Diplomatura Universitaria Superior en

MEDICAL AFFAIRS, PARA LA FORMACIÓN DE MSLS Y GERENTES MÉDICOS DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA



TESTIMONIOS DE EX ALUMNOS DEL PROGRAMA

"La Diplomatura Universitaria Superior en Medical Affairs de la Universidad de Belgrano fue un gran aporte a mi desarrollo profesional. La excelencia del cuerpo docente, con sólida experiencia académica y trayectoria en la industria, permitió que los contenidos fueran muy aplicables a la práctica diaria. La formación me permitió sistematizar y actualizar conocimientos, incorporando conceptos estratégicos y herramientas. En mi práctica diaria pude implementar procesos que antes no realizábamos en la empresa, optimizando la planificación de proyectos y la interacción con stakeholders internos y externos. Además, me brindó un marco teórico sólido para alinear las actividades del área médica con los objetivos del negocio, fortaleciendo el rol estratégico de Medical Affairs en la organización. Esta experiencia enriqueció mi mirada como gerente médica y potenció mi capacidad de liderar iniciativas innovadoras, con impacto en la salud de los pacientes".

Dra. Ana Azara. Gerente Médica en Laboratorio Nacional

"Realicé la Diplomatura y fue una experiencia transformadora. Provenía del mundo del deporte, fui jugador profesional de rugby y representé a la Argentina con Los Pumas, y como médico recién recibido conocía muy poco sobre la industria farmacéutica. Este Programa me permitió entender en profundidad el rol del MSL y del gerente médico, y adquirir las herramientas necesarias para desarrollarme en este nuevo ámbito. Los contenidos fueron claros, completos y aplicables, y me ayudaron a confirmar que quiero dedicarme a este camino profesional. Gracias a esta formación pude incorporarme como MSL en una compañía multinacional.
Recomiendo este programa académico a todos los profesionales de la salud que estén considerando dar el salto hacia la industria, incluso si no tienen experiencia previa en el área. Un punto que hace único a este diplomado es la conducción de Adriana Foltan y Silvia Nardella, profesionales excepcionales cuya trayectoria y calidad humana hacen que cada clase sea una oportunidad única de aprendizaje y orientación en el camino hacia Medical Affairs

Dr. Mariano Galarza. MSL en Laboratorio Multinacional

"Hice la Diplomatura en Medical Affairs durante la pandemia, y fue un punto de inflexión en mi camino profesional. Venía de una formación médica asistencial muy sólida, pero todavía no tenía del todo claro cómo dar el salto a la industria farmacéutica. Esta diplomatura me dio el empujón que necesitaba: entendí a fondo el rol estratégico de Medical Affairs, los distintos tipos de posiciones que existen y qué se espera de quienes las ocupan. Gracias a eso me animé a dar el paso, y hoy trabajo en un laboratorio farmacéutico multinacional, donde sigo aplicando y ampliando esos aprendizajes todos los días. Las clases fueron prácticas y didácticas, con la flexibilidad justa para compatibilizar con el trabajo y la vida personal; las directoras y docentes tenían muchísima experiencia real en la industria y lograron transmitirla de forma muy cercana; y, además, la red de contactos que construí sigue siendo un espacio de intercambio y colaboración que valoro muchísimo. Sin dudas, es una formación que recomiendo a quienes estén pensando en entrar al mundo de Medical Affairs o potenciar su perfil para crecer en el área (...) Realmente fue una experiencia que me marcó profundamente y que me sirvió para dar ese nuevo paso."

Lic. Catalina Bensi, Renal Medical Engagement Manager en Laboratorio Multinacional

"Comencé la Diplomatura para MSL y Gerentes Médicos con la expectativa de poder comprender los roles y decidir si ese era el camino que quería para mi desarrollo profesional. Si bien el foco de la Diplomatura está centrado en esos roles la formación es 360, abarcando todas las áreas con quienes interactúa el área médica.
Esta formación fue clave para que mi onboarding como MSL fuera mucho más ágil y dinámico.
Actualmente, como MSL, todos los días aplico algo de lo que aprendí en la Diplomatura".

