

talento  EPHOS

MBA Y LIDERAZGO

EN INDUSTRIA FARMACÉUTICA
Y BIOTECNOLÓGICA

TÍTULO PROPIO

CUHMED
Centro Universitario HM Hospitales
de Ciencias de la Salud de la UCJC

 **Universidad
Camilo José Cela**
SEK EDUCATION GROUP



¿POR QUÉ HACER EL MBA Y LIDERAZGO EN INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y BIOTECNOLÓGICA?

Prácticas Remuneradas
Garantizadas durante
12 meses

Entre el 95-100% de nuestros
alumnos firman un contrato
laboral antes de que pasen
6 meses de finalizar el máster

Los Mejores
Profesores en activo
del sector

Te preparamos para
que puedas ser un/a
líder en el sector

DIRECTOR DEL MBA



Javier Ellena

Consejero de Talento-EPHOS.
Expresidente de Lilly (España,
Grecia y Portugal)

"Este programa le permite al alumno entender cómo trabajan las compañías del sector farmacéutico hoy, al tiempo que comprender las oportunidades que ofrece la revolución que viven la ciencia y la tecnología, aplicada al descubrimiento de nuevos fármacos. Las enseñanzas y experiencias que imparten y comparten un irrepetible cuadro de profesores, proporcionan las claves para adquirir los conocimientos y habilidades clave, para trabajar en un sector que se caracteriza por el talento de sus personas y un ambiente de trabajo moderno, flexible y diverso."

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO EL MBA?

A jóvenes graduados en Ciencias de la Salud, Económicas, Empresariales, ADE o cualquier otra titulación universitaria con un buen nivel del idioma Inglés y con actitud de superación y aprendizaje, que desean desarrollar su carrera profesional en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica.

TRIPLE TITULACIÓN

- Título otorgado por **Talento-EPHOS**.
- Título propio otorgado por la **UCJC**.
- Certificado "IA, DATA y Transformación Digital en el sector Farmacéutico" de 35 horas en colaboración con **ISDI**.

TEMARIO

120 créditos ECTS

00. INTRODUCCIÓN AL MÁSTER

Introducción al Sistema Sanitario Español y a los Sectores Farmacéutico, Biotecnológico y de Tecnologías Médicas y Sanitarias. Conceptos básicos sobre contabilidad y finanzas.

01. EL SECTOR FARMACÉUTICO Y BIOTECNOLÓGICO

Actualización y retos del sistema sanitario en España. Presente y futuro de la Industria Farmacéutica, su marco legal, la protección de la innovación y el sistema de patentes. Medicamentos biológicos, biosimilares y medicamentos genéricos.

02. ENTORNO ECONÓMICO Y ESTRATEGIA EMPRESARIAL COMPETITIVA

Visión global de cómo está formada y cómo funciona una Compañía Farmacéutica o Biotecnológica, se adquirirán conocimientos sobre cómo diseñar una estrategia empresarial competitiva y cómo en qué consiste la actividad de desarrollo de negocio.

03. ESTRATEGIA FINANCIERA: GESTIÓN CONTROL Y TOMA DE DECISIONES

Conocimientos para diseñar una estrategia económico-financiera en el sector farmacéutico y un plan de control y contingencia, y se aprenderá a elaborar un plan de económico-financiero.

04. ÁREA MÉDICO-CIENTÍFICA

Gira en torno al plan médico de un medicamento. Se adquirirán conocimientos sobre cómo funciona y cuáles son los objetivos y funciones de un departamento médico de una compañía farmacéutica.

05. MARKETING, VENTAS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES

Se aprenderá a elaborar un plan de marketing y un plan de ventas de un medicamento. Se adquirirán conocimientos sobre multicanalidad en farma, marketing digital, campaña digital, RRSS, reputación digital y compliance en la promoción de medicamentos.

06. ACCESO AL MERCADO Y RELACIONES INTITUCIONALES

Conocer cuáles son los stakeholders para una compañía farmacéutica o biotecnológica, cómo se toman las decisiones en el sistema sanitario y cómo es la interacción con los gestores sanitarios. Se diseñará un Plan de Acceso al Mercado.

