidad Financiadora: Universidad Complutense de Madrid. Papel: Miembro del equipo de investigación. Duración: Septiembre 2019-Junio 2020

Asistencia a congresos de innovación docente

- EDUQA 2017 Séptimo congreso virtual iberoamericano de calidad en educación virtual y a distancia. Organizador: Fundación latinoamericana para la educación a distancia. Fecha: Julio 2017
- 4ª JORNADAS DE TIC E INNOVACIÓN EN EL AULA UNLP. Organizador: Universidad Nacional de la Plata. Fecha: 30 Octubre-3 Noviembre 2017
- AVANCES EN TECNOLOGÍAS, INNOVACIÓN Y DESAFÍOS DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR. ATIDES 2018. Organizador: Universidad Jaume I de Castelló. Fechas: 15-31 Octubre 2018
- EDUNOVATIC 2019. Organizador: Red de investigación e innovación educativa. Fechas: 18-19 Diciembre 2019.
- 14th Annual international technology, education and development. Fechas: 2-4 Marzo 2020.



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE

Máster en Dirección y Administración en la Industria Farmacéutica

| CV RESUMIDO | | | |
|---|---|--|---------------------------------------|
| Apellidos y nombre | Vicario de la Torre, Marta | | Id: |
| NIF 53445292-P | Teléfono móvil +34 618 921 640 | Teléfono fijo | Correo electrónico mvicario@ucm.es |
| Área de conocimiento o especialización | Farmacia Galénica y Tecnología Farmacéutica | | |
| EDUCACIÓN REGLADA (Indicar titulación obtenida(s), año e institución) | | | |
| Titulación | Año | Institución | |
| Curso de Experto Profesional en Registro de medicamentos y Regulatory Affairs | 2017 | Centro de Estudios Superiores de la Industria Farmacéutica (CESIF) | |
| Experto Universitario en Nutrición y Dietética | 2015 | Universidad internacional de la Rioja (UNIR) | |
| Doctora en Farmacia | 2011 | Universidad Complutense de Madrid | |
| Certificado de Aptitud Pedagógica | 2006 | Universidad Complutense de Madrid | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
| Profesora Ayudante Doctora | Tareas docentes y de investigación. | Universidad Complutense de Madrid | 2020-Actualidad |
| Científica senior en Desarrollo e Investigación Farmacéutica y Galénica | Diseño, desarrollo y caracterización de medicamentos, complementos alimenticios y productos sanitarios y cosméticos de acuerdo con GMPs. Redacción de los módulos de Dossier y Technical File correspondientes. Elaboración y revisión de PNTs para los Departamentos de I+D y Garantía de Calidad de la Compañía. Colaboración con el departamento de Garantía de Calidad de productos sanitarios y complementos alimenticios en instaurar y mantener el sistema de calidad. ISO 2017:745, ISO 14971:2012, ISO 13485:2016, Auditorías internas y | Nutra Essential OTC (Farmalider Group) | 2016-2020 |

| | | | |
|--|---|-----------------------------------|-----------|
| | APPCC. Patentes. | | |
| Investigadora | Diseño, desarrollo y caracterización de nanosistemas (nangeles) sensibles a estímulos externos para aplicaciones biomédicas. | Universidad del País Vasco | 2014-2016 |
| Investigadora | Diseño, desarrollo y caracterización de nuevos sistemas nanotecnológicos de aplicación ocular. Estudios de evaluación de eficacia <i>in vitro</i> e <i>in vivo</i> . | Universidad Complutense de Madrid | 2011-2014 |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración | |
| Curso de Perfeccionamiento Profesional en Registros de Medicamentos de Uso Humano (módulos 1, 2 y 3) | Estructura, redacción y organización de un Expediente de Registro. Actualización en normativa aplicable a los Registros de los Medicamentos de Uso Humano | 12 horas (2019) | |
| ISO 14971:2012 – Aplicación de la Gestión de Riesgos a los Productos Sanitarios | Cómo aplicar la normativa correspondiente para la gestión de riesgos en Productos Sanitarios. | 8 horas (2019) | |
| Implantación y auditoría interna ISO 13485:2016 | Normativa, consejos y medidas para realizar Auditorías internas. Requerimientos para implantar en el Sistema General de Calidad de la Compañía los PNTs necesarios para garantizar pasar con éxito audits internas y externas. | 16 horas (2019) | |
| Actualización en GMPs | Conocimiento de las Buenas Prácticas de Fabricación, concienciación para abordar el trabajo diario de acuerdo con GMPs y cumplimiento de la normativa. | 6 h/año (2017-2018-2019) | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS (Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso) | | | |
| <p>Más de 10 años dedicados a la investigación tanto básica como en colaboración con la industria farmacéutica. Innovación y creatividad orientada al diseño, desarrollo y caracterización de nuevas formulaciones. Alta excelencia en la ejecución y visión holística. Liderazgo de proyectos.</p> <p>Elaboración de documentación para Expedientes de Registro de Medicamentos y Productos Sanitarios y Alimenticios. Garantía de calidad de Productos Sanitarios, Complementos Alimenticios y Productos Cosméticos. Colaboraciones con los Departamentos de Marketing y Desarrollo de Negocio para subrayar los beneficios de las fórmulas desarrolladas por la Industria Farmacéutica.</p> <p>Capacidad de análisis y de mejora. Formación continua.</p> | | | |



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
(Incluir denominación del curso)

CV RESUMIDO

| | | | | |
|---|---|-----------------------------------|--|------------|
| Apellidos y nombre | Galiana Paniagua Tomás | | | Id: |
| NIF 44584334-F | Teléfono móvil 626734854 | Teléfono fijo 630927011 | Correo electrónico tomas.galpa@gmail.com | |
| Área de conocimiento o especialización | Industria farmacéutica. Cuentas Clave y Distribución. Government Affairs y Acceso al Mercado. | | | |

EDUCACIÓN REGLADA

(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)

| Titulación | Año | Institución |
|--|------------|-----------------------------|
| Licenciado en Biología | 2003 | Universidad de Málaga (UMA) |
| Curso de Adaptación Pedagógica (CAP) | 2003 | Universidad de Málaga (UMA) |
| Master en Economía de la Salud, Uso Racional del Medicamento y Gestión Sanitaria | 2017 | Universidad de Málaga (UMA) |

EXPERIENCIA PROFESIONAL

| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
|--|---|-------------------|-------------------------|
| Large Account Manager (LAM) | Grandes cuentas | Grunenthal Pharma | Enero 2020- Actualmente |
| Key Account Manager/ Gerente de acceso al Mercado y Relaciones Institucionales | Distribución, Grupos Hospitalarios y Autoridades Sanitarias | GrunenthalPharma | 2015-2017 |
| Key Account Manager | Distribución y Grupos Hospitalarios | Grunenthal Pharma | 2011-2020 |
| Sales Manager | Gerencia del equipo de visita a farmacias en Andalucía | Grunenthal Pharma | 2008- 2011 |
| Sales Rep | Canal farmacia | Teva | 2004-2008 |

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración |
|---|---|---------------------|
| PROGRAMA SUPERIOR: "EL NUEVO KAM DEL SECTOR HEALTHCARE". (Talento Farmacéutico) | Acceso a las autoridades sanitarias, acceso hospitalario, gestión de cuentas. | Mayo- Julio de 2016 |
| MASTER EN CONSULTORÍA MEDIOAMBIENTAL. (Centro de Estudios Jurídicos Granada) | Análisis, evaluación, riesgos, planificación | Curso:2004-2005 |

OTROS DATOS DE INTERÉS

(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

- *Buen comunicador y orador*
- *Usuario a nivel profesional de RRSS (Twitter, linkedin,..)*
- www.linkedin.com/in/tomás-galiana-paniagua-2608002b
- *Participación con la ponencia “¿Qué esperan las oficinas de farmacia de los laboratorios?”, en la conferencia organizada por Unidad Editorial en Junio de 2012 “La nueva red comercial en la industria farmacéutica”*
- *Publicación de comentario del artículo “La prevención secundaria tras ictus es mejorable con el seguimiento de las recomendaciones de las guías” en la revista GESTIÓN CLÍNICA Y SANITARIA • VOLUMEN 19 • NÚMERO 2 • VERANO-OTOÑO DE 2017•PAG. 53*
- *Curso de orientación bibliográfica para Trabajos de Fin de Master de Medicina (UMA)*
- *Evaluación económica de medicamentos y estrategias de acceso al mercado(Seminario de investigación en Economía y Salud)*
- *Bases de la negociación actual en el canal farmacias (Talentia)*
- *Gestión de ventas y relaciones en la farmacia (Talentia)*
- *Diferentes cursos de seguridad global de los medicamentos y Farmacovigilancia*
- *Periodo de investigación tutelada en el departamento de Biología Molecular y Bioquímica. (Universidad de Málaga)*



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Dirección y Administración en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|--|--|------------------------|---|------------|
| Apellidos y nombre | Núñez Saavedra, José Antonio | | | Id: |
| NIF 31.662.202-B | Teléfono móvil 682605457 | Teléfono fijo | Correo electrónico josantns@icloud.com | |
| Área de conocimiento o especialización | Acceso a Mercado y Relaciones Institucionales. | | | |
| EDUCACIÓN REGLADA <i>(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)</i> | | | | |
| Titulación | Año | Institución | | |
| Licenciado en Ciencias Químicas | 2000 | Universidad de Sevilla | | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | | |
| Delegado Comercial | Gestion del Territorio | Chiesi España | 2000-2004 | |
| Delegado Comercial | Gestion del Territorio | Merck, Sharp & Dohme | 2004-2008 | |
| Gerente Territorial | Gestion del Equipo | Merck, Sharp & Dohme | 2008-2012 | |
| Delegado Especialista / MSL | Gestion KOL Territorio | Merck, Sharp & Dohme | 2012-2015 | |
| Delegado Especialista | Gestion Hospitales | Grünenthal | 2015-2017 | |
| Gerente R. Institucionales y Acceso Mercado | Gestion CCAA | Grünenthal | 2017- fecha | |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración | | |
| Master Acceso a Mercado y R. Institucionales – Talento Farmacéutico | Conocimiento del Rol. Estructura Admón.. Sanitaria. Decisores Clave. Farmacoeconomía | Curso académico 2014 | | |
| Metodología Evaluación Económica - EASP | Metodologia Farmacoeconómica aplicada a Medicamento. | Noviembre 2019 | | |
| Planificación e implementación Estratégica - Harvard Mentor | | Enero 2020 | | |
| Ethics At Work. Compliance – Harvard Mentor | | Febrero 2020 | | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS <i>(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)</i> | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Amplia experiencia Docente a todos los niveles. • Usuario avanzado de RRSS aplicadas al entorno laboral. (LinkedIn, Twitter...) • Buen comunicador, metódico y estructurado. • www.linkedin.com/in/josantns | | | | |



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|---|---|--|---|--------------------|
| Apellidos y nombre | <i>Garrido Rodriguez Manuel</i> | | | Id: |
| NIF 02874404W | Teléfono móvil <i>699443039</i> | Teléfono fijo | Correo electrónico <i>mgarrido@kernpharma.com</i> | |
| Área de conocimiento o especialización | <i>Industria Farma</i> | | | |
| EDUCACIÓN REGLADA <i>(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)</i> | | | | |
| Titulación | | Año | Institución | |
| <i>Licenciado en Farmacia</i> | | <i>1992</i> | <i>Universidad Complutense de Madrid</i> | |
| | | | | |
| | | | | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | | |
| Puesto | | Funciones | Empresa | Período |
| <i>Director General</i> | | | <i>Kern PharmaS.L</i> | <i>2015-Actual</i> |
| <i>Director Comercial</i> | | | <i>Kern PharmaS.L</i> | <i>2005-2015</i> |
| <i>Jefe Nacional De Ventas</i> | | | <i>Kern PharmaS.L</i> | <i>2002-2005</i> |
| <i>Gerente de Territorio</i> | | | <i>Kern PharmaS.L</i> | <i>2000-2002</i> |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | | |
| Curso o especialización | | Conocimientos o habilidades adquiridas | | Duración |
| <i>PDD IESE UNIVERSIDAD DE NAVARRA</i> | | <i>DESARROLLO DIRECTIVO</i> | | <i>6 MESES</i> |
| <i>CURSO DE LIDERAZGO MANUM</i> | | <i>COMUNICACIÓN /MOTIVACION EQUIPOS</i> | | <i>16 HORAS</i> |
| <i>CURSO PLAN DE REMUNERACION REDES DE VENTA</i> | | <i>MODELOS DE RETRIBUCION VARIABLE /ESTILOS DE DIRECCION</i> | | <i>2 DIAS</i> |
| | | | | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS <i>(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)</i> | | | | |
| | | | | |

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Dirección y Administración en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | |
|--|--|--------------------------------|---|
| Apellidos y nombre | Gil Ortega, Ana María | | Id: |
| NIF 34.799.500-V | Teléfono móvil 639768513 | Teléfono fijo | Correo electrónico agilo@kernpharma.com |
| Área de conocimiento o especialización | Investigación de mercados y BI | | |
| EDUCACIÓN REGLADA <i>(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)</i> | | | |
| Titulación | Año | Institución | |
| Grado de Doctor en Farmacia | 2014 | Universidad de Murcia | |
| Grado Licenciatura en Farmacia | 1996 | Universidad de Valencia | |
| Título Licenciatura en Farmacia | 1995 | Universidad de Valencia | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
| Trade & Customer Service | Análisis de mercado, control comercial, detección oportunidades, definición estrategia comercial | Kern Pharma | 2015 - |
| Dirección de Ventas, Marketing y Atención al cliente | Dirección comercial | Grupo Hefame | 2007 - 2014 |
| Adjunto Dirección General | Desarrollo Plan Estratégico | Grupo Hefame | 2005 - 2007 |
| Adjunto Dirección de Marketing | Análisis comercial y de mercado | Grupo Hefame | 2001 - 2005 |
| Equipo Implantación SAP y BI | Consultoría | Grupo Hefame | 2000 - 2001 |
| Responsable de Cosmética (Compras) | Compras y asesoramiento a farmacias | Grupo Hefame | 1998 - 2000 |
| Asesor comercial farmacias | Venta a farmacias | Grupo Hefame | 1995 - 1998 |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración | |
| MBA en Industria Farmacéutica y Biotecnológica | 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 y futuros del sector. Aprender a diseñar los planes estratégicos de la Compañía: Plan Médico, Plan Financiero, Plan Comercial, Plan de Acceso al Mercado y Plan Digital. | 1 año | |
| Máster en Gestión Integral de la Oficina de Farmacia. Universidad de Barcelona | El Máster en Gestión Integral de la Oficina de Farmacia está formado por dos postgrados. El Postgrado en Dirección y Gestión de la Oficina de Farmacia donde se abordan temas vinculados con la gestión interna y el Postgrado en Marketing, Ventas y Gestión de Servicios de la Oficina de Farmacia, centrado en temas vinculados con las ventas, el marketing, las técnicas de comunicación, la publicidad o la gestión de la cartera de servicios profesionales | 2 años | |
| Advanced Management Program (AMP). IE Business School. | El Advanced Management Program del Instituto empresa es un programa dirigido a empresarios y profesionales de contrastada experiencia que desean potenciar su dimensión directiva en un corto plazo y que les va a permitir renovar y conocer las últimas tendencias de management, desarrollar una visión estratégica adaptada al | 1 año | |

| | | |
|--|--|--------------|
| | <i>contexto actual y potenciar las habilidades directivas y de liderazgo, para facilitar su camino hacia la excelencia directiva</i> | |
| <i>Curso Superior Dirección Comercial y Marketing. ENAE Business School</i> | <i>Identificar los factores que inciden en la situación comercial de una empresa, a nivel externo e interno. Comprender el proceso que facilita el desarrollo de las decisiones en el plan de marketing e identificar las decisiones que permiten conseguir los objetivos de la comunicación con los clientes. Manejar la metodología de gestión en la relación con clientes en el entorno digital. En ventas, potenciarla visión estratégica, actualización de técnicas de gestión de equipos.</i> | <i>1 año</i> |
| <i>Máster de Atención Farmacéutica y Comunitaria</i> | <i>Este máster tiene como finalidad formar a farmacéuticos expertos en atención comunitaria farmacéutica para afrontar con éxito la resolución de los efectos no deseables asociados al consumo de medicamentos y evitar así eventuales problemas de salud, con objeto de mejorar la calidad de vida de la población. Entre los contenidos que se analizan, este máster abordará la situación actual de la atención farmacéutica, las bases para el seguimiento farmacoterapéutico y su seguimiento en pacientes, las reacciones adversas a medicamentos y la atención farmacéutica en situaciones especiales.</i> | <i>1 año</i> |
| <i>Máster de Farmacia Clínica y Asistencial en el entorno de Pharmaceutical Care</i> | <i>Introducción al sistema sanitario y farmacéutico-asistencial. Seguimiento Farmacoterapéutico. Preparación, selección, distribución e información de medicamentos. Seguridad de los medicamentos.</i> | <i>1 año</i> |
| OTROS DATOS DE INTERÉS <i>(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)</i> | | |
| <i>Relacionado con el curso: he participado en la implantación del BI en las dos empresas en las que he trabajado. Conocimiento de las distintas fuentes y servicios de información (ejem. IQVIA) y cómo integrarlas en la compañía para facilitar la toma de decisiones. Visión global del sector farmacéutico por el conocimiento de todos los agentes del canal: farmacia, mayoristas, hospitales e industria farmacéutica.</i> | | |



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
(Incluir denominación del curso)

CV RESUMIDO

| | | | | |
|---|---|--|---|------------|
| Apellidos y nombre | <i>Esquivias Escobar Ana</i> | | | Id: |
| NIF (xx.xxx.xxx-X) <i>02550338-Y</i> | Teléfono móvil <i>679.43.91.53</i> | Teléfono fijo | Correo electrónico <i>esquiesco@gmail.com</i> | |
| Área de conocimiento o especialización | <i>Medical Affairs e Investigación Clínica</i> | | | |
| EDUCACIÓN REGLADA (Indicar titulación obtenida(s), año e institución) | | | | |
| Titulación | Año | Institución | | |
| <i>Máster en Estudio y Tratamiento del Dolor</i> | <i>2013</i> | <i>URJC</i> | | |
| <i>Experto en Medicina Farmacéutica</i> | <i>2009</i> | <i>Universidad Complutense de Madrid</i> | | |
| <i>Certified Clinical Research Associate (CCRA®)</i> | <i>2007</i> | <i>Association of Clinical Research Professionals (ACRP)</i> | | |
| <i>Máster en Pharmaceutical Business</i> | <i>2002</i> | <i>EPHOS</i> | | |
| <i>Licenciatura en Farmacia</i> | <i>1995-2001</i> | <i>Universidad Alcalá de Henares</i> | | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período | |
| <i>Coordinadora Country Global Medical Affairs</i> | <ul style="list-style-type: none">• <i>Coordinación países dentro de Medical Affairs a nivel Global. Responsable interrelación Global - Local</i> | <i>Grünenthal GmbH</i> | <i>2021- actual</i> | |
| <i>Directora Médico</i> | <ul style="list-style-type: none">• <i>Liderazgo y gestión del área Médica (Med. Advisors, MSLS, Info Médica).</i>• <i>Desarrollar planes terapéuticos estratégicos de acuerdo a los objetivos de la compañía, en colaboración con Internacional e implementación nacional y regional.</i>• <i>Asegurar la gobernanza y compliance.</i>• <i>Responsable de colaboración con Sociedades Científicas y Expertos</i>• <i>Desarrollo del equipo</i> | <i>Grünenthal Pharma</i> | <i>2017 - actual</i> | |

| | | | |
|--------------------------------------|---|-----------------------------|----------------------|
| | <i>Médico</i> | | |
| <i>Patrona Fundación Grünenthal</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Promover educación y concienciación sobre enfermedades a profesionales sanitarios, pacientes y cuidadores • Apoyar iniciativas investigadoras independientes en colaboración con Sociedades Científicas, Universidades y Centros de Investigación | <i>Fundación Grünenthal</i> | <i>2017 - actual</i> |
| <i>Gerente Departamento Médico</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo e implementación de las actividades científicas estratégicas de acuerdo a las iniciativas regionales y el Plan Médico Global establecido • Coordinación del equipo de Responsables Médicos de Producto • Representante de la compañía en grupos de expertos, grupos de profesionales médicos, sociedades científicas y en reuniones científicas internacionales. • Gestión de Investigación Clínica (ensayos fase IIIb, EPAs y estudios epidemiológicos) • Definición y seguimiento de la estrategia científica de publicaciones • Creación, desarrollo y seguimiento del plan de gestión de Líderes de Opinión | <i>Grünenthal Pharma</i> | <i>2014 - 2016</i> |
| <i>International Medical Advisor</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Diseño, puesta en marcha y coordinación de estudios internacionales fase III/IIIb y EPAs • Interpretación de datos presentados en posters, publicaciones, congresos y estrategia de comunicación | <i>Grünenthal GmbH</i> | <i>2013 - 2014</i> |

| | | | |
|--|---|--------------------------|--------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Gestión de CROs internacionales</i> | | |
| <i>Medical Advisor España y Portugal</i> | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Desarrollo del Plan Científico Estratégico de Producto</i> • <i>Revisión de bibliografía y material científico relacionado con los productos corporativos</i> • <i>Preparación, diseño, coordinación de proyectos y publicación de estudios clínicos</i> • <i>Colaboración en congresos y simposia (desarrollo programa científico y selección de ponentes)</i> • <i>Desarrollo de proyectos con Sociedades Científicas</i> • <i>Entrenamiento productos corporativos</i> | <i>Grünenthal Iberia</i> | <i>2009 - 2014</i> |
| <i>Gerente de Investigación Clínica</i> | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Coordinación y desarrollo de la Unidad de Investigación Clínica: gestión de ensayos clínicos a nivel local e internacional</i> • <i>Selección de CROs y negociación de contratos</i> • <i>Planificación, seguimiento, gestión del presupuesto y recursos humanos en ensayos clínicos</i> • <i>Selección de centros para estudios nacionales e internacionales.</i> • <i>Control de calidad en ensayos clínicos.</i> | <i>Grünenthal Pharma</i> | <i>2008 - 2009</i> |
| <i>Senior Clinical Project Manager</i> | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Gestión de ensayos clínicos fases II-IV y estudios observacionales</i> • <i>Participación en el diseño y revisión de protocolos y cuadernos de recogida de datos</i> • <i>Desarrollo, redacción y revisión de PNTs y controles de calidad</i> • <i>Comunicación con Comités Éticos de</i> | <i>Grünenthal Pharma</i> | <i>2004 - 2008</i> |

| | | | |
|---|--|--------------------------------------|--------------------|
| | <p><i>Investigación Clínica, Hospitales y Autoridades Sanitarias.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • “Coaching” CRAs internacionales | | |
| <i>Senior ClinicalResearchAssociate</i> | <ul style="list-style-type: none"> • Monitorización de ensayos clínicos fases II-IV y estudios observacionales • Comunicación con Comités Éticos de Investigación Clínica y Hospitales. • Revisión de Manuales de Operación y de Cuadernos de Recogida de Datos | <i>Grünenthal Pharma</i> | <i>2002 - 2004</i> |
| <i>ClinicalResearchAssociate</i> | | <i>Staticon Internacional España</i> | <i>2000 - 2002</i> |

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración |
|---|---|----------------------|
| <i>Farmacoeconomía y P&R</i> | <i>Tipos de estudios farmacoeconómicos y procesos de precio y reembolso en España. Aporte de Medical Affairs a estudios farmacoeconómicos</i> | <i>2019 - 2020</i> |
| <i>Real World Evidence (Life Science Academy)</i> | <i>Planning, metodología desarrollo y legislación estudios RWE</i> | <i>18-19/09/2017</i> |
| <i>Leadership Development Program(Frankfurt School of Finance & Management)</i> | <i>Farmacoeconomía, Finanzas, Gestión de equipos, Estrategia</i> | <i>2013 - 2015</i> |
| | | |

OTROS DATOS DE INTERÉS

(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

Desarrollo e implementación de estrategias y competencias digitales y omnichannel en el área de Medical Affairs

Gestión y análisis de insights

Foco en aportar valor a los Profesionales Sanitario y Pacientes

Desarrollo y formación de equipos transversales



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Administración y Dirección en Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|--|---|--|---|--------------------------|
| Apellidos y nombre | <i>Pascual Fernández, José M^a</i> | | | Id: |
| NIF 09320529 D | Teléfono móvil 610439069 | Teléfono fijo 913571263 | Correo electrónico <i>Josemaria.pascual.fernandez@gmail.com</i> | |
| Área de conocimiento y/o especialización | <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de Negocio • Cultura Corporativa | <ul style="list-style-type: none"> • Gestión Económica • Gestión de conflictos | <ul style="list-style-type: none"> • Dirección por Objetivos • Capacidad de liderazgo | |
| EDUCACIÓN REGLADA <i>(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)</i> | | | | |
| Titulación | Año | | Institución | |
| Empresariales | 1994 | | Escuela Universitaria de Empresariales (Valladolid) | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | | |
| Puesto | Funciones | | Empresa | Período |
| <i>Dirección General</i> | <i>Implementación del proceso de reestructuración de la compañía, generando sinergias internas, mediante la optimización de procesos y el liderazgo del Key Management.</i> | | <i>FARMALIDER</i> | <i>2019 - Actualidad</i> |
| <i>Fundador y Director General</i> | <i>Creando el modelo de negocio E implantado la compañía en España, consiguiendo posicionar Adamed como una compañía de referencia para los especialistas en Psiquiatría y Ginecología.</i> | | <i>ADAMED</i> | <i>2008-2018</i> |
| <i>Delegado Comercial Jefe Nacional de Ventas Director Comercial</i> | <i>Empezando como Delegado de Ventas fui adquiriendo más responsabilidad dentro de la compañía, llevé a cabo un desarrollo personal y profesional asumiendo en los últimos años la máxima responsabilidad comercial de la compañía.</i> | | <i>IFC (LÍNEA PHARMA) (CANTABRIA LABS)</i> | <i>1999-2008</i> |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | | | Duración |
| IESE Business School – PADE (2017 – 2018) | <i>He ampliado mi visión estratégica, contrastando mis habilidades y experiencias con líderes de alto nivel.</i> | | | <i>1 Año</i> |
| Ie Business School – MBA (2005 – 2006) | <i>Utilización de herramientas para el análisis, modelos de negocio muy diversos, amplió mi percepción de la realidad empresarial y sobre todo, a poner el foco en los objetivos.</i> | | | <i>15 meses</i> |
| Business Development – CSIF (2016) | <i>Conocimiento del manejo del Licence – In&Out en el mercado Farmacéutico</i> | | | <i>3 Meses</i> |
| IESE Business School –Commercial Managing Program (2002) | <i>Otra visión comercial, practicas analíticas y orientación por Objetivos</i> | | | <i>4 Meses</i> |

OTROS DATOS DE INTERÉS

(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

Manager en la Industria farmacéutica con experiencia en la dirección de equipos, habiendo fundado Adamed Laboratorios en España, liderando el desarrollo estratégico de la compañía, la política de HHRR; así como, la estrategia comercial, los canales de distribución y KOL. Experiencia a nivel Nacional e Internacional con posicionamientos diferenciados en base a productos Innovadores de marca y genéricos.

Habilidades para el desarrollo y ejecución de estrategias, facilitando la alineación adecuada en la organización para la consecución de los objetivos. Reclutamiento y desarrollo de equipos muy competitivos, con objetivos comunes y crección de una cultura de éxito, con un liderazgo efectivo.



