Weber
ACADEMY

Conocimiento que impulsa decisiones

Formación aplicada para transformar la estrategia,
desarrollar talento y generar valor en salud

Un ecosistema sanitario en transformación

El ecosistema de la salud está en una transformación sin precedentes. La presión presupuestaria, la irrupción de tecnologías disruptivas, los nuevos modelos de compra y la necesidad de demostrar valor real exigen una nueva generación de profesionales. El éxito se diseña con conocimiento superior y visión estratégica.

INNOVACIÓN ACELERADA

Terapias avanzadas, IA y salud digital redefinen la práctica clínica y la gestión.

SOSTENIBILIDAD DEL SNS

Modelos de financiación y compra que exigen una justificación robusta del valor

DECISIONES COMPLEJAS

Entornos regulatorios y de acceso cada vez más fragmentados y exigentes.

NUEVOS ACTORES Y ROLES

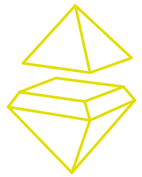
La toma de decisiones involucra a perfiles económicos, gestores y clínicos de forma integrada

Del conocimiento a la aplicación real

Weber Academy transforma la experiencia de consultoría, investigación y estrategia sanitaria en formación práctica. Programas pensados para interpretar el entorno, tomar mejores decisiones y actuar con criterio.

- CONSULTORÍA REAL
- APRENDIZAJE APLICADO
- VISIÓN ESTRATÉGICA

Modelo PRISMA



Tres fortalezas. Una forma diferente de aprender.

01

ALIANZA DE EXPERTOS

Conectamos conocimiento especializado y profesionales de trayectorias complementarias.

02

EXPERIENCIA PRÁCTICA

Aplicamos herramientas y aprendizajes procedentes de proyectos reales.

03

ENFOQUE MULTIDISCIPLINAR

Integramos ciencia, economía, tecnología, acceso y estrategia sanitaria.

Conocimiento compartido. Aprendizaje aplicado. Impacto real.

Cada organización tiene un reto. Diseñamos cómo afrontarlo

Programas in-company, talleres de aplicación, formación modular e itinerarios combinados.

Adaptamos contenidos, casos, profundidad y perfiles a cada objetivo de negocio.

FORMACIÓN A MEDIDA

CASOS PRÁCTICOS

FLEXIBILIDAD

Itinerarios según el perfil profesional

Combinamos contenidos para desarrollar las capacidades de cada equipo.

Acceso

KAM / RAM

- Entorno hospitalario
- Gestión de cuentas
- Negociación

Científico

MSL

- Lectura crítica
- Evidencia
- Comunicación científica

Institucional

PUBLIC AFFAIRS

- Sistema sanitario
- Interlocución
- Institucional

Especialización

TÉCNICO-JURÍDICO

- Compra pública
- Contratación
- Licitaciones

Valor

HEOR

- Evaluación económica
- RWE
- Valor social

Dirección

LIDERAZGO

- Estrategia
- Transformación
- Gestión de equipos

Itinerarios según el reto de negocio

Combinamos contenidos para desarrollar las capacidades de cada equipo.

01 LANZAMIENTO

- Propuesta de valor
- Evidencia
- Estrategia de acceso

02 FIN DE PATENTE

- Diferenciación
- Contratación
- Nuevas prioridades

03 PRODUCTOS MADUROS

- Valor integral
- RWE
- Posicionamiento

04 BIOSIMILARES Y GENÉRICOS

- Compra pública
- Propuesta competitiva

05 MEDICINA PRIVADA

- Gestión de cuentas B2B
- Negociación

06 PROSPECTIVA

- Escenarios
- Inteligencia estratégica
- Anticipación

Siete áreas. Una visión integral.

Combinamos contenidos para desarrollar las capacidades de cada equipo.

01 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y ACCESO AL MERCADO

02 INNOVACIÓN, IA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

03 PLANES DE ACCIÓN PARA EL ACCESO AL MERCADO

04 NUEVAS HERRAMIENTAS DE FARMACOECONOMÍA

05 ESTADÍSTICA APLICADA A LAS CIENCIAS DE LA SALUD

06 NEGOCIACIÓN Y COMPRA PÚBLICA

07 LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS

AREA 1

Evaluación Económica y Acceso al Mercado



2026

Temas

- INTRODUCCIÓN A LA EVALUACIÓN ECONÓMICA DE MEDICAMENTOS (4 HORAS).
- EVALUACIÓN ECONÓMICA DE MEDICAMENTOS: CURSO INTERMEDIO (8 HORAS).
- EVALUACIÓN ECONÓMICA DE MEDICAMENTOS Y ESTRATEGIAS ÓPTIMAS DE ACCESO AL MERCADO: EN PROFUNDIDAD (24 HORAS).
- RESULTADOS EN SALUD: EFICACIA, EFECTIVIDAD Y PROS (2 HORAS).
- ESTUDIOS DE CARGA ECONÓMICA DE LA ENFERMEDAD: COSTES SANITARIOS Y SOCIALES (4 HORAS).
- ACCESO AL MERCADO: CURSO INTRODUCTORIO (4 HORAS).
- ACCESO AL MERCADO: CURSO AVANZADO (8 HORAS).
- MODELOS DE IMPACTO PRESUPUESTARIO (12 HORAS).
- NÚMERO NECESARIO DE PACIENTES A TRATAR (NNT) ¿CONCEPTO ANTIGUO PERO ACTUAL? APLICACIONES PRÁCTICAS MÁS ALLÁ DEL BENEFICIO CLÍNICO (2 HORAS).
- APLICACIONES DE LOS CAMBIOS NORMATIVOS EN LA ETS: EUROPA (4 HORAS).
- INTRODUCCIÓN A LA EVALUACIÓN ECONÓMICA DE MEDICAMENTOS. IMPLICACIONES DE LOS CAMBIOS NORMATIVOS EN LA ETS: ESPAÑA (4 HORAS).
- CONCEPTOS DE EVALUACIÓN ECONÓMICA PARA PACIENTES(4 HORAS).

Introducción a la evaluación económica de medicamentos

DURACIÓN 4 horas

Este curso introductorio está diseñado para personas con escasa o ninguna experiencia o conocimientos en el campo de la evaluación económica de medicamentos.

OBJETIVOS

- Familiarizar al alumno con los conceptos y terminología básicos empleados en el campo de la evaluación económica de medicamentos e intervenciones sanitarias.
- Introducir al alumno a los tipos de análisis farmacoeconómicos más utilizados: análisis de minimización de costes, análisis de coste-efectividad y análisis de coste-utilidad.

TEMARIO

1. Introducción a la evaluación económica (escasez de recursos, coste de oportunidad y concepto de eficiencia).

2. Identificación y clasificación de los costes (costes directos, indirectos e intangibles).

3. Identificación y clasificación de resultados en salud (eficacia, efectividad, PROs).

4. Tipos de evaluación económica de intervenciones sanitarias:

- a. Análisis de minimización de costes.
- b. Análisis de coste-efectividad.
- c. Análisis de coste-utilidad.

5. Interpretación de los resultados de evaluación económica de intervenciones sanitarias (ratios de coste efectividad incremental, plano de coste efectividad, umbrales de eficiencia).

Introducción a la evaluación económica de medicamentos: curso intermedio

DURACIÓN 8 horas

Curso diseñado para profesionales del sector farmacéutico que cuenten con alguna experiencia en técnicas y mé-todos cuantitativos en el campo de la evaluación económica de medicamentos, que deseen profundizar sus cono-cimientos generales en esta área y conocer el papel que juega la farmacoeconomía en la toma de decisiones de los gestores del Sistema Nacional de Salud (SNS).

OBJETIVOS

- Proveer al alumnado de conocimientos de farmacoeconomía y de evaluación económica de medicamentos de una forma práctica e interactiva.
- Dar a conocer la utilidad de la evaluación económica en la toma de las decisiones sobre asignación de recursos sanitarios en el SNS.
- Familiarizar al alumno con los fundamentos teóricos esenciales detrás de un estudio de evaluación económica, para que pueda interpretar los resultados de estudios básicos de evaluación económica publicados en la literatura científica.

TEMARIO

1. La evaluación económica en nuestro entorno:

1.1 La cuarta barrera como instrumento de selección de tecnologías eficientes.

1.2. El SNS y el mercado farmacéutico en España.

1.3. La evaluación económica de medicamentos en el SNS.

1.4 Clientes más importantes del SNS para una compañía farmacéutica.

2. Componentes de una evaluación económica:

2.1 Descripción, identificación y medición de costes.

2.2. Descripción, identificación y medición de resultados en salud:

2.2.1. Resultados clínicos: tipos de estudios clínicos y grados de evidencia.

2.2.2. Preferencias reveladas por los pacientes (PROs): concepto y métodos.

2.2.3. Calidad de vida relacionada con la salud (CVRS): medición de utilidades, tipos de cuestionarios.

3. Análisis de coste-efectividad y análisis de coste-utilidad: características metodológicas y empleo en la práctica clínica y en la toma de decisiones por parte de los gestores sanitarios.

4. Aplicaciones prácticas y herramientas de trabajo.

Evaluación económica de medicamentos y estrategias óptimas de acceso al mercado: en profundidad

DURACIÓN 24 horas

En este curso se analizan en profundidad algunas técnicas, métodos y modelos cuantitativos que actualmente son utilizados en los estudios de evaluación económica de medicamentos e intervenciones sanitarias. Asimismo, se es-tudian las estrategias óptimas de acceso al mercado sanitario español. No se requiere de conocimientos previos de economía de la salud, ni de evaluación económica de medicamentos.

OBJETIVOS

- Proveer al alumnado de conocimientos avanzados de farmacoeconomía y de evaluación económica de medica-mentos de una forma práctica e interactiva.
- El alumno comprenderá la utilidad de la farmacoeconomía en la toma de las decisiones por parte de los gestores del Sistema Nacional de Salud (SNS).
- El alumno ampliará su capacidad de comprensión y lectura crítica al analizar estudios publicados en el campo de la evaluación económica en la literatura científica.
- El alumno comprenderá la importancia que tienen los estudios de evaluación económica como herramienta de valor para una compañía farmacéutica y como instrumento a disposición de los responsables de relaciones insti-tucionales o de acceso al mercado en el SNS.

TEMARIO

1 / 2

1. Introducción a la economía de la salud y a la evaluación económica de tecnologías sanitarias. Aplicaciones actua-les de la evaluación económica en nuestro entorno:

- 1.1. Definición de economía de la salud y de evaluación económica.
- 1.2. Conceptos claves de farmacoeconomía: definiciones esenciales.
- 1.3. La evaluación económica en los países de nuestro entorno: la cuarta barrera como instrumento deselección de tecnologías eficientes.
- 1.4. El sistema nacional de salud y el mercado farmacéutico en España.
- 1.5. La evaluación económica de medicamentos en el Sistema Nacional de Salud. Clientes más importantes del SNS para una compañía farmacéutica.

2. Conceptos básicos en evaluación económica:

- 2.1. Descripción de costes en evaluación económica.
- 2.2. Descripción de resultados en evaluación económica. Tipos de resultados y de estudios clínicos y grados de evidencia.
- 2.3. Medición de preferencias reveladas por los pacientes, conceptos y metodología.
- 2.4. Calidad de vida relacionada con la salud (CVRS): generalidades.
- 2.5. Medición de la CVRS. Tipos de cuestionarios.
- 2.6. Validación y adaptación de escalas.
- 2.7. La medición de utilidades; usos y aplicaciones del EQ-5D.
- 2.8. Aplicaciones prácticas y herramientas de trabajo.

Evaluación económica de medicamentos y estrategias óptimas de acceso al mercado: en profundidad

DURACIÓN 24 horas

En este curso se analizan en profundidad algunas técnicas, métodos y modelos cuantitativos que actualmente son utilizados en los estudios de evaluación económica de medicamentos e intervenciones sanitarias. Asimismo, se es-tudian las estrategias óptimas de acceso al mercado sanitario español. No se requiere de conocimientos previos de economía de la salud, ni de evaluación económica de medicamentos.

TEMARIO

2 / 2

3. Modelos básicos de evaluación económica y de impacto presupuestario: definición, características metodológi-cas y su empleo en la práctica clínica y en la toma de decisiones por parte de los gestores sanitarios:

- 3.1. Tipos de análisis en la evaluación económica: la minimización de costes, el análisis coste efectividad, el análi-sis coste utilidad y el análisis coste beneficio.
- 3.2. Tipos de modelos empleados en evaluación económica: arboles de decisión y modelos de Markov.
- 3.3. Análisis de sensibilidad determinístico y probabilístico.
- 3.4. Otras herramientas en economía de la salud: estudios de coste de la enfermedad y de impacto presupuestario.
- 3.5. Preferencias reportadas por pacientes y experimentos de elección discreta. Aplicaciones a la evaluación eco-nómica.

4. Herramientas para la realización de estudios de evaluación económica y de impacto presupuestario:

- 4.1. Bases de datos de estudios de evaluación económica.
- 4.2. Bases de datos de cuestionarios de resultados de salud y descripción de los principales cuestionarios utiliza-dos en la evaluación económica.
- 4.3. Bases de datos de costes y de utilización de recursos.
- 4.4. Opcional: herramientas informáticas para el acceso al mercado en alguna área terapéutica de interés.
- 4.5. Documentos de consenso metodológico.

5. Lectura crítica de estudios de evaluación económica y de impacto presupuestario

- 5.1. Interpretación de estudios de evaluación económica y de impacto presupuestario.
- 5.2. Cuestionarios de calidad para la evaluación de estudios de evaluación económica.
- 5.3. Lectura crítica de dos artículos.
- 5.4. Aplicaciones prácticas y herramientas de trabajo.

6. Uso de la evaluación económica de tecnologías sanitarias: influencia en el acceso al mercado, financiación y fija-ción del precio de nuevas tecnologías sanitarias e impacto presupuestario:

- 6.1. Decisores sanitarios Involucrados en la evaluación económica: su rol, necesidades y expectativas.
- 6.2. Herramientas para apoyar la toma de decisiones.
- 6.3. Proposición del valor que aporta una nueva alternativa terapéutica y desarrollo del dossier estratégico de ac-ceso al mercado.
- 6.4. Tipos de estudios en función del objetivo de la evaluación.
- 6.5. ¿Qué es una tecnología eficiente en España?
- 6.6. Aplicabilidad de la evaluación económica.

Modelos de impacto presupuestario

DURACIÓN 12 horas

Este programa analiza los conceptos básicos de los modelos de impacto presupuestario y presenta las herramientas para la realización de estos. Se desarrollan los aspectos necesarios para poder realizar una lectura crítica de un estudio de impacto presupuestario.

OBJETIVOS

- Conocer los conceptos básicos de los modelos de impacto presupuestario (IP) y de las disciplinas que los sustentan.
- Aprender a utilizar la evidencia científica en el campo de los modelos de IP.
- Conocer los métodos que utilizan las agencias de Evaluación de Tecnologías Sanitarias en el campo de los mode-los de IP.
- Interpretar y analizar artículos científicos sobre IP.

TEMARIO

1. Los modelos de IP como herramientas de apoyo a la toma de decisiones:

1.1. Introducción.

1.2. Metodología.

1.3 Aplicaciones en la toma de decisiones.

2. Herramientas de utilidad para la realización de un modelo de IP:

2.1. Bases de datos de estudios de evaluación económica.

2.2. Bases de datos de costes y de utilización de recursos.

2.3. Documentos de consenso y guías metodológicas en España y en Europa.

3. Cómo realizar un estudio de IP:

3.1. Elementos esenciales a tener en cuenta: perspectiva, horizonte temporal, value drivers, costes, optimización de recursos, ajuste de dosis, precios notificados, precios de financiación, descuentos obligatorios, tasa de descuento.

3.2. Análisis de sensibilidad determinístico y probabilístico.

3.3. Estrategias para la elaboración exitosa de una modelo de IP: ejemplos en atención primaria y especializada.

4. Utilización de MS Excel en la realización de un modelo de IP:

4.1. Creación de menús y desplegables.

4.2. Utilización de nombres en fórmulas.

4.3. Simulación y análisis probabilístico.

5. Lectura crítica de un estudio de IP publicado en una revista científica:

5.1. Herramientas de lectura crítica.

5.2. Check-lists disponibles.

5.3. Caso práctico.

Acceso al mercado: curso introductorio

DURACIÓN 8 horas

Este programa integral te capacitará para dominar las estrategias de Acceso al Mercado en el complejo entorno sanitario actual, conectando el marco regulatorio europeo y español con la aplicación práctica de la farmacoeconomía. Aprenderás a navegar con seguridad los procesos de autorización, precio y financiación, y a interpretar modelos de evaluación económica para construir una propuesta de valor diferencial adaptada a cada interlocutor (nivel macro, meso y micro), asegurando así un posicionamiento exitoso de la innovación farmacéutica ante las instituciones clave y grupos de evaluación decisivos.

OBJETIVOS

- Entender la importancia del acceso al mercado en el contexto actual.
- Entender los principios básicos de autorización y registro de nuevos medicamentos.
- Tener un conocimiento sobre las nuevas estrategias para la incorporación de la innovación farmacéutica en el mercado español.
- Identificar las instituciones clave a la hora de posicionar un medicamento en el mercado.
- Entender el papel de la farmacoeconomía en la valoración de las tecnologías sanitarias en el proceso de toma de decisiones clínicas y de acceso al mercado de los medicamentos.
- Comprender e interpretar modelos de evaluación económica y de impacto presupuestario

TEMARIO

1. Acceso al mercado, introducción:

- 1.1 Marco regulatorio del SNS y aspectos claves de acceso al mercado.
- 1.2. Regulación del medicamento: Europa, España y Comunidades Autónomas
- 1.3. El acceso al mercado en el SNS de salud. Nivel macro, meso y micro.
- 1.4. Proposición de valor diferencial de un nuevo medicamento en función del interlocutor: ¿Qué información es relevante en cada nivel de interlocución?

2. Farmacoeconomía como herramienta de acceso al mercado de las innovaciones farmacéuticas:

- 2.1. Precio y financiación de nuevos medicamentos: elementos a tener en cuenta.
- 2.2. La farmacoeconomía como herramienta de acceso al mercado.
- 2.3. Herramientas de lectura crítica de la evidencia médica y farmacoeconómica.
- 2.4. Posicionamiento de los nuevos medicamentos, posicionamiento terapéutico, informes de evaluación regionales, comité mixto y grupo GENESIS.

Acceso al mercado: curso avanzado

DURACIÓN 16 horas

Domina el ecosistema del Acceso al Mercado avanzado con este programa integral que te permitirá no solo entender, sino debatir y rebatir con solvencia los informes de agencias evaluadoras y grupos clave como GENESIS. A través de un enfoque práctico, aprenderás a aplicar herramientas de vanguardia como el Análisis de Decisión Multicriterio y el Retorno Social de la Inversión (SROI), abarcando desde la sanidad privada y la contratación pública hasta el entorno hospitalario y retail, para diseñar estrategias de valor infalibles en los niveles macro, meso y micro.

OBJETIVOS

- Conocer los métodos que se utilizan en la Evaluación de Tecnologías Sanitarias, especialmente en el campo de la farmacoeconomía y su papel en el acceso al mercado de los medicamentos.
- Entender el contexto en el que la farmacoeconomía se convierte en una herramienta de valor para la industria farmacéutica.
- Entender los principios de autorización y registro de nuevos medicamentos.
- Tener un conocimiento sobre las nuevas estrategias para la incorporación de la innovación y su impacto sobre la asistencia sanitaria.
- Identificar el plan de acceso regional de las nuevas opciones terapéuticas.
- Identificar y conocer las instituciones y personas claves a la hora de posicionar un medicamento en el mercado.
- Adquirir una perspectiva crítica del papel de la Evaluación Económica en la valoración de Tecnologías Sanitarias en el proceso de toma de decisiones clínicas.
- Ser capaz de presentar evidencia farmacoeconómica de los productos a los clientes e interrelacionar con ellos.
- Comprender e interpretar modelos de evaluación económica y de impacto presupuestario.
- Conocer los conceptos básicos y las principales herramientas de la Evaluación de Tecnologías Sanitarias y de las disciplinas que la sustentan.
- Interpretar y rebatir informes de agencias evaluadoras, centros de evaluación de medicamentos de las CC.AA. o del grupo GENESIS.

TEMARIO

1 / 2

1. Acceso al mercado:

- 1.1. Marco regulatorio del SNS y aspectos claves de acceso al mercado.
- 1.2. Regulación del medicamento: Europa, España y comunidades autónomas.
- 1.3. El acceso al mercado en el SNS de salud. Nivel macro, meso y micro.
- 1.4. Proposición de valor diferencial de un nuevo medicamento en función del interlocutor: ¿Qué información es relevante a cada nivel de interlocución?

2. Farmacoeconomía como herramienta de acceso al mercado de las innovaciones farmacéuticas:

- 2.1. La farmacoeconomía como herramienta de acceso al mercado.
- 2.2. Cómo cuantificar los recursos sanitarios y no sanitarios.
- 2.3. Cómo medir los resultados en salud: eficacia, efectividad y PROs.
- 2.4. Análisis de evaluación económica e impacto presupuestario.
- 2.5. Nuevas herramientas de farmacoeconomía: Análisis de Decisión Multicriterio y Retorno Social de la Inversión en Salud.

Acceso al mercado: curso avanzado

DURACIÓN 16 horas

Domina el ecosistema del Acceso al Mercado avanzado con este programa integral que te permitirá no solo entender, sino debatir y rebatir con solvencia los informes de agencias evaluadoras y grupos clave como GENESIS. A través de un enfoque práctico, aprenderás a aplicar herramientas de vanguardia como el Análisis de Decisión Multicriterio y el Retorno Social de la Inversión (SROI), abarcando desde la sanidad privada y la contratación pública hasta el entorno hospitalario y retail, para diseñar estrategias de valor infalibles en los niveles macro, meso y micro.

TEMARIO

3. Lectura crítica de estudios de farmacoeconomía y casos prácticos:

- 3.1. Introducción a la lectura crítica.
- 3.2. Herramientas de lectura crítica.
- 3.3. Lectura crítica de dos artículos seleccionados: evaluación económica e impacto presupuestario.
- 3.4. Casos prácticos de evaluación económica.
- 3.5. Casos prácticos de impacto presupuestario.

4. Acceso al mercado. Nivel Macro, meso y micro:

- 4.1. Niveles de acceso al mercado: macro, meso y micro.
- 4.2. Nivel retail .
- 4.3. Nivel hospitalario.
- 4.4. Otros: dispositivos médicos, vacunas, etc.
- 4.5. Sanidad privada .
- 4.6. Contratación pública.
- 4.7. Experiencias.

5. Mapping de la evaluación de medicamentos:

- 5.1. Informes de posicionamiento terapéutico.
- 5.2. Precio y financiación de nuevos medicamentos: elementos a tener en cuenta.
- 5.3. Agencias de evaluación de medicamentos y productos sanitarios:
  - España.
  - Comunidades autónomas.
  - Grupo GENESIS.
  - Europa.

Resultados en salud: eficacia, efectividad y PROs

DURACIÓN 2 horas

En este curso se presentan los diferentes tipos de resultados en salud utilizados en los estudios de evaluación económica de medicamentos, incluyendo medidas de resultados objetivos (indicadores de eficacia y de efectividad) y de resultados revelados por los pacientes (calidad de vida relacionada con la salud y otros). Se analiza la metodología para medir resultados comunicados por pacientes, la utilidad y la aplicación práctica de la medición de estas preferencias.

OBJETIVOS

- Familiarizar al alumno con el concepto de medición de resultados en salud y su importancia en evaluación económica.
- Conocer las ventajas y las limitaciones de herramientas existentes para determinar el nivel de calidad de indicadores de salud obtenidos en un análisis de coste-efectividad.
- Revisar los aspectos metodológicos para la obtención.
- Revisar los aspectos metodológicos para medir resultados en salud comunicados por el paciente (Patient Reported Outcomes [PROs]), incluyendo los instrumentos para la medición de la calidad de vida relacionada con la salud.