07. IA, DATA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR FARMACÉUTICO BY <ISDI>

La inteligencia artificial y los datos están redefiniendo toda la cadena de valor del sector farmacéutico. Este módulo ofrece una visión clara, actualizada y aplicada de cómo la transformación digital —impulsada por IA y analítica avanzada— está generando nuevas formas de descubrir, desarrollar, comunicar y distribuir medicamentos en un entorno regulado.

08. LIDERAZGO Y DESARROLLO DIRECTIVO

Este es un módulo transversal y fundamental en el máster. Se adquirirán las habilidades directivas necesarias para liderar con éxito un proyecto, un departamento o una compañía, entre otras: conductas de éxito y liderazgo, negociación, comunicación, presentaciones eficaces, oratoria, etc. También se adquirirá autoconocimiento de uno mismo a través unos sofisticados y avanzados tests y a trabajar la marca personal. Se realizarán talleres diseñados para realizar con éxito los procesos de selección. El máster también incluye business communication skills.

09. PROYECTO FIN DE MÁSTER

Se trata de diseñar un plan integral del lanzamiento de un producto. En este proyecto el alumno tendrá que aplicar todos los conocimientos adquiridos durante el máster, y especialmente en los planes clave (económico-financiero, médico, acceso, marketing, ventas, digital).

10. PRÁCTICAS PROFESIONALES EN EMPRESAS (CURRICULARES)

El alumno realizará 12 meses de practicas remuneradas en una compañía del sector en los que adquirirá amplios conocimientos y experiencia que le servirán de plataforma para iniciar una exitosa carrera profesional.

PROFESORADO DEL MBA

El profesorado del MBA y LIDERAZGO en Industria Farmacéutica y Biotecnológica **es excepcional**. Reúne a **destacados líderes del sector** farmacéutico y sanitario con **expertos profesionales** en las materias impartidas.

MÓDULO I - El sector Farmacéutico y Biotecnológico

 Ana Pastor Exministra de Sanidad	 Kiko Carrión Socio/Partner de Eversheds Sutherland	 Joaquín Rodrigo Director General Sandoz España
 Nabil Daoud GVP, President and GM intercontinental at Lilly	 Encarnación Cruz Directora de BioSim	 Javier Urzay Subdirector General en Farmaindustria
 Pedro Luis Sánchez García Farmaindustria Director Departamento de Estudios de Farmaindustria	 Inés Perea General Manager Iberia de Jazz Pharmaceuticals	 Eduardo Buitrón Director Legal del departamento de procesal, IP y Life Sciences de Eversheds Sutherland
 Gerardo Dueso General Manager Spain en Aurobindo Pharma	 Beatriz Olivares OTC Marketing Lead South Europe Cluster en Kenvue	

MÓDULO II - Entorno Económico y Estrategia Empresarial Competitiva

 José Carlos Díez Analista y consultor económico	 Gonzalo Bernardos Analista y consultor económico e inmobiliario	 Yolanda García Directora de Recursos Humanos de AbbVie
 Juan Carlos Higuera Doctor (Ph.D) en Economía de la Empresa y Finanzas	 Francisco Quintanilla Consultor Sector Farmacéutico	 Loreto Álvarez-Cedrón EMEA Business Development & Account Management Material Solutions, Topical Segment en DuPont Liveo Healthcare Solutions
 Ana Valdivieso Directora de RRHH de GSK	 Felipe Pastrana Vicepresidente y Director General de AbbVie España	 Daniel Lacalle Economista Jefe de Tressis S.V.

	Gonzalo Casino Director General en Cencora Pharmalex		Ana Maqueda Alzas Global Engineering Internal Manufacturing Lead at Pfizer		Jesús Ponce SVP International Head Cardiovascular Renal Metabolics, con sede en Basilea
	Abel Pérez del Castillo Director de Recursos Humanos de Lilly		Ana Garicano Directora Ejecutiva de Ingeniería, Lilly España		Raquel Tapia General Manager Sanofi Spain & General Manager Specialty Care Iberia
	Maricarmen Méndez Directora de Recursos Humanos, MSD		Lucía Barrera Páez Communication & Public Affairs Lead, JOHNSON & JOHNSON		Pilar Bueno Head of HR J&J Innovative Medicine Iberia y One HR Iberia, Johnson & Johnson
	Dolores Mateos-Aparicio Socia del Área de Salud de SILO		Marta Salinas Directora del Área de Salud en SILO		