Dra. Agustina Rodriguez Castelli, MSL en Laboratorio Multinacional

"La Diplomatura fue clave en mi desarrollo profesional como médico dentro de la industria farmacéutica. Me permitió comprender el trabajo en equipos multidisciplinarios, el rol de las distintas áreas terapéuticas y la amplitud de oportunidades que ofrece un sector muchas veces poco visibilizado. Este aprendizaje favoreció mi rápido crecimiento, primero como MSL, luego como gerente médico, e incluso hoy en un rol comercial como gerente de producto. Recomiendo desafiarse, salir de la zona de confort y entrenar el pensamiento estratégico con las herramientas de la diplomatura."

Dr. Claudio Vaca Jara, STA Product Manager en Laboratorio Multinacional

INTRODUCCIÓN

El avance continuo de la medicina, la revolución tecnológica, el aumento en el volumen y tipo de stakeholders, y la complejidad de las nuevas herramientas diagnóstico-terapéuticas son solo algunos de los desafíos que enfrentan los colegas de Asuntos Médicos (Medical Affairs o MA, por sus siglas en inglés), en la Industria Farmacéutica.

Este escenario requiere que los colaboradores de MA adquieran una comprensión profunda de la información científica, desarrollen una mentalidad ágil e implementen abordajes estratégicos innovadores, junto a robustas habilidades de comunicación y empatía.

La capacidad de analizar y transmitir la información científica de manera clara y precisa a stakeholders externos e internos, constituye una herramienta clave de éxito en el mercado farmacéutico, lo que hace que el Medical Science Liaison (MSL) y el Gerente Médico (GM) se transformen en uno de los pilares fundamentales en las organizaciones.

Sin embargo, los profesionales del área de la salud que ingresan a la Industria Farmacéutica suelen ser entrenados principalmente mediante la modalidad "on-the-job experience", es decir, aprenden a través de la experiencia laboral, lo cual puede constituir un gran desafío al momento de asumir un rol que requiere respuestas ágiles.

Si bien aprender "a través de la experiencia" es fundamental, entendemos que adquirir un "entrenamiento especializado" se transforma en una herramienta clave de diferenciación tanto ante una búsqueda laboral como para un onboarding efectivo. Por tal motivo, desarrollamos el presente programa.

Adicionalmente, es habitual que el MSL cumpla una función mixta, "on the field" e "in-house", o bien, que luego de ingresar como MSL realice su siguiente paso dentro de Medical Affairs en la posición de Gerente Médico o de Medical Advisor, por lo que entendemos que un programa que englobe ambos roles constituye un pilar crítico y diferencial en la formación de todo profesional de la salud que desee desarrollarse en la industria.

CARACTERÍSTICAS

El programa de la Diplomatura Universitaria Superior en Medical Affairs, para la formación de MSLs y Gerentes Médicos de la Industria Farmacéutica se desarrollará en formato virtual sincrónico, teórico-práctico, con discusión de casos, prácticas y el armado y presentación de un Plan Médico Estratégico (PME).

OBJETIVOS

- El objetivo de la Diplomatura Universitaria Superior en Medical Affairs, para la formación de MSLs & Gerentes Médicos de la Industria Farmacéutica es brindar un entrenamiento exhaustivo y de vanguardia en áreas claves de Asuntos Médicos y afines, a través de profesionales con amplia experiencia en la Industria.
- Los alumnos recibirán su entrenamiento de la mano de expertos, referentes de cada una de las áreas abordadas, y la posibilidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos.

DESTINATARIOS

PERFIL PROFESIONAL

- Médicos u otros profesionales del área de la salud que busquen formar y desarrollar las habilidades necesarias para acceder y/o desempeñarse estratégicamente en la posición de MSL o Gerente Médico en la Industria Farmacéutica.
- Profesionales de la salud que ya se encuentren trabajando en la Industria y deseen ampliar su potencial y la comprensión de su rol, o bien ascender a roles de mayor responsabilidad

PROGRAMA ACADÉMICO

MÓDULO 1

INTRODUCCIÓN A LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA CON FOCO EN ASUNTOS MÉDICOS (MEDICAL AFFAIRS)

Objetivo:

- Informar acerca de los diferentes roles y responsabilidades dentro de la industria farmacéutica, con especial foco en los departamentos médicos y áreas afines.

Contenidos:

- Presentación general de diferentes áreas dentro de la Industria Farmacéutica. Entrenamiento sobre los roles y responsabilidades de Medical Affairs: MSLs, Gerentes Médicos, Directores Médicos, Quality Standards, Información Médica, Asuntos Regulatorios, Farmacovigilancia. Comprensión del job description de un MSL y un Gerente Médico.

MÓDULO 2

INVESTIGACIÓN CLÍNICA & ANÁLISIS CRÍTICO DE LOS ENSAYOS CLÍNICOS I

Objetivo:

- Brindar una comprensión integral de los diferentes roles en investigación clínica y las fases del desarrollo de un fármaco. Proporcionar un entrenamiento crítico de revisión de los estudios clínicos y las publicaciones científicas.

Contenidos:

- Investigación Clínica. Roles. Ensayos clínicos: generalidades. Fases en el desarrollo de un fármaco. Endpoint: definiciones, clasificación. Endpoint primario, simple, múltiple, coprimario, multicomponente, compuesto, MACE, CVOTs. Endpoints secundarios. Variables subrogadas. Evaluación de resultados: estudio positivo, negativo. Conclusiones. IA en Investigación Clínica.

MÓDULO 3

INVESTIGACIÓN CLÍNICA & ANÁLISIS CRÍTICO DE LOS ENSAYOS CLÍNICOS II

Objetivo:

- Comprender las diferencias en los tipos de diseño y realizar una valoración crítica de las publicaciones.

Contenidos:

- Diseño de superioridad, equivalencia, no inferioridad. Potenciales sesgos. Márgenes de no inferioridad. Poblaciones. Revisión crítica de la literatura. Prácticas.

MÓDULO 4

MERCADOS, TENDENCIAS E INNOVACIÓN EN STAKEHOLDERS DE SALUD Y EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

Objetivo:

- Comprender los diferentes modelos de negocio en la Industria, aspectos estratégicos y tácticos clave, de acuerdo al ciclo de vida de un producto. Descubrir tendencias y desafíos que la innovación plantea a todos los actores del ecosistema de salud, con foco en Medical Affairs.

Contenidos:

- Mercados de la Industria: OTC - Cuidados Primarios - Alto Costo - DGx. Stakeholders y drivers. El rol de Medical Affairs en cada modelo de negocios. Contexto actual y futuro. Innovación que está rediseñando la Industria de Salud y Farma, desafíos centrales. Desarrollo de estrategias centradas en el paciente.

MÓDULO 5

UN DÍA EN EL ROL DEL MSL

Objetivo:

- Brindar herramientas de planificación y ejecución de las tareas del día a día del MSL

Contenidos:

- Entrenamiento. Fuentes internas, fuentes externas, SOPs, otros. Preparación para la visita. Mapeo de Stakeholders. KOLs & DOLs: definición, identificación, perfiles, segmentación, relacionamiento, engagement y desarrollo.

MÓDULO 6

INMERSIÓN EN EL ROL DEL MSL. PERSPECTIVA LOCAL E INTERNACIONAL

Objetivo:

- Interactuar con profesionales con amplia experiencia en el rol de MSL, adquiriendo una visión integral del puesto, desde diferentes contextos.

Contenidos:

- Entrevista a profesionales de la industria multinacional y local. Presentación de desafíos actuales, tendencias, casos y estrategias innovadoras.

MÓDULO 7

COMUNICACIÓN I – PRESENTACIONES CIENTÍFICAS DE ALTO IMPACTO. LENGUAJE VERBAL

Objetivo:

- Entrenar a la audiencia en oratoria y presentaciones de alto impacto mediante un programa con aportes desde diferentes visiones: presentaciones efectivas, manejo de prensa, ontología del lenguaje y programación neurolingüística (PNL).

Contenidos:

- Preparación. Auditorio. El lenguaje verbal. Creación de una historia. Sesión de preguntas y respuestas, estrategias de abordaje. Manejo de auditorios desafiantes. Creación de mensajes de alto impacto.

MÓDULO 8

COMUNICACIÓN II - MANEJO DEL LENGUAJE NO VERBAL Y PARAVERBAL. APORTES DE LAS NEUROCIENCIAS Y LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA. ENTREVISTAS CON STAKEHOLDERS (PRESENCIALES Y DIGITALES).

Objetivo:

- Brindar herramientas de manejo del lenguaje no verbal y paraverbal en oratoria. Proporcionar entrenamiento en herramientas básicas de la programación Neurolingüística (PNL) para incrementar la empatía con diferentes audiencias. Brindar asesoramiento para llevar interacciones virtuales y presenciales de manera efectiva.

Contenidos:

- El lenguaje no verbal y paraverbal como key drivers del mensaje. Manejo de la corporalidad, el espacio físico, la voz y los instrumentos. La PNL como herramienta de excelencia en las interacciones humanas. Desarrollo de empatía. Preparación para la visita/interacción con stakeholders, vía presencial o virtual.

MÓDULO 9

AUDITORIAS, INSPECCIONES Y FARMACOVIGILANCIA

Objetivo:

- Brindar entrenamiento en: Eventos adversos, Farmacovigilancia, Quality Standards & SOPs, Auditorías e Inspecciones.

Contenidos:

- Definición de Eventos Adversos. Criterios de Reporte. Roles y responsabilidades de farmacovigilancia. Quality Standards & SOPs. Preparación para auditorías e inspecciones (Inspection readiness)

MÓDULO 10

ASPECTOS REGULATORIOS Y LEGALES PARA EL DESARROLLO, REGISTRO, AUTORIZACIÓN PARA COMERCIALIZACIÓN Y LANZAMIENTO DE PRODUCTOS.

Objetivo:

- Entender las diferentes regulaciones y legislaciones vigentes. Comprender el rol de Asuntos Regulatorios, Legales y Compliance, identificar las sinergias y los factores de riesgo/alertas.

Contenidos:

- Aspectos regulatorios para el registro y comercialización de especialidades medicinales. Estrategias de registro. Aspectos Legales en el desarrollo y comercialización de productos: el médico, el paciente, la HC, los datos, las muestras. Responsabilidad y mitigación del riesgo. Rol de Compliance.

MÓDULO 11

PREPARACIÓN CIENTÍFICA DEL MERCADO – PREMARKETING I

Objetivo:

- Brindar un entrenamiento estratégico en la preparación científica del mercado.

Contenidos:

- Revisión general. Actores clave. Análisis del contexto y entendimiento del mercado. Investigaciones de mercado. Mapeo de Stakeholders. Entrenamiento interno. Captura de insights. Preparación científica del mercado. Mensajes claves. Manejo de objeciones. Apoyo a clientes internos: Entrenamiento. Interacciones con asuntos regulatorios /Autoridades Sanitarias y Acceso /Pagadores. Sinergias. Funciones del MSL y del GM. Factores críticos de éxito.

MÓDULO 12

PREMARKETING II- LANZAMIENTO DE ALTO IMPACTO

Objetivo:

- Comprender las sinergias internas y como apoyar a stakeholders clave durante la fase de prelanzamiento. Discutir los factores que marcan la diferencia en el lanzamiento de un nuevo producto o indicación.

Contenidos:

- Diferentes actores, roles y responsabilidades. Apoyo del área médica a asuntos regulatorios, acceso y marketing. Advisory Boards efectivos. Patient Flow. Preparación de un simposio de lanzamiento. Selección de Oradores. Speaker Training. Desarrollo de Agendas Científicas de Alto impacto. Materiales. Mejores Prácticas y Experiencias de la Industria.

MÓDULO 13

PLAN MÉDICO ESTRATÉGICO (PME) I

Objetivo:

- Comprender la estrategia de Medical Affairs y los componentes de un PME.

Contenidos:

- Contexto. Epidemiología. Patient Flow. KOL mapping. Análisis de competidores. Guías. Producto. FODA. Estrategias, Tácticas, Presupuesto.

MÓDULO 14

PLAN MÉDICO ESTRATÉGICO (PME) II

Objetivo:

- Llevar a la práctica los conocimientos teóricos en diversos escenarios (premarketing, lanzamiento o producto maduro)

Contenidos:

- Análisis de casos, FODA y estrategia, prácticas.

MÓDULO 15

ACTIVIDADES MÉDICAS I

Objetivo:

- Entrenar a la audiencia en las principales actividades/estrategias de Medical Affairs (Asuntos Médicos) vinculados a la diseminación y generación de datos.

Contenidos:

- Diseminación de datos: Tipos de Actividades de Educación Médica Continua. Revisión de prospectos. Definición de on-label y off-label. Diseño, revisión y aprobación de actividades y materiales promocionales. Regulaciones aplicables.

MÓDULO 16

ACTIVIDADES MÉDICAS II

Objetivo:

- Entrenamiento en generación y publicación de datos. Indicadores de Performance. Interacciones óptimas con stakeholders internos y externos.

Contenidos:

- Subsidios para las investigaciones independientes. RAEM. Publicaciones. CRMs, KPIs e indicadores de desempeño.

MÓDULO 17

INMERSIÓN EN EL ROL DEL GERENTE MÉDICO DESDE LA PERSPECTIVA LOCAL E INTERNACIONAL

Objetivo:

- Comprender las estrategias de abordaje del rol desde diferentes contextos.

Contenidos:

- Entrevista a profesional con experiencia en la industria multinacional y local. Presentación de desafíos actuales, tendencias, casos y estrategias innovadoras.

MÓDULO 18

TALLER DE PRÁCTICAS

Objetivo:

- Poner en práctica los conocimientos considerados centrales (core) de las actividades de Medical Affairs.

Contenidos:

- Análisis de casos. Prácticas de actividades diarias de cada rol.

MÓDULO 19

ESTRATEGIAS Y SINERGIAS MÉDICO - MARKETING EN DIFERENTES MODELOS DE NEGOCIO

Objetivo:

- Comprender el rol del Departamento de Marketing y el trabajo multidisciplinario con las diferentes áreas de la organización, con especial foco en Asuntos Médicos.

Contenidos:

- El rol de Marketing. Responsabilidades. Generalidades de un Plan de Marketing de acuerdo con el ciclo de vida; herramientas diagnósticas y estrategia de negocios. Patient Journey: qué es y cómo mapearlo; Interacciones sinérgicas de marketing con el MSL y el GM.

MÓDULO 20

IA EN MEDICAL AFFAIRS

Objetivo:

- Comprender los últimos avances en tecnología, IA y su impacto en Medical Affairs

Contenidos:

- Inteligencia artificial, Machine Learning, Nuevas herramientas: Definiciones, descripción, usos. Aplicabilidad al rol del MSL y el Gerente Médico.

MÓDULO 21

ACCESO & SISTEMA DE SALUD

Objetivo:

- Entender el concepto de sistema de salud y las diferentes propuestas de cobertura a nivel local. Comprender el rol de acceso, la mirada de los financiadores en Salud (pagadores) y las sinergias con Medical Affairs.

Contenidos:

- Definición. Tipos de Sistemas de Salud. Sistema de Salud Argentino: financiadores, prestadores y entidades regulatorias. Financiamiento del Sistema de Salud. Rol de acceso, estrategias actuales. Interacciones entre Acceso y Medical Affairs. Rol del Payer MSL / MSAL. Pagadores: Comprensión de los factores tenidos en cuenta en la toma de decisiones en salud, visión del auditor.

MÓDULO 22

FARMACOECONOMÍA

Objetivo:

- Entrenar a la audiencia en los conceptos claves de farmacoeconomía.
- Comprender el rol del MSL y el GM frente a los financiadores en salud.

Contenidos:

- Estudios de Economía de la Salud e Investigación de resultados. Eficacia, efectividad, eficiencia. Pricing: formación del precio. Concepto de costos y beneficios. Tipologías básicas de estudios económicos. Eficiencia vs asequibilidad. Importancia de un Estudio de impacto presupuestario. Medical Affairs y financiadores de salud: presentaciones científicas, armado de dossiers, revisión de estrategias.

MÓDULO 23

EVALUACIÓN DE TECNOLOGÍAS SANITARIAS (ETS)

Objetivo:

- Entender cómo los financiadores del Sistema de Salud evalúan el ingreso o egreso de productos o dispositivos médicos a sus vademécums.

Contenidos:

- Definición y necesidad de las ETS. Agencias de evaluación locales e internacionales. Interpretación de las ETS. Búsqueda de evidencia y valoración crítica. Toma de decisiones en salud. Evaluaciones económicas. Evaluación de un caso.

MÓDULO 24

DATOS DEL MUNDO REAL (RWD) Y EVIDENCIA DEL MUNDO REAL (RWE). PMEEs.

Objetivo:

- Comprender el uso de los RWD/RWE en la Industria Farmacéutica.

Contenidos:

- Antecedentes. Definiciones. RWD/RWE como respaldo regulatorio ante las autoridades competentes. Revisión de casos internacionales y locales. PMEEs, conducción, rol del departamento médico, farmacovigilancia y asuntos regulatorios.

MÓDULO 25

Objetivo y contenido: Revisión de dudas, consultas, discusión de casos, role-playing.

MÓDULOS 26, 27, 28 y 29

PUESTA EN MARCHA. EVALUACIONES

Objetivo y contenido:

- Presentación de un Plan Médico Estratégico.

DIRECCIÓN ACADÉMICA Y CUERPO DOCENTE

Dra. Adriana Foltan · Directora académica

Médica egresada de la Universidad Nacional de La Plata, con 28 años de experiencia en la industria farmacéutica y salud. Fue Líder Médico Regional para el Cono Sur, con una sólida trayectoria en Asuntos Médicos, Farmacovigilancia, Calidad e Investigación Clínica. Lideró los aspectos médicos de múltiples lanzamientos en diversos mercados de Latinoamérica, obteniendo junto a sus equipos tres reconocimientos como Best Practices para mercados emergentes. Complementa su experiencia con formación en Coaching Agile, Ontológico y PNL. Es Diplomada en Medicina del Estilo de Vida por la Universidad Austral y la Asociación Médica Argentina. Actualmente dirige su Consultora especializada en Coaching y Consultoría para Profesionales de la Salud, Asociaciones Médicas e Industria Farmacéutica.

Lic. Silvia Nardella · Coordinadora académica

Profesional con 36 años de trayectoria en la industria farmacéutica, liderando portafolios de Alto Costo, Cuidados Primarios y Venta Libre en compañías nacionales y multinacionales. Dirigió su consultora estratégica durante 10 años y actualmente se desempeña como Gerente de la Unidad de Negocios de Venta Libre y Cuidados Personales en Laboratorios Bagó. Es Licenciada en Publicidad y Comunicación, con formación en coaching ontológico, organizacional y agile, PNL, Medios Digitales e Innovación en el Trabajo. En el ámbito Académico, es Coordinadora de la Diplomatura Universitaria Superior en Medical Affairs, fue Directora de la Diplomatura en Management Estratégico de Productos de Alto Costo y docente en Programas de Marketing Farmacéutico, workshops y cursos in company.

COORDINADORES ADMINISTRATIVOS

Walter Nouyu

Agile Coach (UTN), diplomado en coaching y liderazgo (Universidad Torcuato Di Tella) Walter tiene más de 28 años de experiencia en diferentes industrias, liderando equipos de trabajo en áreas técnicas, con amplio expertise en el manejo de personas, liderazgo de procesos y control de calidad.

Lic. Julieta Cantoni

Julieta es Licenciada en Gestión de Medios y Entretenimiento. Gerente regional de marketing en empresas líderes, posee experiencia en producción audiovisual de cursos de elearning y asistencia de cátedra en diferentes carreras en la UADE.

CUERPO ACADÉMICO

Farm. Silvana Cecilia Caravetta

Farmacéutica egresada de la Universidad de Buenos Aires. Ha desarrollado una carrera de más de 20 años en la Industria Farmacéutica desempeñándose en las áreas de Operaciones Clínicas, Data Management, Asuntos Regulatorios, Business Quality, Medical Excellence y Farmacovigilancia en compañías farmacéuticas como Pfizer, Schering-Plough y Janssen/Johnson & Johnson Innovative Medicine. Miembro de la Asociación Argentina de Farmacovigilancia.

Dra. Silvia V. Carnaval

Médica egresada de la Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Médicas. Especialista en Medicina Interna y Oncología Clínica, del Instituto de Oncología Ángel H Roffo. (UBA). Posgrado en Investigación y Farmacología Clínica (Ibyme-Conicet). Cuenta con amplia experiencia en la práctica asistencial en tumores sólidos, así también como en investigación clínica. Inicia su actividad en la industria farmacéutica hace 7 años, desempeñándose inicialmente como MSL en Oncología en el laboratorio Takeda. Tuvo a su cargo la preparación del mercado y la comunidad médica para el lanzamiento de nuevos productos e indicaciones en tumores sólidos. Actualmente se desempeña en el laboratorio Adium, en el rol de Oncology Medical Manager.

Dra. Natalia Cuello

Médica egresada y docente adscrita de la Universidad de Buenos Aires, especialista en Cirugía General y en Cirugía de Cabeza y Cuello. Cuenta con 20 años de experiencia asistencial en el Hospital Posadas, donde se desempeñó como Jefa de la Unidad de Cirugía Ambulatoria hasta 2021. Tras graduarse de la Diplomatura en Management Estratégico de Productos de Alto Costo, volcó su carrera hacia la industria farmacéutica en el área de Medical Affairs. Ocupó roles como MSL y Medical Manager en AbbVie y Sanofi liderando lanzamientos y proyectos educativos de alcance global. Actualmente, se desempeña como Gerente Médico de la línea de Respiratorio para el Cono Sur en AstraZeneca.

Dra. Paola Elorza

Médica (UBA). Especialista en neurología (MSN). Cursos de Posgrado en Marketing Farmacéutico (UB). Más de 26 años de trayectoria en la industria farmacéutica y una experiencia de dos décadas como Directora Médica Regional y Global para LATAM y Mercados Emergentes. Líder dedicada al diseño de estrategias científicas innovadoras y lanzamientos de nuevos productos e indicaciones en diferentes áreas terapéuticas (enfermedades raras, endocrinología, oftalmología, SNC, inflamación y dolor, entre otras). Actualmente se desempeña como Medical Lead para Argentina, Paraguay y Uruguay en Scienza.

Lic. Marcelo González Della Valle

Licenciado en Ciencias Biológicas, Facultad de Ciencias Exactas y Naturales, Universidad de Buenos Aires. Más de 23 años de experiencia en Investigación Clínica tanto en la Industria Farmacéutica Internacional como en Contract Research Organizations (CROs) Internacionales. Actualmente trabaja en IC Projects (CRO local) como Gerente de Proyectos (estudios clínicos pivotales, observacionales y de la vida real), Data Manager y Especialista en Farmacovigilancia. Trabaja como Docente de los cursos de "Monitoreo de Estudios Clínicos" y "Práctica de Estudios Observacionales I y II" de la Fundación de Estudios Farmacológicos y de Medicamentos "Prof. Luis M. Zieher".

Abg. Mariana Kurlat

Head of International Compliance, Ethics & Compliance Division, Alnylam Pharmaceuticals. En su anterior rol, dirigió la Oficina del Programa Anticorrupción dentro de la División de Cumplimiento Corporativo de Pfizer. A lo largo de su extensa carrera en la industria farmacéutica, ha brindado asesoría legal y de Compliance a nivel global, regional y de país a diversas líneas de negocios y funciones. Mariana participa en múltiples foros internacionales de negocios y ha dictado conferencias y acerca diversos aspectos de Compliance en la industria farmacéutica. Se graduó con honores de la Universidad de Buenos Aires, Argentina, recibió una beca de la Facultad de Derecho de la Universidad de Columbia en Nueva York y está matriculada en el Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires.