TEMARIO

1. Resultados en salud en el campo de la evaluación económica de medicamentos: generalidades.

2. Indicadores objetivos: medidas de eficiencia y medidas de efectividad, fuentes, tipos de estudios clínicos y grados de evidencia.

3. Medición de preferencias reveladas por los pacientes, conceptos y metodología:

- **3.1.** Calidad de vida relacionada con la salud (CVRS). Generalidades.
- **3.2.** Medición de la CVRS. Tipos de cuestionarios.
- **3.3.** Validación y adaptación de escalas.
- **3.4.** La medición de la utilidad; usos y aplicaciones del EQ-5D.
- **3.5.** Aplicaciones prácticas y herramientas de trabajo.

Estudios de carga económica de la enfermedad: costes sanitarios y sociales

DURACIÓN 4 horas

En este curso se estudia el concepto de carga económica de la enfermedad y su utilidad como herramienta en la toma de decisiones sobre la priorización de recursos sanitarios y sociales.

OBJETIVOS

- Familiarizar al alumno con el concepto de carga económica de la enfermedad.
- Identificar los diferentes tipos de costes, directos, indirectos e intangibles que componen un estudio de carga de la enfermedad.
- Comprender las diferentes metodologías para la obtención de los costes, sus ventajas y desventajas, y su apropia-da elección al momento de diseñar el estudio.
- Aprender a valorar, en términos monetarios, los distintos tipos de costes, tanto los asociados a recursos dispo-nibles en el mercado (costes directos), como los asociados a recursos no disponibles en el mercado (cuidados informales y pérdidas de productividad).
- Conocer las bases de datos disponibles para la valoración monetaria de los costes.

TEMARIO

1. Estudios de carga de la enfermedad: ¿Qué miden y para qué?

2. Identificación y clasificación de costes asociados a una enfermedad.

3. Diseño del estudio: bottom-up vs top-down.

4. Fuentes de información primarias vs secundarias.

5. Medición y valoración económica de:

- **5.1.** Costes sanitarios directos.
- **5.2.** Costes asociados a los cuidados informales .
- **5.3.** Pérdidas de productividad laboral.

6. Portales estadísticos, bases de datos y otras herramientas de trabajo

7. Extrapolación de costes.

Número necesario de pacientes a tratar (NNT) ¿Concepto antiguo pero actual? Aplicaciones prácticas más allá del beneficio clínico

DURACIÓN 2 horas

Más allá de qué es el NNT y cómo se calcula, este curso pretende construir una herramienta útil sobre cómo optimizar la aplicación de los NNT el coste por NNT en la toma de decisiones en la práctica hospitalaria.

de la enfermedad y su utilidad como herramienta en la toma de decisiones sobre la priorización de recursos sanitarios y sociales.

OBJETIVOS

- Entender el contexto en que los NNT se convierten en una herramienta de valor para el análisis del beneficio clínico incremental y la evaluación económica de medicamentos.
- Adquirir una perspectiva crítica del papel de la eficiencia en la valoración de tecnologías sanitarias en el proceso de toma de decisiones clínicas y de financiación.
- Calcular e interpretar el NNT en el ámbito de los medicamentos en diferentes contextos. Casos prácticos con informes y artículos publicados.
- Trasladar los conocimientos teóricos a la práctica coste por NNT distribución presupuestaria.

TEMARIO

Modulo I. Concepto antiguo: ¿Qué sabemos de los NNT?

1. ¿Qué son? ¿Cómo se calculan? ¿Por qué son relevantes?

2. Factores importantes en la interpretación de resultados: objetivo terapéutico, tiempo etc.

3. ¿Qué es el coste por NNT para qué sirve?

4. ¿Qué implicaciones tienen los NNT en España actualmente?

Modulo II. Concepto actual: ¿Cómo me ayuda el NNT a tomar decisiones cuando tengo un presupuesto fijo?

5. Ejercicios y aplicaciones prácticas para el cálculo de NNT.

6. Más allá del beneficio clínico: Número total de pacientes tratados con presupuesto fijo de farmacia hospitalaria

7. Contextualización e interpretación de resultados

8. ¿Qué respondemos con el NNT?

Aplicaciones de los cambios normativos en la ETS: Europa

DURACIÓN 4 horas

El objetivo fundamental de esta formación es proporcionar una comprensión integral del nuevo ecosistema regulatorio farmacéutico. Se busca que los participantes sean capaces de analizar las implicaciones de la nueva legislación europea y su transposición o convivencia con los procesos de evaluación en España. Al finalizar, los asistentes podrán identificar los retos y oportunidades que surgen de la armonización europea (HTA), entender la importancia de la participación del paciente en la toma de decisiones y diseñar estrategias de acceso adaptadas a este entorno cambiante.

OBJETIVOS

- Este programa aborda la transformación del marco regulatorio actual, analizando la Estrategia Farmacéutica Europea y la implementación de la nueva Evaluación Clínica Conjunta (EU JCA).
- Se profundiza en el impacto de estas normativas a nivel nacional, revisando los cambios organizacionales en el proceso de Evaluación de Tecnologías Sanitarias (HTA) en España y el rol activo de los pacientes.
- El contenido conecta estas innovaciones legislativas con sus consecuencias prácticas, evaluando cómo los nuevos marcos influyen directamente en las estrategias de acceso al mercado para terapias innovadoras.

TEMARIO

1. La estrategia farmacéutica para Europa
2. Nueva legislación farmacéutica europea e implementación de la nueva regulación de HTA en Europa (EU Joint Clinical Assessment)
3. Cambios legislativos y organizacionales del proceso de HTA en España
4. Participación de pacientes en el proceso de HTA
5. Implicaciones de los nuevos marcos y el acceso de la innovación

Introducción a la evaluación económica de medicamentos. Implicaciones de los cambios normativos en la ETS: España

DURACIÓN 4 horas

El objetivo principal de esta formación es dotar a los alumnos de los conocimientos necesarios para interpretar y aplicar la evaluación económica en el nuevo contexto sanitario español. Se busca que los participantes comprendan la distinción entre evaluación técnica y toma de decisiones (appraisal), conozcan las claves del nuevo Real Decreto de ETS y sean capaces de anticipar las implicaciones que este nuevo escenario tendrá para la industria farmacéutica, los pagadores y los pacientes en términos de acceso a la innovación.

OBJETIVOS

- Este curso ofrece una visión esencial sobre los fundamentos de la farmacoeconomía, explicando herramientas clave como los análisis de coste-efectividad y de impacto presupuestario.
- Se analiza en profundidad la reforma del sistema de Evaluación de Tecnologías Sanitarias (ETS) en España, detallando el tránsito desde el modelo de IPTs hacia el nuevo marco regulado por el futuro Real Decreto.
- El programa conecta la teoría con la práctica regulatoria, explorando cómo estos cambios normativos y la armonización europea afectarán a las decisiones de precio, financiación y acceso al mercado.

TEMARIO

Módulo 1: Fundamentos de Evaluación Económica (1,5 horas)

1. Introducción a la eficiencia en salud: ¿Por qué evaluar?
2. Tipos de evaluaciones económicas completas: Coste-Efectividad, Coste-Utilidad y Coste-Beneficio.
3. El Análisis de Impacto Presupuestario (AIP): Diferencias con la evaluación económica.
4. Interpretación de resultados: El ratio coste-efectividad incremental (ICER) y el plano de coste-efectividad.

Módulo 2: El nuevo marco normativo de la ETS en España (1,5 horas)

1. Contexto actual: La necesidad de reforma y la separación de la evaluación (científica) y la decisión (política).
2. El nuevo Real Decreto de Evaluación de Tecnologías Sanitarias:
3. Niveles de evaluación (clínica vs. económica).
4. Gobernanza y organismos implicados.
5. La conexión con Europa: Implementación del Reglamento Europeo de ETS (EU HTA) y las Evaluaciones Clínicas Conjuntas (JCA).

Módulo 3: Implicaciones para el Acceso y la Financiación (1 hora)

1. Del posicionamiento terapéutico a la decisión de financiación.
2. Incertidumbre y gestión del riesgo: Acuerdos de Riesgo Compartido y Techos de Gasto.
3. Retos y oportunidades para el acceso de medicamentos innovadores en el nuevo escenario legislativo

Conceptos de evaluación económica para pacientes

DURACIÓN 4 horas

El objetivo central es “alfabetizar” a los representantes de pacientes en los criterios económicos que rigen el acceso a los medicamentos. Se busca que los asistentes pierdan el miedo a la terminología gestora, comprendan la diferencia entre eficacia clínica y eficiencia económica, y estén capacitados para defender la incorporación de variables de valor para el paciente (como la calidad de vida o la experiencia de uso) dentro de los comités de evaluación y decisión.

OBJETIVOS

- Este programa formativo traduce el lenguaje técnico de la economía de la salud a un formato accesible, permitiendo a los pacientes comprender cómo y por qué se toman las decisiones de financiación.
- Se explican conceptos clave como la eficiencia, el coste de oportunidad y los Años de Vida Ajustados por Calidad (AVACs) desde una perspectiva no matemática, sino conceptual.
- El curso conecta la teoría económica con la realidad regulatoria, preparando a las asociaciones de pacientes para aportar valor real en los nuevos procesos de Evaluación de Tecnologías Sanitarias (ETS).

TEMARIO

Módulo 1: Introducción: Salud, Dinero y Ética (1 hora)

- ¿Por qué hay que elegir? El concepto de recursos finitos y necesidades ilimitadas.
- El “Coste de Oportunidad”: Qué dejamos de hacer cuando decidimos financiar algo nuevo.
- Diferencia entre Precio, Coste y Valor: Entendiendo la lógica del pagador.

Módulo 2: El lenguaje de la evaluación económica (1,5 horas)

- ¿Funciona vs. Vale la pena? Eficacia, Efectividad y Eficiencia.
- ¿Cómo se mide la salud en economía?
- Cantidad de vida vs. Calidad de vida.
- Entendiendo el AVAC (Año de Vida Ajustado por Calidad) sin matemáticas complejas.
- El concepto de Coste-Efectividad Incremental: ¿Cuánto estamos dispuestos a pagar por una mejora de salud?

Módulo 3: El paciente en la toma de decisiones (1,5 horas)

- La medición de lo que importa al paciente: PROMs (Resultados reportados por pacientes) y PREMs (Experiencia del paciente).
- ¿Cómo introducir la “perspectiva social” en la evaluación económica?
- El nuevo papel del paciente en la Evaluación de Tecnologías Sanitarias (ETS) en España y Europa: Dónde y cómo participar.

AREA 2

Innovación, IA y Transformación Digital



Temas

- INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA: METODOLOGÍAS ÁGILES E INTELIGENCIA ARTIFICIAL (12 HORAS)
- INTRODUCCIÓN A LAS METODOLOGÍAS ÁGILES (4 HORAS)
- TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y SU IMPACTO EN EL ACCESO A MERCADO (4 HORAS)
- OPTIMIZACIÓN DE ADVISORY BOARDS: USO DE IA GENERATIVA Y TÉCNICAS DE PROMPTING PARA MAXIMIZAR LA PRODUCTIVIDAD (4 HORAS)
- INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL DESCUBRIMIENTO Y DESARROLLO DE FÁRMACOS (4 HORAS)
- ÉTICA Y REGULACIÓN DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL SECTOR FARMACÉUTICO(4 HORAS)
- IMPLEMENTACIÓN Y ESCALADO DE INNOVACIÓN ÁGIL EN ORGANIZACIONES FARMACÉUTICAS (4 HORAS)
- MANEJO DE SOLUCIONES DE IA PARA LA INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS (16 HORAS)
- IA APLICADA AL ACCESO A MERCADO Y A LA PROPUESTA DE VALOR (6 HORAS)

Innovación y transformación digital en la industria farmacéutica: metodologías ágiles e inteligencia artificial

DURACIÓN 12 horas

Este curso está diseñado para brindar a los profesionales del sector farmacéutico y biotecnológico las herramientas necesarias para impulsar la innovación a través de la transformación digital. A lo largo del programa, los participantes aprenderán cómo las metodologías ágiles y la inteligencia artificial (IA) están redefiniendo los procesos de desarrollo de productos, desde la fase inicial de investigación hasta su entrada en el mercado. Se examinarán los marcos ágiles más relevantes para implementar con éxito proyectos de transformación digital en organizaciones del sector farmacéutico y biotecnológico.

OBJETIVOS

- Comprender el impacto de la digitalización en la industria farmacéutica y biotecnológica.
- Adoptar y aplicar metodologías ágiles para optimizar la productividad, acelerar el desarrollo de nuevos productos y fortalecer las estrategias de acceso al mercado.
- Integrar herramientas de IA para la mejora de la eficiencia en investigación.
- Desarrollar estrategias basadas en datos en la toma de decisiones.
- Analizar ejemplos reales de empresas que han implementado con éxito metodologías ágiles y tecnologías IA.
- Desarrollar las habilidades para liderar el cambio cultural en las organizaciones, integrando prácticas ágiles y tecnologías emergentes para fomentar la innovación continua y una mayor capacidad de respuesta en entornos dinámicos.

TEMARIO

Modulo 1. Fundamentos y Aplicaciones de la Transformación Digital

Tema 1: Introducción al curso y panorama de la industria

Tema 2: Introducción a la IA en la industria farmacéutica

Tema 3: Metodologías ágiles: beneficios en el sector farmacéutico

Tema 4: IA para la optimización de procesos clínicos y regulatorios

Tema 5: Innovación ágil en la gestión de proyectos farmacéuticos

Modulo 2: Aplicación Práctica, Estrategias y Casos de Éxito

Tema 6: IA para la optimización de la cadena de suministro y producción

Tema 7: Estrategias de acceso al mercado digitalizado

Tema 8: Integración de la IA en marketing y relación con pacientes

Tema 9: Liderazgo y cambio cultural en la transformación digital

Tema 10: Evaluación de proyectos y cierre del curso

Transformación digital y su impacto en el acceso a mercado

DURACIÓN 4 horas

El curso presenta los beneficios de usar la IA para priorizar y tomar decisiones basadas en los datos obtenidos durante las reuniones del Advisory Board..

OBJETIVOS

- Familiarizarse con herramientas de análisis de decisiones basadas en IA
- Aprender a utilizar IA para clasificar y priorizar recomendaciones generadas por el Advisory Board.
- Integrar la toma de decisiones en plataformas colaborativas
- Desarrollar habilidades prácticas en un taller de priorización

TEMARIO

1. Herramientas de análisis de decisiones basadas en IA.
2. Uso de IA para priorizar recomendaciones y evaluar el impacto potencial de las decisiones.
3. Integración de la toma de decisiones en plataformas colaborativas con IA.
4. Taller práctico: Utilización de IA para priorizar acciones recomendadas por el Advisory Board.

Optimización de Advisory Boards: uso de IA generativa y técnicas de prompting para maximizar la productividad

DURACIÓN 4 horas

En el curso se van a explorar técnicas avanzadas para la moderación de Advisory Boards en entornos digitales, maximizando la participación y obteniendo información valiosa de los expertos.

OBJETIVOS

- Dominar técnicas de moderación digital efectivas para manejar el tiempo y fomentar la interacción y participación de los expertos en plataformas virtuales, asegurando sesiones productivas.
- Explorar herramientas digitales para dinamizar sesiones virtuales.
- Integrar IA generativa en la interacción en tiempo real para facilitar la interacción en tiempo real y extraer insights valiosos de los expertos durante las sesiones.
- Aplicar técnicas de prompting que permitan guiar las discusiones y obtener resultados más efectivos durante las reuniones de Advisory Board.
- Realizar una simulación práctica de una sesión de Advisory Board.

TEMARIO

1. Técnicas de moderación digital: manejo del tiempo, interacción y participación de expertos en plataformas virtuales.
2. Herramientas digitales para dinamizar sesiones virtuales (Zoom, Miro, Mentimeter).
3. Uso de IA para facilitar la interacción en tiempo real y obtener insights de los expertos.
4. Taller práctico: simulación de una sesión de Advisory Board con herramientas digitales y moderación interactiva.

Inteligencia artificial en el descubrimiento y desarrollo de fármacos

DURACIÓN 4 horas

El curso tiene como objetivo proporcionar a los profesionales una comprensión integral de cómo la inteligencia artificial (IA) puede transformar la investigación y el desarrollo de medicamentos. A través de estudios de caso y ejemplos prácticos, se discutirá la integración de soluciones basadas en IA en procesos existentes y cómo escalar estas innovaciones para maximizar su impacto en la industria. Este curso está diseñado para equipar a los asistentes con las herramientas y estrategias necesarias para liderar la transformación digital en sus organizaciones, promoviendo una cultura de innovación ágil y basada en datos.

OBJETIVOS

- Familiarizarse con las diversas aplicaciones de la IA en el sector farmacéutico, incluyendo su impacto en la investigación y desarrollo.
- Comprender el funcionamiento del Machine Learning en la investigación de medicamentos.
- Explorar la optimización de ensayos clínicos mediante IA.
- Analizar la integración de la IA en farmacovigilancia.
- Desarrollar estrategias para implementar y escalar soluciones de IA en organizaciones farmacéuticas.

TEMARIO

1. Introducción a la IA y sus aplicaciones en la industria farmacéutica.
2. Machine Learning y su aplicación en la investigación de nuevos medicamentos.
3. Optimización de ensayos clínicos y predicción de resultados.
4. Integración de IA en la farmacovigilancia y personalización de tratamientos.

Ética y regulación de la inteligencia artificial en el sector farmacéutico

DURACIÓN 4 horas

El curso plantea las implicaciones éticas y regulatorias del uso de IA en el ámbito de la sanidad.

OBJETIVOS

- Conocer las normativas y regulaciones relevantes que rigen el uso de la inteligencia artificial en el sector farmacéutico y en el ámbito de la salud.
- Analizar el impacto del Real Decreto de evaluación de tecnologías sanitarias en España, incluyendo soluciones basadas en IA.
- Desarrollar estrategias para asegurar el cumplimiento normativo en las mejores prácticas y enfoques para garantizar que las soluciones de IA cumplan con las normativas y regulaciones aplicables en el sector farmacéutico.
- Promover los principios éticos fundamentales que deben guiar el desarrollo y la implementación de soluciones digitales basadas en IA.
- Identificar buenas prácticas en la implementación de IA.

TEMARIO

1. Normativas y regulación sobre el uso de IA en salud.
2. El rol del Real Decreto de evaluación de tecnologías sanitarias en España.
3. Cómo asegurar el cumplimiento normativo en soluciones basadas en IA.
4. Principios éticos y buenas prácticas en el desarrollo de soluciones digitales.

Implementación y escalado de innovación ágil en organizaciones farmacéuticas

DURACIÓN 4 horas

El curso se plantea con el objetivo de capacitar a los profesionales para liderar la adopción de metodologías ágiles e IA en su organización.

OBJETIVOS

- Comprender los fundamentos de la gestión del cambio organizacional.
- Desarrollar estrategias para la implementación de IA y metodologías ágiles.
- Aplicar metodologías ágiles en proyectos reales.
- Diseñar y utilizar indicadores clave de desempeño (KPIs).
- Adquirir habilidades para promover una cultura organizacional que apoye la innovación continua, utilizando tanto la IA como las metodologías ágiles para mejorar la productividad y los resultados en salud.

TEMARIO

1. Gestión del cambio organizacional.
2. Estrategias para implementar IA y metodologías ágiles en organizaciones tradicionales.
3. Taller práctico: plan de implementación ágil en una organización.
4. Creación de indicadores clave (KPIs) para medir el éxito de la transformación digital.

Manejo de soluciones de IA para la investigación y análisis de datos

DURACIÓN 16 horas

Este programa proporciona a los participantes habilidades prácticas para utilizar herramientas de inteligencia artificial (IA) en la automatización y optimización de procesos de investigación científica, incluyendo la revisión de literatura, síntesis de datos y elaboración de revisiones sistemáticas.

OBJETIVOS

- Conocer las herramientas de inteligencia artificial aplicadas a la investigación científica.
- Implementar técnicas de cribado automatizado en revisiones sistemáticas.
- Aplicar IA para la extracción y síntesis de grandes volúmenes de datos.
- Optimizar el análisis de datos en investigaciones clínicas mediante IA.
- Desarrollar habilidades prácticas en la configuración de revisiones rápidas usando IA.

TEMARIO

Módulo 1. Introducción a la IA en la Investigación Científica

1. Panorama de las herramientas de IA para la investigación.

2. Automatización de procesos de revisión de literatura y síntesis de datos.

3. Beneficios y desafíos del uso de IA en revisiones sistemáticas.

4. Herramientas principales: research rabbit, connectedpapers, Elicit

Módulo 2. Uso de IA para la Revisión Sistemática y el Screening Automático

5. Métodos de cribado automatizado de estudios utilizando IA.

6. Introducción a algoritmos de machine learning para clasificar estudios relevantes.

7. Uso de herramientas de inteligencia artificial para agilizar la identificación de literatura relevante.

8. Taller práctico: configuración de una revisión sistemática utilizando IA.

Módulo 3. IA para la Extracción y Síntesis de Datos

9. Herramientas de extracción automática de datos.

10. Métodos de síntesis de grandes volúmenes de datos de literatura científica.

11. Integración de IA para facilitar la meta-síntesis y meta-análisis.

12. Taller práctico: Extracción de datos relevantes de un conjunto de artículos usando NLP (procesamiento de lenguaje natural).

13. Herramientas: AI-powered text mining (ex. DistillerSR, SWIFT-Review).

Módulo 4. IA y el Futuro de la Investigación Clínica

14. Aplicación de la IA en el diseño de investigaciones clínicas y estudios observacionales.

15. Uso de Big Data y algoritmos predictivos para la identificación de patrones en investigaciones longitudinales.

16. Predicción de tendencias en la literatura científica utilizando análisis de datos de IA.

17. Taller práctico: Aplicación de IA en la elaboración de una revisión rápida (rapid review).

IA aplicada al acceso al mercado y a la propuesta de valor

DURACIÓN 6 horas

En el contexto del acceso a mercado, la IA ofrece nuevas oportunidades para mejorar la comprensión del entorno institucional, reforzar la propuesta de valor y optimizar la preparación de argumentarios dirigidos a decisores clínicos, gestores y responsables de financiación.

Este curso aborda el uso de la inteligencia artificial desde una perspectiva estratégica y aplicada al acceso a mercado, centrándose en su utilidad como herramienta de apoyo para el análisis del contexto, la construcción de propuestas de valor y la preparación de materiales e interacciones institucionales. El enfoque es práctico y orientado a la toma de decisiones, sin profundizar en aspectos técnicos o de programación, y poniendo el foco en un uso responsable y alineado con los principios de ética y compliance.

OBJETIVOS

- Comprender el potencial de la inteligencia artificial como herramienta de apoyo al acceso a mercado y al posicionamiento institucional.
- Identificar casos de uso de la IA aplicados al análisis del entorno sanitario y de los decisores.
- Utilizar la IA para estructurar y reforzar propuestas de valor basadas en evidencia clínica, económica y organizativa.
- Explorar el uso de herramientas de IA generativa como apoyo a la elaboración de materiales de acceso y comunicación institucional.

Analizar los límites, riesgos y consideraciones éticas en el uso de la IA en el ámbito del acceso a mercado.

TEMARIO

1. El papel de la inteligencia artificial en el acceso a mercado: oportunidades y límites.
2. IA como herramienta de apoyo al análisis del entorno regulatorio e institucional.
3. Identificación de prioridades, necesidades y objeciones de los decisores mediante IA.
4. Construcción y refinamiento de la propuesta de valor en salud con apoyo de IA.
5. Uso de IA generativa para la preparación de dossiers de valor, presentaciones y argumentarios.
6. Simulación de escenarios, riesgos y objeciones en procesos de acceso y negociación.
7. Gobernanza, ética y buenas prácticas en el uso de la inteligencia artificial en acceso a mercado.

AREA 3

Plan de Acción para el Acceso Al Mercado



Temas

- ABORDANDO EL ENTORNO HOSPITALARIO ACTUAL (4 HORAS)
- CLAVES PARA EL ACCOUNT MANAGEMENT (4 HORAS)
- KAM/RAM. PLAN TÁCTICO DE ACTUACIÓN (4 HORAS)
- BASES PARA LA NEGOCIACIÓN AVANZADA EN EL ÁMBITO SANITARIO / TALLER (6 HORAS)
- NEGOCIACIONES FARMACÉUTICAS MAS ALLÁ DEL PRECIO (4 HORAS)
- CONSTRUYENDO LA PROPUESTA DE VALOR DEL MEDICAMENTO (4 HORAS)
- GO TO...PHARMA MARKET / CLAVES PARA UN LANZAMIENTO EXITOSO (4 HORAS)

IA aplicada al acceso al mercado y a la propuesta de valor

DURACIÓN 6 horas

En el contexto del acceso a mercado, la IA ofrece nuevas oportunidades para mejorar la comprensión del entorno institucional, reforzar la propuesta de valor y optimizar la preparación de argumentarios dirigidos a decisores clínicos, gestores y responsables de financiación.

Este curso aborda el uso de la inteligencia artificial desde una perspectiva estratégica y aplicada al acceso a mercado, centrándose en su utilidad como herramienta de apoyo para el análisis del contexto, la construcción de propuestas de valor y la preparación de materiales e interacciones institucionales. El enfoque es práctico y orientado a la toma de decisiones, sin profundizar en aspectos técnicos o de programación, y poniendo el foco en un uso responsable y alineado con los principios de ética y compliance.

OBJETIVOS

1. Comprender el funcionamiento del entorno hospitalario

- Analizar las características y diferencias de 17 entornos sanitarios.
- Identificar los nuevos órganos decisores

2. Mapear el ecosistema de stakeholders

- Reconocer los roles y responsabilidades de FH, Dirección Médica, Dirección Financiera, Gerencia y otros agentes.
- Entender la visión del cliente y los criterios utilizados en los circuitos de decisión.

3. Interpretar dinámicas de decisión complejas

- Analizar intereses, motivaciones y relaciones entre stakeholders.
- Comprender las barreras y facilitadores para movilizar decisiones en estructuras complejas.

4. Potenciar la capacidad estratégica del profesional

- Identificar políticas sanitarias relevantes y su impacto en la actividad comercial y de acceso.
- Revisar ejemplos reales de estrategias competitivas utilizadas por compañías del sector.

TEMARIO

Módulo 1. Contexto del sistema hospitalario

- Introducción a los 17 entornos sanitarios.
- Modelos organizativos y diferencias territoriales.
- Nuevos órganos decisores: Centrales de compra, Plataformas de compra, Comisiones especializadas.

Módulo 2. Políticas sanitarias y su trascendencia

- Marco normativo actual.
- Impacto de políticas y estrategias sanitarias a nivel operativo y de acceso.
- Tendencias recientes (centralización, eficiencia, valor, outcomes).

Módulo 3. Perfil de los nuevos stakeholders

- Roles y responsabilidades: Farmacia Hospitalaria / Dirección Médica / Dirección Financiera /Gerencia / Dirección General
- Relación entre áreas clínicas, económicas y estratégicas.

Módulo 4. Dinámica de clientes y criterios de decisión

- Visión interna del hospital como organización.
- Criterios de evaluación y priorización.
- Circuitos formales e informales de decisión.
- Factores que influyen en la adopción, selección y posicionamiento de soluciones.

Módulo 5. Análisis estratégico del entorno

- Identificación de intereses y prioridades de cada stakeholder.
- Cómo movilizar decisiones en organizaciones complejas.
- Estrategias y tácticas utilizadas por competidores.
- Casos reales y ejercicios aplicados.

Claves para el Account Management

DURACIÓN 4 horas

El Account Management en el ámbito sanitario exige comprender la complejidad del entorno hospitalario, los intereses de los distintos stakeholders y las dinámicas competitivas que influyen en el posicionamiento de las soluciones terapéuticas.

Este curso está diseñado para dotar a los profesionales KAM/RAM de las competencias necesarias para analizar sus cuentas estratégicas, priorizarlas, segmentarlas y desarrollar estrategias de valor alineadas con las necesidades del cliente y los objetivos de la organización.

A través de contenidos conceptuales, metodológicos y ejercicios prácticos, el curso guía al participante en la construcción de un Account Plan sólido que permita coordinar al equipo, mejorar la orientación al cliente y optimizar el impacto de las acciones comerciales y de acceso.

OBJETIVOS

1. Construir una visión estratégica de la cuenta

- Comprender el punto de partida mediante el Account Plan.
- Analizar el panorama global de la cuenta y su contexto competitivo.

2. Mapear y entender la estructura de decisión

- Elaborar arquetipos de cuenta basados en variables de influencia.

·Identificar y priorizar stakeholders utilizando la matriz Poder/Influencia.

3. Evaluar el posicionamiento competitivo

- Analizar la situación de los productos propios frente a los competidores.
- Detectar oportunidades, fortalezas y barreras en el posicionamiento hospitalario.

4. Definir estrategias segmentadas y centradas en el cliente

- Aplicar criterios de segmentación y targeting hospitalario estratégico.
- Pasar de una visión Product Centric a una visión Customer Centric.

5. Aplicar los aprendizajes en la práctica real

- Realizar dinámicas interactivas para elaborar acciones concretas en cada tipo de cuenta.

TEMARIO

Módulo 1. Introducción al Account Plan

- Estructura funcional de un Account Plan hospitalario.

Módulo 2. Análisis de la cuenta

- Entender el panorama actual: necesidades, prioridades y procesos.
- Herramientas de diagnóstico y recopilación de información crítica.

Módulo 3. Arquetipos de cuenta

- Metodologías para mapear tipos de hospitales y servicios.
- Variables clave para la elaboración de arquetipos estratégicos.

Módulo 4. Stakeholders y matriz Poder/Influencia

- Identificación y clasificación de interlocutores clave.
- Evaluación del nivel de influencia, potencial y alineamiento.

Módulo 5. Posicionamiento competitivo

- Análisis comparativo contra competidores.
- Identificación de drivers, barreras y argumentos de valor.

Módulo 6. Segmentación y targeting hospitalario

- Categorización de cuentas según potencial, acceso y oportunidad.
- Estrategias diferenciales según segmento.

Módulo 7. Visión Customer Centric

- Transición del enfoque centrado en producto al enfoque centrado en cliente.

Módulo 8. Sesión práctica

- Dinámicas interactivas para construir un plan táctico por cuenta.

KAM/RAM: Plan táctico de Actuación

DURACIÓN 4 horas

La elaboración del plan táctico de actuación es un componente esencial dentro del Account Management, ya que permite transformar el análisis de la cuenta y la segmentación estratégica en un conjunto de acciones concretas, medibles y orientadas a resultados.

Este curso proporciona una metodología práctica para diseñar, estructurar y ejecutar planes de acción eficaces por arquetipo de cuenta, utilizando los OKR (Objectives & Key Results) como herramienta central para asegurar claridad, alineamiento y seguimiento.

El enfoque combina conceptos estratégicos, dinámicas de trabajo y ejemplos aplicados, con el objetivo de dotar a los profesionales de una hoja de ruta operativa que facilite la priorización, la coordinación del equipo y la consecución de objetivos de acceso, posicionamiento y relación institucional.

OBJETIVOS

1. Implementar la metodología OKR

- Comprender cómo formular objetivos estratégicos claros.

2. Diseñar un plan de acción por arquetipo de cuenta

- Traducir el análisis previo en acciones específicas y operativas.
- Adaptar las acciones al potencial, características y barreras de cada arquetipo.

3. Establecer objetivos por cuenta

- Priorizar objetivos según situación competitiva, oportunidades y recursos disponibles.

4. Identificar barreras e impulsores

- Identificar palancas y elementos que pueden acelerar resultados.

5. Definir acciones, recursos y seguimiento

- Determinar actividades clave, responsables y recursos necesarios.
- Establecer KPIs que permitan evaluar impacto y evolución.
- Crear una dinámica de seguimiento continuo y de corrección de desvíos.

TEMARIO

Módulo 1. Introducción a la metodología OKR

- Cómo redactar buenos objetivos.
- Ejemplos aplicados al entorno hospitalario.

Módulo 2. Plan de acción por arquetipo de cuenta

- Trasladar el análisis al diseño del plan.
- Acciones diferenciales según tipo de cuenta.
- Criterios de priorización.

Módulo 3. Fijación de objetivos por cuenta

- Objetivos SMART vs. OKR.
- Alineamiento con estrategias globales y territoriales.

Módulo 4. Barreras e impulsores

- Identificación de barreras internas y externas.
- Uso de la matriz impulsores/barreras.

Módulo 5. Acciones, recursos y roles

- Definición operativa del plan.
- Roles y responsabilidades.
- Asignación de recursos.

Módulo 6. Seguimiento y KPIs

- Establecimiento de KPIs estratégicos y operativos.
- Ritmos de revisión y dashboards de seguimiento.
- Corrección de desviaciones.

Bases para la negociación avanzada en el ámbito sanitario

DURACIÓN 6 horas

La negociación en el entorno sanitario presenta particularidades que requieren una preparación estructurada, una comprensión profunda de los interlocutores y la aplicación de modelos estratégicos que faciliten acuerdos sostenibles.

Este curso introduce y aplica el Método Harvard, un enfoque ampliamente utilizado a nivel internacional para negociaciones complejas, adaptándolo a los retos específicos del ámbito hospitalario y biofarmacéutico.

A través de sesiones teórico-prácticas, los participantes aprenderán a identificar intereses reales, evaluar alternativas, comunicar eficazmente y diseñar estrategias orientadas a la colaboración, el consenso y la creación de valor mutuo.

OBJETIVOS

1. Comprender los principios del Método Harvard de negociación

- Aplicar el enfoque basado en la búsqueda de soluciones win-win.

2. Preparar y estructurar una negociación

- Identificar la mejor alternativa a un acuerdo negociado (BATNA/MAAN).
- Analizar los elementos clave previos a la mesa de negociación.
- Construir una estrategia coherente con el objetivo institucional.

3. Desarrollar habilidades de comunicación persuasiva

- Identificar barreras y facilitadores en la comunicación con stakeholders sanitarios.

4. Conducir el proceso de interacción negociadora

- Guiar conversaciones evitando confrontaciones improductivas.
- Generar opciones y alternativas de valor.
- Facilitar acuerdos sólidos y sostenibles.

5. Realizar un cierre y seguimiento eficaz

- Evaluar resultados y establecer acciones de continuidad.

TEMARIO

Módulo 1. Introducción al Método Harvard

- Principios fundamentales del modelo.
- Intereses vs. posiciones.
- Identificación y uso del BATNA/MAAN.
- La importancia de la comunicación efectiva.
- Compromisos y acuerdos sostenibles.

Módulo 2. Preparación estratégica de la negociación

- Análisis previo del contexto y de los interlocutores.
- Identificación de objetivos, límites y concesiones posibles.
- Diseño de estrategias y tácticas.
- Herramientas para evaluar escenarios.

Módulo 3. Procesos de interacción

- Toma de contacto: apertura, establecimiento del tono y rapport.
- Planteamiento: presentación clara del objetivo y agenda.
- Generación de opciones: creatividad, alternativas y propuestas alineadas.
- Creación del acuerdo: selección y cierre de la solución óptima.
- Cierre y seguimiento: formalización, compromisos y evaluación.

Módulo 4. Sesión teórico–práctica

- Análisis de un caso real.
- Role-play de negociación aplicada al entorno hospitalario.

Negociaciones farmacéuticas más allá del precio

DURACIÓN 4 horas

En el entorno hospitalario actual, negociar ya no se limita al precio del producto. Las decisiones de los hospitales se orientan cada vez más hacia modelos que generan valor clínico, operativo y económico, por lo que se requieren enfoques avanzados que integren soluciones innovadoras, servicios complementarios y estrategias centradas en el paciente.

Este curso proporciona una visión integral de las nuevas formas de negociación orientadas al valor, incluyendo modelos de Disease Management, enfoques Beyond the pill, propuestas de diferenciación y estrategias de Innovative Contracting.

El objetivo es que los profesionales adquieran habilidades para proponer soluciones alineadas con las necesidades reales del hospital y los retos de sostenibilidad del sistema.

OBJETIVOS

1. Comprender el paso de la negociación tradicional a la negociación basada en valor

- Qué buscan los hospitales y cómo ha evolucionado la toma de decisiones.

2. Conocer modelos avanzados de generación de valor

- Identificar oportunidades de Disease Management.
- Entender la filosofía Beyond the pill y su impacto.

3. Explorar estrategias de diferenciación

- Identificar cómo competir más allá del producto.
- Analizar ejemplos de compañías que han diferenciado su propuesta con éxito.

4. Dominar los modelos de Innovative Contracting

- Contratos basados en resultados.
- Acuerdos de riesgo compartido.
- Modelos de pago por valor.

5. Aplicar los conceptos a situaciones reales

- Desarrollar propuestas adaptadas a necesidades específicas del hospital.

TEMARIO

Módulo 1. Introducción a la negociación basada en valor

- Expectativas de los decisores hospitalarios.
- Qué es realmente “valor” desde la perspectiva del hospital.

Módulo 2. Disease Management

- Modelos organizativos centrados en patologías.
- Proyectos asistenciales integrados.
- Rol de la industria y oportunidades de colaboración.

Módulo 3. Filosofía Beyond the pill

- Servicios asociados al producto.
- Capacitación, seguimiento y herramientas digitales.

Módulo 4. Estrategias de diferenciación

- Cómo diseñar propuestas únicas.
- Diferenciación basada en servicio, eficiencia y experiencia.
- Casos reales del sector biofarmacéutico.

Módulo 5. Innovative Contracting

- Tipos de contratos basados en resultados.
- Riesgo compartido vs. acuerdos financieros.
- Requisitos para su viabilidad y aceptación.

Módulo 6. Tipologías y casos prácticos

- Identificación de lecciones aprendidas.
- Taller práctico de diseño de propuesta de valor.

Construyendo la propuesta de Valor del medicamento

DURACIÓN 4 horas

En un entorno sanitario altamente competitivo, la capacidad de una compañía para diferenciarse ya no depende exclusivamente del producto, sino del valor añadido que es capaz de generar para pacientes, prescriptores y gestores.

Este curso, basado en el Método Lombard, guía a los profesionales en la creación de propuestas de valor innovadoras y sostenibles, transformando la creatividad, el análisis y el conocimiento en soluciones reales que impactan en la práctica clínica y la eficiencia organizativa.

El programa combina contenido estratégico, ejemplos de casos reales y dinámicas prácticas para que los participantes aprendan a detectar necesidades, diseñar modelos win-win y presentar propuestas sólidas y persuasivas.

OBJETIVOS

1. Identificar oportunidades reales de generación de valor

- Utilizar herramientas de análisis como el Mapa de las 3 Ps (paciente, prescriptor, pagador).

2. Transformar conocimiento y creatividad en propuestas aplicables

- Convertir ideas y experiencias en soluciones innovadoras.
- Aplicar el pensamiento de diseño (design thinking) a la formulación de propuestas.

3. Diseñar prototipos y hojas de ruta

- Elaborar prototipos orientados a resolver necesidades reales.
- Construir un Roadmap claro, medible y secuencial.

4. Crear y comunicar una propuesta de valor persuasiva

- Desarrollar habilidades para presentar el proyecto de forma efectiva.
- Utilizar técnicas de storytelling enfocadas al entorno sanitario.

5. Establecer mecanismos de seguimiento e impacto

- Definir KPIs que permitan evaluar la eficacia de la propuesta.
- Ajustar y evolucionar el proyecto según los resultados obtenidos.

TEMARIO

Módulo 1. Introducción al Método Lombard

- Cómo identificar necesidades no cubiertas.
- Casos inspiradores del sector biofarmacéutico.

Módulo 2. Mapa de las 3 Ps

- Análisis del paciente, prescriptor y pagador.
- Identificación de puntos de dolor y oportunidades.

Módulo 3. Creatividad aplicada y generación de soluciones

- Herramientas para convertir conocimiento en propuestas.
- Técnicas de creatividad guiada.

Módulo 4. Prototipaje y Roadmap

- Construcción de prototipos funcionales.
- Estructura del Roadmap: hitos, actividades y entregables.

Módulo 5. Presentación del proyecto (“Vender” la propuesta)

- Storytelling aplicado al entorno hospitalario.
- Cómo presentar el valor en diferentes niveles del hospital.

Módulo 6. Seguimiento y KPIs

- Definición de métricas de éxito.
- Evaluación de resultados e impacto.

Módulo 7. Sesión práctica

- Dinámicas interactivas de ideación.
- Construcción colaborativa de una propuesta de valor.

Go To...Pharma Market

DURACIÓN 4 horas

El lanzamiento de un producto en el entorno sanitario actual se ha convertido en un proceso altamente complejo y estratégico. La existencia de nuevos decisores, la presión regulatoria, la competencia creciente y la necesidad de generar valor desde el primer día hacen que el éxito dependa de una preparación impecable y de una ejecución coordinada.

Este curso ofrece una visión integral del proceso de lanzamiento, analizando las claves que comparten las compañías que tienen éxito, los factores críticos durante los primeros meses y las estrategias diferenciales según el tipo de producto y el arquetipo de hospital.

A través de contenidos aplicados y ejercicios prácticos, los participantes comprenderán cómo anticiparse a barreras, diseñar un modelo sólido de acceso y asegurar una coordinación efectiva del equipo para maximizar la ventana de oportunidad.

OBJETIVOS

1. Conocer las claves del éxito en los lanzamientos sanitarios

- Identificar los patrones comunes en compañías que lanzan con éxito.
- Comprender los tres secretos fundamentales para lograr impacto desde el inicio.

2. Anticipar desafíos y abordarlos estratégicamente

- Analizar los aspectos más desafiantes del lanzamiento en el ámbito hospitalario.
- Diseñar respuestas y estrategias específicas para cada tipo de reto.

3. Dominar los tipos de estrategias de lanzamiento

- Conocer los cuatro tipos de estrategias de lanzamiento y sus implicaciones.

4. Preparar un lanzamiento sólido y estructurado

- Realizar un diagnóstico completo previo al lanzamiento.
- Planificar hitos, actividades, recursos y mecanismos de seguimiento.

5. Construir los pilares del éxito durante la ejecución

- Entender el papel de circuitos de inclusión, comisiones de farmacia y agencias evaluadoras.
- Identificar barreras de entrada y diseñar estrategias de abordaje efectivas.

TEMARIO

Módulo 1. La realidad del lanzamiento en el entorno sanitario

- Qué caracteriza a un lanzamiento exitoso hoy.
- Los 3 secretos que comparten las compañías que destacan.
- Principales desafíos actuales y cómo anticiparlos.

Módulo 2. Estrategias de lanzamiento

- Los 4 tipos de estrategias de lanzamiento.
- Factores críticos según arquetipos de hospital.
- Ejemplos del sector.

Módulo 3. Preparación del lanzamiento

- Diagnóstico situacional: entorno, stakeholders, barreras.
- Planificación estructurada.

Módulo 4. Pilares del éxito en la ejecución

- Circuitos de inclusión: Comisiones de Farmacia / Comisiones corporativas / Agencias de Evaluación.
- Estrategias y tácticas para la entrada hospitalaria.
- Identificación y abordaje de barreras de entrada.

Módulo 5. Ventana de oportunidad: primeros 6–12 meses

- Actividades esenciales que determinan el éxito.
- Errores comunes y cómo evitarlos.

Módulo 6. Coordinación del equipo de lanzamiento

- Roles y responsabilidades.
- Dinámicas para asegurar alineamiento y coherencia.

AREA 4

Nuevas Herramientas de Farmacoeconomía



2026

Temas

- LA INVERSIÓN EN SALUD Y SU RETORNO SOCIAL: EL MÉTODO SROI (20 HORAS)
- ANÁLISIS DE DECISIÓN MULTICRITERIO PARA LA TOMA DE DECISIONES: LA EVALUACIÓN DE MEDICAMENTOS INNOVADORES (20 HORAS)
- DISEÑO DE PROPUESTAS DE VALOR EN SALUD PÚBLICA CON DESIGN THINKING (8 HORAS)
- EVALUACIÓN ECONÓMICA EN CONDICIONES REALES: USO DE DATOS EN VIDA REAL (RWE) PARA LA TOMA DE DECISIONES (8 HORAS)
- ACUERDOS DE PAGO POR RESULTADOS: CONSIDERACIONES METODÓGICAS Y APLICACIONES PRÁCTICAS (4 HORAS)
- INTRODUCCIÓN A LA INTELIGENCIA PROSPECTIVA EN LA EVALUACIÓN DE TECNOLOGÍAS SANITARIAS. (10 HORAS)

La inversión en salud y su retorno social: el método SROI

DURACIÓN 20 horas

El retorno social de la inversión (SROI, por sus siglas en inglés) es un tipo de evaluación económica que combina en-foques cualitativos, cuantitativos y financieros, lo que la convierte en una de las metodologías más completas para calcular el retorno social de una inversión en el ámbito sanitario. Este curso permite al alumno conocer el método SROI y su utilidad como herramienta de valor para la toma de decisiones en el ámbito sociosanitario, ya que provee las habilidades necesarias para comprender las bases teóricas y las implicaciones prácticas de un SROI en salud, así como para aprender a estructurar un proyecto SROI. Como en todos los cursos que ofrecemos, el curso de SROI pue-de ser aplicado a una patología o área terapéutica..

OBJETIVOS

- Entender el contexto en el que se plantea un SROI dentro de la evaluación de intervenciones sanitarias, y conocer los principios básicos de la teoría del cambio.
- Familiarizarse con los métodos de medición de impactos sociales dentro del marco del método SROI.
- Desarrollar capacidades de lectura crítica e interpretación de resultados de un estudio SROI.
- Identificar los elementos básicos de un mapa de impacto en el contexto de un SROI.
- Aprender a estructurar un proyecto SROI en el área sociosanitaria.
- Aprender a utilizar la evidencia científica y los recursos existentes para realizar un SROI.
- Aprender a valorar los retornos de las diferentes inversiones en salud.
- Establecer el impacto y calcular la ratio SROI.

TEMARIO

1 / 2

Módulo I: Introducción al método SROI en intervenciones sanitarias

1. La evaluación económica como herramienta de toma de decisiones sobre asignación de recursos.

2. El SROI como un método de evaluación económica.

3. Fundamentos y principios en la medición del impacto social de una intervención sanitaria.

4. Fases de un análisis SROI.

5. Teoría del cambio: Principios teóricos.

6. Obtención de información sobre los cambios en la práctica.

7. Definición de límites e identificación de stakeholders.

8. Nivel de aplicación del método: micro vs macro.

9. Análisis retrospectivo vs prospectivo.

10. Horizonte temporal.

11. Perspectiva de la inversión y del retorno.

12. Selección e involucramiento de stakeholders.

Módulo II: Aspectos metodológicos de un análisis SROI

1. Mapa de impacto y elaboración de indicadores.

2. Selección de proxies financieros.

3. Métodos de valoración y monetización de intangibles.

4. Preferencias reveladas.

5. Preferencias declaradas.

6. Valoración del bienestar.

7. Cálculo e interpretación de la ratio SROI.

La inversión en salud y su retorno social: el método SROI

DURACIÓN 20 horas

El retorno social de la inversión (SROI, por sus siglas en inglés) es un tipo de evaluación económica que combina en-foques cualitativos, cuantitativos y financieros, lo que la convierte en una de las metodologías más completas para calcular el retorno social de una inversión en el ámbito sanitario. Este curso permite al alumno conocer el método SROI y su utilidad como herramienta de valor para la toma de decisiones en el ámbito sociosanitario, ya que provee las habilidades necesarias para comprender las bases teóricas y las implicaciones prácticas de un SROI en salud, así como para aprender a estructurar un proyecto SROI. Como en todos los cursos que ofrecemos, el curso de SROI pue-de ser aplicado a una patología o área terapéutica..