MÓDULO III - Estrategia Financiera: Gestión, Control y Toma de Decisiones

	Sergio Rodríguez Vicepresidente, Health & Value Director en Pfizer y Director de la Fundación Pfizer		Juan Carlos Higuera Doctor (Ph.D) en Economía de la Empresa y Finanzas		Jesús Morcillo García Senior Finance Director Iberia
	José Alberto Gómez Gallego Finance Director España y Portugal, BMS				

MÓDULO IV - Área Médico-Científica

	Inmaculada Perrián Director Regulatory Affairs at Gilead Sciences		José Cabrera Senior Director Medical Affairs en Almirall Iberia		Juan José Martínez Regulatory Affairs Associate Director en AbbVie
	José Chaves VP Director Médico de Pfizer España		César Sanz Vicepresidente Medical Affairs – Europa, Latinoamérica, Oriente medio, África y Canadá en Amgen		Henar Hevia Pérez Senior Director, EMEA Therapeutic Area Lead, Oncology at Johnson and Johnson Innovative Medicine



Antonio Martín
Global Head Medical Affairs
Immunology at Sanofi



Lucía de Prado Gómez
Global Medical Director
en Sanofi



Rafael Martínez
Director Médico de
Sandoz Iberia

MÓDULO V - Marketing, Ventas e Inteligencia Artificial aplicada a las Estrategias Comerciales



Waldemar Ibarra
Medical Area Director Iberia,
en Amplifon Ibérica SAU



José Zamarriego
Director de la Unidad de
Supervisión Deontológica
de Farmaindustria



**Cayetana Gutiérrez
Olivera**
Country Portfolio Lead, Pfizer



Koldo Ugarte
Experto en Marketing Digital,
Fundador de Crowdland



Juan Manuel Mulet
Multichannel and Portfolio
Lead at Novo Nordisk



**Vicente Castillo
Benarroch**
Director Nacional de Ventas
Terapias Biológicas en
AstraZeneca



Luz Lewin Orozco
Directora Técnica y de
Calidad Grupo COFARES



**Miguel Martínez
Jorge**
Global Head Information
Services, Consumer
Health, IQVIA



Irene Calabuig
MLR Coordinator
en EVERSANA



Elvira Alcalá
Corporate compliance
Counsel en ROVI



Joaquín Ferreira
Customer Analytics Lead
en Siemens-Healthineers



Rafael Aranguren
Compliance Director
en AbbVie



**Anabel Sánchez
Cidreira**
Legal and Compliance
Director. Head of Spain and
Portugal



Javier Montaña
Senior Director, Customer
Engagement Platform Lead,
PFIZER



Ignacio Pérez Ortíz
Director de Relaciones con
la Industria y Mkt de
Bidaforma



Carmen Haro
Obesity Sales
Representative en Eli Lilly
and Company



**María
González-Amieva**
Visitadora médica en el
área de obesidad en Lilly



Macarena Zalbidea
Delegada de visitas
médicas en GSK



María Candel
Senior Manager en
Novartis



Alberto Zubiria
Franchise Director
Immunology &
Neuroscience, JOHNSON
& JOHNSON



Lamia El Kadiri
Brand Leader, Área
de Respiratorio de
AstraZeneca

MÓDULO VI - Acceso al Mercado y Relaciones Institucionales



Manuel Cervera Taullet

Socio de Sanidad y Pharma de Eversheds Sutherland Salud Advisory. Ex Consejero Sanidad GVA. Ex Portavoz Sanidad Congreso de los Diputados



José Martínez Olmos

Profesor de la Escuela Andaluza de Salud Pública. Exsecretario General de Sanidad



Federico Plaza Piñol

Government Affairs Director de Roche Farma



Carina Escobar

Presidenta de la Plataforma de Organizaciones de Pacientes



José Marcos Catalán Ruiz

Country Head of Trade Management & Revenue en Sanofi



Jaime Rivas Bardavío

Associate Director Government Affairs at Insud Pharma



Sergio Ostalé

Director de Unidad de Negocio de Oncología y Hematología en GSK



David Beas

Government Affairs & Market Access Director en Johnson & Johnson Innovative Medicine



María Cevey

Regional Government Affairs & Market Access Manager en Novo Nordisk



Javier Fernández-Lasquetty

Presidente de Cofares Diversificación. Ex consejero de Sanidad y de Hacienda de la Comunidad de Madrid