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Administración y Dirección en Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|---|---|------------------------------------|--|------------|
| Apellidos y nombre | <i>Serrano Deville-Bellechasse, Alberto</i> | | | Id: |
| NIF (xx.xxx.xxx-X) <i>76255797x</i> | Teléfono móvil <i>615078438</i> | Teléfono fijo | Correo electrónico <i>sdbalberto@gmail.com</i> | |
| Área de conocimiento o especialización | - <i>Recursos Humanos / Distribución Farmacéutica</i> | | | |
| EDUCACIÓN REGLADA <i>(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)</i> | | | | |
| Titulación | Año | Institución | | |
| <i>Licenciado en Psicología</i> | <i>2008</i> | <i>Universidad de Salamanca</i> | | |
| <i>Postgrado en Dirección Estratégica RRHH</i> | <i>2009</i> | <i>Escuela Europea de Negocios</i> | | |
| <i>Executive MBA</i> | <i>2016</i> | <i>ESIC</i> | | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período | |
| <i>Técnico Selección y Desarrollo</i> | | <i>Grupo Cofares</i> | <i>2009 - 2015</i> | |
| <i>Responsable Desarrollo y Organización</i> | | <i>Grupo Cofares</i> | <i>2016 - 2019</i> | |
| <i>Director HRBP y Talento</i> | | <i>Grupo Cofares</i> | <i>2019 - Actualmente</i> | |
| <i>Profesor Máster de industria farmacéutica y Biotecnología</i> | | <i>EPHOS</i> | <i>2017 – Actualmente</i> | |
| <i>Profesor Máster en Dirección RRHH</i> | | <i>Cámara Comercio Madrid</i> | <i>2018 - Actualmente</i> | |
| <i>Profesor asociado Educo+</i> | | <i>Cofares Servicios</i> | <i>2019 - Actualmente</i> | |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración | | |
| <i>Certificación Thomas International APP – APT</i> | <i>Herramienta Disc</i> | | | |
| <i>Talent Scrum Máster</i> | <i>Metodología Ágiles</i> | | | |
| <i>Global Remuneratio Professional</i> | <i>Certificación Compensación y Beneficios</i> | | | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS <i>(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)</i> | | | | |



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|---|------------------------------------|-----------------------------------|--|------------|
| Apellidos y nombre | VIETA SALOMÓ ANA | | | Id: |
| NIF 46355184H | Teléfono móvil 681331235 | Teléfono fijo 937002525 | Correo electrónico avieta@kernpharma.com | |
| Área de conocimiento o especialización | | | | |

EDUCACIÓN REGLADA

(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)

| Titulación | Año | Institución |
|--|------------|---|
| Doctorado en Ciencia y Tecnología Farmacéutica | 2012 | Universidad de Barcelona |
| Master of Science in Health Policy, Planning and Financing | 2005 | London School of Economics and Political Science and London School of Hygiene and Tropical Medicine |
| Master en Ciencias Farmacéuticas, Salud Pública | 2002 | Universidad de Barcelona |
| Licenciatura en Farmacia | 2000 | Universidad de Barcelona |

EXPERIENCIA PROFESIONAL

| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
|---|---|----------------------|-----------------------|
| <i>Value and Policy Director</i> | Precio y financiación, política sanitaria, relaciones institucionales, relaciones con asociaciones de pacientes | Kern Pharma | 07-2018 a actualmente |
| <i>Value, Access and Policy Director</i> | Acceso al mercado regional y hospitalario, contratación pública, precio y financiación, política sanitaria. | Amgen | 07-2016 a 05-2018 |
| <i>Market Access Head</i> | Acceso al mercado regional y hospitalario, contratación pública, precio y financiación | Boehringer Ingelheim | 07-2015 a 06/2016 |
| <i>Market Access Head</i> | Acceso al mercado regional, precio y financiación, farmacoeconomía, programas de soporte al paciente, estudios observacionales. | Bayer Healthcare | 01/2012 – 07/2015 |
| <i>Engagement Manager Pricing and Market Access</i> | Estrategia de precio y acceso al mercado nacional y entorno europeo. Estudios farmacoeconómicos. Estudios observacionales. Elaboración de Dossieres de Valor entidades regulatorias. Estudios epidemiológicos. Análisis de mercado. | IMS (IQVIA) | 05/2006– 12/2011 |
| <i>Pharmacist Manager</i> | Responsable de oficina de farmacia y relaciones con NHS y centros privados (UK) | Lloyd Pharmacy | 2002-2004 |

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración |
|--|---|-----------------|
| <i>Postgrado en Registros Farmacéuticos y Productos Afines</i> | <i>Registros farmacéuticos</i> | <i>1 año</i> |
| <i>Licenciatura en ciencia y tecnología de los alimentos</i> | <i>Ingeniería en ciencias alimentarias</i> | <i>2 años</i> |
| | | |
| | | |

OTROS DATOS DE INTERÉS

(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

Docencia:

- Profesora asociada de la Universidad de Barcelona asignaturas de “Legislación y deontología farmacéuticas” y “Planificación y gestión farmacéutica” cursos 2019-2020 y 2020-2021*
- Clases en otros cursos (MBA y Máster) en acceso al mercado, relaciones institucionales, precio y financiación, farmacoeconomía, investigación de resultados en salud. Coordinación Talento Farmacéutico y Esame*

Publicaciones: autora de publicaciones científicas, artículos divulgativos y presentaciones en congresos.

Actividad institucional: participación en grupos de trabajo de AESEG, BioSim, Farmaindustria, Biocat, ASEBIO



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Administración y Dirección en Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|--|---|--|---|------------|
| Apellidos y nombre | Gómez Quijano , Arturo | | | Id: |
| 32635168P | Teléfono móvil +34 609 207 687 | Teléfono fijo | Correo electrónico artgomez@ucm.es | |
| Área de conocimiento o especialización | Periodismo / Comunicación | | | |
| EDUCACIÓN REGLADA <i>(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)</i> | | | | |
| Titulación | Año | Institución | | |
| <i>Licenciado en ciencias de la información</i> | <i>1982-1998</i> | <i>Universidad complutense de Madrid</i> | | |
| <i>Postgrado en Administración y dirección de Empresas</i> | <i>2004</i> | <i>IESE –Universidad de Navarra</i> | | |
| <i>Doctor en Periodismo</i> | <i>2007-2013</i> | <i>Universidad complutense de Madrid</i> | | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período | |
| Socio Director y Fundador | <i>consultoría en comunicación, formación e investigación</i> | ZONAWEBSTE! | 1993- Actualidad | |
| Consultor | Diversos trabajos de consultoría internacional: Asesoría estratégica para asociaciones y federaciones (FIAB, FENIN, CEOE) Asesoría para los procesos de internacionalización de empresas e instituciones Organización de encuentros empresariales internacionales Estudios de mercado sectoriales en distintos países | AGERÓN INTERNACIONAL | 2005-2012 | |
| Profesor / Coordinador | <i>Profesor de grado en periodismo</i> | UCM | 2010- Actualidad | |
| Profesor de postgrado | MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA <i>Asignatura optativa</i> | ICEX-FUNDACIÓN CECO | 2015- Actualidad | |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | | Duración | |
| Titulo de Inglés UCM | Nivel B2 | | 2018 | |

| | | |
|--------------------|--------------------|--|
| Manejo informático | Machintos y Office | |
| | | |
| | | |

OTROS DATOS DE INTERÉS

(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

- **Miembro electo de la Junta de Facultad** de Ciencias de la Información, de la Universidad Complutense de Madrid, en representación del Personal Docente e Investigador (2014-2018; 2018-Actualidad).
- **Coordinador de Títulos Propios** de la Universidad Complutense de Madrid (2007-Actualidad).
- **Coordinador de la Experiencia Internacional en España** de la Maestría en Comunicación de la Universidad del Sagrado Corazón de Puerto Rico (5 ediciones desde 2016-Actualidad).
- **Socio Docente** de DIRCOM, Asociación Española de Directivos de Comunicación.
- **Miembro** de la Vocalía de Desarrollo y Talento.
- **Autor de 6 libros relacionados con el mundo del periodismo.**



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Dirección y Administración en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | |
|--|--|---|--|
| Apellidos y nombre | DEL CASTILLO RODRÍGUEZ, CARLOS | | Id: 96283 |
| NIF 50753551A | Teléfono móvil 669304372 | Teléfono fijo 913941793/6 | Correo electrónico carlcast@ucm.es |
| Área de conocimiento o especialización | Derecho Sanitario y Legislación Farmacéutica | | |
| EDUCACIÓN REGLADA (Indicar titulación obtenida(s), año e institución) | | | |
| Titulación | Año | Institución | |
| Licenciatura en Farmacia | 2007 | Universidad Complutense de Madrid | |
| Máster en Farmacia y Tecnología Farmacéutica | 2008 | Universidad Complutense de Madrid | |
| Doctor Europea en Farmacia | 2010 | Universitá `Alma Mater´di Bologna | |
| Máster oficial en Derecho Sanitario, Derecho a la Salud en la Unión Europea y Bioética. | 2015 | Universidad de Granada | |
| Grado en Derecho | 2017 | Universidad Nacional de Educación a Distancia | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
| Asistente de la Directora Técnica de los Laboratorios Arkochim S.A. | Registro de comercialización de medicamentos y relaciones jurídicas con la AEMPS | Arkochim S.A. | 05/03/2007-31/07/2007). |
| Perito farmacéutico en el Partido Judicial de Burgos | Peritaje farmacéutico | Colegio Oficial de Farmacéuticos de Burgos | 2011 |
| Profesor Contratado Doctor | Docencia e Investigación | UCM | 2018-actualidad |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración | |
| Título propio de primer grado de especialización en Ortopedia para Farmacéuticos. Universidad de Alcalá, 2008. | Conocimientos básicos de la ortopedia para farmacéutico | 220 horas | |

| | | |
|---|--|----------|
| Herramientas para la Elaboración y Redacción de Trabajos Académicos (2ª edición) | UNED | 30 horas |
| Desafíos del constitucionalismo ante la integración europea. | Universidad Pontificia Comillas / Alma Mater Studiorum-Università di Bologna | 30 horas |
| El papel de la Agencia Europea de Medicamentos en pos de la seguridad, calidad y eficacia de los medicamentos | UGR | 20 horas |

OTROS DATOS DE INTERÉS

(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

Publicaciones relacionadas con el Derecho Sanitario y Legislación Farmacéutica.

Libros/Manuales

- GONZÁLEZ BUENO, Antonio; CASTILLO RODRÍGUEZ, Carlos. Manual de Legislación farmacéutica. [Cuarta edición] Madrid: La Botella de Leyden, 2017. 348 pp. ISBN: 978-84-617-9012-8.
- GONZÁLEZ BUENO, Antonio; CASTILLO RODRÍGUEZ, Carlos. Manual de Legislación farmacéutica. [Quinta edición]. Madrid: Dykinson S.L., 2019. 355 pp. ISBN: 978-84-914-8996-2.
- GONZÁLEZ BUENO, Antonio; CASTILLO RODRÍGUEZ, Carlos; GONZÁLEZ LEONOR, M. Carmen. Manual de Legislación farmacéutica. Madrid: Dykison S.L., 2020. 390 pp. ISBN: 978-84-1324-807-3.

Capítulos de libro

- Castillo Rodríguez, Carlos del. "Retos jurídicos actuales de los medicamentos en el ámbito europeo". En: Francisco Balaguer Callejón, Estanislao Arana García (coords.) Libro homenaje al profesor Rafael Barranco Vela (ISBN: 978-84-47-04872-4): 1545-1556. Cizur Menor (Navarra): Aranzadi. 2014.
- Castillo Rodríguez, Carlos del. "The Royal Spanish Pharmacopoeia. Legal Analysis". En: International Society for the History of Pharmacy / Working Group History of Pharmacopoeias: [10 p.] www.histpharm.org/ISHPWG%20Spain.pdf Working Group History of Pharmacopoeia [International Society of History of the Pharmacy], 2019.
- Castillo Rodríguez, Carlos del y Enríquez Fernández, Silvia. "La garanzia della fornitura di medicinali per uso umano a fabbricazione industriale in situazioni di incertezza scientifica. Il caso della Spagna di fronte alla pandemia causata dal COVID-19". En: Carlo Bottari (ed.). La salute del futuro. Prospettive e nuove sfide del Diritto Sanitario. (ISBN: 978869236396). 1-7. Bologna (Italia): Ed. Bononia University Press.

Publicaciones en revistas indexadas

- Castillo Rodríguez, Carlos del. "Dopaje y farmacia. El papel del farmacéutico en la lucha contra el dopaje en el deporte". Anuario Andaluz de Derecho Deportivo [ISSN: 1695-1050], 9: 141-149. Sevilla, 2009.
- Bombillar Sáenz, Francisco; Castillo Rodríguez, Carlos del. "Blended learning en la profesión farmacéutica: una nueva forma de aprendizaje". Ars Pharmaceutica (ISSN: [0004-2927], 51: 319-326.

Granada, 2010.

- *Bombillar Sáenz, Francisco; Castillo Rodríguez, Carlos del. "Los productos milagro: un reto para el profesional farmacéutico". Ars Pharmaceutica (ISSN: 0004-2927), 51: 327-331. Granada, 2010.*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del. "La propiedad de la oficina de farmacia en España: presente y futuro". Perspectiva (ISSN: 1996-5257), 13: 60-69. Cajamarca (Perú), 2010.*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del. "Nuevos métodos de análisis de medicamentos en la Farmacopea europea". Revista de la Organización Farmacéutica Iberoamericana-Latina [OFIL] (ISSN: 1131-9429), 20(3-4): 115-121. Madrid, 2010.*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del. "Rozwazania o Pojeciu, rozwoju historycznym i funkcji deontologii farmaceutycznej [Consideraciones sobre la concepción, el desarrollo histórico y la función de la Deontología farmacéutica]". Czasopismo Aptekarskie (ISSN: 1233-2755), 10(202): 22-26. Varsovia, 2010.*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del. "¿Legislación farmacéutica o Derecho farmacéutico? Análisis". Vitae (ISSN: 2145-2660), 18(1): 83-87. Antioquia (Colombia), 2011*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del. "Función de la Deontología profesional farmacéutica. Función en la sociedad de bienestar". Revista de la Facultad de Farmacia [Universidad Central de Venezuela] (ISSN: 0041- 8307), 74(1): 46-51. Caracas, 2011*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del. "Tworzenie i finansowanie Centrów Informacji o Lekach w Hiszpanii [Creación y financiación de Centros de Información de Medicamentos en España]". Farmacja Polska (ISSN: 0014-8261), 67(5): 304-306. Varsovia, 2011.*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del. "Asesoramiento al farmacéutico por centros de información de medicamentos dependientes de corporaciones oficiales en España, como ayuda a su ética profesional". Medicina y Ética. Revista Internacional de Bioética, Deontología y Ética Médica (ISSN: 0188-5022), 22(1): 75-85. Anáhuac (México), 2011.*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del. "Políticas americanas de salud y de formación farmacéutica". Revista Colombiana de Ciencias Químico-Farmacéuticas (ISSN: 0034-7418), 40(1): 47-53. Bogotá (Colombia), 2011.*
- *Salinas Quezada, Marco; Castillo Rodríguez, Carlos del; Córdoba Díaz, Damián. "Pharmacist's Role in the Studies of the Veterinary-Medicines-Residues Depletion". Pharmaceutical Policy and Law (ISSN: 1389-2827), 14(3): 223-228. Ámsterdam, 2012.*
- *Basante Pol, Rosa; Castillo Rodríguez, Carlos del. "Financiación de medicamentos: los aspectos jurídicos". Anales de la Real Academia Nacional de Farmacia (ISSN: 1697-4271), 79(2): 293-307. Madrid, 2013.*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del. "Novedades legislativas ante el problema de los medicamentos falsificados". Derecho y Salud (ISSN: 1133-7400), 24(E): 148-154. Albacete, 2014.*

- *Castillo Rodríguez, Carlos del; Castillo García, Benito. "Pharmacopoeia". Journal of the Euromed Pharmacy (ISSN: 2210-7703), 5: 25-26. Msida (Malta), 2015.*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del. "La comercialización de medicamentos de uso humano no sujetos a prescripción médica a través de internet, como reacción de la sociedad a la expansión del uso de medicamentos falsificados". Derecho y Salud (ISSN: 1133-7400), 25(E): 112-119. Albacete, 2015.*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del; Lozano Estevan, María Jesús. "Counterfeit Medicine. A Threat to Health. Legal Situation". Anales de la Real Academia Nacional de Farmacia (ISSN: 1697-4271), 81(4): 329-333. Madrid, 2015.*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del. "Performances and Standars against the Global and Current Proliferation of Counterfeit Medicines". Debater a Europa (ISSN: 1647-6336), 14: 267-280. Lisboa, 2016.*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del; Enríquez Fernández, Silvia. "Nuevo marco legal para la erradicación de los medicamentos falsificados: los nuevos dispositivos de seguridad". Ars Pharmaceutica (ISSN: 0004-2927), 61(1):1-5.*
- *Noguera Peña, Alfonso; Castillo Rodríguez, Carlos del. "Requirements for Biosimilar Authoritation. A Legal and comparative perspective. FDA vs. EMA". Current Science . 35pp. (ISSN: 0011-3891).*
- *Noguera Peña, Alfonso; Castillo Rodríguez, Carlos del. "Equilibrio entre la innovación y el gasto público sanitario. El caso particular de los medicamentos biosimilares". Revista de Derecho del Estado. 48: 1-24. (Diciembre 2020). (ISSN: 0122-9893).*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del; Enríquez Fernández, Silvia. "Nuevas condiciones de dispensación de medicamentos durante el estado de alarma declarado con motivo de la crisis sanitaria ocasionada por la enfermedad Covid-19". Revista Española de Derecho Administrativo 207: 287-298. (ISSN: 0210-8461).*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del; Enríquez Fernández, Silvia. "Medicamentos y productos sanitarios utilizados para combatir la enfermedad COVID-19: el principio de cautela y regulación del abastecimiento en España". . Revista Chilena del Estado. 19pp. (ISSN: 0716-0747).*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del; Enríquez Fernández, Silvia. "Healthcare Risk management during the Sars-Cov-2 Virus Pandemic in the European Union: the guaranteed access to medicines". The International Journal of Risk and Safety in Medicine. 16pp. (ISSN: 0924-6479).*
- *Castillo Rodríguez, Carlos del; Enríquez Fernández, Silvia. "Scientific Uncertainty and Guarantee of Supply of Medicines and Healthcare Products during the Crisis Caused by the Sars-Cov-2 in Spain". Journal of Law and Medicine.. 16pp. (ISSN: 1320159X).*
- *Noguera Peña, Alfonso; Castillo Rodríguez, Carlos del. "Equilibrio entre la innovación y el gasto público sanitario. El caso particular de los medicamentos biosimilares. Revista de Derecho del*

Conferencias y mesas redondas relacionadas con el Derecho Sanitario

- “Autorización y registro de medicamentos de uso humano de fabricación industrial”. Madrid: Universidad Complutense [XIII Semana de la Ciencia], 14/11/2013.
- “Financiación de medicamentos: aspectos jurídico, social y ético”. Madrid: Real Academia Nacional de Farmacia, 16/05/2013.
- “Armonización jurídica y social frente a medicamentos falsificados”. Salamanca: VI Encuentro Nacional de Academias de Farmacia, 27/10/2018.

Comunicaciones a congresos relacionados con la Legislación y el Derecho Farmacéutico

- VII Congreso Andaluz de Derecho Deportivo. Jornadas Internacionales de Derecho Deportivo. Úbeda (Jaén), 18-19/12/2009. Comunicación oral: “Dopaje y farmacia. El papel del farmacéutico en la lucha contra el dopaje en el deporte”.
- I Symposium Internacional sobre el Régimen Jurídico del Medicamento: medicamentos y riesgos sanitarios. Granada: Universidad de Granada [Proyecto de excelencia SEJ/03266. ‘El derecho a la salud y al medio ambiente en la sociedad del riesgo y la innovación’]. Granada, 24-25/06/2010. Comunicación oral: “El uso racional de medicamentos gracias al asesoramiento profesional farmacéutico proporcionado por los CIM”. Comunicación oral: “El peligro sanitario provocado por la falsificación de medicamentos”.
- IV Congresso Ibero-Americano de Ciências Farmacêuticas. Lisboa: Sociedade Portuguesa de Ciências Farmaceuticas, 21-23/06/2011. Comunicación en póster: “El problema emergente de la falsificación de medicamentos y productos sanitarios. Función del profesional farmacéutico”.
- I International Congress of the Interdisciplinary History of Health. Coimbra: Sociedade de História Interdisciplinar da Saúde / Grupo de História e Sociologia da Ciência e da Tecnologia, 18-19/10/2012. Comunicación oral: “Iniciativas a nivel internacional para combatir la falsificación de medicamentos: la Directiva 2011/62/UE”.
- XXXII Congreso Internacional de la Sociedad Farmacéutica del Mediterráneo Latino. Sevilla: Sociedad Farmacéutica del Mediterráneo Latino, 14-17/09/2016. Comunicación oral: “La problemática de los medicamentos falsificados. Estudio legal”.
- I Jornadas Internacionales sobre riesgos asociados al consumo de medicamentos y alimentos. Granada: Universidad de Granada [Proyecto DER-2013-48665-P ‘Evaluación y gestión de riesgos en el campo de los medicamentos y alimentos: fármaco-vigilancia y seguridad alimentaria], 11-12/05/2017. Comunicación oral: “Evolución e importancia de la Historia de la Farmacia y la Legislación farmacéutica en los estudios de Farmacia”.
- XXXIII Congreso de la Sociedad Farmacéutica del Mediterráneo Latino. Nápoles (Italia): Sociedad Farmacéutica del Mediterráneo Latino, 20-22/09/2018. Comunicación oral: “Importancia del Reglamento Delegado (UE) 2016/161 en la lucha contra la falsificación de medicamentos en España”. Comunicación en póster: “El empleo de sustancias dopantes en el deporte profesional y su relación con la oficina de farmacia en España” [En colaboración con Mateo Córdoba Prados]
- XXIII Congreso Derecho y Salud. Barcelona: Asociación de Juristas de la Salud, 04-06/06/2014. Comunicación oral: “Novedades legislativas ante el problema de los medicamentos

falsificados”.

- XXIV Congreso Derecho y Salud. Granada: Asociación de Juristas de la Salud, 10-12/06/2015. Comunicación oral: *“La comercialización de medicamentos de uso humano no sujetos a prescripción médica a través de internet, como reacción de la sociedad a la expansión del uso de medicamentos falsificados”.*
- III Jornadas Multidisciplinares: Asociación de Juristas de la Salud - Escuela Nacional de Sanidad - Sociedad Española de Salud Pública y Administración Sanitaria. Madrid: Asociación de Juristas de la Salud / Escuela Nacional de Sanidad / Sociedad Española de Salud Pública y Administración Sanitaria, 15/12/2015.
- II Ph-Day. Madrid: Facultad de Farmacia de la Universidad Complutense de Madrid, 28/11/2018. Comunicación oral: *“Marco regulatorio del medicamento biosimilar en el ordenamiento jurídico español y europeo”.* [En colaboración con Alfonso Noguera Peña].
- XXVIII Congreso Derecho y Salud. Bilbao: 19-21/06/2019. Ponente en la Mesa de Trabajo *“Transparencia y conflictos de intereses en el régimen jurídico del medicamento”* con la ponencia titulada *“ El control estatal sobre el precio de los medicamentos: un análisis histórico”.*



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Dirección y Administración en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|---|------------------------------------|-----------------------------------|---|------------|
| Apellidos y nombre | CÓRDOBA DÍAZ, DAMIÁN | | | Id: |
| NIF (xx.xxx.xxx-X) 02635714-Y | Teléfono móvil 629731843 | Teléfono fijo 913947243 | Correo electrónico damianco@farm.ucm.es | |
| Área de conocimiento o especialización | Farmacia Industrial y Galénica | | | |

EDUCACIÓN REGLADA

(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)

| Titulación | Año | Institución |
|--|------|-----------------------------------|
| Licenciado Farmacia (Orientación industrial) | 1996 | Universidad Complutense de Madrid |
| Doctor en Farmacia | 2002 | Universidad Complutense de Madrid |
| Especialista en Farmacia Industrial y Galénica | 2005 | Ministerio de Educación y Ciencia |

EXPERIENCIA PROFESIONAL

| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
|--|---|-----------------|-----------------|
| Becario predoctoral e investigador adscrito a proyecto | I+D+i nuevas formulaciones | UCM | 1997-2002 |
| Técnico Desarrollo Galénico y Jefe de Proyecto | Gestión de proyectos de I+D | Italfármaco S.A | 2002-2005 |
| Profesor de Universidad | Docencia e Investigación farmacéutica básica y aplicada | UCM | 2005-Actualidad |
| | | | |

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración |
|-------------------------|--|----------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

OTROS DATOS DE INTERÉS

(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

DOCENCIA

Grado en Farmacia y en el Máster en Farmacia y Tecnología Farmacéutica. Implantación en el máster la asignatura "Preparación del dossier para el registro de un medicamento"

Especialidad de Farmacia Industrial y Galénica

Participación en 8 proyectos de innovación educativa, 1 de IP. 2 estancias docentes en la Universidad Libre de Bruselas

Evaluaciones positivas programa DOCENTIA desde el 2007/08 de manera ininterrumpida Publicaciones docentes: autor de 5 libros

o manuales docentes, 3 manuales de prácticas,

11 artículos docentes y 13 participaciones en congresos docentes

INVESTIGACIÓN

- Dirección y tutela de alumnos (5 TESIS DOCTORALES, 20 TFM, 12 TFG, 12becas de colaboración, otros).*
- 2010 estancia de investigación Universidad de Gante (4m)*
- Investigador en 11 proyectos competitivos (Plan Nacional, UCM, otros). Proyecto en vigor PID2019-105531RB-I00 comunicado 2020.06.11*
- Investigador en 21 proyectos art. 83 y asesoría científica a empresas farmacéuticas*
- Miembro grupo de investigación consolidado*
- 52 publicaciones JCR.*
- 18 publicaciones no JCR, indexadas en LatinDex, otros.*
- 51 comunicaciones a congresos nacionales e internacionales*
- Comité Científico de Publicaciones de AEFI*
- Líneas de investigación: 1. Administración tópica; 2. Desarrollo de formas farmacéuticas orales (fabricación en continuo) 3. Aplicación galénica de proteínas de origen vegetal*

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Dirección y Administración en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|--|---|-----------------------------------|---|------------|
| Apellidos y nombre | Dolores R. Serrano López | | | Id: |
| NIF 51462663W | Teléfono móvil 670428248 | Teléfono fijo 913941620 | Correo electrónico drserran@ucm.es | |
| Área de conocimiento o especialización | Tecnología Farmacéutica | | | |
| EDUCACIÓN REGLADA (Indicar titulación obtenida(s), año e institución) | | | | |
| Titulación | Año | Institución | | |
| Licenciatura en Farmacia | 2008 | Universidad Complutense de Madrid | | |
| Máster en tecnología Farmacéutica | 2009 | Universidad Complutense de Madrid | | |
| Doctorado en Farmacia | 2013 | Universidad Complutense de Madrid | | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período | |
| Profesora Contratado Doctor interina | Docencia/Investigación | Universidad Complutense de Madrid | Desde Sept 2020 | |
| Profesora Ayudante Doctor | Docencia/Investigación | Universidad Complutense de Madrid | 2015-2020 | |
| Research Fellow | Investigación | Trinity College Dublin | 2013-2015 | |
| Becaria FPU | Docencia/Investigación | Universidad Complutense de Madrid | 2009-2013 | |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración | | |
| Acreditación B y D para trabajar con animales | Ensayos preclínicos con animales | 6 ECTS | | |
| Curso de biotecnología y biofármacos | Biotecnología Aplicada a Farmacia | 24.6 ECTS | | |
| Curso Pharmaceutical Bioinformatics | Aplicación de bioinformática en el desarrollo de nuevos fármacos | 7.5 ECTS | | |
| Curso: "Validación de métodos analíticos" | Validación de métodos analíticos | 8 ECTS | | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS (Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso) | | | | |
| Actividades de innovación y emprendimiento | | | | |
| 2020 | Premio al mejor proyecto de la Cátedra de Emprendimiento Social UCM-Santander: "Pulmonate". | | | |
| 2020 | Plan de apoyo a iniciativas emprendedoras ante la crisis sanitaria (PAIECS) – UCM y Bnaco Santander. Iniciativa: "Killing Covid 19 – Llevando el fármaco a su diana – Administración pulmonar de antimicrobianos" | | | |
| 2020 | Participación en The Santander X Entrepreneurship Educator's programme – 3 ^{er} premio Excellent in Strategy Impact. | | | |
| 2019 | II Programa de Incentivo UCM-Santander – Creación de la empresa 3DPharma. Role: Research advisor | | | |
| 2017 | Programa Internacional de Visitas a Ecosistemas Emprendedores de Referencia – Cambridge | | | |



UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
MADRID



CENTRO DE
FORMACIÓN PERMANENTE
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Dirección y Administración en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | |
|---|------------------------------------|-----------|----------------|
| Apellidos y nombre | BARCIA HERNÁNDEZ, EMILIA MARÍA | | Id: |
| NIF 05355686-K | 650589817 | 913941741 | ebarcia@ucm.es |
| Área de conocimiento o especialización | FARMACIA Y TECNOLOGÍA FARMACÉUTICA | | |

EDUCACIÓN REGLADA

(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)

| Titulación | Año | Institución |
|---------------------------------|------------|---|
| Licenciado en Farmacia | 1979 | Universidad Complutense de Madrid (UCM) |
| Licenciado en Grado en Farmacia | 1981 | Universidad Complutense de Madrid |
| Doctor en Farmacia | 1985 | Universidad Complutense de Madrid |

EXPERIENCIA PROFESIONAL

| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
|--|---|---------------------------|------------------------|
| Becario de Investigación (Fondo de Investigaciones Sanitarias de la Seguridad Social). | Investigación para la realización de la tesis doctoral. | UCM | 1/01/1983 a 31/12/1985 |
| Profesor Encargado de Curso. | Docencia, investigación. | UCM | 1/10/1986 a 30/9/1987 |
| Profesor Titular Interino de Universidad | Docencia, investigación, gestión. | UCM | 1/10/1987 a 04/09/1990 |
| Profesor Titular de Universidad | Docencia, investigación, gestión. | UCM | 05/09/1990-continúa |
| Directora del Dpto de Farmacia Galénica y Tecnología Alimentaria | Gestión. | Facultad de Farmacia, UCM | 30/10/2015-continúa |
| Miembro electo del Consejo de Gobierno de la UCM, como Representante de Directores de | Gestión. | UCM | 06/2018 a 06/2020 |

| | | | |
|--|----------|-----|---------------------|
| Departamentos de Ciencias de la Salud. | | | |
| Miembro electo del Claustro de la UCM | Gestión. | UCM | 23/04/2018-continúa |

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración |
|--|--|----------|
| Título de Especialista en Farmacia Industrial y Galénica. | Especialista en la producción a escala laboratorio e industrial de medicamentos. | 2000 |
| Título de Especialista en Análisis y Control de Medicamentos y Drogas. | Especialista en las técnicas y procedimientos empleados para el análisis de medicamentos y drogas. | 2004 |

OTROS DATOS DE INTERÉS

(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

- Primer Premio (Ex Aequo) en la Modalidad de Excelencia en Transferencia Áreas de Ciencias Biomédicas y de la Salud. Concedido por Fundación General de la Universidad Complutense de Madrid, 18/01/2019.

- Profesora del Máster en Farmacia Industrial y Galénica. Título Propio UCM, organizado por el Departamento de Farmacia Galénica y Tecnología Alimentaria. Facultad de Farmacia, UCM. Periodo: 2008-2020.

Algunas actividades de gestión I+D:

- Miembro del Comité Científico del XIV Congreso de la Sociedad Española de Farmacia Industrial y Galénica (SEFIG). Santiago de Compostela (23-25/01/2019).

- Miembro del Comité Científico del 2nd PCS International Conference on Neuroscience (ICN-2018). Praga (28-29/04/2018).

- Miembro del Comité Científico del XII Spanish-Portuguese Conference on Controlled Drug Delivery (SPLC-CRS), Coimbra (14-16/01/2018).

- Miembro del Comité Científico del PCS International Conference on Neuroscience. Lisboa (07-08/04/2017).

- Presidenta del Comité Científico del XIII Congreso de la Sociedad Española de Farmacia (SEFIG), Alcalá de Henares (23-25/01/2017).

- Tesorera de la SPLC-CRS (Spanish-Portuguese Local Chapter of the Controlled Release Society). Desde 01/05/2012 a 31/07/2016.

- Tesorera de la XIth Spanish-Portuguese Conference on Controlled Drug Delivery. Granada (21-23/01/2016).

- Tesorera de la X Spanish-Portuguese Conference on Controlled Drug Delivery. Valencia (10-12/11/2013).

Experto evaluador de proyectos I+D e industriales:

- Experto Evaluador de proyectos para la Comisión Europea (Horizonte 2020). Desde 2017.

- Experto Evaluador de proyectos para organismos públicos/agencias/empresas certificadoras como ACIE, AENOR, EQA, ACERTA, TÜV RHEINLAND, AECC, Consejería de Igualdad y Políticas Sociales de la Junta de Andalucía, Agencia para la Calidad del Sistema Universitario de Castilla y León (ACSUCYL).

Más de 60 publicaciones científicas en revistas internacionales de investigación en temas de tecnología farmacéutica, farmacocinética, estabilidad de medicamentos, y desarrollo de sistemas de liberación controlada de fármacos.

Más de 110 trabajos presentados en congresos científicos, tanto nacionales como internacionales, sobre los mismos temas que las publicaciones, además de congresos docentes.

Participación como investigador principal o como miembro del equipo investigador en más de 30 proyectos financiados por organismos públicos y empresas farmacéuticas.



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Administración y Dirección en Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|---|--|--|---|------------|
| Apellidos y nombre | <i>Elchichini Martinez, Fadel</i> | | | Id: |
| NIF (xx.xxx.xxx-X) <i>07469919W</i> | Teléfono móvil <i>639166626</i> | Teléfono fijo <i>913784568</i> | Correo electrónico <i>felchichini@pensapharma.com</i> | |
| Área de conocimiento o especialización | <i>La situación sanitaria y nuevo paradigma en la Industria post COVID</i> | | | |
| EDUCACIÓN REGLADA <i>(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)</i> | | | | |
| Titulación | | Año | Institución | |
| <i>Licenciado en Farmacia</i> | | <i>1988</i> | <i>Universidad Alcalá de Henares</i> | |
| <i>MBA</i> | | <i>2009</i> | <i>Universidad Politécnica de Madrid</i> | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período | |
| <i>Director Comercial</i> | <i>Dirección comercial</i> | <i>Pensa Pharma</i> | <i>2018-Actualidad</i> | |
| <i>Responsable Distribución</i> | <i>KAM</i> | <i>Pensa Pharma</i> | <i>2012-2018</i> | |
| <i>Gerente Ventas</i> | | <i>Pensa Pharma</i> | <i>2006-2012</i> | |
| <i>Gerente Territorial especialistas</i> | | <i>Esteve</i> | <i>1993-2006</i> | |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | | Duración | |
| <i>Dirección de ventas IESE Business School</i> | <i>Como dirigir, organizar y fidelizar equipos</i> | | <i>16 horas</i> | |
| <i>Líder Coach. Escuela europea de coaching</i> | | | <i>8 horas</i> | |
| <i>Desarrollo de habilidades directivas</i> | <i>Dirección de reuniones</i> | | <i>8 horas</i> | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS <i>(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)</i> | | | | |
| | | | | |



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Administración y Dirección en la Industria Farma

CV RESUMIDO

| | | | |
|---|------------------------------------|-----------------------------------|--|
| Apellidos y nombre | Javier Vaquer Herreros | | Id: |
| NIF 46.750.063X | Teléfono móvil 618781282 | Teléfono fijo 936883639 | Correo electrónico Javier.vaquer@hartmann.info |
| Área de conocimiento o especialización | Marketing | | |

EDUCACIÓN REGLADA

(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)

| Titulación | Año | Institución |
|---|------------|---|
| Executive MBA | 2009 | IESE (Navarra University), Barcelona |
| Bachelor degree in Business Administration. Major in Marketing. | 1999 | Winthrop University, Rock Hill, SC, USA |
| Diplôméétudes de commerce | 1996 | InstitutSuperieur de Gestion (ISG), Grande Ecole de Commerce, Paris, France |

EXPERIENCIA PROFESIONAL

| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
|--|--|--|----------------|
| Director de la división de farmacia, online y visita médica (Business UnitDirectorOut-patient) | Dirección comercial – ventas y marketing en España además de líder de proyectos internacionales. | Laboratorios HARTMANN | 2017 - actual |
| Director nacional de ventas farmacia y visita médica | Dirección nacional de ventas | Lab. HARTMANN | 2014 - 2016 |
| Director regional de ventas | Zona Cataluña y Aragón | Lab. HARTMANN | 2011 - 2013 |
| Director grandes cuentas CSM | Gestión del equipo de grandes cuentas de retail y foodservice | CSM nv | 2009 - 2011 |
| Key accountmanager | Primero de foodservice y después de retail | CSM nv | 2004 - 2008 |
| Productmanager | Categoría de bollería congelada | Unilever (división después adquirida por CSM nv) | 2000 - 2003 |

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración |
|--|--|---|
| Talent program | Gestión de liderazgo en las organizaciones. | En 2016 durante tres semanas en Alemania |
| Development Management program | Desarrollo de gestión de los negocios y liderazgo para jóvenes talentos. | En 2010 durante tres semanas en Amsterdam |
| Internaltrainer en 'Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva'. | Conocer, profundizar e implementar los 7 hábitos | En 2008 durante una semana en Lisboa |

| | | |
|---------------------------------------|---|---|
| <i>Curso de alta negociación</i> | <i>Negociaciones complejas con múltiples variables</i> | <i>En febrero de 2006 durante una semana en Barcelona</i> |
| <i>Key Account Management Program</i> | <i>Gestión de clientes clave en entorno nacional e internacional.</i> | <i>En mayo 2005 durante dos semanas en Munich</i> |

OTROS DATOS DE INTERÉS

(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

Capaz de formar a equipos en técnicas de liderazgo, motivación y alto rendimiento. Grandes habilidades para la comunicación y el desarrollo de personas, maximizando sus puntos fuertes.

Liderazgo de proyectos internacionales basados en la omnicanalidad (on-off) y en la búsqueda de la eficiencia de las actividades comerciales y contacto con los clientes para maximizar sus experiencias.

Liderazgo de equipos transversales de marketing, ventas, digital y gestión de datos.



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Administración y Dirección en Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|---|---|--------------------------------|---|------------|
| Apellidos y nombre | VICENTE PEREZ, ANGEL JAVIER | | | Id: |
| NIF 02.631.517-H | Teléfono móvil 628502102 | Teléfono fijo | Correo electrónico ajvicente@cofares.es | |
| Área de conocimiento o especialización | | | | |
| EDUCACIÓN REGLADA <i>(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)</i> | | | | |
| Titulación | Año | Institución | | |
| Doctor en Derecho | 2012 | Universidad Rey Juan Carlos | | |
| Licenciado en CC Políticas y Administración | 2000 | Universidad Autónoma de Madrid | | |
| Licenciado en Derecho | 1996 | Universidad Autónoma de Madrid | | |
| Diplomado en Derecho Comunitario | 1992 | Universidad Autónoma de Madrid | | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período | |
| Director Transformación, Org. y Personas | Transformación, Org. y Personas | Grupo COFARES | 2015-actualidad | |
| Director RRHH y Jurídico | RRHH y legal | Grupo Intereconomía | 2011-2014 | |
| Director RRHH | RRHH | FREMAP Prevención | 2007-2010 | |
| Director Territorial | Negocio | Fremap Mutua AT | 1999-2007 | |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | | Duración | |
| Programa Dirección General (PDG)- IESE | Dirección General | | 6 meses | |
| Posgrado en Prevención de Riesgos | Prevención de riesgos | | 60ECTS | |
| Máster en Prevención de Riesgos | Prevención de riesgos | | 900 horas | |
| Máster en RRHH y Organización | Dirección de recursos humanos | | 600 horas | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS <i>(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)</i> | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Vicepresidente Asociación Internacional de Directivos Capital Humano – DCH- (mas de 2.000 asociados a nivel internacional). - Miembro de ANECA (Comisión de Asesoramiento para la Evaluación de Enseñanzas e Instituciones y del Profesorado). - O.I.T. Representante y coordinador como Presidente y portavoz de la OIE, en la “Reunión tripartita sobre la mejora del empleo y las condiciones de trabajo en el ámbito de los servicios de salud” en Ginebra (Suiza). - Co-autor del libro, Externalización de funciones de Recursos Humanos. Editorial Prentice Hall. Año 2009. - Autor del libro, Prevención de Riesgos Laborales. Editorial ESIC. Año 2005. - Cuaderno de Relaciones Laborales. Editorial ESIC: Año 2009. - Cuaderno de Prevención de Riesgos Laborales. Editorial ESIC. Año 2009. | | | | |



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Dirección y Administración en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|--|---|---|--|------------|
| Apellidos y nombre | APARICIO BLANCO, JUAN | | | Id: |
| NIF (xx.xxx.xxx-X) 71036470G | Teléfono móvil 619867378 | Teléfono fijo 913941737 | Correo electrónico juan.aparicio.blanco@ucm.es | |
| Área de conocimiento o especialización | Tecnología Farmacéutica | | | |
| EDUCACIÓN REGLADA (Indicar titulación obtenida(s), año e institución) | | | | |
| Titulación | Año | Institución | | |
| Doctorado en Farmacia | 2018 | Universidad Complutense de Madrid y Universidad de Alcalá | | |
| Máster en Farmacia y Tecnología Farmacéutica | 2013 | Universidad Complutense de Madrid y Universidad de Alcalá | | |
| Licenciatura en Farmacia | 2012 | Universidad Complutense de Madrid | | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período | |
| Profesor ayudante doctor | | Universidad Complutense de Madrid | 01/09/2019-Actualidad | |
| Personal investigador postdoctoral | | Universidad de Navarra | 01/06/2019-31/08/2019 | |
| Personal investigador postdoctoral | | Universidad Complutense de Madrid | 06/05/2019-31/05/2019 | |
| Farmacéutico adjunto | | Oficina de farmacia | 13/02/2019-05/05/2019 | |
| Personal investigador en formación | | Universidad Complutense de Madrid | 15/09/2014-14/09/2018 | |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | | Duración | |
| Medicamentos biológicos: innovadores y biosimilares | | | 100 horas | |
| Trastornos neurológicos y neuropsiquiátricos | | | 100 horas | |
| | | | | |
| | | | | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS (Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso) | | | | |

Miembro de la Sociedad Española de Farmacia Industrial y Galénica (2015-actualidad)

Miembro del Instituto Universitario de Farmacia Industrial y Galénica, Universidad Complutense de Madrid (2019-actualidad)

Participación en proyectos de investigación con industrias farmacéuticas:

- *Estudio de estabilidad de diferentes formulaciones acuosas de mercaptamina clorhidrato. 10 meses. Empresa: Recortari Rare Diseases.*
- *Desarrollo de comprimidos bucodispersables de pulpa de miracle fruit. 10 meses. Empresa: Medicinal Gardens.*
- *Desarrollo de una formulación de liberación prolongada de metformina. 8 meses. Empresa: Industria Centroamericana de Químicos Farmacéuticos.*

Reconocimientos

- *Premio Extraordinario de Doctorado en Farmacia, Universidad Complutense de Madrid, 2018.*
- *Primer Premio Nacional de Fin de Carrera: Área Ciencias de la Salud, Ministerio de Educación, Cultura y Deporte; 2015*
- *Premio Extraordinario de Licenciatura en Farmacia, Universidad Complutense de Madrid, 2012*



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Dirección y Administración en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|--|---|-----------------------------------|---|------------|
| Apellidos y nombre | DE ANDRÉS TURRIÓN, MARÍA LUISA | | | Id: |
| NIF 50412481T | Teléfono móvil 608902408 | Teléfono fijo 914596771 | Correo electrónico turrior@ucm.es | |
| Área de conocimiento o especialización | Historia de la Farmacia, Legislación y Deontología Farmacéutica | | | |
| EDUCACIÓN REGLADA <i>(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)</i> | | | | |
| Titulación | Año | Institución | | |
| Doctor en Farmacia | 1983 | Facultad de Farmacia. UCM | | |
| | | | | |
| | | | | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período | |
| Profesor titular de Universidad | Docencia e Investigación | Universidad Complutense de Madrid | 1982-en activo | |
| | | | | |
| | | | | |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | | Duración | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS <i>(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)</i> | | | | |
| Profesor del MÁSTER-PROPIO EN FARMACIA INDUSTRIAL Y GALÉNICA. Título Propio UCM. Organizado por el Departamento de Farmacia Galénica y Tecnología Alimentaria. Facultad de Farmacia. UCM. Periodo: 2008-2020. Temas: Planes estratégicos de política farmacéutica para el Sistema Nacional de Salud; Política de medicamentos en España; Aspectos legales sobre la política de medicamentos en España. | | | | |



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Administración y Dirección en Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | |
|--|--|---------------------------------------|---|
| Apellidos y nombre | <i>Serrano Ortega, Manuel</i> | | Id: |
| NIF (xx.xxx.xxx-X) <i>30231277-P</i> | Teléfono móvil <i>609527850</i> | Teléfono fijo | Correo electrónico <i>yes@manuelherranoortega.com</i> |
| Área de conocimiento o especialización | <i>Innovación, emprendimiento, ventas y estrategia empresarial</i> | | |
| EDUCACIÓN REGLADA <i>(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)</i> | | | |
| Titulación | Año | Institución | |
| <i>Doctorado</i> | <i>2017</i> | <i>Universidad Alfonso X el Sabio</i> | |
| <i>Ingeniería de Medio Ambiente</i> | <i>2013</i> | <i>Universidad Alfonso X el Sabio</i> | |
| <i>Ingeniero Industrial</i> | <i>2008</i> | <i>Universidad Alfonso X el Sabio</i> | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
| <i>Fundador y CEO</i> | <i>Creación y Dirección</i> | <i>Coolhunting Group</i> | <i>2008 - Actual</i> |
| <i>Director</i> | <i>Creación y Dirección</i> | <i>Sales Business School</i> | <i>2018 - Actual</i> |
| <i>Director de Programas y Profesor</i> | <i>Dirección y Gestión</i> | <i>ESIC Business School</i> | <i>2009- Actual</i> |
| <i>Director</i> | <i>Transformación Digital</i> | <i>Accenture</i> | <i>2015-2018</i> |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración | |
| <i>Master en Marketing y Ventas</i> | <i>Marketing y Ventas</i> | <i>2007-2008</i> | |
| <i>Full Stack Developer</i> | <i>Programación y Tecnología</i> | <i>2017</i> | |
| <i>Master en Supply Chain Management</i> | <i>Dirección y Gestión de la cadena logística</i> | <i>2008-2010</i> | |
| <i>Entrepreneurship Program</i> | <i>Creación y gestión de Startups</i> | <i>2005-2006</i> | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS <i>(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)</i> | | | |
| <i>Haber creado y gestionado durante años diferentes empresas.</i> | | | |
| <i>Mas información CV: https://www.linkedin.com/in/manuelserranoortega/</i> | | | |



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | |
|---|--|----------------------|---|
| Apellidos y nombre | Poblet González Miguel | | Id: |
| NIF 00811528L | Teléfono móvil 679188100 | Teléfono fijo | Correo electrónico mpoblet@cofares.es |
| Área de conocimiento o especialización | Dirección estratégica, oficina de farmacia, sector retail y gestión de equipos | | |

EDUCACIÓN REGLADA
(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)

| Titulación | Año | Institución |
|---|-----|--------------------|
| Licenciatura en Marketing | | San Pablo CEU |
| Máster en dirección de empresas | | IE Business School |
| Programa en Alta Dirección de Empresas Alimentarias | | San Telmo BS |

EXPERIENCIA PROFESIONAL

| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
|----------------------------------|-----------|--------------------|-----------------|
| Dirección de oficina de Farmacia | | Grupo COFARES | 2019-actualidad |
| Director de compras y mercado | | Grupo Cofares | 2118-2021 |
| Director Comercial HORECA | | J. García Carrión | 2014-2018 |
| Director General | | Grupo Dinosol | 2011-2103 |
| Director Comercial | | Dinosol | 2010-2011 |
| Director Comercial | | Makro Autoservicio | 1994-2009 |

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración |
|-------------------------|--|----------|
| | | |
| | | |

OTROS DATOS DE INTERÉS
(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

| |
|--|
| |
|--|



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Administración y Dirección en Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|---|---|--|--|------------|
| Apellidos y nombre | <i>Baleirón Pampín, Pablo</i> | | | Id: |
| NIF (xx.xxx.xxx-X) <i>44817723s</i> | Teléfono móvil <i>607382974</i> | Teléfono fijo <i>912200132</i> | Correo electrónico <i>pbaleiron@cofares.es</i> | |
| Área de conocimiento o especialización | <i>Proyectos, Procesos e Innovación</i> | | | |

EDUCACIÓN REGLADA
(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)

| Titulación | Año | Institución |
|---|-------------|--|
| <i>Licenciatura en Físicas</i> | <i>2004</i> | <i>Universidad Santiago de Compostela</i> |
| <i>Máster en Gestión de Proyectos</i> | <i>2005</i> | <i>Universidad Santiago de Compostela</i> |
| <i>Programa Ejecutivo en Transformación Digital</i> | <i>2015</i> | <i>EOI- Escuela de Organización Industrial</i> |

EXPERIENCIA PROFESIONAL

| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
|---|---|---|--------------------------|
| <i>Director de Proyectos, Procesos e Innovación</i> | <i>Dirigir la Oficina de Proyectos, Procesos y coordinar el Hub de Innovación</i> | <i>Cofares</i> | <i>2019 - Actualidad</i> |
| <i>PMO Manager</i> | <i>Responsable de la Oficina de Proyectos de la División de Servicios Digitales</i> | <i>CAF</i> | <i>2018-2019</i> |
| <i>Consultor de Estrategia y Transformación Digital</i> | <i>Consultor de Estrategia y Transformación Digital en diferentes clientes</i> | <i>BIP – Business IntegrationPartners</i> | <i>2015 - 2018</i> |
| | | | |

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración |
|--|---|-----------------|
| <i>Programa de Data Analytics</i> | <i>Data Management</i> | <i>5 meses</i> |
| <i>Programa de Data Scientist en IoT</i> | <i>Inteligencia Artificial, Internet de las Cosas, Programación en Python</i> | <i>4 meses</i> |
| <i>Power MBA</i> | <i>Master Business Administration</i> | <i>6 meses</i> |
| | | |

OTROS DATOS DE INTERÉS
(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

Líder del Grupo de Transformación Digital del PMI – Project Management Institute de Madrid
Profesor en diversos Máster y cursos en Innovación, Gestión de Proyectos y Transformación Digital.



UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
MADRID



CENTRO DE
FORMACIÓN PERMANENTE
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Dirección y Administración en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO DEL PROFESORADO

| | | | |
|---|---|---|--|
| Apellidos y nombre | DE LA TORRE IGLESIAS, PALOMA MARINA | | Id: |
| NIF (xx.xxx.xxx-X) 50455889-F | Teléfono móvil 628533656 | Teléfono fijo 913941620 | Correo electrónico pmtorre@ucm.es |
| Área de conocimiento o especialización | TECNOLOGÍA FARMACÉUTICA | | |
| EDUCACIÓN REGLADA (Indicar titulación obtenida(s), año e institución) | | | |
| Titulación | Año | Institución | |
| LICENCIADA EN FARMACIA | 1996 | UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID | |
| DOCTOR EN FARMACIA | 20/05/2003 | UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
| PROFESOR CONTRATADO DOCTOR | DOCENTE E INVESTIGADORA | FACULTAD FARMACIA, UCM | 01/10/2012 HASTA LA ACTUALIDAD |
| PROFESOR AYUDANTE DOCTOR | DOCENTE E INVESTIGADORA | FACULTAD FARMACIA, UCM | 21/11/2007- 30/09/2012 |
| 15/09/2006-20/11/2007 PROFESOR TITULAR INTERINO | DOCENTE E INVESTIGADORA | FACULTAD FARMACIA, UCM | 15/09/2006- 20/11/2007 |
| Titulado Superior de Investigación y Laboratorio | EVALUADOR DE EXPEDIENTES DE REGISTRO DE MEDICAMENTOS | Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios. | 15/07/05- 14/09/2006 |
| Beca Competitiva Postdoctoral | INVESTIGADORA | FACULTAD FARMACIA, Universidad de Innsbruck, Austria | 01/11/2004 – 21/03/2005 |
| Beca Competitiva Postdoctoral | INVESTIGADORA | FACULTAD MEDICINA, Universidad de Innsbruck, Austria | 01/06/2003 – 01/06/2004 |
| Colaboradora en el Proyecto O.T.R.I: “Disgregación y Disolución de Ciertas Muestras de productos Farmacéuticos”, para ALKEMI, S.A. | INVESTIGADORA | Departamento de Farmacia y Tecnología Farmacéutica, Facultad de Farmacia, UCM. | Duración 2 años. De 29/09/00 a 29/09/02. |
| Colaboradora en el Proyecto O.T.R.I: “Estudio de disolución de genéricos de piroxicam y trimetazina clorhidrato”, para JMT PHARMA, S.A. | INVESTIGADORA | Departamento de Farmacia y Tecnología Farmacéutica, Facultad de Farmacia, UCM | Duración 3 meses. De 29/02/00 a 29/05/00 |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | | Duración |
| Reconocimiento de capacitación para manejar | Manejar animales utilizados, criados o suministrados | | Marzo de 2019 |

| | | |
|--|---|---|
| <i>animales utilizados, criados o suministrados con fines de experimentación, incluida la docencia por la Comunidad de Madrid</i> | <i>con fines de experimentación, incluida la docencia.</i> | |
| <i>Farmacéutico Especialista en Farmacia Industrial y Galénica.</i> | <i>Conocimientos sobre desarrollo galénico y sobre procesos de la industria farmacéutica.</i> | <i>Modalidad examen. Fecha de obtención: junio 2005</i> |
| OTROS DATOS DE INTERÉS <i>(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)</i> | | |
| <i>En este Máster Título Propio puedo aportar diferentes puntos de vista según mi experiencia en la Agencia Regulatoria, Industria Farmacéutica y Universidad.</i> | | |



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Administración y Dirección en Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | |
|---|------------------------------------|---------------------------|---|
| Apellidos y nombre | Pilar Fernández García | | Id: |
| NIF 71680965Q | Teléfono móvil 669855573 | Teléfono fijo - | Correo electrónico mpfernandez@educoplusacademy.com |
| Área de conocimiento o especialización | Marketing Farma y Formación | | |

EDUCACIÓN REGLADA (Indicar titulación obtenida(s), año e institución)

| Titulación | Año | Institución |
|-----------------------------|---------------------------|---------------------------------------|
| Grado en Farmacia | Sept 2009-feb 2016 | Universidad Alfonso X El Sabio |
| MBA Pharma y Biotech | Oct 2016-Jun 2017 | ESAME Madrid |
| The Power MBA | 2020 | The Power MBA |

EXPERIENCIA PROFESIONAL

| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
|-----------------------------|--|--|---------------------|
| Project manager | <ul style="list-style-type: none"> -Organización y gestión de eventos formativos de eDUCO+ y de laboratorios farmacéuticos. -Relación y contacto con laboratorios farmacéuticos. -Gestión y desarrollo de proyectos relacionados con el sector farmacéutico. -Implementación de nuevos planes de activación en el sector farmacéutico. - Impulso de las ventas y captación de nuevos clientes en la industria farmacéutica -Gestión de Leads. | Educo+ Health Academy | Nov 2019-Actualidad |
| Project and content manager | <ul style="list-style-type: none"> - Velar por todas las estrategias de marketing desde un punto de vista farmacéutico, entendiendo lo que necesitan los clientes y cumpliendo con los requisitos y valores de la Industria farmacéutica. - Supervisión, gestión y organización de los diferentes proyectos de cada cliente. - Punto de contacto, seguimiento y gestión de clientes. - Desarrollo y supervisión de materiales de Marketing (Red de ventas, materiales de visita médica, eventos, conferencias, congresos y cursos formativos). - Creación de contenidos de salud en plataformas digitales. - Formación y supervisión del equipo de diseño, desde el punto de vista farmacéutico, de los diferentes proyectos y materiales. - Manejo de Redes Sociales (Linked In, Facebook Business, Instagram) - Creación y desarrollo de contenido de salud para Páginas Web (Laboratorios farmacéuticos, dermocosmética, cirugía plástica y reconstructiva, marketing farmacéutico, registros sanitarios y odontólogos) | Dopamiina Health Care Division- Young & Rubican (Father) Costa Rica | En 2019- Sept 2019 |

| | | | |
|---|--|--|---------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Marketing digital (SurveyMonkey, Mailchimp, Linked In Ads, Facebook Business). - Manejo de plataformas de organización de proyectos (Basecamp, Wrike, Hive...) | | |
| Market Access y RRII (Pricing & Reimbursement Specialist) | <ul style="list-style-type: none"> - Ayudar a que los fármacos lleguen de la mejor forma y en el menor tiempo posible al mercado, desarrollando diferentes estrategias de acceso para nuevos productos y extensiones de nuevas indicaciones. - Coste/ Efectividad , Coste/Tratamiento, análisis de tiempos medios de acceso al mercado de los diferentes competidores, desarrollo de dossiers de valor, creación de bases de datos que recogen información de interés de los diferentes fármacos del mercado y análisis de informes de posicionamiento terapéutico. - Gestión del portfolio de los medicamentos de la compañía (biosimilares y medicamentos hospitalarios en el área de oncología y gastrointestinal, además de medicamentos maduros de diferentes áreas terapéuticas y próximos a comercializar) - Relaciones con las diferentes Asociaciones de Pacientes, colaboración con las Administraciones en programas de formación para pacientes, apoyando y desarrollando campañas de sensibilización de enfermedades, - Soporte en análisis estratégico. - Soporte en Proyectos de comunicación. <p>Siempre trabajando conjuntamente con el equipo de Campo, Marketing, Médico, Farmacovigilancia, Legal y Registros.</p> | Takeda Farmacéutica España | May 2017- Ene 2019 |
| Farmacéutica adjunta | <ul style="list-style-type: none"> - Gestión de equipo - Asesoramiento farmacéutico - Dispensación - Vigilancia, control y tramitación de las recetas médicas dispensadas - Control estricto de la entrada y salida de los diferentes estupefacientes y psicotropos - Farmacovigilancia - Gestión de pedidos - Preparación de fórmulas magistrales - Asesoramiento del uso racional del medicamento - Custodia, control y conservación óptima de los medicamentos - Valoración de las ofertas de los diferentes representantes de ventas. | Farmacia Rosell Aguirre, Farmacia Montes, Farmacia Rios Rosas 50 | Sept 2015- ene 2017 |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración | |
| Curso de RECETA ELECTRÓNICA FARMATICS. FARMASOFT | Farmatics, receta electrónica y farmasoft | Una semana | |
| Curso superior de GESTIÓN | Gestión de equipos y Oficina de Farmacia | Un fin de semana | |

| | | |
|--|---|----------|
| FARMACÉUTICA. COFAS. | | |
| Curso de DERMOCOSMÉTICA FARLINE. COFARES. MADRID | Principales diferencias dermocosméticas y productos o tratamientos recomendar en cada caso. | Dos días |
| Curso de ANÁLISIS DE COMPONENTES DERMOCOSMÉTICOS. OVIEDO | Principios activos , componentes dermocosméticos del mercado e indicaciones de estos. | Un día |
| OTROS DATOS DE INTERÉS <i>(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)</i> | | |
| <p>Inglés: C1</p> <p>Italiano: B2</p> <p>Francés: Comprensión oral y escrita</p> <p>Permiso de conducir</p> <p>Capacidad analítica, gestión de equipos, relaciones con la industria farmacéutica</p> | | |



UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
MADRID



CENTRO DE
FORMACIÓN PERMANENTE
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Administración y Dirección en Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | |
|---|---|------------------------------------|--|
| Apellidos y nombre | ÁLVAREZ FÉLIX RAFAEL | | Id: |
| NIF 09202145 | Teléfono móvil 639991663 | Teléfono fijo - | Correo electrónico rafalvarez@cofares.es |
| Área de conocimiento o especialización | Estrategia de negocio. Marketing y Formación | | |
| EDUCACIÓN REGLADA (Indicar titulación obtenida(s), año e institución) | | | |
| Titulación | Año | Institución | |
| Licenciatura en ADE | 2002-2008 | Universidad de Salamanca | |
| Máster en dirección de Empresas para emprendedores | 2012-2013 | IEBS | |
| Curso de Especialización en Project Management | 2019 | ESIC Business and marketing School | |
| Programa Superior de Negocio Digital | 2017 | ICEMD | |
| Programa Superior de Dirección de Farmacia Comunitaria | 2015 | ESIC Business and marketing School | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
| Director de Programas | <ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de la estrategia del negocio y de marketing Gestión Financiera Relación con stakeholders y universidades Diseño de programas formativos | Educo+ Health Academy | Nov 2019-Actualidad |
| Director de proyectos y desarrollo de negocio B2B | <ul style="list-style-type: none"> Responsable de desarrollo de negocio B2B y de programación en abierto | H2i Institute | 2018-2019 |
| Coordinador General | <ul style="list-style-type: none"> Responsable de la estrategia de marketing. Relación con entidades públicas y Aytos Diseño de programas formativos | Eurocaja Rural | 2014-2018 |
| Consultor de negocio | <ul style="list-style-type: none"> Consultor de negocio en oficinas de farmacia. Mejora de la rentabilidad, incremento de ventas, impactos de marketing, fidelización de clientes, estandarización de procesos. | COFARES | 2013-2104 |
| Coordinador de proyectos | <ul style="list-style-type: none"> Apoyo a la dirección en la gestión de startups: captación, mentoring, ralción con socios y búsqueda de financiación | Globalcaja | 2010-2013 |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración | |
| The Power MBA | 2020 | The Power MBA | |
| Programa de Dirección estratégica | Feb-Mayo 2018 | IESE Business School | |

OTROS DATOS DE INTERÉS

(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

Secretario General de la Asociación de Directivos Digitales de Castilla La Mancha



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster en Administración y Dirección en Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | |
|---|---|--------------------------------|--|
| Apellidos y nombre | Gomrée, Yves-Henry | | Id: |
| NIF X 5632582-C | Teléfono móvil 682055361 | Teléfono fijo | Correo electrónico yhgomree@cofares.es |
| Área de conocimiento o especialización | Ventas y Marketing | | |
| EDUCACIÓN REGLADA <i>(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)</i> | | | |
| Titulación | Año | Institución | |
| Licenciado en ADE | 2003 | Universidad de Lieja (Belgica) | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
| Director de Servicios a la oficina de farmacia | Gestión de la unidad de negocio | Grupo Cofares | 2019 - Actual |
| Director Nacional de Ventas | Gestión de las ventas y fuerza comercial | Laboratorios Farline | 2011 - 2019 |
| Director Comercial | Gestión de las ventas y marketing | Laboratorios Ranbaxy | 2008 - 2011 |
| Product Manager | Gestión del portfolio de productos genéricos y EFP. | Grupo Sandoz | 2006-2008 |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración | |
| Executive MBA | Visión Global de la empresa desde la perspectiva de diferentes áreas (Marketing, Logística, Finanzas, RRHH) | 1 año | |
| Máster en Marketing | Conocimiento para elaborar un plan de marketing | 1 año | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS <i>(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)</i> | | | |
| Profesor en el Programa Gestor Comercial Farmacéutico y Programa para Farmacias Rurales a través de eDUCO+ | | | |



UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
M A D R I D



CENTRO DE
FORMACIÓN PERMANENTE
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE

Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | |
|---|--|-----------------------------------|---|
| Apellidos y nombre | FRANCISCO MARINAS MATEOS | | Id: |
| NIF 2.232.704-W | Teléfono móvil 639766731 | Teléfono fijo 917153526 | Correo electrónico F_marinas@indas.es |
| Área de conocimiento o especialización | Dirección General Ventas Iberia.- Canales de Farmacia, Hospital y Retail | | |

EDUCACIÓN REGLADA

(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)

| Titulación | Año | Institución |
|---|------|--|
| MBA Executive | 2017 | EAE Business School |
| Diplomatura Marketing y Dirección Comercial | 2001 | ESSEM (Escuela Superior estudios de Marketing) |
| | | |

EXPERIENCIA PROFESIONAL

| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
|------------------------------------|-----------|-----------|-------------------|
| Director General Ventas Sur Europa | | Lab INDAS | 2019 - Actualidad |
| Director Ventas Hospital Iberia | | Lab INDAS | 2000 - 2019 |
| Gerente Regional Ventas Farmacia | | Lab INDAS | 1992 - 1999 |
| Delegado de Ventas Farmacia | | Lab INDAS | 1989 - 1991 |

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración |
|-------------------------|--|----------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

OTROS DATOS DE INTERÉS

(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

Trayectoria profesional de 30 años de experiencia en la misma empresa, habiendo pasado de empresa familiar a empresa gestionada por capital riesgo (Nacional Banco Santander), de ahí a empresa multinacional cotizada en Bolsa Estados Unidos (Domtar) y ahora mismo a capital riesgo americano (AIP), manteniendo Misión, Visión y Valores. Acostumbrado a trabajar con matriz Ansoff, y Potter para diferenciación competencia



UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
MADRID



CENTRO DE
FORMACIÓN PERMANENTE
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE

Máster en Administración y Dirección en Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | |
|---|---|----------------------|---|
| Apellidos y nombre | <i>Dominguez Balmaseda, Pablo</i> | | Id: |
| NIF (xx.xxx.xxx-X) <i>52188735X</i> | Teléfono móvil <i>625362741</i> | Teléfono fijo | Correo electrónico <i>pdominguez@cofares.es</i> |
| Área de conocimiento o especialización | <i>Mercado de distribución , Suplly , Compras</i> | | |
| EDUCACIÓN REGLADA <i>(Indicar titulación obtenida(s), año e institución)</i> | | | |
| Titulación | Año | Institución | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
| <i>Jefe Aprovisionamiento</i> | <i>Gestion del Stock</i> | <i>Cofares</i> | <i>2002 / 2004</i> |
| <i>Director Supply chain Grupo Cofares</i> | <i>Stock / Compras</i> | <i>Cofares</i> | <i>2005 / 2012</i> |
| <i>Director Compras Grupo Cofares</i> | <i>Negociacion Industria</i> | <i>Cofares</i> | <i>2012 / 2019</i> |
| <i>Director Compras RX / OTC</i> | <i>Negociacion Industria</i> | <i>Cofares</i> | <i>20220</i> |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración | |
| <i>Liderazgo de equipos</i> | <i>Gestion de equipos</i> | <i>1 mes</i> | |
| <i>Cadena de Suministro</i> | <i>Planificacion de la demanda</i> | <i>4 meses</i> | |
| <i>Negociacion</i> | <i>Compras</i> | <i>6 meses</i> | |
| | | | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS <i>(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)</i> | | | |
| | | | |



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE

Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | |
|--|---|------------------------|---|
| Apellidos y nombre | Moreno de las Heras, Miguel | | Id: |
| NIF (xx.xxx.xxx-X) 44.041.025-G | Teléfono móvil 607143981 | Teléfono fijo | Correo electrónico miguel.moreno.delasheras@gmail.com |
| Área de conocimiento o especialización | Dirección comercial y marketing | | |
| EDUCACIÓN REGLADA (Indicar titulación obtenida(s), año e institución) | | | |
| Titulación | Año | Institución | |
| Licenciado en Farmacia | 1.997-2.002 | Universidad de Sevilla | |
| | | | |
| | | | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
| Director Comercial | Estrategia de negocio y marketing | Laboratorios Normon | 2.012-Actualidad |
| Director de Compras | Aprovisionamiento y relación con proveedores | Cooperativa Xefar | 2.008-2.2012 |
| Técnico de Calidad | Gestión de sistema de Calidad | ELIMCO | 2.004-2.008 |
| | | | |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración | |
| PDD IESE | Programa de Desarrollo Directivo | Oct 19- Jul 20 | |
| Master en Ingeniería y Gestión (EOI) | Gestión de Sistemas de Calidad | 2.003 (600h.) | |
| | | | |
| | | | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS (Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso) | | | |
| Actualmente somos la compañía farmacéutica de mayor crecimiento a nivel nacional por 2º año consecutivo (datos de mercado IQVIA) | | | |
| Me considero una persona empática, cercana y con una visión global del negocio | | | |



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE

Máster en Dirección y Administración en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|--|--|--|---|------------|
| Apellidos y nombre | RUIZ RINCÓN, JAVIER | | | Id: |
| NIF (04.594.741-P) | Teléfono móvil 661.45.37.65 | Teléfono fijo | Correo electrónico jruizrincon@ucm.es | |
| Área de conocimiento o especialización | | | | |
| EDUCACIÓN REGLADA (Indicar titulación obtenida(s), año e institución) | | | | |
| Titulación | Año | Institución | | |
| Licenciado en CC. Económicas y Empresariales | 1.997 | Universidad Complutense de Madrid | | |
| Licenciado en Administración y Dirección de Empresas | 2.006 | Universidad de Castilla – La Mancha | | |
| Doctor Programa Análisis Financiero | 2.014 | Universidad Cardenal Herrera - CEU | | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL | | | | |
| Puesto | Funciones | Empresa | Período | |
| Profesor Ayudante Doctor | Docencia e Investigación | Universidad Complutense de Madrid | 2017-2021 | |
| Director Provincial | Dirección | Servicio Estatal Público de Empleo | 2012-2017 | |
| Profesor Educación Secundaria | Docencia | Junta de Comunidades de Castilla – La Mancha | 2011-2012 | |
| | | | | |
| FORMACIÓN COMPLEMENTARIA | | | | |
| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | | Duración | |
| Computationaltoolsformacroeconomists | Manejo de herramientas computacionales para estimar modelos DSGE | | 20 horas | |
| Matlab para aplicaciones financieras | Uso de Matlab para aplicaciones financieras | | 20 horas | |
| | | | | |
| | | | | |
| OTROS DATOS DE INTERÉS (Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso) | | | | |

Publicaciones científicas:

- Nave, J. M., & Ruiz, J. (2015). Risk aversion and monetary policy in a global context. *Journal of Financial Stability*, 20, 14-35.
- Ruiz, J. (2015). Response of Spanish stock market to ECB monetary policy during financial crisis. *The Spanish Review of Financial Economics*, 13(2), 41-47.
- Fullana, O., & Ruiz, J. (2021). Accounting information systems in the blockchain era. *International Journal of Intellectual Property Management*, 11(1), 63-80.
- Fullana, O., Ruiz, J., & Toscano, D. (2020). Stock market bubbles and monetary policy effectiveness. *The European Journal of Finance*, 1-13.



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE

Máster en Dirección y Administración en la Industria Farmacéutica

CV RESUMIDO

| | | | | |
|---|------------------------------------|-----------------------------------|--|------------|
| Apellidos y nombre | Delgado Verde, Miriam | | | Id: |
| NIF (xx.xxx.xxx-X) 50.120.678-K | Teléfono móvil 629562702 | Teléfono fijo 913942971 | Correo electrónico miriamdv@ucm.es | |
| Área de conocimiento o especialización | Organización de Empresas | | | |

EDUCACIÓN REGLADA (Indicar titulación obtenida(s), año e institución)

| Titulación | Año | Institución |
|--|------|-----------------------------------|
| Doctorado en Dirección de Empresas | 2009 | Universidad Complutense de Madrid |
| Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas | 2005 | Universidad Complutense de Madrid |
| Diplomatura en Ciencias Empresariales | 2003 | Universidad Complutense de Madrid |

EXPERIENCIA PROFESIONAL

| Puesto | Funciones | Empresa | Período |
|---|---|-----------------------------------|----------------------|
| Secretaria Académica del Departamento de Organización de Empresas | Gestión y coordinación de tareas académicas | Universidad Complutense de Madrid | Mayo 2017-Enero 2018 |
| | | | |
| | | | |

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

| Curso o especialización | Conocimientos o habilidades adquiridas | Duración |
|--|---|--|
| Más de 30 cursos/seminarios (pre-doctorales y pos-doctorales) relacionados con Organización de Empresas. Entre los que destaca: <ul style="list-style-type: none">• Summer Course on Management Research, Real Colegio Complutense (Universidad de Harvard, 2007) | Diversidad y profundidad de conocimientos relacionados con Estrategia Empresarial | Desde 2006 hasta la actualidad. 1 semana (el curso destacado) |
| | | |
| | | |

OTROS DATOS DE INTERÉS

(Indicar otros méritos, habilidades personales, etc. relacionados con el curso)

Premios y reconocimientos:

Premio Extraordinario de Doctorado (UCM, 2009).