Dr. Santiago Moreno

Médico, egresado de la Universidad Austral, especialista en Cardiología (Residencia en Fundación Favaloro). Máster en Administración de Servicios de Salud (UCES). Amplia experiencia en el ejercicio de funciones en el Sistema de Salud (ex Asesor Médico de la Superintendencia de Servicios de Salud, ex Coordinador de Programas Médicos en Swiss Medical Group). Más de 7 años de experiencia en la industria farmacéutica, principalmente en el rol de Access Manager, para Argentina y Latam, en diversas empresas multinacionales.

Lic. Maria Noel Mozzarelli

Licenciada en Cs. Biológicas con Orientación en Biotecnología y Biología Molecular de la Universidad de Buenos Aires. Certificada en la American Society of Quality ASQ como Quality Improvement Associate. Se unió a la industria en 1997, y desde entonces ha asumido roles de responsabilidad creciente. Inicialmente en Estándares de Seguridad y Calidad. En 2006 comenzó a trabajar como Directora Asociada en el Grupo de Auditoría de la Unidad de Seguridad de Medicamentos (PCU) y la Unidad de Seguridad Médica (DSU) de Medical Quality Assurance. Como auditor de MQA, Noel dirigió una amplia gama de auditorías complejas, incluidas auditorías de sitios, auditorías de proveedores (por ejemplo, call centers) y auditorías de organizaciones de países a nivel global.

Lic. Federico Virgilio

Economista (UBA) con sólida formación académica en Economía de la Salud y más de 6 años de experiencia en la industria farmacéutica en roles de Farmaeconomía (HEOR) y Market Access, a nivel local y regional. Más de 10 años de trayectoria en Evaluación de Tecnologías Sanitarias (ETS) a nivel público y privado.

**Los módulos podrán ser dictados por uno o varios de los docentes mencionados, sin un orden específico.*
La Universidad se reserva el derecho de modificar el cuerpo docente según lo considere necesario.

CONSIDERACIONES GENERALES

FECHAS, MODALIDAD, APROBACIÓN Y CERTIFICACIÓN

Inicia	Finaliza	Cursada	Duración
13 de Abril de 2027	23 de Noviembre de 2027	Martes de 18:30 a 21:30 h.	87 horas

Modalidad

Clases en vivo y en directo por plataforma ZOOM.

Aprobación

Los requisitos para la aprobación son los siguientes:

- Asistencia mínima: 75 % de las clases.
- Preparación en equipo, presentación y discusión de un Plan Médico Estratégico
- Aprobación de un examen de verificación de comprensión de contenidos.

Proceso de Admisión

- Ficha de inscripción
- Copia del título Universitario de Médico o Profesional de la Salud.

Calendario

- El calendario académico puede variar en caso de coincidir con algún feriado.

Metodología

Clases virtuales sincrónicas, teóricas, con presentación y discusión de casos prácticos y datos de la industria. Armado, presentación y discusión del Plan Médico Estratégico al final del curso. Workshops y role-playing

Material Didáctico

Los alumnos recibirán las presentaciones en formato digital (pdf.), y dispondrán de los videos grabados, luego de cada clase.

CERTIFICACIÓN

La Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado de aprobación, a quienes cumplan con las evaluaciones y/o trabajos finales. Caso contrario solo se emitirá un certificado de asistencia.

**Los certificados correspondientes serán emitidos en formato digital, previa verificación de la asistencia, la aprobación y el pago total de la capacitación.*

**Todos nuestros programas requieren un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. La Universidad se reserva el derecho de posponer o cancelar el inicio de la actividad si no se alcanza el número mínimo de inscripciones al cierre del período de matriculación.*

Educación Continua
y Formación Ejecutiva

011-2273-2893

educacion_continua.ub

DECFE.UB

educacion.continua@ub.edu.ar