Inés Perea

General Manager Iberia de Jazz Pharmaceuticals



Mónica Ausejo

Market Access Director Spain&Portugal en Bristol-Myers Squibb



Francisco Rivero

Regional Access Head Spain, SANOFI



Pablo Pevida

Head of Regional and Hospital Access



Pilar Jimeno Alcalde

Directora de Inspección y Ordenación Sanitaria en la Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid



Beatriz González Martín-Moro

Gerente Nacional de Gestión Sanitaria en AbbVie

MÓDULO VII - IA, Data y Transformación Digital en el Sector Farmacéutico (by ISDI)



Esther Checa

Profesora de la escuela de negocios ISDI. Global Head of Innovation t2o One



Christina Stathopoulos

Profesora de la escuela de negocios ISDI. Data & AI Evangelist y Fundadora de Dare to Data



Fernando Asenjo

Co-fundador y consultor independiente de FACTORIA



Jaume Clotet

Profesor de la escuela de negocios ISDI. Managing Director de infini



Javier Romero

Profesor de la escuela de negocios ISDI. IT Senior Manager, Deloitte



César Alonso Peña

Director de HEALTHSTRATEGIX (HSX)

 Juan Carlos Sánchez Rosado Health Business Executive, GMV	 Miren Taberna Chief Scientific Officer en Savana	 David Labajo Head of Digital Innovation and Special Projects en Siemens Healthineers
 Javier Colás Presidente en Additum Valor en Salud. Director del Cluster de Innovación Tecnológica en Biomédica y Biotecnología de la Comunidad de Madrid	 Daniel Amir Raduan Head of Data, Digital, and Technology Iberia, TAKEDA	 Álvaro Molina Clinical Data Director, GE HealthCare
 Belén Soto Vice President Digital Sales EMEA en GE Healthcare	 Alex Urcola Principal Data Analytics Consultant at Google and Higher Education professor	 Jesús Puerta Head of Strategy & Business Operations en SITA para la unidad de negocio de C&DE. Profesor de Data e IA en ISDI
 Óscar Alonso Data-driven-strategist & Chief Data Officer (CDO) at T-Systems Iberia		

MÓDULO VIII - Liderazgo y Desarrollo Directivo

 Emilio Moraleda Presidente Ejecutivo de Talento-EPHOS. Expresidente de Pfizer	 Javier Ellena Consejero de Talento-EPHOS. Expresidente de Lilly (España, Grecia y Portugal)	 Miguel Vela Licenciado en Derecho, Máster en Recursos Humanos y titulado Experto en Responsabilidad Social Corporativa
 Francisco J. García Pascual Socio Director de Comdotcom. Exdirector de Marketing y Exdirector de Comunicación y RSC en Pfizer	 Antonio Fabregat Socio de Train&Talk. Profesor de Oratoria. Campeón del Mundo de Debate en Español e Inglés	 Pedro Piqueras ExDirector de Informativos Telecinco
 Eduardo Zorrilla Hernández Head of Digital & Multichannel en Gilead Sciences	 Arthur Durand de Rorthays Head of Talent Acquisition EMEAC en Galderna	 Marta Reyes Suárez National Sales Director en Coloplast
 Juan Mateo Director de la Cátedra de Negociación y Gestión de Conflictos de la Universidad Francisco de Vitoria	 Roly Navlet Doctora en Psicología y Experta en Sinergología	 José Luis Galán Cabello Consultor en TALENMO y otras consultoras
 Pablo González Agudo Talent Acquisition Commercial Spain & EU Clinical Dev Ops Lead en AbbVie	 Vicente Castillo Benarroch Director Nacional de Ventas Terapias Biológicas en AstraZeneca	 Ainhoa Ginestal Profesional de la comunicación y el posicionamiento de marca

Proyecto Final de Máster



Emilio Moraleda
Presidente Ejecutivo de
Talento-EPHOS.
Expresidente de Pfizer



Javier Ellena
Consejero de Talento-EPHOS.
Expresidente de Lilly (España,
Grecia y Portugal)



Raquel Tapia
General Manager Sanofi
Spain & General Manager
Specialty Care Iberia



Juan Carlos Conde
ExDirector General de TEVA



Rick Suárez
Country President
AstraZeneca Spain



Joaquín Rodrigo
Director General
Sandoz España



Felipe Pastrana
Vicepresidente y Director
General de AbbVie España



Sandra Orta
General Manager Spain
& Portugal, Bristol Myers
Squibb



**Francisco J. García
Pascual**
Socio Director de Comdotcom
Exdirector de Marketing y
Exdirector de Comunicación
y RSC en Pfizer



Carlos Murillo
Presidente de Pfizer España



**María Fernanda
Prado**
Directora general de
Johnson & Johnson
Innovative Medicine Iberia



Juan Carlos Higuera
Doctor (Ph.D) en Economía
de la Empresa y Finanzas

¿SABÍAS QUÉ?