2 Mejor Comunicación: congreso internacional y nacional (IBIMA, 2010 y AECA, 2011)

3 Finalistas: 1 en Premio UAM-Accenture (2010) y 2 en congreso nacional (ACEDE, 2011 y 2013)

Becas y Ayudas:

4 Becas (**Beca para la Mención Europea en el Título de Doctor**-Ministerio de Educación)

2 Bolsas de Viaje Complutense (2008 y 2010)

Actividad docente:

14 años de experiencia docente (Diplomatura, Licenciatura, Grado y Máster Oficial)

15 asignaturas diferentes impartidas. Entre las que destaca "Dirección Estratégica de la Empresa" en las 4 diferentes titulaciones.

Evaluación positiva **2** Tramos docentes (**quinquenios**): 2006-10 y 2011-15

19 tutelas de TFGs, TFMs y DEA

12 coordinaciones de diferentes asignaturas durante varios años. Entre las que destacan **2 coordinaciones en Másteres Oficial** en asignaturas con contenido de Estrategia Empresarial.

2 capítulos de libro docentes y **19 colaboraciones en manuales** sobre Estrategia Empresarial

6 proyectos de innovación docente

10 evaluaciones Programa Docencia: positivas, muy positivas y **excelentes**

1 estancia docente relativa a contenido sobre Estrategia Empresarial

Más de 10 cursos recibidos de formación docente

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 1: ECOSISTEMA DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

Número de créditos:

Modalidad de impartición:

Horas de actividades docentes:

CONTENIDO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Tema 1. Actualidad y organización del sector farmacéutico y biotecnológico

Tema 2. Sistemas de salud nacional e internacionales

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Actualidad y organización del sector farmacéutico y biotecnológico

1. Situación actual y contextualización de la Industria Farma
2. Introducción al Marco Legal y regulatorios y patentes
3. Mercados de genéricos, biosimilares y consumer health care

Sistemas de salud nacional e internacionales

1. Funcionamiento, presente y futuro de la sanidad española
2. Sistemas de salud internacionales.

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

La evaluación de los alumnos será continua, valorándose conforme a los siguientes criterios: examen test teórico a la finalización del módulo, resolución de casos prácticos individuales o en grupo y participación en clase. Para superar el módulo se tendrá que obtener al menos un 5 sobre 10 en el global del módulo. Es necesario asistir al 80% de las sesiones para poder superar el módulo. Habrá que justificar las faltas de asistencia.



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 3: OPERACIONES Y CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

Número de créditos: Modalidad de impartición: Horas de actividades docentes:

CONTENIDO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Tema 1. Investigación de mercados y Business Intelligence
Tema 2. Calidad y farmacovigilancia en la industria farmacéutica
Tema 3. Regulatory Affairs
Tema 4. Government affairs, Market Access y Precio Reembolso
Tema 5. Medical affairs y Ventas

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Investigación de mercados y Business Intelligence
Calidad y farmacovigilancia en la industria farmacéutica
Regulatory Affairs
1.Registro de un nuevo medicamento en Europa y a nivel nacional
2.Dossier, información requerida y plazos "Time to Market"
3.Procesos de autorización y estrategias regulatorias
4.Procesos regulatorios post comercialización, mantenimiento de registro de medicamentos y patentes
Government affairs, Market Access y Precio Reembolso
1.Plan global de acceso al mercado
2.Precio reembolso , negociación y financiación de medicamentos
3.Dossier de valor terapéutico y farmacoeconómico
4.Análisis e investigación de potenciales competidores e impacto presupuestario
5.RAMs y su función en acceso al mercado
6.Relaciones institucionales y comunicación
Medical affairs y Ventas
1.Medical affairs e investigación clínica
2.Ensayos clínicos e importancia de avances terapéuticos
3.Plan estratégico y la importancia del KOL
4.Medical science Liason y sus funciones e el ciclo de vida del medicamento
5. Impacto del MSI en el plan estratégico de ventas

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

La evaluación de los alumnos será continua, valorándose conforme a los siguientes criterios: examen test teórico a la finalización del módulo, resolución de casos prácticos individuales o en grupo y participación en clase. Para superar el módulo se tendrá que obtener al menos un 5 sobre 10 en el global del módulo. Es necesario asistir al 80% de las sesiones para poder superar el módulo. Habrá que justificar las faltas de asistencia.

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 4: DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

Número de créditos:

Modalidad de impartición:

Horas de actividades docentes:

CONTENIDO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Tema 1. Dirección Comercial

Tema 2. Marketing en la Industria

Tema 3. Marketing Digital

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Dirección Comercial

1. EL plan comercial
2. Feedback, KPIS y seguimiento del Plan Comercial

Marketing en la Industria

1. Características del Marketing en la Industria Pharma, análisis interno y análisis externo
2. Sementación y posicionamiento
3. Marketing Operativo: Producto y Comunicación
4. Canal farmacia y marketing Consumer Health

Marketing Digital

1. Plan de marketing digital y social media marketing.
2. Canales Digitales, ROI, Objetivos, métricas y KPIS

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

La evaluación de los alumnos será continua, valorándose conforme a los siguientes criterios: examen test teórico a la finalización del módulo, resolución de casos prácticos individuales o en grupo y participación en clase. Para superar el módulo se tendrá que obtener al menos un 5 sobre 10 en el global del módulo. Es necesario asistir al 80% de las sesiones para poder superar el módulo. Habrá que justificar las faltas de asistencia.



PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 2: NEGOCIO, HABILIDADES DIRECTIVAS Y LIDERAZGO

Número de créditos:

5

Modalidad de impartición:

Presencial

Horas de actividades docentes:

37,5

CONTENIDO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Tema 1. Liderazgo y gestión de equipos
Tema 2. Negociación y comunicación
Tema 3. Innovación y emprendimiento
Tema 4. Dirección estratégica, empresarial y gestión de proyectos
Tema 5. Sesiones con directivos de la industria farma y la distribución farmacéutica

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Liderazgo y gestión de equipos
1. Claves para liderar equipos
2. Automotivación, liderazgo de equipos y gestión del cambio
Negociación y comunicación
1. Comunicación interpersonal, y estilos de persuasión e influencia
2. Negociación en la Industria Farmacéutica y la Distribución
Dirección Estratégica y Gestión de proyectos
1. Estrategia empresarial: de la estrategia a la táctica; Misión, visión y valores; Las 5 Fuerzas de Porter y Matriz Ansoff; Modelo Canvas.
2. Gestión de proyectos: Concepto; metodologías; glosario; roles principales; modelos de gobierno; metodología waterfall; agilidad, marco de trabajo SCRUM y KANBAN; business Agility.
Innovación y emprendimiento
1. Innovación y nuevos modelos de negocio.
2. Emprendimiento e intraemprendimiento en la industria farmacéutica y biotecnológica.
Sesiones con directivos de la industria farma y la distribución farmacéutica
1. La distribución farma y sus retos
2. La situación sanitaria y nuevo paradigma en la Industria post COVID
3. Gestión de equipos altamente eficientes
4. Coolhunting: Tendencias, Disrupción y Oportunidades de Negocio en el Sector de la Salud

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

La evaluación de los alumnos será continua, valorándose conforme a los siguientes criterios: examen test teórico a la finalización del módulo, resolución de casos prácticos individuales o en grupo y participación en clase. Para superar el módulo se tendrá que obtener al menos un 5 sobre 10 en el global del módulo. Es necesario asistir al 80% de las sesiones para poder superar el módulo. Habrá que justificar las faltas de asistencia.

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 5: ENTORNO LEGAL Y FINANCIERO

Número de créditos:

Modalidad de impartición:

Horas de actividades docentes:

CONTENIDO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Tema 1. Legal y Compliance
Tema 2. Dirección Financiera

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Legal y Compliance

1. Introducción al compliance a la industria Farma y Código de Conducta
2. Propiedad Intelectual en el sector farma

Dirección Financiera

1. Características de la situación financiera de las empresas farma
2. Los estados contables, modelos de valoración, presupuestos y toma de decisiones financieras

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

La evaluación de los alumnos será continua, valorándose conforme a los siguientes criterios: examen test teórico a la finalización del módulo, resolución de casos prácticos individuales o en grupo y participación en clase. Para superar el módulo se tendrá que obtener al menos un 5 sobre 10 en el global del módulo. Es necesario asistir al 80% de las sesiones para poder superar el módulo. Habrá que justificar las faltas de asistencia.

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 6: EMPLEABILIDAD Y MARCA PERSONAL

Número de créditos: Modalidad de impartición: Horas de actividades docentes:

CONTENIDO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Tema 1. Como mejorar tu marca personal
Tema 2. Taller de empleabilidad

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Como mejorar tu marca personal

1. Las características de los perfiles profesionales en la Industria Farmacéutica.
2. Posiciona tu marca en Likedin
3. Crea el CV perfecto

Taller de empleabilidad

1. Roles Plays grupales de procesos de selección e informe de feedback.

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

La evaluación de los alumnos será mediante su participación en roles plays e implicación en los mismos.

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 7: Prácticas Externas

Cálculo de la duración de las prácticas: 1 ECTS = entre 20 y 22,5 hs. de prácticas, con máx. 5 hs./día en periodo lectivo y 7 hs./día en periodo no lectivo y con una media de 22 días laborables/mes (Art. 19 del Reglamento de Prácticas Externas de la UCM).

Número de créditos:

Duración en horas:

Modalidad:

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Las prácticas externas son una herramienta formativa de innegable valor para los estudiantes, pues les permite integrarse en centros de trabajo con el fin de aplicar los conocimientos que durante sus estudios han ido adquiriendo, permitiendo, de este modo, adquirir competencias en los ámbitos profesionales propios de los estudios que han cursado y facilitando, así, su empleabilidad.

El objetivo principal de las prácticas profesionales es la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos durante el programa lectivo y el desarrollo de las habilidades profesionales mediante la inmersión total en el mundo empresarial, adquiriendo responsabilidades reales en departamentos fundamentales de los laboratorios tales como:

- Regulatory Affairs
- Acceso al mercado
- RRHH y Comunicación
- Marketing y Ventas
- Desarrollo de negocio
- Innovación

SISTEMA DE TUTORIZACIÓN Y SEGUIMIENTO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Se designarán dos tipos de tutores, tutores de prácticas internos que serán profesorado de UCM farmacia y tutores externos. Los tutores externos, serán profesionales de las empresas de acogida que serán encargados de que los becarios cumplan los requisitos previos y competencias acordados previamente.

Los tutores internos serán vigías de que el día a día el buen hacer de los tutores externos y asegurando que el trabajo desarrollado por los alumnos en las diferentes empresas cumple con lo acordado inicialmente.

Se fomentará una sesión informativa entre la dirección académica, los tutores internos y tutores externos para informar sobre horarios, funciones y puestos a desarrollar de los becarios, así como de las herramientas de seguimiento.

Se propone reuniones semanales de 15 minutos entre tutor interno y alumnos, en la que este tendrá que dar feedback de la semana de trabajo desarrollado a través de un documento de feedback que a través de las semanas, se convertirá en la memoria final de prácticas, obligatoria para poder aprobar esta parte del máster.

Durante el período de prácticas, los tutores internos y externos tendrán que reunirse telemáticamente al menos dos veces para procurar el buen desarrollo de las prácticas profesionales del alumno. De esas reuniones deberá salir un acta de reunión firmada por ambos participantes.

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Cada alumno tendrá que entregar una memoria de las prácticas de acuerdo a un formato preestablecido y acordado con su tutor interno de prácticas.

El informe que el estudiante debe realizar al finalizar el periodo de estancia práctica, tiene por objeto reflejar: los conocimientos científico-técnicos y/o de negocio adquiridos o ampliados, así como aspectos relacionados con habilidades y capacidades de integración en el mundo laboral. (se adjunta modelo)

Así mismo, el tutor externo, tendrá que validar la memoria entregada por el estudiante y entregar un pequeño informe de valoración del trabajo hecho durante los meses de prácticas, incluyendo una valoración final que será ACTO o NO ACTO.

EMPRESAS E INSTITUCIONES DONDE SE REALIZARÁN LAS PRÁCTICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Kern Pharma

Laboratorios CINFA

Grupo COFARES

Hartmann Group

Farma Lider Group

Grunenthal Pharma S.A

Laboratorios Normon

Farline Comercializadora De Productos Farmaceuticos SA

Laboratorios Pen Pharma S.A

Indas Lab

PROPUESTA DE CURSO DE FORMACIÓN PERMANENTE
Máster Propio en Máster en Administración y Dirección en la Industria Farmacéutica

PROGRAMACIÓN DETALLADA DEL CURSO

Módulo 8: Trabajo de Fin de Máster

Núm. de créditos:

Horas estudiante:

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

El TFM se hará en grupos de máximo 3 personas para simular el trabajo en equipo que se da en empresas del sector. Los grupos serán creados por la Dirección Académica del Máster.
Se propondrán el mismo tema para todos los equipos, el proceso del lanzamiento de un nuevo producto al mercado en el que tendrán que realizar un plan de lanzamiento incluyendo todas las áreas de conocimiento vistas durante el máster.
Todo TFM deberá ser original y constar al menos de un índice, una lista de abreviaturas, una introducción o planteamiento y unas conclusiones, además de bibliografía.
Además se debe intentar crear planes financieros que apoyen lo presentado.
La extensión mínima del trabajo será de 40.000 caracteres (con espacios).
Fecha de entrega de los trabajos: 15 de junio de 2021 para la convocatoria de junio
Tras recibir el visto bueno de su tutor, el autor del TFM enviará dentro del plazo indicado una copia en formato WORD a los directores y coordinadores del Máster.

SISTEMA DE DIRECCIÓN Y SEGUIMIENTO *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Cada equipo contará con un tutor de prácticas que les marcará los hitos para conseguir desarrollar el trabajo con éxito.
Lo tendrán a disposición durante todo el proceso con reuniones presenciales o telemáticas semanales y consultas por correo.
Se dará una sesión general previa de carácter teórico para explicar todas las normas, presentar los temas así como asignar

CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN *(Para insertar una nueva línea, presionar simultáneamente la tecla Alt e Intro)*

Los TFM deberán ser objeto de presentación y defensa por parte de sus autores ante un tribunal de tres profesores constituido al efecto.
A dicho tribunal podrá invitarse de manera excepcional a algún experto del sector.
Se evaluará el trabajo o memoria presentadas con un valor del 70% de la nota total y un 30% a la defensa del mismo ante el Tribunal.
En cuanto a la evaluación de la defensa, se valorará
Claridad expositiva (facilidad para entender y seguir el discurso, buena estructuración de la exposición).
Capacidad de síntesis y de adaptación al tiempo disponible.
Capacidad de argumentación. (En la exposición y ante comentarios y preguntas)
Capacidad de comunicación (discurso entretenido, ritmo adecuado, dicción correcta).