TEMARIO

Módulo III: Preferencias del paciente como valor añadido del SROI

1. Introducción a las preferencias del paciente y métodos para conocerlas.

2. Medición de calidad de vida de los pacientes: métodos directos e indirectos.

3. Incorporación de las preferencias del paciente en el SROI: empoderamiento del paciente.

4. Fortalezas y debilidades.

Módulo IV: El SROI en la práctica

1. Aplicaciones de SROI en salud pública.

2. Utilidad para los pacientes.

3. El SROI en la toma de decisiones de gestión sanitaria.

4. Aplicación de propuestas de mejora en la práctica real: casos de éxito.

5. Perspectivas de futuro en el sistema sanitario.

Análisis de decisión multicriterio para la toma de decisiones: la evaluación de medicamentos innovadores

DURACIÓN 20 horas

El Análisis de Decisión Multicriterio (ADMC) es una herramienta emergente en el ámbito sanitario que permite expli-citar la importancia relativa de un rango amplio de criterios que se pueden introducir en la evaluación económica de medicamentos, aportando una visión holística de las intervenciones evaluadas. Este curso pretende aportar las habi-lidades necesarias para conocer el manejo, desarrollo y aplicación de un ADMC. Sus contenidos permiten al alumno reflexionar sobre los criterios a tomar en cuenta en las decisiones en materia de asignación de recursos sanitarios, ayudándole a definirlos, cuantificarlos y utilizarlos en la evaluación de medicamentos innovadores. Como en todos los cursos que ofrecemos, el curso de AMCD puede ser aplicado a una patología o área terapéutica.

OBJETIVOS

- Obtener conocimientos relacionados con el valor de la innovación y las principales escalas de evaluación.
- Entender las características de un AMCD como método novedoso de evaluación económica.
- Entender el contexto en el que el AMCD es una herramienta de valor en la toma de decisiones en el ámbito sanita-rio.
- Comprender e interpretar artículos publicados sobre AMCD.
- Conocer los nuevos modelos de financiación, sus retos y oportunidades.
- Intercambiar conocimientos y experiencias entre los asistentes y el ponente, proporcionando un valor añadido de enriquecimiento personal y profesional

TEMARIO

Módulo I. Introducción al ADMC

1. Definición del ADMC.

2. Justificación del uso del ADMC para la toma de decisiones sobre la adopción de medicamentos innovadores.

3. Ventajas y limitaciones de un ADMC frente a la evaluación económica convencional.

4. Procesos y etapas de un ADMC.

5. Tipos de ADMC.

Módulo II. Aplicaciones del ADMC

1. Aplicaciones del ADMC en el área sanitaria.

2. Ejemplos publicados sobre el uso de ADMC en la evaluación de tecnologías sanitarias.

3. ADMC en la toma de decisiones sanitarias reales.

4. Herramientas para un ADMC.

Módulo III. Diseño y desarrollo de un ADMC

1. Selección de criterios a incluir.

2. Ponderación y puntuación de los criterios incluidos.

3. Marco EVIDEM y otros marcos para realizar un ADMC.

4. Técnicas de agregación.

5. Manejo de la incertidumbre.

6. Buenas prácticas y conclusiones.

Diseño de propuestas de valor en salud pública con design thinking

DURACIÓN 8 horas

El curso se presenta con la finalidad de que los participantes aprendan a diseñar propuestas de valor que aborden problemas de salud pública, utilizando metodologías centradas en el ser humano, como el Design Thinking, y el concepto de Wellbeing para tomar decisiones que maximicen el valor de los proyectos financiados.

OBJETIVOS

- Comprender y aplicar el Design Thinking en el sector farmacéutico.
- Dominar las fases del Design Thinking para la creación de propuestas innovadoras.
- Integrar el concepto de Wellbeing en proyectos de innovación farmacéutica.
- Evaluar el impacto de los proyectos de innovación en salud pública utilizando marcos de referencia como Value-Based Healthcare para justificar su financiación y escalado.
- Analizar casos de éxito y aplicar buenas prácticas.

TEMARIO

1. Introducción al Design Thinking y su aplicación en el diseño de soluciones de salud pública.
2. Fases del Design Thinking: empatizar, definir, idear, prototipar y testear.
3. Aplicación del concepto de Wellbeing en la creación de propuestas de valor centradas en la mejora del bienestar de la población.
4. Casos de éxito: proyectos de salud pública basados en Wellbeing y su impacto en la financiación pública.
5. Metodologías para alinear objetivos de proyectos de innovación con resultados en salud y bienestar.
6. Evaluación del impacto y el valor generado por proyectos de salud pública, con énfasis en Value-Based Healthcare.

Evaluación económica en condiciones reales: uso de datos en vida real (RWE) para la toma de decisiones

DURACIÓN 8 horas

Este curso aborda el uso del RWE desde una perspectiva aplicada a la toma de decisiones en el Sistema Nacional de Salud, centrándose en cómo interpretar, contextualizar y utilizar este tipo de evidencia en la evaluación económica de tecnologías sanitarias. El enfoque es eminentemente práctico y orientado a decisores, evitando una aproximación excesivamente técnica o estadística, y poniendo el foco en la utilidad real del RWE en contextos de incertidumbre.

OBJETIVOS

- Comprender el papel del RWE como complemento a la evidencia procedente de ensayos clínicos en la evaluación económica de medicamentos.
- Analizar las principales fuentes de datos en vida real y sus implicaciones para la toma de decisiones clínicas, económicas y de financiación.
- Desarrollar una perspectiva crítica sobre las fortalezas, limitaciones y sesgos asociados al uso del RWE.
- Interpretar estudios y resultados basados en RWE en el contexto de informes de evaluación, posicionamiento terapéutico y decisiones de acceso.
- Aplicar el RWE a la toma de decisiones en escenarios reales de priorización, financiación y gestión presupuestaria.

TEMARIO

1. Evidencia en vida real y su papel en la evaluación de tecnologías sanitarias.

2. Diferencias entre evidencia de ensayos clínicos y datos en vida real.

3. Principales fuentes de datos en vida real: registros, bases de datos administrativas y estudios observacionales.

4. Calidad del dato, validez, representatividad y sesgos del RWE.

5. Integración del RWE en la evaluación económica y en los análisis de impacto presupuestario.

6. Uso del RWE para reducir la incertidumbre en la toma de decisiones.

7. Interpretación de resultados económicos basados en datos en vida real.

8. Aplicación del RWE en informes de evaluación y procesos de posicionamiento terapéutico.

9. Casos prácticos de aplicación del RWE en contextos reales de decisión.

Acuerdos de pago por resultados: consideraciones metodógicas y aplicaciones prácticas

DURACIÓN 5 horas

Una formación técnica y estratégica que profundiza en la metodología de los Acuerdos de Riesgo Compartido basados en resultados de salud. El curso dota a pagadores y profesionales de HEOR de las herramientas necesarias para diseñar esquemas de pago innovadores que mitiguen la incertidumbre clínica y financiera, abordando desde la selección de variables de efectividad hasta la resolución de los retos operativos y de recogida de datos en la práctica real hospitalaria

OBJETIVOS

- Discriminar estratégicamente: Saber cuándo aplicar un esquema financiero (ej. techo de gasto) y cuándo uno basado en resultados clínicos (Outcome-Based), evaluando el nivel de incertidumbre del fármaco.
- Diseñar la métrica del éxito: Aprender a definir variables de respuesta clínica (“Endpoints”) que sean medibles, objetivas y viables en la práctica clínica habitual, más allá del ensayo clínico.
- Evaluar la viabilidad operativa: Identificar las barreras tecnológicas y de recursos humanos para la recogida de datos (Data Collection) en los hospitales.
- Entender el marco regulatorio: Conocer el funcionamiento de herramientas clave (como VALTERMED en España) y los aspectos legales de confidencialidad y facturación diferida.

TEMARIO

Módulo 1: El Contexto – Incertidumbre vs. Acceso

1.1. La paradoja de la innovación: Fármacos con aprobaciones aceleradas, datos inmaduros y alto impacto presupuestario.

1.2. Taxonomía de los Acuerdos de Acceso de Pacientes (MEAP):

- Financieros (Descuentos, Coste-Cap, Precio-Volumen).
- Basados en Resultados (Pago por Resultados, Evidencia Condicionada).

1.3. ¿Cuándo merece la pena? La matriz de decisión: Incertidumbre clínica vs. Carga administrativa.

Módulo 2: Metodología HEOR – Diseñando el Acuerdo

2.1. Selección de la Variable de Resultado (Outcome):

- Diferencia entre Eficacia (Ensayo) y Efectividad (Vida Real).
- Hard Endpoints (Supervivencia, curación) vs. Surrogates (Biomarcadores).

2.2. Definición de “Responder” vs. “Non-Responder”: Establecer los umbrales clínicos de éxito para el pago o reembolso.

2.3. El Horizonte Temporal: ¿Cuándo medimos? (A los 6 meses, al año, pago anualizado...). Problemas de seguimiento a largo plazo.

Módulo 3: Del Papel a la Realidad – Implementación y RWE

3.1. Infraestructura de Datos: ¿Quién rellena el dato? El reto de la calidad del dato en la Historia Clínica Electrónica vs. Plataformas ad-hoc (Valtermed).

3.2. Costes de Transacción: Calcular si el coste de monitorizar al paciente supera el ahorro potencial del fármaco.

3.3. Flujos Financieros: ¿Pago inicial y reembolso (payback) o pago diferido tras comprobar éxito? Implicaciones para la tesorería del hospital.

Módulo 4: Casos Prácticos y Taller de Diseño

4.1. Análisis de casos reales: Lecciones aprendidas de las CAR-T y otros biológicos. ¿Por qué fallaron algunos acuerdos?

4.2. Simulación: Se divide a la clase en “Industria” y “Pagador”. Deben negociar un acuerdo para un fármaco oncológico ficticio: definir la variable, el tiempo de medida y el método de pago.

Introducción a la inteligencia prospectiva en la evaluación de tecnologías sanitarias.

DURACIÓN 10 horas

Anticípate a la incertidumbre del entorno sanitario con este curso de Inteligencia Prospectiva, diseñado para transformar el análisis de datos en ventaja competitiva. Dominarás metodologías avanzadas de análisis estructural y de juego de actores (como MICMAC y MACTOR) y marcos de escaneo como PMESII-ASCOPE, capacitándote para construir escenarios futuros sólidos, detectar señales de alerta temprana y diseñar planes de acción estratégicos que aseguren la viabilidad y el éxito en la evaluación de tecnologías sanitarias.

OBJETIVOS

- Vas a limpiar y maximizar la información real, transformándola en conocimiento e inteligencia estratégica, que es lo que realmente tiene valor para la empresa, sus accionistas y su reputacion, evitando los riesgos, aprovechando las oportunidades para la consecución de sus objetivos estrategicos.
- Strategic foresight te dará la certidumbre científica que requieres para operar en un futuro próximo y lejano.
- Te enseña a identificar y analizar las variables y los patrones de cambio clave del futuro e incorporarlo en la evaluación de tecnologías sanitarias

TEMARIO

1. Introducción a la inteligencia prospectiva

2. Definición del objeto de estudio y escaneo del entorno (Marco PMESII-ASCOPE)

3. Análisis estructural de variables (Método MICMAC)

4. Análisis estratégico de actores (Método MACTOR)

5. Construcción de escenarios prospectivos

6. Monitoreo de indicadores y señales de alerta temprana

7. Formulación de estrategias y Plan de Acción (Apropiación)

AREA 5

Estadística Aplicada a las Ciencias de la Salud y aspectos metodológicos de investigación sanitaria



2026

Temas

- SPSS Y ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA CON R (15 HORAS)
- CURSO DE ESTADÍSTICA EN R (12 HORAS)
- INTRODUCCIÓN A LAS REVISIONES SISTEMÁTICAS (15 HORAS)
- CURSO PRÁCTICO DE REVISIONES SISTEMÁTICAS CON REVMAN Y COVIDENCE (8-10 HORAS)
- META-ANÁLISIS (12-15 HORAS)
- CURSO BÁSICO DE GRADE (12 HORAS)
- LECTURA CRÍTICA DE ARTÍCULOS CIENTÍFICOS (25 HORAS)
- COMPARACIONES INDIRECTAS: METAANÁLISIS EN RED (NMA) Y AJUSTADAS POR EMPAREJAMIENTO (MAIC) (8-10 HORAS)
- ESTADÍSTICA APLICADA A LA CIENCIA DE LA SALUD PARA PACIENTES (4 HORAS)
- GESTORES BILBIOGRÁFICOS Y SU APLICACIÓN EN LA INVESTIGACIÓN (3 HORAS)
- LECTURA DE ARTÍCULOS CIENTÍFICOS Y CÓMO ELEGIR LA REVISTA DÓNDE PUBLICAR (3 HORAS)

SPSS y análisis de supervivencia con R

DURACIÓN 15 horas

Anticípate a la incertidumbre del entorno sanitario con este curso de Inteligencia Prospectiva, diseñado para transformar el análisis de datos en ventaja competitiva. Dominarás metodologías avanzadas de análisis estructural y de juego de actores (como MICMAC y MACTOR) y marcos de escaneo como PMESII-ASCOPE, capacitándote para construir escenarios futuros sólidos, detectar señales de alerta temprana y diseñar planes de acción estratégicos que aseguren la viabilidad y el éxito en la evaluación de tecnologías sanitarias.

OBJETIVOS

- Conocer el funcionamiento del paquete estadístico SPSS como herramienta para realizar análisis estadísticos bá-sicos aplicados a las ciencias de la salud.
- El alumno aprenderá a crear un archivo de datos, manejar estadísticos descriptivos, realizar inferencias, modificar variables creadas previamente, e interpretar los resultados de un análisis estadístico básico.
- Complementar estos conocimientos con el paquete estadístico R, para aprender a realizar análisis de supervivencia.

TEMARIO

1. Introducción al entorno SPSS.

2. ¿Cómo trabajar con SPSS para generar información relevante?

3. Estadística descriptiva: variables categóricas, variables continuas, distribuciones, etc.

4. Estadística inferencial: estimación de parámetros, contraste de hipótesis, etc.

5. Ejercicios prácticos: pruebas de contraste para variables independientes y dependientes, tablas de contingencia.

6. Introducción al análisis de la supervivencia.

7. Recordatorio paquete estadístico R.

8. Fundamentos del análisis de supervivencia.

9. Análisis de supervivencia en R.

10. Contraste de curvas de supervivencia :

10.1. Logrank test.

10.2. Mantel-Haenszel test.

Curso de Estadística en R

DURACIÓN 12 horas

Este curso proveerá toda la formación necesaria para realizar un análisis estadístico descriptivo e inferencial bivarian-te y multivariante solo para el análisis de supervivencia y regresiones de cualquier estudio. El curso se desarrollará de manera eminentemente práctica utilizando el paquete estadístico R. Este paquete, además de ser muy completo y potente, es gratuito y por tanto permite que cualquiera pueda realizar un análisis sin depender de licencias costosas.

OBJETIVOS

- Conocer el funcionamiento del paquete estadístico R.
- Aprender a realizar análisis estadísticos descriptivos e inferenciales bivariante y multivariantes para el análisis de supervivencia.
- Aprender a diseñar, correr e interpretar regresiones de un estudio aplicado a las ciencias de la salud.
- Familiarizarse con la estadística utilizada en publicaciones de ensayos clínicos, revisiones sistemáticas y meta-análisis, y realizar lecturas críticas de las mismas

TEMARIO

1. Descripción del proceso de análisis estadístico.

2. Introducción a R: instalación y primeros pasos.

3. Definición y clasificación de variables .

4. Fundamentos de estadística descriptiva: elaboración de resultados tabulados y gráficos.

5. Análisis descriptivo de datos en R .

6. Estimación y contraste .

7. Fundamentos de estadística inferencial en R: formulación y contraste de hipótesis:

- 7.1. Contraste para dos variables cuantitativas.
- 7.2. Contraste para dos variables categóricas.
- 7.3 Contraste mas de dos variables cuantitativas.
- 7.4. Correlaciones.
- 7.5. Regresión lineal simple.

8. Elaboración de informes en R: R-Markdown.

9. Fundamentos de análisis de supervivencia en R.

10. Análisis de supervivencia en R.

11. Contraste de curvas de supervivencia:

- 11.1. Logrank test.
- 11.2. Mantel-Haenszel test.

12. Lectura crítica de ensayos clínicos:

- 12.1. De la hipótesis al diseño.
- 12.2. Tamaño muestral.
- 12.3. Enmascaramiento.
- 12.4. Ocultamiento de la asignación.
- 12.5. Variables principales/secundarias.
- 12.6. Presentación de resultados: precisión.
- 12.7. Sesgos.

13. Lectura crítica de revisiones sistemáticas y meta-análisis:

- 13.1. Estrategia de búsqueda.
- 13.2. Cribados.
- 13.3. Riesgo de sesgo.
- 13.4. Extracción de datos.
- 13.5. Síntesis de datos: narrativa vs cuantitativa.
- 13.6. Heterogeneidad.
- 13.7. Interpretación de resultados: meta-análisis.
- 13.8. Análisis secundarios/sensibilidad.

Introducción a las Revisiones Sistemáticas

DURACIÓN 12 horas

Este curso introduce al alumno a la metodología que se lleva a cabo en las revisiones sistemáticas. Se trata de un curso básico que no necesita de conocimientos previos en la materia.

OBJETIVOS

- Entender el concepto de revisión sistemática, su utilidad, sus ventajas y sus limitaciones.
- Dotar a los alumnos de los conceptos básicos para poder leer e interpretar una revisión sistemática.
- Familiarizar al alumno con las técnicas básicas para poder realizar una revisión sistemática.
- El alumno aprenderá a analizar resultados de revisiones sistemáticas y a presentarlos de manera estructurada.

TEMARIO

1. Introducción a las revisiones sistemáticas.

2. Etapas de una revisión sistemática.

3. Equipo de revisión.

4. Formular la pregunta.

5. Buscar los estudios: desarrollo y ejecución.

6. Seleccionar los estudios.

7. Extracción de datos.

8. Valorar el riesgo de sesgo.

9. Analizar y presentar los resultados.

Curso práctico de Revisiones Sistemáticas con RevMan y Covidence

DURACIÓN 8-10 horas

La primera parte de este curso proporciona una introducción a las características de Review Manager (RevMan), el software desarrollado por Cochrane para apoyar el mantenimiento y la preparación de las revisiones sistemáticas. La segunda introduce al alumno al uso de Covidence, otro software diseñado específicamente para llevar a cabo revisiones sistemáticas.

OBJETIVOS

- Familiarizar al alumno con RevMan y con Covidence.
- Aprender a mantener y preparar revisiones sistemáticas utilizando estas herramientas.
- Conocer las características de ambas herramientas.
- Obtener experiencia práctica en la preparación de revisiones sistemáticas.

TEMARIO

Primera parte: revisiones sistemáticas con RevMan:

1. Crear una revisión.

2. Importar los resultados de las búsquedas.

3. Riesgo de sesgo y extracción de datos.

4. Análisis y figuras.

Segunda parte: revisiones sistemáticas con Covidence:

1. Crear y abrir la cuenta en Covidence.

2. Crear una revisión.

3. Definir los criterios de elegibilidad de los estudios.

4. Importar los resultados de las búsquedas.

5. Selección de estudios.

6. Riesgo de sesgo.

7. Extracción de datos.

8. Exportación a RevMan.

Meta-análisis

DURACIÓN 12-15 horas

Este curso introduce al alumno a la metodología del meta-análisis como herramienta para la investigación sociosa-nitaria. La primera parte cubre los meta-análisis de comparaciones directas, mientras que la segunda se centra en comparaciones indirectas y mixtas (network meta-analysis).

OBJETIVOS

- Entender el concepto de meta-análisis, su utilidad, las condiciones necesarias para poder realizarlo, sus ventajas y sus limitaciones.
- Introducir al alumno a las técnicas estadísticas para combinar los resultados de varios estudios (comparaciones directas).
- Introducir al alumno a las técnicas estadísticas más avanzadas de síntesis de la evidencia con comparaciones in-directas y mixtas.

TEMARIO

Primera parte: Metaanálisis de comparaciones directas (4-5 horas)

1. Introducción al meta-análisis.

2. Heterogeneidad.

3. Sesgo de publicación.

4. Presentación de resultados.

Segunda parte: Metaanálisis de comparaciones indirectas y mixtas: network meta-analysis (NMA) (8-10 horas)

1. Tipos de comparaciones.

2. Heterogeneidad e Inconsistencia.

3. Asunciones del NMA.

4. Presentación de la evidencia.

5. Presentación de resultados.

Curso Básico de GRADE

DURACIÓN 12 horas

Este curso introduce al alumno al modelo Grading of Recommendations, Assessment, Development and Evaluation (GRADE) para evaluar la calidad de la evidencia, desarrollar recomendaciones clínicas y graduar la fuerza de dichas recomendaciones. También ofrece una introducción al software GRADEpro-GDT.

OBJETIVOS

- Entender la importancia y la necesidad de evaluar y jerarquizar la calidad de la evidencia científica.
- Entender por qué y cuándo debe realizarse la evaluación GRADE.
- Adquirir y jerarquizar evidencia científica utilizando el modelo Grading of Recommendations, Assessment, Development and Evaluation (GRADE).
- Utilizar el software GRADEpro-GDT para la evaluación de la evidencia.
- Formular recomendaciones de práctica clínica basadas en la evaluación de la evidencia.

TEMARIO

1. Introducción al modelo GRADE.

2. Formulación de la pregunta.

3. Identificación de la evidencia disponible y síntesis de la evidencia por outcome.

4. Evaluación de la calidad de la evidencia.

5. Formulación de la pregunta con GRADEPro-GDT.

6. Creación de tablas de evidencia con GRADEPro-GDT.

7. Elaboración de guías y recomendaciones con GRADEPro-GDT.

8. De la evidencia a la recomendación.

Lectura Crítica De Artículos Científicos

DURACIÓN 25 horas

Este curso pretende aportar las habilidades necesarias para realizar una lectura razonada y crítica de los tipos de artículos científicos más frecuentes en el campo de la farmacoeconomía. Puede darse al completo o por apartados.

OBJETIVOS

- Familiarizar al alumno con la estructura de las publicaciones científicas.
- Aprender a leer e interpretar diferentes tipos de publicaciones científicas comúnmente encontradas en el campo de la farmacoeconomía.
- Ser capaz de abordar y analizar una lectura con herramientas críticas.
- Aprender a utilizar los diferentes check-lists que están a disposición del público para analizar un artículo científico.

TEMARIO

1. Introducción a la lectura crítica.

2. Cómo leer e interpretar un ensayo clínico.

3. Cómo leer e interpretar un estudio de cohortes.

4. Cómo leer e interpretar un estudio casos y controles.

5. Cómo leer e interpretar una revisión sistemática, parte 1.

6. Cómo leer e interpretar una revisión sistemática, parte 2 (incluye meta-análisis).

7. Cómo leer e interpretar estudios de pruebas diagnósticas.

8. Cómo leer e interpretar estudios de pronóstico.

9. Cómo leer e interpretar estudios de Real World Data.

10. Cómo leer e interpretar una evaluación económica.

11. Cómo leer e interpretar un análisis de impacto presupuestario.

Curso de Introducción al Metaanálisis en R

DURACIÓN 12 horas

El objetivo principal de esta formación es dotar a los participantes de las capacidades necesarias para comprender y ejecutar metaanálisis, con un enfoque particular en las comparaciones en red (NMA). A través de tres sesiones prácticas, se busca que los alumnos dominen tanto la base conceptual —incluyendo tipos de comparaciones (directas, indirectas y mixtas), transisitividad e inconsistencia— como la aplicación técnica mediante ejercicios en R, permitiéndoles realizar lecturas críticas, reportes de resultados y evaluaciones de metodologías avanzadas como MAIC y STC.

OBJETIVOS

- Este programa ofrece una formación teórica y práctica sobre síntesis cuantitativa y metaanálisis, profundizando especialmente en el Metaanálisis en Red (NMA) y sus asunciones.
- La metodología combina el aprendizaje de conceptos estadísticos con el uso técnico del software R y la consola RCommander para la ejecución de análisis.
- El temario avanza desde la introducción básica hasta técnicas complejas de comparación indirecta como MAIC (Matching-Adjusted Indirect Comparison) y STC (Simulated Treatment Comparison).

TEMARIO

SESION 1 (4 horeas)

Bloque 1

1. Introducción a la síntesis cuantitativa
2. Concepto de metaanálisis y modelos
3. Tipos de comparaciones: Directas, indirectas y mixtas
4. Metaanálisis en red (NMA, Network Meta Analysis)
5. Matices y asunciones en le NMA: Nodos y geometría, Transitividad e Inconsistencia
6. Presentación de resultados
7. Lectura crítica y reporte de metaanálisis en red

Bloque 2

1. Introducción a R
2. Utilización de la consola RComander
3. Trabajo fuera de la consola RComander

SESIÓN 2 (4 horas)

1. Realización de metaanálisis en R
2. Ejercicios prácticos

SESIÓN 3 (4 horas)

1. Situar NMA, MAIC y STC
2. Identificar las generalidades y asunciones detrás de cada uno de estos análisis
3. Identificación, Evaluación y Valoración de conceptos en MAIC

Introducción a las comparaciones indirectas: metaanálisis en red (NMA) y ajustadas por emparejamiento (MAIC)

DURACIÓN 6 horas

Se plantea un curso dinámico, de carácter práctico con la finalidad de dotar a los participantes de las herramientas necesarias para hacer una lectura crítica de una comparación indirecta de dos intervenciones sanitarias, incluyendo metaanálisis en red (en inglés, network metaanalysis, NMA) y comparaciones indirectas ajustadas por emparejamiento (MAIC por sus siglas en inglés, matched adjusted indirect comparison). Un taller especializado centrado en la utilidad de la metodología MAIC en el ámbito de la evaluación de medicamentos.

OBJETIVOS

- Entender el contexto en el que la metodología de MAIC se convierte en una herramienta de valor para el análisis de nuevos tratamientos para su inclusión en las guías farmacoterapéuticas.
- Adquirir una perspectiva crítica para la interpretación de resultados de la comparación indirecta ajustada en la valoración de tecnologías sanitarias en el proceso de toma de decisiones clínicas y de financiación
- Mejorar en el desempeño profesional a partir del conocimiento de nociones de acceso al mercado y análisis de decisiones
- Interpretar informes y artículos publicados que utilizan MAIC
- Aprender a utilizar esta herramienta en el ámbito de los fármacos innovadores

TEMARIO

1. Introducción conceptual
2. Definiciones y elementos de valor
3. Contexto nacional e internacional en el uso de MAIC en la evaluación de medicamentos
4. Lectura crítica de artículos publicados
5. Resolución de un caso práctico

Estadística aplicada a la ciencia de la salud para pacientes

DURACIÓN 4 horas

Un taller diseñado para perder el miedo a los datos y aprender a interpretar la evidencia médica sin matemáticas complejas, permitiéndote distinguir tratamientos reales de promesas vacías y tomar decisiones de salud con mayor seguridad y autonomía

OBJETIVOS

- Perder el miedo a los gráficos y tablas: Entender que la estadística es una herramienta de comunicación, no solo de cálculo.
- Leer críticamente noticias de salud: Diferenciar entre un “estudio prometedor en ratones” y una “evidencia clínica real en humanos”.
- Comprender conceptos clave de los ensayos clínicos: Saber qué significa que un tratamiento sea “significativo”, qué es el efecto placebo y por qué es importante la aleatorización.
- Interpretar riesgos reales: Distinguir entre “Riesgo Relativo” (suena espectacular) y “Riesgo Absoluto” (la realidad), para no dejarse engañar por titulares sensacionalistas.
- Dialogar mejor con su especialista: Poder hacer preguntas más precisas sobre la efectividad y efectos secundarios de sus tratamientos basadas en la evidencia.

TEMARIO

1 / 2

1.0 Los Cimientos – ¿De qué estamos hablando?

El objetivo es situar al paciente en el mapa de la ciencia.

1.1. ¿Por qué necesitamos la estadística en medicina? La variabilidad humana (por qué lo que le funciona a mi vecina no me funciona a mí).

1.2. La Población y la Muestra: ¿El estudio se hizo en gente como yo? (Edad, sexo, patologías previas).

1.3. Tipos de estudios básicos:

- Observacionales (mirar qué pasa).
- Experimentales (intervenir para ver qué pasa).

1.4. Correlación no es Causalidad: El error más común. (Ejemplo clásico: comer helados y los ataques de tiburón aumentan en verano, pero uno no causa lo otro).

2. El “Gold Standard” – Entendiendo los Ensayos Clínicos

Aquí es donde se aprueban los medicamentos que toman los pacientes.

2.1. El Ensayo Clínico Aleatorizado: ¿Qué es y por qué es el rey de la evidencia?

2.2. El Grupo Control y el Placebo: ¿Por qué comparamos? El efecto placebo explicado.

2.3. El Doble Ciego: ¿Por qué ni el paciente ni el médico deben saber qué están tomando durante el estudio?

2.4. Fases de un ensayo (I, II, III, IV): Para entender por qué un fármaco tarda años en llegar a la farmacia.

Estadística aplicada a la ciencia de la salud para pacientes

DURACIÓN 4 horas

Un taller diseñado para perder el miedo a los datos y aprender a interpretar la evidencia médica sin matemáticas complejas, permitiéndote distinguir tratamientos reales de promesas vacías y tomar decisiones de salud con mayor seguridad y autonomía

TEMARIO

3. Descifrando los Resultados – ¿Funciona o es suerte?

La parte más técnica, pero explicada con ejemplos cotidianos, sin calculadoras.

- 3.1. La Campana de Gauss (Normalidad): Entender qué es lo “normal” o habitual en un análisis de sangre.
- 3.2. La “P” (P-valor): ¿El resultado es real o fue casualidad? (Explicación sencilla del concepto de significancia estadística < 0.05).
- 3.3. Intervalo de Confianza: El margen de error. Saber que los resultados no son exactos, sino que están en un rango.
- 3.4. La trampa del porcentaje:
  - Riesgo Relativo: “Este fármaco reduce el riesgo un 50%” (Suena increíble).
  - Riesgo Absoluto: “El riesgo baja del 2% al 1%” (Es el mismo 50%, pero suena menos impactante). Esto es vital para pacientes.

4. Taller Práctico – Del Papel a la Vida Real

Aplicación directa.

- 4.1. Anatomía de un “Paper” (Artículo científico): Dónde mirar primero (Abstract y Conclusiones) y qué ignorar al principio.
- 4.2. Detectando “Fake News” y curas milagrosas: 5 banderas rojas para desconfiar de una noticia de WhatsApp o Facebook.
- 4.3. Dinámica de grupo: Se reparte una noticia de salud reciente y se analiza en conjunto usando lo aprendido.
- 4.4. Conclusiones y cierre: Cómo preguntar a tu médico basándote en datos.

Gestores bilbiográficos y su aplicación en la investigación

DURACIÓN 3 horas

Formación técnica intensiva para profesionales de la salud orientada a dominar la gestión bibliográfica automatizada, optimizando el tiempo dedicado a la recopilación de evidencia y garantizando la precisión académica en la redacción de artículos y proyectos de investigación

OBJETIVOS

- Integrar el gestor en su flujo de trabajo diario: Capturar metadatos desde bases de datos biomédicas (PubMed, Web of Science, Embase) con un clic.
- Garantizar la integridad de los datos: Aprender a curar y corregir metadatos para evitar errores en las referencias finales (algo que los revisores penalizan).
- Dominar el plugin de cita (“Cite While You Write”): Insertar citas y generar bibliografías en Word dinámicamente, cambiando estilos (ej. de Vancouver a APA) en segundos para adaptar el manuscrito a diferentes revistas.
- Gestionar bibliotecas colaborativas: Configurar flujos de trabajo para equipos de laboratorio o grupos de investigación multicéntricos.
- Manejo avanzado de PDFs: Organizar, renombrar y extraer anotaciones de los textos completos automáticamente.

TEMARIO

1 / 2

Módulo 1. El Ecosistema de Investigación – Captura Eficiente

Objetivo: Dejar de descargar PDFs al escritorio y empezar a construir una base de datos.

1.1. Panorama actual: Comparativa breve (Zotero vs. Mendeley vs. EndNote). ¿Cuál se adapta a mi hospital/centro?

1.2. Importación directa desde fuentes biomédicas: Cómo capturar referencias masivas desde PubMed, WoS, Scopus y UpToDate.

1.3. El identificador único (DOI/PMID): La forma más rápida de añadir un paper sin navegar.

1.4. Gestión de adjuntos: Cómo el software renombra y archiva tus PDFs automáticamente (ej. Autor - Año - Título.pdf).

Módulo 2., Organización y Curación de Datos (Data Hygiene)

Objetivo: Evitar el “Garbage in, Garbage out”. Preparar la biblioteca para escribir.

2.1. Limpieza de metadatos: Detectar errores comunes en la importación (mayúsculas, autores mal indexados) que arruinan la bibliografía.

2.2. Taxonomía eficiente: Uso estratégico de Colecciones vs. Etiquetas (Tags) para revisiones sistemáticas o temáticas de laboratorio.

2.3. Detección de duplicados: Herramientas para fusionar referencias repetidas (vital para Revisiones Sistemáticas).

2.4. Búsqueda avanzada: Encontrar ese paper que leíste hace 3 años usando operadores booleanos dentro de tu biblioteca.

Gestores bilbiográficos y su aplicación en la investigación

DURACIÓN 3 horas

Formación técnica intensiva para profesionales de la salud orientada a dominar la gestión bibliográfica automatizada, optimizando el tiempo dedicado a la recopilación de evidencia y garantizando la precisión académica en la redacción de artículos y proyectos de investigación

TEMARIO 2 / 2

Módulo 3: Automatización de la Escritura Científica

Objetivo: Reducir el tiempo de formato de horas a minutos.

3.1. Integración con Microsoft Word: Instalación y uso del plugin.

3.2. Citación dinámica: Insertar citas individuales, múltiples y editar prefijos/sufijos (ej. “ver también...”).

3.3. Estilos de Revista:

- El estándar médico: Normas Vancouver (y sus variantes por revista).
- Gestión de abreviaturas de revistas médicas (Journal Abbreviations).

3.4. Troubleshooting: Qué hacer cuando el Word se “rompe” o hay que desvincular las citas para el envío final.

Módulo 4: Colaboración y Funciones Avanzadas

Objetivo: Trabajar en equipo sin enviarse correos con referencias.

4.1. Bibliotecas de Grupo (Group Libraries): Configuración de permisos para labs y equipos clínicos. ¿Quién puede editar y quién solo leer?

4.2. Flujo de lectura: Subrayar y anotar PDFs dentro del gestor y generar informes de lectura automáticamente.

4.3. Retraction Watch: Configuración para que el gestor te avise si un paper de tu biblioteca ha sido retractado (ética científica).

4.4. Caso práctico final: Simulación de un flujo rápido: Búsqueda en PubMed -> Importación -> Limpieza rápida -> Citación en un abstract.

Lectura de artículos científicos y cómo elegir la revista dónde publicar

DURACIÓN 3 horas

Un programa intensivo para profesionales sanitarios enfocado en perfeccionar la evaluación crítica de la literatura científica y diseñar una estrategia editorial inteligente, maximizando las posibilidades de aceptación en revistas de alto impacto y evitando fraudes académicos

OBJETIVOS

- Realizar un triaje bibliográfico: Decidir en menos de 5 minutos si un artículo merece ser leído a fondo o descartado.
- Detectar sesgos metodológicos: Evaluar la validez interna y externa de un estudio (¿está bien diseñado o tiene fallos fatales?).
- Interpretar la relevancia clínica: Ir más allá del “p-valor” para entender la magnitud del efecto y el intervalo de confianza en la práctica real.
- Navegar el ecosistema editorial: Entender la diferencia entre JCR, SJR, Cuartiles (Q1-Q4) y Factor de Impacto para elegir la mejor ventana para su trabajo.
- Evitar el “Rechazo de Escritorio” (Desk Reject): Alinear el manuscrito con el Scope (alcance) de la revista y evitar revistas depredadoras.

TEMARIO

BLOQUE 1: LECTURA CRÍTICA (El filtro del clínico)

1. Anatomía de la Evidencia y Detección Rápida

Objetivo: Filtrar el ruido y encontrar la señal.

1.1. Jerarquía de la evidencia: Del caso clínico al metaanálisis. ¿Qué peso tiene lo que estoy leyendo?

1.2. Lectura en “Z”: Estrategia para escanear Abstract, Tablas y Conclusiones antes de leer el texto completo.

1.3. Listas de comprobación (Checklists): Introducción a herramientas estandarizadas (CONSORT para ensayos, STROBE para observacionales, PRISMA para revisiones).

1.4. Validez Interna vs. Externa: ¿Los resultados son fiables? ¿Son aplicables a mis pacientes/laboratorio?

2. Interpretación de Resultados y Sesgos

Objetivo: Que no te engañen con estadísticas “maquilladas”.

2.1. La trampa de la significación: Diferencia crítica entre significancia estadística ($p < 0.05$) y relevancia clínica.

2.2. Medidas de impacto: Interpretación rápida de OR (Odds Ratio), RR (Riesgo Relativo) y NNT (Número Necesario a Tratar).

2.3. Sesgos comunes: Detección de sesgo de selección, sesgo de publicación y conflictos de interés en la industria farmacéutica/tecnológica.

2.4. Taller express: Se proyecta un abstract real con fallos metodológicos y se pide detectarlos en 10 minutos.

Lectura de artículos científicos y cómo elegir la revista dónde publicar

DURACIÓN 3 horas

Un programa intensivo para profesionales sanitarios enfocado en perfeccionar la evaluación crítica de la literatura científica y diseñar una estrategia editorial inteligente, maximizando las posibilidades de aceptación en revistas de alto impacto y evitando fraudes académicos

TEMARIO 2 / 2

BLOQUE 2: ESTRATEGIA DE PUBLICACIÓN (El juego editorial)

3. Selección de Revista y Métricas

Objetivo: ¿Dónde envío mi paper para que cuente en mi CV?

- **3.1.** Entendiendo las métricas: Factor de Impacto (IF), CiteScore, JCR vs. Scimago (SJR) y el Índice H.
- **3.2.** La obsesión por los Cuartiles (Q1, Q2...): Cómo buscar en qué cuartil está una revista según mi especialidad.
- **3.3.** El "Scope" (Alcance): El error nº 1 por el que se rechazan papers (enviar un tema clínico a una revista básica o viceversa).
- **3.4.** Open Access vs. Suscripción: Costes (APC - Article Processing Charges), embargos y repositorios institucionales. ¿Quién paga?

4. Hora 4: El Proceso de Envío y las "Trampas"

Objetivo: Maximizar la aceptación y seguridad.

- **4.1.** Revistas Depredadoras (Predatory Journals): Cómo identificarlas y evitar tirar tu dinero y prestigio (listas negras y señales de alerta).
- **4.2.** La "Cover Letter" (Carta de presentación): Cómo vender tu artículo al editor (no es solo un resumen, es un pitch de ventas).
- **4.3.** Lidiando con el "Peer Review": Estrategias para responder a la "Revisión nº 2" (el revisor duro) de forma diplomática y efectiva.
- **4.4.** Decálogo final: Checklist antes de pulsar el botón "Submit".

AREA 6

Negociación y Compra Pública Sanitaria



2026

Temas

- INTRODUCCIÓN A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA EN EL SECTOR SANITARIO (4 HORAS)
- EL PROCESO DE COMPRA PÚBLICA SANITARIA: FASES, ACTORES Y DOCUMENTOS CLAVE (4 HORAS)
- LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA COMO ORGANIZACIÓN COMPRADORA (3 HORAS)
- LA LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO APLICADA A MEDICAMENTOS Y TECNOLOGÍAS SANITARIAS (8 HORAS)
- MODELOS DE CONTRATACIÓN SANITARIA: SUMINISTROS, SERVICIOS, CONTRATOS MIXTOS, ACUERDOS MARCO Y SDA (6 HORAS)
- CRITERIOS DE ADJUDICACIÓN Y VALORACIÓN TÉCNICA EN LICITACIONES SANITARIAS (6 HORAS)
- CÓMO ELABORAR PROPUESTAS COMPETITIVAS EN LICITACIONES DE MEDICAMENTOS Y TECNOLOGÍAS SANITARIAS (6 HORAS)
- COMPRA PÚBLICA ESTRATÉGICA EN SALUD (12 HORAS)
- CONTRATACIÓN BASADA EN VALOR EN EL SECTOR SANITARIO (16 HORAS)
- MODELOS DE ACCESO INNOVADOR (12 HORAS)
- COMPRA PÚBLICA INNOVADORA (CPI) Y ASOCIACIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN EL ÁMBITO SANITARIO (12 HORAS)
- ESTRATEGIAS AVANZADAS DE NEGOCIACIÓN Y ACCESO EN EL SISTEMA NACIONAL DE SALUD (20 HORAS)

Introducción a la contratación pública en el sector sanitario

DURACIÓN 4 horas

La contratación pública constituye uno de los principales instrumentos de gestión del gasto sanitario y de acceso a medicamentos y tecnologías sanitarias. Este curso ofrece una visión introductoria del funcionamiento de la contratación pública en el sector sanitario, proporcionando a los participantes los conceptos básicos necesarios para comprender su lógica, sus objetivos y su relevancia en el contexto del Sistema Nacional de Salud.

El curso está orientado a perfiles que necesitan adquirir una primera aproximación a la contratación pública sanitaria, sin requerir conocimientos previos, y sirve como base para cursos posteriores de mayor profundidad.

OBJETIVOS

- Conocer los principios básicos de la contratación pública aplicados al ámbito sanitario.
- Comprender el papel de la contratación pública en la gestión del gasto y el acceso a la innovación.
- Identificar los principales tipos de contratos utilizados en sanidad.
- Familiarizarse con el lenguaje y los conceptos clave de la contratación pública sanitaria.

TEMARIO

1. Introducción a la contratación pública en el sector sanitario.

2. Principios y objetivos de la contratación pública.

3. Tipos de contratos más habituales en sanidad.

4. La contratación pública como herramienta de gestión y planificación sanitaria.

El proceso de compra pública sanitaria: fases, actores y documentos clave

DURACIÓN 4 horas

El proceso de compra pública sanitaria es un procedimiento complejo en el que intervienen múltiples actores y documentos, y cuya correcta comprensión resulta clave para una participación eficaz en los procesos de contratación. Este curso aborda de forma estructurada las distintas fases del proceso de compra pública, desde la planificación hasta la ejecución del contrato.

El enfoque es práctico y orientado a facilitar la comprensión del recorrido completo de un expediente de contratación, así como de los roles y responsabilidades de los distintos agentes implicados.

OBJETIVOS

- Identificar las distintas fases del proceso de compra pública sanitaria.
- Conocer los principales actores que intervienen en cada fase del proceso.
- Comprender la función y el contenido de los documentos clave de la contratación.
- Facilitar la lectura e interpretación básica de pliegos y expedientes de contratación.

TEMARIO

1. Fases del proceso de compra pública sanitaria.

2. Actores implicados: funciones y responsabilidades.

3. Documentos clave: pliegos, informes y adjudicación.

4. Ciclo de vida del contrato y seguimiento básico.

La administración pública como órgano de contratación

DURACIÓN 3 horas

La Administración pública actúa como una organización compradora con características propias, condicionadas por su marco normativo, presupuestario y organizativo. Este curso ofrece una visión introductoria del funcionamiento interno de la Administración en su rol como compradora, poniendo el foco en los elementos que influyen en la toma de decisiones de compra en el ámbito sanitario.

El curso permite comprender mejor los condicionantes, prioridades y limitaciones a las que se enfrentan los decisores públicos, facilitando una relación más eficaz con el sistema sanitario.

OBJETIVOS

- Comprender el funcionamiento de la Administración pública como organización compradora.
- Identificar los principales condicionantes normativos, presupuestarios y organizativos.
- Analizar cómo se toman las decisiones de compra en el ámbito sanitario.
- Mejorar la comprensión del contexto institucional en los procesos de contratación.

TEMARIO

1. La Administración pública como organización compradora.

2. Marco presupuestario y organizativo de la compra sanitaria.

3. Prioridades y condicionantes en la toma de decisiones públicas.

4. Implicaciones prácticas para la contratación de medicamentos y tecnologías sanitarias.

La Ley de Contratos del Sector Público aplicada a medicamentos y tecnologías sanitarias

DURACIÓN 8 horas

La Ley de Contratos del Sector Público (LCSP) establece el marco normativo que regula la adquisición de medicamentos y tecnologías sanitarias en el sistema público. Su correcta interpretación resulta clave tanto para los decisores públicos como para los agentes que participan en los procesos de contratación.

Este curso aborda la LCSP desde una perspectiva aplicada al ámbito sanitario, centrada en los aspectos con mayor impacto práctico en la contratación de medicamentos y tecnologías sanitarias. El enfoque es operativo y orientado a la comprensión de cómo la normativa se traduce en pliegos, procedimientos y decisiones reales de compra.

OBJETIVOS

- Comprender los principios y estructura de la LCSP aplicados al ámbito sanitario.
- Identificar los procedimientos de contratación más utilizados en la compra de medicamentos y tecnologías.
- Analizar los principales elementos jurídicos que condicionan el diseño de los pliegos y los criterios de adjudicación.
- Interpretar la aplicación práctica de la LCSP en procesos reales de contratación sanitaria.

TEMARIO

Módulo 1. Marco y fundamentos de la contratación pública sanitaria

1. La contratación pública como instrumento de gestión y planificación sanitaria.

2. Principios generales de la Ley de Contratos del Sector Público.

3. Particularidades de la contratación de medicamentos y tecnologías sanitarias.

4. Impacto de la LCSP en el acceso a la innovación.

Módulo 2. Procedimientos y pliegos en la contratación sanitaria

5. Procedimientos de contratación más utilizados en el ámbito sanitario.

6. Estructura y función de los pliegos administrativos y técnicos.

7. Requisitos de solvencia, objeto del contrato y condiciones de ejecución.

8. Aspectos clave en la definición del alcance y las obligaciones contractuales.

Módulo 3. Evaluación de ofertas y aplicación práctica

9. Criterios de adjudicación y sistemas de valoración.

10. La mejor relación calidad-precio en la contratación sanitaria.

11. Interpretación práctica de la LCSP en procesos reales de contratación.

12. Retos, márgenes de flexibilidad y buenas prácticas en la aplicación de la normativa.

Modelos de contratación sanitaria: suministros, servicios, contratos mixtos, Acuerdos Marco y SDA

DURACIÓN 6 horas

La contratación sanitaria puede articularse a través de distintos modelos contractuales en función del objeto del contrato, las necesidades asistenciales y la estrategia de compra de la Administración. La correcta elección del modelo de contratación resulta determinante para garantizar la eficiencia, la calidad y la sostenibilidad del sistema sanitario, así como para facilitar el acceso a medicamentos y tecnologías sanitarias.

Este curso ofrece una visión práctica y comparada de los principales modelos de contratación utilizados en el ámbito sanitario, analizando sus características, ventajas, limitaciones y contextos de aplicación. El enfoque está orientado a comprender cuándo y por qué se utiliza cada modelo, y cuáles son sus implicaciones prácticas en los procesos de compra pública.

OBJETIVOS

- Conocer los principales modelos de contratación sanitaria y su marco de aplicación.
- Analizar las diferencias entre contratos de suministro, servicios y contratos mixtos.
- Comprender el funcionamiento y la lógica de los Acuerdos Marco y los Sistemas Dinámicos de Adquisición (SDA).
- Identificar el modelo de contratación más adecuado en función del tipo de necesidad sanitaria y del objetivo de compra.

TEMARIO

1. Contratos de suministro en el ámbito sanitario: características y aplicaciones.
2. Contratos de servicios y contratos mixtos en sanidad.
3. Acuerdos Marco: estructura, funcionamiento y casos de uso en medicamentos y tecnologías sanitarias.
4. Sistemas Dinámicos de Adquisición (SDA): características y diferencias frente a los Acuerdos Marco.
5. Ventajas, limitaciones y contextos de aplicación de cada modelo de contratación.
6. Ejemplos prácticos de modelos de contratación sanitaria.

Criterios de adjudicación y valoración técnica en licitaciones sanitarias

DURACIÓN 6 horas

Los criterios de adjudicación constituyen uno de los elementos centrales en los procesos de licitación sanitaria, ya que determinan cómo se evalúan las ofertas y qué factores influyen en la decisión final de adjudicación. Su correcta comprensión resulta clave tanto para quienes diseñan los pliegos como para quienes preparan y presentan ofertas en procesos de contratación pública.

Este curso aborda de forma práctica los criterios de adjudicación y los sistemas de valoración técnica utilizados en licitaciones de medicamentos y tecnologías sanitarias, analizando cómo se definen, ponderan y aplican en la práctica, así como las principales oportunidades y limitaciones para incorporar criterios de calidad y valor.

OBJETIVOS

- Comprender el papel de los criterios de adjudicación en las licitaciones sanitarias.
- Analizar la diferencia entre criterios económicos, técnicos y criterios basados en la mejor relación calidad-precio.
- Interpretar los sistemas de puntuación y valoración técnica de las ofertas.
- Identificar oportunidades para reforzar la incorporación de criterios de calidad y valor en licitaciones sanitarias.

TEMARIO

1. Marco normativo de los criterios de adjudicación en la contratación sanitaria.
2. Tipología de criterios: económicos, técnicos y criterios de calidad.
3. La mejor relación calidad-precio en licitaciones sanitarias.
4. Sistemas de puntuación, ponderación y umbrales mínimos.
5. Valoración técnica de medicamentos y tecnologías sanitarias.
6. ¡Análisis de ejemplos reales de criterios de adjudicación en licitaciones sanitarias.

Cómo elaborar propuestas competitivas en licitaciones de medicamentos y tecnologías

DURACIÓN 6 horas

La elaboración de propuestas en procesos de licitación sanitaria requiere una comprensión precisa de los pliegos, una correcta estructuración de la oferta y una alineación clara con los criterios de adjudicación definidos por la Administración. En un contexto cada vez más competitivo, la calidad técnica y la coherencia de la propuesta resultan determinantes para el éxito en los procesos de contratación pública.

Este curso aborda de forma práctica el proceso de preparación de propuestas en licitaciones de medicamentos y tecnologías sanitarias, proporcionando a los participantes herramientas y criterios para mejorar la calidad, claridad y adecuación de sus ofertas, tanto desde una perspectiva técnica como estratégica.

OBJETIVOS

- Interpretar correctamente los pliegos administrativos y técnicos de una licitación sanitaria.
- Identificar los elementos clave que influyen en la evaluación de las ofertas.
- Estructurar propuestas técnicas alineadas con los criterios de adjudicación.
- Mejorar la coherencia, claridad y competitividad de las propuestas presentadas.

TEMARIO

1. Lectura e interpretación de pliegos de licitación sanitaria.

2. Identificación de requisitos obligatorios y criterios evaluables.

3. Estructura y contenidos de una propuesta técnica competitiva.

4. Alineación de la propuesta con los criterios de adjudicación.

5. Elementos de valor y diferenciación en ofertas de medicamentos y tecnologías.

6. Errores frecuentes y buenas prácticas en la elaboración de propuestas

Contratación pública estratégica en salud

DURACIÓN 12 horas

La contratación pública sanitaria está experimentando una evolución progresiva desde modelos centrados fundamentalmente en el precio hacia enfoques que incorporan criterios de valor, calidad, resultados en salud y sostenibilidad. En este contexto, la contratación pública estratégica se configura como una herramienta clave para alinear las decisiones de compra con los objetivos del sistema sanitario.

Este curso aborda la contratación pública estratégica en salud desde una perspectiva aplicada, analizando cómo superar el enfoque tradicional basado en el precio y avanzar hacia modelos de contratación orientados al valor. El enfoque combina marco conceptual, análisis normativo y aplicación práctica, con especial atención a la contratación de medicamentos y tecnologías sanitarias.

OBJETIVOS

- Comprender el concepto de contratación pública estratégica y su aplicación en el ámbito sanitario.
- Analizar las limitaciones de los modelos de compra centrados exclusivamente en el precio.
- Identificar cómo incorporar criterios de valor, calidad y resultados en los procesos de contratación pública.
- Conocer los instrumentos normativos y operativos que permiten una contratación orientada al valor.
- Aplicar los principios de la contratación estratégica a casos reales de compra sanitaria.

TEMARIO

Módulo 1. De la compra basada en el precio a la contratación estratégica

1. Evolución de la contratación pública en el ámbito sanitario.

2. Limitaciones del enfoque centrado exclusivamente en el precio.

3. Concepto de valor en salud y su relevancia para la contratación pública.

4. La contratación pública como instrumento de política sanitaria.

Módulo 2. Incorporación del valor en los procesos de contratación

5. Definición de criterios de adjudicación orientados al valor.

6. Incorporación de resultados en salud, calidad asistencial y eficiencia.

7. Uso de indicadores y métricas de valor en la contratación sanitaria.

8. Papel de la evaluación económica y de resultados en salud.

Módulo 3. Aplicación práctica de la contratación estratégica

9. Diseño de pliegos con enfoque estratégico.

10. Selección del modelo de contratación en función del objetivo de valor.

11. Casos prácticos de contratación pública estratégica en medicamentos y tecnologías sanitarias.

12. Retos, barreras y buenas prácticas en la implantación de modelos orientados al valor.

Contratación basada en valor en el sector sanitaria

DURACIÓN 16 horas

La compra pública basada en valor (Value-Based Procurement, VBP) representa un cambio de paradigma en la contratación sanitaria, al desplazar el foco desde el precio hacia los resultados en salud, la calidad asistencial, la eficiencia y el impacto a medio y largo plazo de las decisiones de compra. Este enfoque permite alinear la contratación pública con los objetivos estratégicos del sistema sanitario y con las necesidades reales de pacientes y profesionales.

Este curso aborda de forma integral el diseño, implementación y evaluación de modelos de compra pública basada en valor en el ámbito sanitario, con especial atención a medicamentos y tecnologías sanitarias. El enfoque combina fundamentos conceptuales, marco normativo, herramientas operativas y análisis de casos prácticos, proporcionando una visión completa y aplicada del VBP.

OBJETIVOS

- Comprender los fundamentos y principios de la compra pública basada en valor en salud.
- Analizar las diferencias entre modelos tradicionales de compra y enfoques VBP.
- Conocer las herramientas necesarias para diseñar procesos de compra orientados a resultados en salud.
- Identificar indicadores, métricas y fuentes de información para evaluar el valor en la contratación sanitaria.
- Aplicar el enfoque de compra basada en valor a casos reales de medicamentos y tecnologías sanitarias.

TEMARIO

Módulo 1. Fundamentos de la compra pública basada en valor

1. Concepto de valor en salud y su evolución.
2. Principios del Value-Based Procurement.
3. Diferencias entre compra basada en precio, calidad y valor.
4. Beneficios y retos del enfoque VBP en el sistema sanitario.

Módulo 2. Marco normativo y organizativo del VBP

5. Encaje del VBP en la Ley de Contratos del Sector Público.
6. Espacios normativos para la compra basada en valor.
7. Rol de los distintos actores en procesos de VBP.
8. Gobernanza y coordinación institucional en modelos de compra basada en valor.

Módulo 3. Diseño de procesos de compra basados en valor

9. Definición de objetivos de valor en la contratación sanitaria.
10. Selección del modelo de contratación más adecuado para el VBP.
11. Diseño de criterios de adjudicación orientados a valor.
12. Integración de resultados en salud y calidad asistencial en los pliegos.

Módulo 4. Medición y evaluación del valor

13. Identificación de indicadores de resultados en salud.
14. Uso de datos clínicos, económicos y organizativos.
15. Seguimiento y evaluación del desempeño del contrato.
16. Uso de resultados para la mejora continua de los procesos de compra.

Módulo 5. Aplicación práctica y casos de uso

17. Casos prácticos de compra pública basada en valor en medicamentos.
18. Casos prácticos de VBP en tecnologías sanitarias y servicios.
19. Barreras habituales y factores críticos de éxito.
20. Lecciones aprendidas y recomendaciones para la implantación del VBP.

Modelos de Acceso Innovador

DURACIÓN 12 horas

Los contratos basados en resultados y los acuerdos de riesgo compartido se han consolidado como instrumentos clave para gestionar la incertidumbre clínica, económica y presupuestaria asociada a la incorporación de medicamentos y tecnologías sanitarias innovadoras. Estos modelos permiten alinear el pago y la financiación con los resultados obtenidos en la práctica real, favoreciendo una asignación más eficiente de los recursos públicos.

Este curso aborda el diseño, implementación y seguimiento de contratos basados en resultados y acuerdos de riesgo compartido desde una perspectiva aplicada al sistema sanitario. El enfoque combina marco conceptual, aspectos normativos y operativos, y análisis de experiencias reales, con especial atención a su aplicación en medicamentos y tecnologías sanitarias.

OBJETIVOS

- Comprender los fundamentos de los contratos basados en resultados y los acuerdos de riesgo compartido.
- Analizar los distintos tipos de acuerdos y su encaje en el marco normativo vigente.
- Conocer los elementos clave para el diseño e implementación de contratos basados en resultados.
- Identificar indicadores y sistemas de seguimiento de resultados en salud.
- Evaluar los retos, limitaciones y oportunidades de estos modelos en la práctica real.

TEMARIO

Módulo 1. Introducción a los contratos basados en resultados

1. Concepto y evolución de los acuerdos basados en resultados en sanidad.

2. Tipologías de acuerdos de riesgo compartido.

3. Diferencias entre acuerdos financieros y acuerdos basados en resultados en salud.

4. Objetivos y beneficios de estos modelos en la contratación sanitaria.

Módulo 2. Marco normativo y operativo

5. Encaje de los acuerdos basados en resultados en la Ley de Contratos del Sector Público.

6. Aspectos jurídicos y administrativos clave.

7. Rol de los distintos agentes implicados.

8. Gobernanza y coordinación institucional en acuerdos de riesgo compartido.

Módulo 3. Diseño e implementación de contratos basados en resultados

9. Definición de resultados en salud y criterios de éxito.

10. Selección de indicadores y fuentes de información.

11. Diseño de mecanismos de seguimiento y evaluación.

12. Integración de los acuerdos en los procesos de contratación y financiación.

Módulo 4. Aplicación práctica y experiencias reales

13. Casos prácticos de acuerdo de riesgo compartido en medicamentos.

14. Experiencias en tecnologías sanitarias y servicios.

15. Principales barreras en la implementación.

16. Factores críticos de éxito y lecciones aprendidas.

Compra pública innovadora (CPI) y Asociación para la Innovación en el ámbito sanitario

DURACIÓN 12 horas

La Compra Pública Innovadora (CPI) constituye un instrumento estratégico para fomentar la innovación desde el sector público, permitiendo a las administraciones sanitarias adquirir soluciones que aún no existen en el mercado o que requieren un desarrollo específico para dar respuesta a necesidades no cubiertas. Dentro de este marco, la Asociación para la Innovación se configura como un procedimiento especialmente diseñado para impulsar la colaboración entre el sector público y los agentes innovadores.

Este curso aborda la CPI y la Asociación para la Innovación desde una perspectiva aplicada al ámbito sanitario, analizando su encaje normativo, sus modalidades y su utilización práctica en medicamentos, tecnologías sanitarias y servicios de salud. El enfoque combina marco conceptual, aspectos jurídicos y operativos, y análisis de experiencias reales.

OBJETIVOS

- Comprender el concepto y los principios de la Compra Pública Innovadora en sanidad.
- Analizar las distintas modalidades de CPI y su encaje en la Ley de Contratos del Sector Público.
- Conocer el funcionamiento de la Asociación para la Innovación y sus particularidades.
- Identificar los pasos clave para el diseño y ejecución de proyectos de CPI en el ámbito sanitario.
- Analizar oportunidades, retos y buenas prácticas en la implementación de CPI en salud

TEMARIO

Módulo 1. Fundamentos de la Compra Pública Innovadora en salud

1. Concepto y objetivos de la Compra Pública Innovadora.

2. CPI como instrumento de política sanitaria y de innovación.

3. Diferencias entre compra tradicional y compra pública innovadora.

4. Ámbitos de aplicación de la CPI en el sector sanitario.

Módulo 2. Modalidades de CPI y marco normativo

5. Compra Pública de Innovación y Compra Pública Precomercial.

6. Encaje de la CPI en la Ley de Contratos del Sector Público.

7. Procedimientos y requisitos jurídicos aplicables.

8. Rol de los distintos agentes implicados en procesos de CPI.

Módulo 3. Asociación para la Innovación en el ámbito sanitario

9. Concepto y características de la Asociación para la Innovación.

10. Fases del procedimiento y estructura del contrato.

11. Ventajas y limitaciones de la Asociación para la Innovación en sanidad.

12. Diferencias frente a otros modelos de contratación innovadora.

Módulo 4. Diseño e implementación de proyectos de CPI

13. Identificación de necesidades no cubiertas en el sistema sanitario.

14. Diseño de pliegos y definición del objeto del contrato innovador.

15. Seguimiento, evaluación y gestión de proyectos de CPI.

16. Casos prácticos de CPI y Asociación para la Innovación en el ámbito sanitario.

Estrategias avanzadas de negociación y acceso en el Sistema Nacional de Salud

DURACIÓN 20 horas

El acceso a medicamentos y tecnologías sanitarias en el Sistema Nacional de Salud (SNS) se produce en un entorno cada vez más complejo, marcado por la presión presupuestaria, la incorporación de innovación de alto impacto, la descentralización territorial y la necesidad de avanzar hacia modelos de compra más eficientes y orientados al valor. En este contexto, la definición de estrategias avanzadas de contratación y acceso se convierte en un elemento clave para la sostenibilidad del sistema.

Este curso ofrece una visión integral y avanzada de las estrategias de contratación y acceso en el SNS, combinando análisis del marco institucional y normativo, modelos de compra, instrumentos contractuales innovadores y experiencias reales. El enfoque es estratégico y aplicado, orientado a comprender cómo se toman las decisiones de acceso y cómo diseñar estrategias alineadas con las prioridades del sistema sanitario

OBJETIVOS

- Analizar el funcionamiento del Sistema Nacional de Salud desde la perspectiva del acceso y la contratación.
- Comprender los factores estratégicos que influyen en las decisiones de acceso a medicamentos y tecnologías sanitarias.
- Conocer y comparar modelos avanzados de contratación y financiación en el SNS.
- Diseñar estrategias de acceso y contratación adaptadas a distintos contextos y tipologías de innovación.
- Integrar criterios de valor, resultados en salud y sostenibilidad en las estrategias de acceso.

TEMARIO

Módulo 1. El acceso en el Sistema Nacional de Salud: marco y actores

1. Organización del SNS y toma de decisiones en materia de acceso.
2. Rol del Ministerio de Sanidad, las comunidades autónomas y los servicios de salud.
3. Interacción entre evaluación, financiación, posicionamiento y contratación.
4. Impacto de la descentralización en las estrategias de acceso.

Módulo 2. Estrategias de contratación en el SNS

5. Modelos de contratación utilizados en el SNS.
6. Contratación centralizada, autonómica y hospitalaria.
7. Ventajas e implicaciones de cada nivel de compra.
8. Coordinación y alineación entre estrategias de contratación y políticas sanitarias.

Módulo 3. Instrumentos avanzados de acceso y financiación

9. Contratos basados en resultados y acuerdos de riesgo compartido.
10. Compra pública basada en valor.
11. Compra pública innovadora y procedimientos especiales.
12. Uso estratégico de los distintos instrumentos según el tipo de tecnología.

Módulo 4. Estrategias de acceso para medicamentos y tecnologías sanitarias

13. Acceso a medicamentos de alto impacto y alta incertidumbre.
14. Estrategias de entrada temprana y gestión de la innovación.
15. Adaptación de las estrategias de acceso a distintos contextos territoriales.
16. Gestión del ciclo de vida del medicamento y la tecnología sanitaria.

Módulo 5. Casos prácticos y diseño de estrategias

17. Análisis de casos reales de acceso y contratación en el SNS.
18. Identificación de barreras y palancas de acceso.
19. Diseño de una estrategia avanzada de contratación y acceso.
20. Lecciones aprendidas y recomendaciones estratégicas.

AREA 7

Liderazgo y gestión de equipos de alto rendimiento



2026

Temas

- BASES PARA LA GESTIÓN DEL EQUIPO KAM/RAM DE ALTO RENDIMIENTO (GEAR) (4 HORAS)
- PRINCIPIOS BÁSICOS DE LIDERAZGO (3 HORAS)
- LIDERAZGO DESDE DENTRO (3 HORAS)
- LIDERAZGO EN ACCIÓN (3 HORAS)
- LIDERAZGO TRANSFORMADOR /3 HORAS)
- PROGRAMAS THE SCUADRON

Bases para la gestion de un equipo de alto rendimiento (GEAR)

DURACIÓN 4 horas

La evolución del rol del KAM/RAM en el entorno sanitario exige no solo habilidades individuales, sino también una coordinación impecable entre múltiples áreas, una visión estratégica compartida y equipos capaces de adaptarse a la complejidad creciente del ecosistema hospitalario.

Este curso proporciona los fundamentos para construir y liderar equipos KAM de alto rendimiento, diferenciando claramente entre desempeño y rendimiento, y entendiendo los factores que impulsan la productividad, la alineación interna, la colaboración cross-functional y la sostenibilidad del trabajo en equipo.

Se profundiza en modelos modernos de liderazgo colaborativo, organización del trabajo, dinámicas de comunicación y gestión de talento, ofreciendo herramientas prácticas aplicadas al sector biofarmacéutico.

OBJETIVOS

1. Diferenciar entre equipos de alto desempeño y alto rendimiento

- Identificar las características clave de cada modelo.
- Reconocer qué exige el sector sanitario en términos de velocidad, alineación y efectividad.

2. Comprender los factores que potencian el rendimiento del equipo KAM/RAM

- Analizar los elementos culturales, operativos y relacionales.
- Identificar palancas internas para maximizar la contribución individual y colectiva.

3. Fortalecer la coordinación entre áreas funcionales

- Desarrollar dinámicas efectivas de colaboración cross-functional.
- Crear mecanismos de comunicación y sincronización del trabajo.

4. Implementar herramientas y procesos para equipos KAM/RAM de alto rendimiento

- Establecer rituales de equipo, revisiones estratégicas y espacios de alineamiento.
- Promover la accountability y la responsabilidad compartida.

5. Optimizar la capacidad de respuesta y adaptación

- Incorporar metodologías ágiles en la operación del equipo KAM.

TEMARIO

Módulo 1. Introducción al concepto de rendimiento en equipos KAM/RAM

- Qué caracteriza a los equipos KAM/RAM de éxito en el sector biofarmacéutico.
- Errores habituales en la gestión de equipos en entornos complejos.

Módulo 2. Equipos de alto rendimiento vs. alto desempeño

- Impacto en productividad, calidad del trabajo y resultados.
- Modelos de colaboración y madurez del equipo.

Módulo 3. Elementos clave del rendimiento en equipos KAM/RAM

- Coordinación operativa e interdependencia de tareas.
- Cultura de aprendizaje continuo.

Módulo 4. Coordinación cross-functional

- Cómo trabajar eficazmente con Ventas, Acceso, Marketing, Médico y otras áreas.
- Gestión de expectativas y objetivos compartidos.
- Resolución de fricciones entre funciones.

Módulo 5. Herramientas y procesos para mejorar el rendimiento

- Sistemas de seguimiento y accountability..

Módulo 6. Adaptación, resiliencia y gestión del cambio

- Organización del equipo ante lanzamientos y proyectos críticos.
- Toma de decisiones bajo incertidumbre.

Módulo 7. Sesión práctica

- Dinámicas grupales de colaboración y resolución de retos.
- Simulación de coordinación cross-functional.

MODULO 1
Principios Esenciales del liderazgo

DURACIÓN 3 horas

Aquí descubrirás que liderar no es solo gestionar procesos ni inspirar personas, sino integrar ambas dimensiones para generar resultados sostenibles y equipos comprometidos.

Exploraremos cómo tomar decisiones que generen compromiso, cómo tus palabras y creencias impactan tu liderazgo, y qué motivos te impulsan realmente a liderar. Comprenderás también que tu verdadero trabajo no son las tareas que realizas, sino el propósito colectivo que persigues junto a tu equipo.

Este módulo invita a los participantes a reflexionar y liderar con mayor conciencia.

OBJETIVOS

1. Distinguir y equilibrar gestión y liderazgo

- Integrar procesos y personas para lograr resultados sostenibles.

2. Tomar decisiones que generen compromiso

- Decidir con propósito, involucrando al equipo y alineando valores.

3. Desarrollar autoconciencia en la comunicación

- Reconocer el impacto de palabras, creencias y percepciones en el liderazgo.

4. Clarificar el motivo personal para liderar

- Clarificar el motivo personal para liderar

5. Alinear acciones con el propósito colectivo

- Movilizar al equipo hacia metas compartidas con sentido y coherencia.

TEMARIO

Capitulo 1. Diferencias entre Gestión (Management) y Liderazgo

- Qué significa liderar y qué significa gestionar.
- Cómo se complementan ambas disciplinas.
- Cómo puedes aplicarlas para transformar a tu equipo y a tu organización.

Capitulo 2. Toma de decisión efectiva con compromiso

- Cómo tomar decisiones claras y efectivas.
- Cómo involucrar a tu equipo para generar compromiso.
- Cómo alinear tus decisiones con los valores y el propósito de tu organización.

Capitulo 3. Acuerdos para guiar el comportamiento y la percepción personal

- Cómo interpretar lo que sucede a tu alrededor.
- Cómo comunicarte con tu equipo de forma efectiva.
- Qué valores reflejas en tus decisiones frente a tu equipo.

Capitulo 4. Los verdaderos motivos de un líder

- Diferencias entre el liderazgo centrado en la responsabilidad y el centrado en la recompensa.
- Las tareas fundamentales que un líder no debe delegar.
- Cómo identificar y alinear tus motivos para ser un líder genuino y efectivo.

Capitulo 5. Tu trabajo “no es tu trabajo”, sino el objetivo que persigues

- Por qué tu verdadero trabajo no son las tareas individuales, sino la meta colectiva.
- Cómo alinear los objetivos individuales con los del equipo.
- Cómo liderar con consciencia y propósito para tener un impacto duradero.

MODULO 2
Liderazgo desde Dentro

DURACIÓN 3 horas

En este módulo profundizarás en el autoconocimiento como base del liderazgo consciente. Comprenderás cómo tu personalidad, emociones y estilo de liderazgo influyen en tu equipo y en los resultados que obtienes.

Exploraremos la relación entre cultura, ego, confianza y fortalezas del líder, entendiendo que el verdadero impacto comienza desde el interior.

Descubrirás cómo construir autenticidad, generar confianza y desarrollar los “superpoderes” que distinguen a un líder bien integrado.

Este módulo es una invitación a liderar desde tu esencia para transformar tu entorno.

OBJETIVOS

1. Conocer tu estilo y personalidad de liderazgo

- Identificar fortalezas y áreas de mejora para liderar con autenticidad.

2. Comprender el impacto de la cultura organizacional

- Reconocer que lo que haces como líder define la cultura del equipo.

3. Gestionar el ego como barrera del liderazgo

- Desarrollar humildad y apertura para fortalecer relaciones.

4. Construir confianza como base del desempeño

- Fomentar seguridad psicológica y cohesión en el equipo.

5. Potenciar los superpoderes del líder integrado

- Valorar habilidades humanas subestimadas que generan impacto.

TEMARIO

Capitulo 1. Estilos de liderazgo y personalidad del líder

- Estilos de liderazgo según Goleman.
- Eneagrama y autoconocimiento.
- Liderar desde autenticidad y flexibilidad.

Capitulo 2. Cultura efectiva: lo que haces es lo que obtienes

- Cultura como motor de la estrategia.
- Tres pilares de una cultura efectiva.
- El poder del ejemplo del líder.

Capitulo 3. El ego como enemigo del líder

- Cómo el ego limita el liderazgo.
- Humildad y aprendizaje continuo.
- Liderar desde la conciencia.

Capitulo 4. La confianza como piedra angular del equipo

- Seguridad psicológica y desempeño.
- Construcción de relaciones de confianza.
- Impacto de la confianza en resultados.

Capitulo 5. Los superpoderes del líder subestimados

- Empatía, escucha y presencia.
- Inteligencia emocional aplicada.
- Liderar desde lo humano.

MODULO 3
Liderazgo en Acción

DURACIÓN 3 horas

En este módulo llevarás el liderazgo del autoconocimiento a la práctica. Aprenderás a construir relaciones sólidas, manejar conflictos, negociar y desarrollar a otros líderes dentro de tu organización.

Descubrirás que un líder consciente no solo transforma su interior, sino también su entorno, fortaleciendo la colaboración, la confianza y la diversidad.

Este módulo te prepara para liderar con impacto en el día a día.

OBJETIVOS

1. Desarrollar la escucha activa como herramienta clave

- Fortalecer relaciones mediante comprensión genuina.

2. Gestionar conversaciones difíciles y conflictos

- Transformar tensiones en oportunidades de crecimiento.

3. Negociar y delegar con efectividad

- Empoderar al equipo sin caer en el control.

4. Fomentar virtudes del jugador de equipo

- Promover humildad, hambre y colaboración.

5. Impulsar diversidad e inclusión en el liderazgo

- Crear entornos equitativos y multiculturales.

TEMARIO

Capitulo 1. La escucha activa como herramienta de liderazgo

- Empatía, silencio y comprensión.
- Impacto de la escucha en la confianza.
- Convertir la escucha en acción.

Capitulo 2. Conversaciones difíciles y resolución de conflictos

- Principios para manejar conflictos.
- Técnica FBI para confrontaciones.
- Transformar conflictos en aprendizaje.

Capitulo 3. Negociación efectiva y delegación consciente

- Principios de negociación colaborativa.
- Delegar sin microgestión.
- Integrar negociación y autonomía

Capitulo 4. Virtudes del jugador de equipo

- Humildad, hambre y colaboración.
- Construcción de equipos de alto desempeño.
- Cultura de apoyo mutuo.

Capitulo 5. Diversidad e inclusión en el liderazgo

- Liderazgo equitativo.
- Valor de la diversidad cultural.
- Inclusión como ventaja estratégica.

MODULO 4
Liderazgo transformado

DURACIÓN 3 horas

En este módulo explorarás la dimensión más profunda del liderazgo: la energía, las emociones y la conciencia como fuentes de transformación.

Aprenderás a liderar desde la coherencia entre mente y corazón, gestionar emociones con inteligencia y utilizar prácticas de atención plena para generar impacto duradero.

Este módulo te invita a pasar del hacer al ser, convirtiéndote en un líder transformador.

OBJETIVOS

1. Comprender el impacto de la energía en el liderazgo

- Reconocer cómo el estado emocional influye en el equipo.

2. Gestionar emociones para potenciar resultados

- Canalizar emociones de forma consciente y constructiva.

3. Liderar desde la coherencia y el corazón

- Integrar mente, emociones e intuición en el liderazgo.

4. Manifestar resultados desde la intención

- Alinear pensamientos, emociones y acciones.

5. Incorporar prácticas de mindfulness y meditación

- Fortalecer claridad, resiliencia y presencia.

TEMARIO

Capitulo 1. Energía y liderazgo de equipos

- Ley de la resonancia.
- Coherencia vs. congruencia.
- Impacto energético del líder.

Capitulo 2. Gestión emocional consciente

- Neurociencia de las emociones.
- Emociones vs. sentimientos.
- Modelo RAIN para liderazgo.

Capitulo 3. Liderar desde el corazón

- Coherencia mente-corazón.
- Vulnerabilidad y confianza.
- Resiliencia e intuición.

Capitulo 4. Manifestación y liderazgo intencional

- Creencias y resultados.
- Visualización creativa.
- Liderar desde la intención.

Capitulo 5. Meditación y mindfulness en el liderazgo

- Prácticas de atención plena.
- Regulación emocional.
- Impacto en equipos y cultura.

Programas The Scuadron

THE SQUADRON

Madrid - New York

DURACIÓN 4 horas a 8 horas

Acceso exclusivo al mundo de los escuadrones de aviación, trasladando al mundo corporativo los principios que utilizan para operar en entornos de máxima exigencia.

LO QUE FUNCIONA EN LA AVIACIÓN DE ÉLITE, TRANSFORMA EQUIPOS EN EMPRESA.

Los pilotos de las Fuerzas Aereas son el grupo humano más entrenado del mundo para:

- Decidir rápido
- Comunicar con precisión
- Ejecutar bajo presión
- Aprender después de cada misión

UnsistemaAPLICABLEaorganizacionesempresariales.

OBJETIVOS

- Comunicación efectiva.
- Liderazgo bajo presión.
- Trabajo en equipo.
- Toma de decisiones crítica
- Disciplina operativa
- Adaptabilidad y agelidad mental

TEMARIO

1. ACELERANDO EL RENDIMIENTO
2. TRABAJO EN EQUIPO Y COMUNICACIÓN
3. PLANIFICACIÓN Y EJECUCIÓN
4. TOMA DE DECISIONES DINÁMICA
5. TRIUNFAR A PARTIR DEL FRACASO

PROGRAMAS THE SQUADRON

ELITE CADEMY

LA EXPERIENCIA MÁS COMPLETA DE THE SQUADRON

THE SQUADRON
Madrid - New York

- Duración: 8 horas de entrenamiento intensivo
- Misiones: 5 vuelos en simulador F-35
- Metodología: Briefing estratégico → Misiones progresivas → Debrief estructurado
- Formadores: Pilotos reales de caza expertos en liderazgo bajo presión y metodología debrief
- Experiencia gastronómica The Squadron: by Chef Adrián Cuesta
- Conferencía: Experto en Geoestratégia

PROGRAMAS THE SQUADRON

PREMIUM CADEMY

ALTO IMPACTO EN FORMATO CONCENTRADO

THE SQUADRON
Madrid - New York

- Duración: 4 horas de entrenamiento intensivo
- Misiones: 3 vuelos en simulador F-35
- Metodología: Briefing táctico → Simulación inmersiva → Debrief guiado
- Formadores: Pilotos reales de caza expertos en liderazgo bajo presión y metodología debrief

PROGRAMAS THE SQUADRON

TEAM EXPERIENCE

TEAM BUILDING CON PROPÓSITO

THE SQUADRON
Madrid - New York

- Duración: 2h 30min de experiencia
- Misiones: 2 vuelos colaborativos
- Metodología: Briefing dinámico → Misión de equipo → Mini Debrief práctico
- Formadores: Instructores de vuelo y facilitadores de The Squadron

TRANSVERSALES

Talleres y Actividades



Taller de colaboración y trabajos en equipos multidisciplinares en salud

Taller práctico orientado a mejorar la colaboración y el trabajo conjunto entre profesionales de distintos perfiles del ámbito sanitario. Se abordan los principales retos de la coordinación multidisciplinar, la toma de decisiones compartida y la gestión de diferentes perspectivas profesionales. A través de dinámicas participativas, se trabajan herramientas para mejorar la comunicación, la confianza y la eficacia de los equipos en entornos sanitarios complejos.

Taller de co-creación: Creative Problem Solving para la innovación en salud

Taller experiencial centrado en la aplicación de metodologías de co-creación y Creative Problem Solving para abordar retos complejos en el ámbito de la salud. A través de dinámicas participativas, se trabaja la identificación de problemas, la generación de ideas y el diseño de soluciones innovadoras, fomentando la colaboración entre profesionales, pacientes y otros agentes del ecosistema sanitario.

Simulación de un proceso de licitación sanitaria y mesa de contratación

Taller de simulación que reproduce de forma práctica un proceso completo de licitación sanitaria, desde la preparación de la oferta hasta la evaluación en mesa de contratación. Los participantes asumen distintos roles y trabajan sobre un caso práctico, permitiendo comprender mejor la lógica de la contratación pública, los criterios de adjudicación y la toma de decisiones en un entorno realista.

Plan de bienestar y autocuidado para profesionales de salud

Taller orientado a promover el bienestar, el autocuidado y la resiliencia de los profesionales sanitarios en contextos de alta exigencia. Se abordan aspectos relacionados con la gestión emocional, el estrés, la incorporación de hábitos saludables y el equilibrio entre la vida profesional y personal. El enfoque es práctico y adaptable, con propuestas concretas para su aplicación en el día a día laboral.

Taller de diseño de propuestas basadas en valor

Taller práctico orientado al diseño de un modelo de compra pública basada en valor aplicado al ámbito sanitario. Se trabaja la identificación de objetivos de valor, la definición de resultados en salud y la incorporación de criterios, entre otros, de calidad y eficiencia en los procesos de contratación. El taller se apoya en ejemplos reales y permite adaptar el modelo a distintos contextos organizativos y territoriales.

TEMARIO

Itinerarios Estratégicos Basados en Roles Clave

Itinerarios predefinidos y optimizados para los perfiles profesionales más críticos del sector, como los equipos de KAM/RAM, marketing, departamento médico y relaciones institucionales.

Creación de “Paquetes de Competencias Integradas”

Que fusionan de manera explícita los módulos técnicos con los talleres de habilidades. Por ejemplo, un itinerario integrado llamado “Liderazgo en Acceso al Mercado”. Este itinerario no solo incluiría el módulo técnico “Plan de Acción para el Acceso al Mercado”, sino que lo fusionaría con los talleres de “Negociación de Alto Impacto” y “Liderazgo Estratégico y Colaboración”.

La Transformación Digital como Hilo Conductor.

Convirtiéndose en un elemento transversal que impacta en todas las funciones del sector.

ITINERARIOS Estratégicos

ITINERARIO **KAM**

KAM Estratégico y de Valor

El perfil del **Key Account Manager** (**KAM**) combina visión de negocio, estrategia y un profundo conocimiento del sistema de salud

Bloque 1: Mapeo y Estrategia Regional

Objetivo: Alinear la estrategia nacional con la realidad local y gestionar stakeholders complejos.

1. Entendiendo la Realidad Hospitalaria Actual (4 horas)

2. Claves para el Account Management (4 horas)

3. RAM: Plan Táctico de Actuación (4 horas)

Bloque 2: Propuesta de Valor y Storytelling

Justificación: El KAM debe poseer competencias en "Presentaciones ejecutivas y storytelling de valor" para influir en decisores senior.

4. Construyendo la Propuesta de Valor del Medicamento (4 horas)

Bloque 3: Negociación Avanzada y Contratación

Justificación: El perfil requiere "Negociación de alto nivel" y conocimiento de "Modelos de compra institucional". Este es el núcleo duro de la actividad comercial actual.

5. Bases para la Negociación Avanzada en el Ámbito Sanitario (6 horas)

6. Negociaciones Farmacéuticas más allá del precio (4 horas)

7. Introducción a la contratación pública en el sector sanitario (4 horas)

8. Contratación Basada en Valor en el Sector Sanitario (16 horas)

Bloque 4: Ejecución y Liderazgo Táctico

Justificación: El KAM debe coordinar equipos internos (ventas, marketing, médico) para ejecutar la estrategia y asegurar el éxito en momentos críticos como los lanzamientos.

9. Go To... Pharma Market / Claves para un lanzamiento exitoso (4 horas)

10. Bases para la Gestión del Equipo KAM de Alto Rendimiento - GEAR (4 horas)

ITINERARIO **RAM**

RAM – Excelencia en Acceso Regional y Relaciones Institucionales

El perfil profesional del **Regional Access Manager** (**RAM**) tiene el objetivo principal de asegurar el acceso efectivo y la financiación en su región mediante la gestión de pagadores y autoridades

Bloque 1: Inteligencia de Cuentas y Planificación Estratégica

El perfil del KAM exige identificar y priorizar cuentas clave, así como diseñar planes estratégicos por cuenta. Este bloque proporciona la metodología para pasar de la venta transaccional a la gestión estratégica.

1. Entendiendo la Realidad Hospitalaria Actual (4 horas)

2. Claves para el Account Management (4 horas)

3. KAM: Plan Táctico de Actuación (4 horas)

Bloque 2: Competencias Técnicas en Economía de la Salud

Objetivo: Justificar el valor del fármaco ante comités de evaluación y farmacia.

4. Evaluación económica de medicamentos y estrategias óptimas de acceso (24 horas)

5. Modelos de impacto presupuestario (12 horas)

6. Evaluación económica en condiciones reales: uso de datos en vida real - RWE (8 horas)

Bloque 3: Negociación Institucional y Modelos de Acceso

Objetivo: Implementar acuerdos complejos y superar barreras de financiación.

7. Estrategias avanzadas de negociación y acceso en el Sistema Nacional de Salud (20 horas)

8. Modelos de Acceso Innovador (12 horas)

9. Bases para la negociación Avanzada en el ámbito sanitario (6 horas)

Bloque 4: Marco Regulatorio y Compra Pública

Objetivo: Navegar la burocracia de la compra pública para asegurar la disponibilidad.

10. La Ley de Contratos del Sector Público aplicada a medicamentos (8 horas)

11. Contratación basada en valor en el sector sanitario (16 horas)

Bloque 5: IA aplicada al acceso al mercado y a la propuesta de valor (6 horas)

Objetivo: Optimizar el análisis del entorno

12. IA aplicada al acceso al mercado y a la propuesta de valor (6 horas)

ITINERARIO MSL

MSL – Excelencia Científica y Transformación Digital

El **Medical Science Liaison** (**MSL**) tiene como objetivo principal actuar como el enlace científico no promocional, garantizando el intercambio ético de alto nivel y la generación de insights médicos.

Bloque 1: Maestría en Evidencia Científica (Core Competency)

Objetivo: Interpretar críticamente la literatura y discutir datos complejos (on/off label) con solvencia.

1. Lectura crítica de artículos científicos (25 horas)

2. Comparaciones indirectas: metaanálisis en red (NMA) y MAIC (3 horas)

3. Valoración del riesgo de sesgo de un ensayo clínico (Taller)

4. Interpretación de resultados clínicos en la evaluación de medicamentos (Taller)

Bloque 2: Real World Evidence (RWE) y Resultados en Salud

Objetivo: Mover la conversación del ensayo clínico a la práctica clínica real.

5. Evaluación económica en condiciones reales: uso de datos en vida real - RWE (8 horas)

6. Resultados en salud: eficacia, efectividad y PROs (2 horas)

Bloque 3: Medical Affairs 4.0 (IA y Digitalización)

Objetivo: Modernizar la interacción con KOLs y la gestión del conocimiento.

7. Optimización de Advisory Boards: uso de IA generativa y técnicas de prompting (4 horas)

8. Manejo de soluciones de IA para la investigación y análisis de datos (16 horas)

9. Transformación digital y su impacto en el acceso a mercado (4 horas)

Bloque 4: Comunicación y Difusión Científica

Objetivo: Elevar el nivel de las interacciones y publicaciones.

10. La publicación científica: aspectos esenciales en la redacción de un manuscrito (Taller)

11. Talleres de comunicación (Transversal)

Bloque 5: Colaboración Cross-Functional

Objetivo: Trabajar con equipos comerciales manteniendo la integridad ética.

12. Taller de colaboración y trabajo en equipos multidisciplinares en salud (Taller)

ITINERARIO **PUBLIC AFFAIRS**

Public Affairs – Influencia, Alianzas y Valor Público

La construcción de reputación, la influencia en políticas sanitarias y el establecimiento de alianzas a largo plazo con la administración pública y los decisores políticos.

Bloque 1: Inteligencia Institucional y Entorno Político

Objetivo: Comprender profundamente cómo piensa, se organiza y decide el interlocutor público (Administración y Gobierno).

1. La Administración pública como organización compradora (3 horas)

2. Entendiendo la Realidad Autonómica / Hospitalaria Actual (4 horas)

3. Estrategias avanzadas de negociación y acceso en el Sistema Nacional de Salud (20 horas)

Bloque 2: Construcción de Narrativa y Valor Social

Objetivo: Elevar el discurso corporativo para abordar retos de salud pública, no solo características de producto.

4. Diseño de propuestas de valor en salud pública con Design Thinking (8 horas)

5. Compra pública estratégica en salud (12 horas)

Bloque 3: Alianzas Público-Privadas y Nuevos Modelos

Objetivo: Crear marcos de colaboración innovadores donde la administración y la industria compartan riesgos y objetivos.

6. Compra pública innovadora (CPI) y Asociación para la Innovación (12 horas)

7. Modelos de Acceso Innovador (12 horas)

Bloque 4: Diplomacia Corporativa y Negociación

Objetivo: Gestionar relaciones complejas y conflictos de interés.

8. Bases para la negociación Avanzada en el ámbito sanitario (6 horas)

9. IA aplicada al acceso al mercado y a la propuesta de valor (6 horas)

ITINERARIO **TÉCNICO-JURÍDICO**

Seguridad Jurídica y Excelencia en Contratación Pública

Un itinerario especializado para los roles de Tender Manager, Departamento Legal y Compliance. Este perfil “técnico-jurídico” es el guardián de la seguridad jurídica y la competitividad de la compañía en el sector público. Su objetivo no es solo ganar concursos, sino hacerlo con estricto apego a la Ley de Contratos del Sector Público (LCSP) y minimizando riesgos legales en modelos de contratación complejos.

Bloque 1: La “Biblia” Normativa (Marco Jurídico Esencial)

Objetivo: Dominar la legislación vigente para blindar las ofertas y detectar irregularidades en los pliegos.

1. La Ley de Contratos del Sector Público aplicada a medicamentos y tecnologías sanitarias (8 horas)

2. La Administración pública como organización compradora (3 horas)

3. El proceso de compra pública sanitaria: fases, actores y documentos clave (4 horas)

Bloque 2: Ingeniería de Licitaciones (Compliance Técnico)

Objetivo: Asegurar que la propuesta técnica cumpla con los criterios de adjudicación sin incurrir en riesgos de cumplimiento.

4. Criterios de adjudicación y valoración técnica en licitaciones sanitarias (6 horas)

5. Cómo elaborar propuestas competitivas en licitaciones (6 horas)

Bloque 3: Contratación Compleja y Gestión de Riesgos

Objetivo: Dar soporte legal a modelos de negocio innovadores donde el precio no es la única variable.

6. Modelos de contratación sanitaria: Acuerdos Marco y SDA (6 horas)

7. Modelos de Acceso Innovador (12 horas)

8. Contratación basada en valor en el sector sanitario (16 horas)

Bloque 4: Ética, Tecnología y Futuro

Objetivo: Anticipar riesgos regulatorios en el uso de nuevas tecnologías.

9. Ética y regulación de la inteligencia artificial en el sector farmacéutico (4 horas)

10. Compra pública innovadora (CPI) (12 horas)

ITINERARIO **DIRECTIVO**

Executive Leadership – Visión, Transformación y Gobierno

Destinado al perfil profesional del Directivo de la Industria Farmacéutica (Director, Head, VP, Country Manager), cuyo objetivo es definir la visión estratégica, garantizar el crecimiento sostenible (P&L) y liderar la transformación organizacional

Bloque 1: Visión Estratégica del Ecosistema y Acceso

Objetivo: Entender las "reglas del juego" macroeconómicas y políticas para definir la estrategia de la filial.

1. Estrategias avanzadas de negociación y acceso en el Sistema Nacional de Salud (20 horas)

2. Contratación pública estratégica en salud (12 horas)

3. La inversión en salud y su retorno social: el método SROI (20 horas)

Bloque 2: Liderazgo en Transformación Digital e IA

Objetivo: Dirigir el cambio cultural y tecnológico de la organización (evitando ser un espectador tecnológico).

4. Innovación y transformación digital en la industria farmacéutica (12 horas)

5. Implementación y escalado de innovación ágil en organizaciones farmacéuticas (4 horas)

6. Ética y regulación de la inteligencia artificial en el sector farmacéutico (4 horas)

Bloque 3: Nuevos Modelos de Negocio y Financiación

Objetivo: Asegurar la sostenibilidad del P&L mediante modelos innovadores.

7. Contratación basada en valor en el sector sanitario (16 horas)

8. Compra pública innovadora (CPI) y Asociación para la Innovación (12 horas)

Bloque 4: Toma de Decisiones Complejas y Negociación C-Level

Objetivo: Influencia y decisión bajo incertidumbre.

9. Análisis de decisión multicriterio para la toma de decisiones (20 horas)

10. Bases para la negociación Avanzada (Harvard) (6 horas)

Bloque 5: Desarrollo Organizacional (Transversal)

Objetivo: Gestión del talento y cultura.

11. Formación en gestión y liderazgo

12. Plan de bienestar y autocuidado para profesionales de salu

ITINERARIO HEOR

Leadership, Value & Access– Estrategia Basada en Valor

Este itinerario está diseñado para un perfil técnico-estratégico cómo el de los profesionaoles de HEOR que actúa como puente entre los datos clínicos y la decisión de financiación, siendo un perfil . científico-económico.

Bloque 1: La Base Metodológica (El “Core” del HEOR)

Objetivo: Entender en profundidad las ”normas metodológicas” de la evaluación económica.

1. Evaluación económica de medicamentos y estrategias óptimas de acceso al mercado: en profundidad (24 horas)

2. Modelos de impacto presupuestario (12 horas)

3. Acceso al mercado: curso avanzado (8 horas)

Bloque 2: De la eficacia a la efectividad: implicaciones en el acceso

Objetivo: Pasar de la eficacia a la efectividad: como incorporar el RWD y los resultados reportados por los pacientes

4. Resultados en salud: eficacia, efectividad y PROs (2 horas)

5. Evaluación económica en condiciones reales: uso de datos en vida real (RWE) para la toma de decisiones (12 horas)

6. Estudios de carga económica de la enfermedad: costes sanitarios y sociales (4 horas)

Bloque 3: Acceso al mercado e inteligencia de mercado

Objetivo: Inteligencia para el acceso al mercado e identificación de drivers de valors

7. Acceso al mercado: curso avanzado (8 horas)

8. Análisis de decisión multicriterio para la toma de decisiones: la evaluación de medicamentos innovadores (20 horas)

9. Introducción a la inteligencia prospectiva en la evaluación de tecnologías sanitarias. (10 horas)

Bloque 4: Incorporando la perspectiva social

Objetivo: El valor social como palanca de acceso a la innovación

10. La inversión en salud y su retorno social: el método SROI (20 horas)

11. Diseño de propuestas de valor en salud pública con design thinking (8 horas)

ITINERARIOS Ciclo de Vida Producto

ITINERARIO **LANZAMINETO**

Launch Excellence – De la Estrategia a la Adopción

El objetivo es cubrir desde la definición de la propuesta de valor hasta la ejecución táctica en la “ventana de oportunidad” de los primeros meses.

Fase 1: Inteligencia y Definición de Valor (Pre-Lanzamiento)

Objetivo: Asegurar que el producto llegue al mercado con una narrativa sólida y validada por expertos.

1. Construyendo la Propuesta de Valor del Medicamento (4 horas)

2. Optimización de Advisory Boards: uso de IA generativa (4 horas)

Fase 2: Estrategia de Acceso y Ejecución (El Lanzamiento)

Objetivo: Maximizar la penetración en el mercado durante la ventana crítica de oportunidad.

3. Go To… Pharma Market / Claves para un lanzamiento exitoso (4 horas)

4. Entendiendo la Realidad Hospitalaria Actual (4 horas)

Fase 3: Alineación del Equipo (Gestión Interna)

Evitar silos. Que Médico, Acceso y Comercial actúen como una sola unidad.

5. Bases para la Gestión del Equipo KAM de Alto Rendimiento - GEAR (4 horas)

6. Introducción a las metodologías ágiles (4 horas)

Fase 4: La Prueba de Fuego (Role-Play Táctico)

Objetivo: Entrenar la situación real de negociación antes de enfrentarse al cliente

7. Taller de negociación para la incorporación de un fármaco a la guía farmacoterapéutica (Role-Play)

ITINERARIO **FIN PATENTE**

LOE Defense – Competir más allá de la Molécula

El objetivo es la retención de cuota de mercado y la defensa del precio mediante la diferenciación técnica y los servicios de valor añadido.

Fase 1: Redefinición de la Propuesta de Valor (El Escudo Estratégico)

Objetivo: Cambiar la conversación del "precio del fármaco" al "valor del servicio y la confianza". Cuando la molécula es un commodity, el servicio es el diferenciador.

1. Negociaciones farmacéuticas más allá del precio (4 horas)

2. Construyendo la Propuesta de Valor del Medicamento (4 horas)

Fase 2: La Batalla de la Contratación Pública (El Muro de Contención)

Objetivo: Diseñar pliegos y ofertas donde la calidad técnica pese más que el descuento económico..

3. Criterios de adjudicación y valoración técnica en licitaciones sanitarias (6 horas)

4. Contratación pública estratégica en salud (12 horas)

5. Modelos de contratación sanitaria: Acuerdos Marco y SDA (6 horas)

Fase 3: Evidencia del Mundo Real como Diferenciador (La Ventaja del Titular)

Objetivo: Utilizar los años de experiencia en el mercado como un activo tangible.

6. Evaluación económica en condiciones reales: uso de datos en vida real - RWE (8 horas)

Fase 4: Fidelización y Defensa de la Cuenta (Trinchera Comercial)

Objetivo: Blindar la relación con los stakeholders clave.

7. Claves para el Account Management (4 horas)

ITINERARIO **PROD. MADURO**

Maximización del Ciclo de Vida y Defensa de Valor

El objetivo es evitar la “comoditización” del fármaco y encontrar ángulos de valor que justifiquen su precio o preferencia.

Fase 1: Redefinición de la Estrategia (Romper la inercia)

Objetivo: Dejar de vender la “molécula” y empezar a vender la “solución integral”.

1. Negociaciones farmacéuticas más allá del precio (4 horas)

2. Construyendo la Propuesta de Valor del Medicamento (4 horas)

Fase 2: Evidencia de Eficiencia (La ventaja del dato acumulado)

Objetivo: Utilizar la historia del producto como ventaja competitiva.

3. Evaluación económica en condiciones reales: uso de datos en vida real - RWE (8 horas)

Fase 3: Ingeniería de Licitaciones (El campo de batalla)

Objetivo: Asegurar que los pliegos de compra valoren la calidad y no solo el precio.

4. Criterios de adjudicación y valoración técnica en licitaciones sanitarias (6 horas)

5. Modelos de contratación sanitaria: Acuerdos Marco y SDA (6 horas)

Fase 4: Revitalización del Equipo

Objetivo: Combatir la fatiga comercial.

7. Bases para la Gestión del Equipo KAM de Alto Rendimiento - GEAR (4 horas)

ITINERARIO BIOSIMILAR/GENÉRICO

Eficiencia, Licitaciones y Valor Diferencial

A diferencia de los fármacos innovadores (donde prima la eficacia clínica), el lanzamiento de un genérico o biosimilar es una carrera por la eficiencia, el precio y la contratación pública. El éxito depende de la velocidad de penetración (Day-1 launch), la capacidad técnica para ganar concursos (Licitaciones) y la diferenciación mediante servicios.

Fase 1: El Campo de Batalla (Ingeniería de Licitaciones)

Objetivo: Dominar la mecánica de la compra pública. En este mercado, si no ganas el concurso, no tienes mercado.

1. La Ley de Contratos del Sector Público (LCSP) aplicada a medicamentos (8 horas)

2. Modelos de contratación sanitaria: Acuerdos Marco y SDA (6 horas)

3. Criterios de adjudicación y valoración técnica (6 horas)

4. Cómo elaborar propuestas competitivas en licitaciones (6 horas)

Fase 2: Diferenciación y Propuesta de Valor (No solo precio)

Objetivo: Evitar la "comoditización" total. Responder a la pregunta: "Si valen lo mismo, ¿por qué elijo el tuyo?"

5. Negociaciones farmacéuticas más allá del precio (4 horas)

6. Construyendo la Propuesta de Valor del Medicamento (4 horas)

Fase 3: Argumentación Económica y Evidencia (La Razón de Ser)

Objetivo: Demostrar la eficiencia presupuestaria y la seguridad en el cambio (switching).

7. Evaluación económica en condiciones reales: uso de datos en vida real - RWE (8 horas)

Fase 4: Ejecución del Lanzamiento

Objetivo: Maximizar la penetración desde el día 1 de pérdida de patente.

8. Go To... Pharma Market / Claves para un lanzamiento exitoso de un genérico/biosimilar (4 horas)

9. Claves para el Account Management (4 horas)

ITINERARIOS Estratégicos

ITINERARIO MEDICINA PRIVADA

Sanidad Privada – Gestión de Cuentas, Rentabilidad y Valor Diferencial

A diferencia de la sanidad pública (marcada por la rigidez normativa de la LCSP y los presupuestos estatales), la Sanidad Privada en España funciona bajo una lógica de negocio B2B, eficiencia operativa, experiencia del paciente (cliente) y negociación directa con aseguradoras y grandes grupos hospitalarios.

Fase 1: Entendiendo al Cliente Privado (Grupos Hospitalarios y Aseguradoras)

Objetivo: Comprender la lógica empresarial de los grandes grupos (Quirón, HM, Vithas, etc.) y las aseguradoras.

1. Entendiendo la Realidad Hospitalaria Privada Actual (4 horas)

2. Claves para el Account Management (4 horas)

3. Plan Táctico de Actuación en Medicina Privada (4 horas)

Fase 2: Propuesta de Valor y Servicios “Beyond the Pill”

Objetivo: Competir por servicio y experiencia de paciente, ya que el precio está muy presionado por las aseguradoras.

4. Negociaciones farmacéuticas más allá del precio (4 horas)

5. Construyendo la Propuesta de Valor del Medicamento (4 horas)

6. Diseño de propuestas de valor en salud privada con Design Thinking (Adaptado) (8 horas)

Fase 3: Argumentación Económica para el Pagador Privado

Objetivo: Demostrar eficiencia y retorno de la inversión (ROI) a quien paga la factura.

7. Modelos de impacto presupuestario (12 horas)

Fase 4: Negociación Comercial Directa

Objetivo: Cerrar acuerdos en un entorno de negociación B2B puro.

8. Bases para la negociación Avanzada en el ámbito sanitario privado (Harvard) (6 horas)

Fase 5: Innovación como Palanca de Entrada

Objetivo: Posicionarse como socio tecnológico.

9. Innovación y transformación digital en la industria farmacéutica (12 horas)

ITINERARIO STRATEGIC FORESIGHT

Strategic Foresight – Anticipación y Diseño del Futuro en Salud

Este itinerario está diseñado para Directores de Unidad de Negocio, Directores de Acceso, Estrategia Comercial y General Management. El objetivo es capacitar a los líderes para anticipar tendencias, gestionar la incertidumbre regulatoria y tecnológica, y diseñar la hoja de ruta de la compañía a largo plazo.

Este programa se aleja de la operativa diaria para centrarse en la visión sistémica, la toma de decisiones complejas y la innovación en el modelo de negocio

Fase 1: Inteligencia Estratégica y Análisis de Escenarios

Objetivo: Utilizar metodologías avanzadas para evaluar inversiones y priorizar el portafolio en entornos de incertidumbre.

Fase 2: Transformación del Modelo de Negocio (Digital & AI)

Objetivo: Anticipar el impacto de la tecnología en la cadena de valor y adaptar la organización.

Fase 3: Diseño de Futuros y Valor Social

Objetivo: Mover la estrategia de la compañía del “volumen de ventas” al “valor social y sanitario”, asegurando la sostenibilidad.

Fase 4: Nuevos Ecosistemas de Compra y Colaboración

Objetivo: Preparar a la organización para los modelos de financiación que dominarán el mercado en los próximos 5-10 años.

Fase 5: Visión Sistémica del Entorno Político

Objetivo: Alinear la estrategia corporativa con la agenda política y sanitaria del país.

EQUIPO DOCENTE Y COLABORADORES EXTERNOS



Equipo docente



Juan Carlos Rodríguez Crespo – Partner Director (Keylates)

Más de 20 años de experiencia en el sector farmacéutico y el entorno hospitalario. Ha ocupado posiciones de Key Account Manager, Project Manager, Director Regional de Ventas, y como Director Comercial Nacional (Ventas y Marketing) en distintas compañías farmacéuticas. Tiene Master en Dirección Comercial y Marketing por el Instituto de Empresa, Master in Management por la Universidad de SEK. Es coach ejecutivo por la EEL, así como profesor colaborador en varias Business Schools y profesor en el Master TESERA de Contratación pública y Compliance.



Antonio Rojo – Partner Director (Keylates)

Una dilatada experiencia en el sector Farmacéutico en distintas Areas: Marketing, Jefatura Nacional de Ventas y como responsable de la gestión Hospitalaria a nivel Nacional. Licenciado en Farmacia, Master en Dirección Comercial y Marketing por el Instituto de Empresa, PDD por el IESE y Master en Contratación Pública y Compliance por TESERA de Hospitalidad. Profesor colaborador en varias Business Schools y en el Master TESERA de Contratación pública y Compliance.



Álvaro Hidalgo – Presidente (Grupo Weber)

Presidente de la Fundación Weber y miembro del Consejo Español del cerebro y colaborador del Plan Español del Cerebro 2025-2035. Director del Grupo de Investigación en Economía y Salud de la Universidad de Castilla-La Mancha. Es Catedrático del Área de Fundamentos de Análisis Económico de la UCLM en el Campus de Toledo. También es Profesor Asociado de Economía de la Salud en la Universidad de las Naciones Unidas para la Paz y Farmacoeconomía en el IE Business School. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Castilla la Mancha (UCLM).



Elena García – Partner Director (Weber Data & Tecnology)

Doctora en Medicina y Directora del Departamento de Health Innovation, Data & Technology Solutions en Fundación Weber. Con más de 10 años de experiencia liderando áreas de innovación e investigación en salud, ha trabajado en el desarrollo e implementación de soluciones tecnológicas para la mejora del sistema sanitario. Su carrera investigadora y formadora se centra en la salud digital, con un enfoque particular en la integración de la inteligencia artificial para optimizar procesos asistenciales y mejorar la calidad del servicio en el ámbito clínico.



Pedro Novás – Partner Director (Canda Health Solutions)

Socio director de Canda Health Solutions, donde impulsa proyectos de negociación, compra pública y estrategia en el ámbito sanitario. Licenciado en ADE y con tres másteres en gestión y economía de la salud, acumula más de 18 años de experiencia en puestos directivos en hospitales y en el Servicio Balear de Salud. Desde 2018 asesora a la industria farmacéutica y a diversas organizaciones sanitarias, además de colaborar como docente en programas de posgrado.

Algunos de nuestros colaboradores externos



Cristóbal Belda Iniesta

Director General Médico de HM Hospitales. Ha sido director del Instituto de Salud Carlos III. Doctor en Medicina y Especialista en Oncología Médica. Ha sido director de la Escuela Nacional de Sanidad ISCIII y del Instituto Universitario Escuela Nacional de Sanidad-UNED; Jefe de Neuro-oncología y Oncología Torácica del Grupo HM; Coordinador del laboratorio de Nanomedicina de IMDEA-Nanociencia; Director Científico de la Fundación Severiano Ballesteros, Director de la OTRI del Hospital Universitario La Paz y Coordinador del Nodo de Innovación del Instituto de Investigación Sanitaria IdiPAZ. Es miembro de las principales agencias de financiación de I+D+i de España.



José María Gasalla

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid (UAM); Diploma de estudios avanzados en Doctorado de Psicología Social (UCM). Su línea de investigación se centra en la confianza y gestión de equipos. Presidente y fundador del Grupo Desarrollo Organizacional, Marca TALENTUM. Evaluador del proceso de acreditación de la Asociación Española de Coaching. Ha sido profesor titular de Organización de Empresas en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UAM; desde hace más de 30 años ejerce como consultor y asesor internacional de organizaciones tanto públicas como privadas. Autor de numerosas publicaciones ha sido galardonado con el Premio Nacional de Management 2023, en su 3.ª edición.



Juan Carlos Gil

Farmacéutico, Ex director general de Moderna en España. Desde enero de 2017, ocupó el cargo de director ejecutivo de la Unidad de Vacunas de Merck Sharp & Dohme Corporation (MSD), subsidiaria de Merck & Co Inc., donde fue responsable de la estrategia y ejecución de los programas de acceso de las vacunas que ofrece MSD en España. Anteriormente, ocupó el cargo de Director Comercial y de Expansión de Mercados en Sanofi MSD para los productos de acceso universal y de cobertura privada. Formó parte de Merck Serono, compañía en la que desempeñó cargos de dirección durante más de 11 años, aportando su conocimiento en las áreas de operaciones, ventas, mercado y estrategia para Europa, Canadá y Australia. Antes de su experiencia laboral en Merck Serono, tuvo diferentes responsabilidades en marketing y en ventas en Novartis Consumer Health durante 10 años.



Antoni Gilabert Perramon

Director de innovación (CINO) en el Hospital del Mar de Barcelona. Ha sido director del Área de Innovación y Partenariado del Consorci de Salut i Social de Catalunya. Doctor en Farmacia y Máster en Salud Pública por la Universidad de Barcelona (UB). Formación en dirección de instituciones sanitarias, función gerencial y dirección de personas. Profesor asociado de Farmacia Clínica y Atención Farmacéutica en la UB. Tiene una trayectoria profesional vinculada a la función pública como Responsable de Farmacia y del Medicamento del Servicio Catalán de la Salud del Gobierno de Catalunya durante 17 años y del Consorci de Salut i Social de Catalunya durante 4 años.



Pedro Gómez Pajuelo

Economista de la Salud. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la UCM; Máster en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas de Madrid. Ha sido Subdirector General de Calidad de Medicamentos y Productos Sanitarios, ha formado parte de la Subdirección General de Evaluación y Fomento de la Investigación, ha sido Secretario General Adjunto y Agencia de Evaluación de Tecnologías Sanitarias (Instituto de Salud Carlos III). Ex Secretario General de la Organización Nacional de Trasplantes (ONT) desempeñó funciones de gestión económico-financiera, presupuestaria, patrimonial, de recursos humanos y de servicios generales.



Modesto Martínez Pillado

Investigador principal en el Instituto de Investigación Sanitaria Galicia Sur y Jefe de Sección de la Unidad de Calidad del Servicio Gallego de Salud. Médico de familia por la Universidad Las Palmas de Gran Canaria; Máster en Economía de la Salud y Gestión Sanitaria por la Universidad Pompeu Fabra; Máster en Gestión de la Calidad por la Escuela de Organización Industrial; Programa Superior de Alta Dirección Hospitalaria (IESE); Máster en gestión de Telecomunicaciones (INAP). Ha sido Director Médico en el Hospital El Bierzo; Jefe de Servicio en el Hospital Nuestra Sra. de la Candelaria. Subdirector de Innovación y Procesos del Hospital Son Dureta. Consultor internacional para el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Algunos de nuestros colaboradores externos



Carlos Martín Saborido

Director Agencia de Evaluación de Tecnologías Sanitarias del Instituto de Salud Carlos III. Doctor en Ciencias Biomédicas por la Universidad Europea de Madrid; Máster en Derecho Sanitario y Economía de la Salud por la Universidad Pompeu Fabra. Ha sido Director de la Unidad de Evaluación de Tecnologías Sanitarias de la Facultad de Ciencias de la Salud en la Universidad Francisco de Vitoria. Imparte docencia en modelización, métodos de revisiones sistemáticas y metaanálisis de Redes y responsable científico del Departamento de Planificación y Economía de la Salud de la Escuela Nacional de Sanidad (Instituto de Salud Carlos III). Como investigador, ha publicado numerosos artículos científicos y ha presentado comunicaciones orales en congresos tanto a nivel nacional como internacional.



Jorge Mestre Ferrándiz

Director del departamento de Strategic intelligence & policy research de Weber. Doctor en Economía por la Universidad Autónoma de Barcelona. Profesor Asociado en la Universidad Carlos III. Ha sido Director de Consultoría y Economista Senior en el Office of Health Economics (Reino Unido). Cuenta con una excelente reputación como economista en el campo de la economía de la industria de las ciencias de la vida. Con más de 35 publicaciones sobre el tema, es ampliamente citado e invitado regularmente a congresos internacionales, tanto académicos como comerciales.



Juan Oliva Moreno

Catedrático del Departamento de Análisis Económico y miembro del Seminario de Investigación en Economía y Salud (SIES) de la UCLM. Doctor en Economía (Premio Extraordinario de Doctorado por la UCM). Su actividad científica está centrada en la economía y gestión de la salud con especial énfasis en el coste social de las enfermedades y el uso de la evaluación económica de intervenciones sanitarias aplicada a la toma de decisiones. Ha publicado numerosos artículos en revistas científicas con proceso de revisión y ha colaborado en una treintena de obras colectivas. Ha sido asesor del Ministerio de Sanidad y Política Social, varias Consejerías de Salud y empresas del sector sanitario. Presidente de la Junta Directiva de la Asociación de Economía de la Salud durante los años 2010-2013.



Marta Trapero Bertran

Profesora e Investigadora en la Universitat Internacional de Catalunya (UIC), e investigadora en la Universidad Pompeu Fabra y la UCLM. Licenciada en Ciencias Económicas; Máster en Health Policy, Planning and Financing por la London School of Economics y la London School of Hygiene and Tropical Medicine; DEA en Salud Pública por la UB; Máster de Economía Aplicada por la Universidad Pompeu Fabra y Doctora en Economía de la Salud por la Universidad de Brunel. Sus principales líneas de investigación son las técnicas de modelización en evaluación económica de tecnologías sanitarias y programas de la salud pública en países industrializados y no industrializados, transmisión de comportamiento y estilos de vida, e incorporación de efectos externos en la evaluación económica. Fue presidenta de la Asociación de Economía de la Salud (AES) en 2014 y miembro del Interim Comité de la creación de la European Health Economics Association (EuHEA).



Jaime Espín Balbín

Profesor de la Escuela Andaluza de Salud Pública (Granada). Doctor en Economía, Licenciado en Derecho y Master en Economía de la Salud. Ha sido Visiting Graduate Fellow en el Departamento de Economía de la Universidad de California y Visiting Research/Professor en la London School of Economics y en las Universidades de Duke y Chicago. Ha realizado estudios de postgrado en las universidades de Harvard y Oxford. Su trayectoria profesional se ha centrado en la evaluación económica y en el estudio de las políticas farmacéuticas, principalmente europea, habiendo sido asesor externo independiente de la Comisión Europea dentro de Pharmaceutical Forum. Actualmente es miembro del Comité de Expertos en Políticas Farmacéuticas de la Organización Panamericana de la Salud y Miembro del Pricing Policy Group del WHO/HAI Project on Medicines Prices and Availabiliy.



Antonio García Ruíz

Doctor en Medicina y Cirugía por la Universidad de Málaga. Profesor Titular de la Universidad de Málaga desde 1991. Master en Economía de la Salud, Gestión Sanitaria y Farmacoeconomía por la Universitat Pompeu Fabra, Barcelona 1999-2001, donde también ejerce como Investigador Asociado del Centre de Recerca en Economía i Salut (CRES). Ha sido asesor externo de la Agencia Española del Medicamento. Actualmente es Director de la Cátedra de Economía de la Salud y Uso Racional del Medicamento

Algunos de nuestros colaboradores externos



Eduardo Magallanes

Director Independiente y Fundador de Taurus Management Consulting LLC y ReEvol Advisors S. de R.L. Con 30 años de experiencia en Life Sciences, ha liderado y transformado organizaciones en las Américas y Europa, ocupando cargos ejecutivos en Johnson & Johnson, Bristol-Myers Squibb, AbbVie y Bayer AG, gestionando P&Ls de alcance multinacional. Autor del libro y podcast «Liderazgo al Cuadrado» y conferencista en temas de liderazgo, cultura organizacional y gestión. Eduardo es graduado en Administración de Empresas por la Universidad Iberoamericana y tiene un MBA de Thunderbird School of Global Management. Además, ha cursado estudios en Harvard Business School, INSEAD y la Sagardoy Business & Law School.



Francisco José Farfán Sedano

Profesor Universitario en el Departamento de Farmacia, Biotecnología y Nutrición en la Facultad de Ciencias Biomédicas de la Universidad Europea. Farmacéutico Especialista en Farmacia Hospitalaria. Máster en Farmacia por la Universidad Complutense y Máster en Administración y Dirección de Servicios Sanitarios por la Universidad Pompeu Fabra. Ha sido Director Responsable Técnico de Farmacia Comunitaria en la Comunidad de Madrid; Profesor Asociado en la Facultad de Farmacia de la Universidad de Alcalá de Henares; Jefe de Servicio de Farmacia Hospitalaria del Hospital Universitario de Fuenlabrada y Director de gestión y coordinación del Equipo del Servicio de Farmacia del Hospital Universitario de Getafe.



Fabrizio Checchia

Experto internacional en políticas de salud y acceso al mercado farmacéutico, enfocado en la sostenibilidad financiera de los sistemas sanitarios y las relaciones institucionales. Su formación académica combina una licenciatura en Farmacia con un MBA por el IESE Business School y especializaciones en Economía de la Salud y políticas públicas. Vinculado a la Fundación Weber, trabaja como consultor estratégico apoyando el acceso a tratamientos innovadores, diagnósticos tempranos y programas de vacunación.de la Organización Panamericana de la Salud y Miembro del Pricing Policy Group del WHO/HAI Project on Medicines Prices and Availabiliy.



María Dumont Sañudo

Directora de Patient advocacy, public affairs & institutional relations de la Fundación Weber. Licenciada en Psicología con formación internacional en la University of Central Lancashire, cuenta con experiencia investigadora en psicología de la salud y comportamiento. Ha sido Directora General de FundAME (Fundación Atrofia Muscular Espinal), donde lideró iniciativas para mejorar la vida de los afectados por esta enfermedad rara y sus familias. Su labor se centra en la defensa de los pacientes, promoviendo el acceso a nuevos tratamientos, el apoyo a la investigación y la visibilidad social de la Atrofia Muscular Espinal.



Roberto Nuño Solinis

Director del departamento de RWE de Weber. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales (UDIMA), Máster en Gestión de la Innovación en Salud (Nebrija), formación de postgrado en Economía de la Salud (Universidad de Tromso y UNED). Global Health Leadership Fellowship en la OMS (Ginebra). Previamente, ha sido Director de Investigación y Formación en la Fundación Gaspar Casal, Director de Deusto Business School Health, Director Académico del Máster de Gestión Sanitaria y profesor de la Universidad de Deusto (2016-2023). De 2009 a 2015, fue Director del Instituto Vasco de Innovación Sanitaria (O+berri). Fundador e Investigador principal en Kronikgune. Consultor y asesor de reformas sanitarias en países como EEUU, Suiza, Perú, Chile, Panamá, Bulgaria, Venezuela, Colombia, Brasil y República Dominicana. Interés investigador en la aplicación de la Organization Theory en sanidad, en particular en relación con la innovación organizativa, el desarrollo de la atención integrada basada en valor y la transformación digital.



Néboa Zozaya González

Licenciada en Economía y tiene un Máster en Economía Industrial, con especialización en Economía del Sector Farmacéutico, por la Universidad Carlos III de Madrid. En la actualidad es científico titular del ISCIII y miembro del Consejo Asesor de la Fundación Weber. Durante 10 años trabajó en Weber, donde fue directora del departamento de Health Affairs and Policy Research. Previamente ha trabajado como asesora en la Oficina Económica del Presidente del Gobierno, como analista de información en el Ministerio de Industria y como investigadora en la Universidad de Castilla La Mancha. Es docente en el Máster de Dirección y Gestión de Servicios de Salud de la Organización Iberoamericana de Seguridad Social, tutora de trabajos finales del Máster en Economía de la Salud y del Medicamento de la Universitat Pompeu Fabra y miembro de la Red de Expertos de la Fundación Cotec. Es autora de numerosos informes y artículos científicos.

Weber
ACADEMY

¿Empezamos?

2026