En una escuela de posgrado no existe mejor activo que los profesores que imparten sus programas de formación. Nuestros profesores, además de una sólida formación académica, son personas **muy experimentadas** que ocupan o han ocupado **posiciones de gran responsabilidad**.



METODOLOGÍA DEL MBA

- **Clases con profesionales de éxito**

El MBA combina formación presencial y *live streaming* predominando la experiencia en el aula y facilitando la flexibilidad para el alumno.

- **Trabajos de síntesis, propuesta y visión**

Los alumnos realizarán trabajos de síntesis, propuesta y visión, profundizando en los temas a través de la investigación.

- **Foros de debate y Networking entre alumnos**

Los alumnos podrán plantear dudas así como generar debates que enriquecen y que permiten un mayor networking con los compañeros.

- **Lectura previa, investigación y asimilación**

Los alumnos realizarán lecturas previas a cada clase.

- **Diseño de los planes clave**

Los alumnos trabajarán por equipos en diferentes casos para aprender a diseñar los planes clave de una compañía.

- **Test de conocimientos**

Los alumnos realizarán tests para afianzar los conocimientos de la materia impartida.

- **Trabajo final de máster (TFM)**

El TFM es la culminación del MBA. Es el trabajo en el que se refleja lo aprendido y en el que se integra todo el conocimiento.

- **Prácticas profesionales en empresas**

Todos los alumnos realizarán prácticas remuneradas tuteladas en una de las compañías colaboradoras durante un periodo de doce meses.

- **Mentoring**

Los alumnos recibirán mentoring de la mano de profesionales expertos en procesos de selección, actividad formativa que les ayudará a diseñar su estrategia de desarrollo profesional.

CALENDARIO DEL MBA

Comienzo: de octubre de 2026 a julio de 2027.

Horario: de lunes a jueves de 18:15 a 20:45h.

Proyecto fin de máster: de julio de 2027 a septiembre de 2027.

Prácticas profesionales: 12 meses, de lunes a viernes.

PREGUNTAS FRECUENTES



¿Qué empleabilidad tiene el MBA?

Entre el **95-100%** de nuestros alumnos que cursan el MBA firman un **contrato laboral** antes de que transcurran 6 meses de su finalización.



¿Qué importe recibe el alumno por la beca?

La empresa donde se realicen las prácticas abonará al alumno **entre 9.000€ y 13.000€ brutos/año** (dependiendo de la política retributiva de cada empresa).



¿Cuántos alumnos hay por clase?

Desde Talento-EPHOS nos aseguramos de que la clase esté formada por un **grupo reducido de alumnos**.



¿Cómo es la forma de pago y financiación??

El **83% del precio** del máster se comenzará a pagar en cómodas cuotas cuando el alumno/a comience sus prácticas.

¿CÓMO CONSIGO MI PLAZA?

FASE 1: PREINSCRIPCIÓN

El equipo de admisiones te facilitará un **formulario online** para iniciar tu candidatura. Solo tendrás que completarlo con tus **datos académicos y profesionales**.

FASE 2: EVALUACIÓN

Si tu perfil avanza en el proceso, te citaremos para:

- Una **entrevista personal**, que podrá ser individual o grupal.
- Una **prueba de nivel de inglés**.

Durante esta fase valoramos tu actitud, motivación y ajuste al programa.

FASE 3: ADMISIÓN

Si eres admitido/a:

- Recibirás la **confirmación oficial** de Talento-EPHOS.
- Formalizarás tu matrícula para asegurar tu plaza.



INSTITUCIONES COLABORADORAS



EMPRESAS COLABORADORAS





Másteres de VERDAD

info@talento-ephos.com
talento-ephos.com



Síguenos en:

