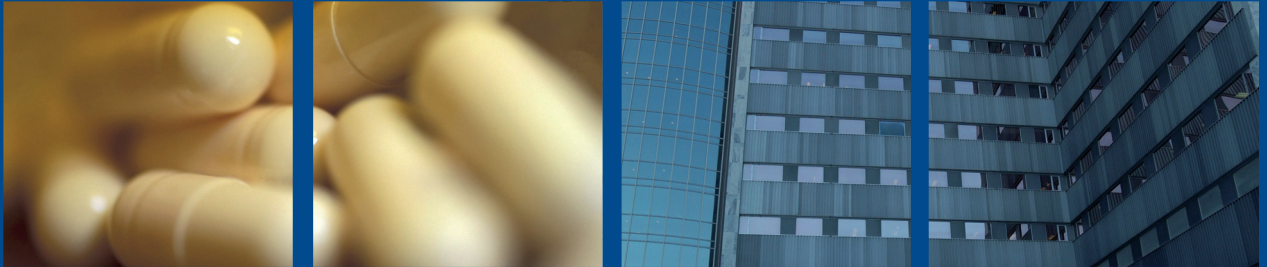


PROGRAMAS DE DESARROLLO PROFESIONAL UNIDAD EDITORIAL



Madrid  
12 de febrero  
28 de mayo  
2009

# Gestión e Innovación de la Industria Farmacéutica y de Productos Sanitarios



Unidad Editorial  
Conferencias  
Formación

**BAKER & MCKENZIE**

Madrid. Convocatoria 2009

## Gestión e Innovación de la Industria Farmacéutica y de Productos Sanitarios

Hoy por hoy la Industria Farmacéutica y de Productos Sanitarios debe enfrentarse a nuevos retos tales como la introducción de nuevas tecnologías en el proceso de producción de medicamentos y productos sanitarios, el surgimiento de nuevas enfermedades y las demandas del mercado. De igual manera debe lograr el equilibrio entre las regulaciones del medicamento o del producto sanitario y la mejora de la salud de la población, además de ser eficaces y productivos dentro del marco legal.

Por otro lado, se encuentra con problemas como el incremento en la competencia internacional, las dificultades con el suministro, los altos costes y el largo tiempo requerido en la investigación y producción.

Por todo ello, **Unidad Editorial Conferencias y Formación** organiza en colaboración con BAKER & MCKENZIE este Programa, tratado desde una perspectiva eminentemente práctica y en el que se insistirá sobre las más novedosas estrategias de gestión empresarial.

A través del Programa proponemos analizar todos los puntos de vista, exponer las mejores y más innovadoras prácticas en gestión, profundizando en aquellos puntos más esenciales y respondiendo a las siguientes cuestiones:

- ✓ **Qué estrategias de crecimiento y rentabilidad se pueden aportar al negocio**
  - Investigación en el sector farmacéutico y sanitario:
    - Cómo se debe realizar una correcta tramitación de subvenciones.
    - Cómo afecta la fiscalidad y qué tipo de acuerdos comerciales se pueden llevar a cabo.
    - Cómo financiar esta inversión y rentabilizar los proyectos.
    - Cómo mejorar la competitividad a través de la convergencia de distintas tecnologías y disciplinas: nanotecnología, nanomedicina, biotecnología, bioinformática.
    - Qué perspectivas de crecimiento y margen comercial presenta el negocio de los productos funcionales.
  - Compra de productos o de empresas:
    - Esquemas legales y dinámica de operaciones de compra.
    - Cuál es la problemática derivada en una operación de compra en cuanto al capital humano de la empresa adquirida.
    - Fórmulas de internacionalización y fiscalidad de estas operaciones.
    - ¿Existe la posibilidad de diversificar el negocio e invertir en Genéricos?
  - Cómo se puede cambiar el modelo de negocio para reducir costes.
- ✓ **Compliance: la importancia de hacer negocios en un marco seguro**
  - Protección de Propiedad Industrial e Intelectual.
  - La problemática de la piratería y la copia de medicamentos y productos sanitarios: cómo se ejerce el control aduanero.
  - Cómo se regula la adjudicación de contratos, cuáles son las principales novedades en la contratación de suministros y los nuevos criterios de adjudicación, respecto al sector público.
  - Qué limitaciones nos encontramos respecto a las relaciones facultativas.
  - Cuáles son las consecuencias penales que se pueden evitar con la práctica del compliance.
  - Publicidad vs. Información.

### BAKER & MCKENZIE

Baker & McKenzie lleva más de 50 años trabajando con fabricantes, distribuidores, investigadores y organismos reguladores del sector farmacéutico y sanitario tanto a nivel nacional como internacional. Nuestra área de práctica de derecho farmacéutico y sanitario está integrada por más de 250 abogados especializados en las cuestiones y oportunidades de este mercado tan dinámico y exigente.

Fuimos el primer despacho de abogados en España en ofrecer asesoramiento específico y soluciones legales completas y coordinadas para la industria farmacéutica y sanitaria.

El completo dominio que nuestros abogados especializados en derecho farmacéutico poseen sobre la legislación en esta materia, y su grado de especialización, así como la interacción de abogados especialistas en los aspectos corporativos, fiscales, laborales y de propiedad intelectual vinculados a cualquier asunto, son la clave para afrontar con éxito las expectativas y retos del sector aportando una visión integral de la problemática jurídica planteada y de los desafíos de uno de los sectores estratégicos más competitivos y relevantes a nivel global.

## Dirigido a

Hemos desarrollado un programa organizado en dos módulos independientes que faciliten la asistencia a los diferentes perfiles de gestión del sector.

### Módulo I:

- Directores Generales
- Directores Técnicos
- Directores Médicos
- Directores de I+D
- Directores Financieros y de Administración
- Directores de Recursos Humanos
- Directores de Desarrollo de Negocio
- Gerentes

### Módulo II:

- Directores Comerciales
- Directores de Marketing
- Asesores Jurídicos
- Regulatory Affairs Managers
- Responsables de Publicidad
- Responsables de Contratación Administrativa

## Metodología

El claustro de profesores que participa en el Programa se compone de numerosos expertos del sector con amplios conocimientos de la industria farmacéutica y de producto sanitario, y combina la teoría con un conocimiento práctico de los problemas que surgen en relación a las estrategias de gestión e innovación de la Industria Farmacéutica y de Productos Sanitarios, motivando a los participantes a contrastar sus propias experiencias.

El desarrollo del Programa propiciará a que el alumno se convierta en responsable de su propio aprendizaje, que desarrolle las habilidades de analizar y evaluar la información, asumiendo un papel más activo en la construcción de su propio desempeño.

+ Información: 91 443 53 36

**Duración del programa:** el programa tiene una duración de 56 horas. El horario de impartición será todos los jueves de 17.00 a 21.15 h.

#### Derechos de inscripción:

**Módulo I:** 2.260 € + 16% IVA

**Módulo II:** 1.640 € + 16% IVA

**Módulo I + Módulo II:** 3.900 € + 16% IVA

**Lugar de impartición:** CEU Escuela de Negocios. Carrera San Francisco 2, 28005 Madrid

## Contenido modular del Programa:

### Módulo I

- ✓ Análisis socioeconómico actual y factores que influyen en el correcto desarrollo de la Industria Farmacéutica y de Productos Sanitarios
  - ▶ Visión Institucional del sector
  - ▶ Visión del sector de Medicamentos
  - ▶ Visión del sector de Productos Sanitarios
  - ▶ Visión de las Instituciones Autorreguladoras del sector
- ✓ Estrategias de Crecimiento y Rentabilidad del negocio farmacéutico
  - ▶ I+D Farmacéutico y Sanitario
    - Situación actual de la investigación en España
    - Subvenciones de I+D para investigación de medicamentos y productos sanitarios
    - La fiscalidad de los proyectos de I+D
    - Nuevos acuerdos comerciales
    - Financiación de la inversión en I+D. Entidades de Capital Riesgo
    - Caso práctico LABORATORIOS ALMIRALL: Cómo gestionar un proyecto de I+D
    - Caso práctico PFIZER: Cómo rentabilizar los proyectos de I+D
    - Biotecnología
    - Nanotecnología y Nanomedicina
    - Bioinformática
    - Productos Funcionales
  - ▶ Compra de productos y empresas
    - Esquemas legales
    - Dinámica de Operaciones
    - Problemática del capital humano de la empresa adquirida
    - Cierre de Operaciones
  - ▶ Internacionalización del negocio
    - Estrategias de Internacionalización de la empresa
    - Análisis de la realidad desde diferentes perspectivas
  - ▶ Diversificar el negocio: Invertir en Genéricos
    - El mundo de los Genéricos en números
    - El futuro del mercado de los Genéricos
  - ▶ Cambio del modelo de negocio para reducir costes
    - Distribución y Supply Chain
    - Comercio Paralelo
    - Outsourcing
    - Precios de Transferencia

### Módulo II

- ✓ El proceso de comercialización. La importancia de hacer negocios en un marco seguro
  - ▶ Protección de Propiedad Industrial
    - La protección del resultado: la patente
    - La problemática de la piratería y la copia de medicamentos
  - ▶ Compliance
    - Contratación Pública
    - Relaciones con Funcionarios Públicos: qué puedo y qué no puedo hacer
    - La Publicidad de medicamentos y productos sanitarios vs. Información
    - Responsabilidad y límites de los intermediarios
    - Responsabilidad por producto defectuoso
    - La retirada del producto defectuoso

# Profesores

Para el desarrollo de este programa, contaremos con la experiencia de profesionales de **BAKER & MCKENZIE** y los principales representantes del sector sanitario así como profesionales de experiencia contrastada del negocio.

**D. Miguel Esteban**  
General Counsel  
ABBOTT

**D. Rafael Martínez Hernández**  
Director General  
STRYKER IBÉRICA

**D. Emili Esteve**  
Director Técnico  
FARMAINDUSTRIA

**Dña. María Aláez**  
Directora Técnica  
FENIN

**D. Alfonso Beltrán García-Echaniz**  
Subdirector General  
FECYT

**D. Joaquín Arenas**  
Subdirector General de Evaluación  
y Fomento de Investigación  
INSTITUTO DE SALUD CARLOS III

**Dña. Begoña García-Rozado**  
Subdirectora General Adjunta de  
Impuestos sobre las Personas Jurídicas  
DIRECCIÓN GENERAL DE TRIBUTOS

**Dña. Cecilia Pastor**  
Socia Área Mercantil y Directora  
del Departamento Farmacéutico  
BAKER & MCKENZIE

**Dña. Ester Navas**  
Asociada Área Mercantil y del  
Departamento Farmacéutico  
BAKER & MCKENZIE

**Dña. Isabel de Otaola**  
Socia Área Fiscal  
BAKER & MCKENZIE

**D. Pedro Berga**  
Director I+D  
LABORATORIOS ALMIRALL

**Dña. Catherine Moukheibir**  
Directora Financiera  
MOVETIS NV

**Dña. Amelia Martín Uranga**  
Secretaria General  
Plataforma Tecnológica Española  
de Medicamentos Innovadores  
FARMAINDUSTRIA

**D. Juan Álvarez**  
Director Médico  
PFIZER

**Sr. Josep Samitier**  
Rector Magnífico  
UNIVERSITAT DE BARCELONA

**Dña. Concepción Serrano**  
Directora de Asuntos Corporativos  
AMGEN

**D. Julio Font**  
Director General  
NORAY BIOINFORMATICS

**D. Josep María Adalid**  
European Scientific Affairs Director  
LABORATORIOS CASEN FLEET

**D. Carlos Pemán**  
Socio Área Mercantil  
BAKER & MCKENZIE

**D. Daniel Martínez**  
Secretario General  
FITEQA – CC.OO.

**D. Fermín Guardiola**  
Socio Área Laboral  
BAKER & MCKENZIE

**D. Ernesto García-Trevijano**  
Socio Área Derecho Público y de la  
Competencia  
BAKER & MCKENZIE

**D. Luís Briones**  
Socio Área Fiscal  
BAKER & MCKENZIE

**D. Eduardo Sanchíz**  
Director General Ejecutivo  
LABORATORIOS ALMIRALL

**D. Raúl Díaz-Varela**  
Presidente  
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE  
FABRICANTE DE SUSTANCIAS Y  
ESPECIALIDADES FARMACÉUTICAS  
GENÉRICAS - AESEG

**Dña. Inmaculada Parrondo**  
Senior Director  
J&J PHARMACEUTICALS GROUP

**Dña. Montserrat Almirall**  
Directora General  
STADA ESPAÑA

**Dña. Patricia Rodríguez**  
Asociada Área Fiscal  
BAKER & MCKENZIE

**D. Raúl Salas**  
Socio Área Fiscal  
BAKER & MCKENZIE

**Dña. Teresa Candel**  
Socia Área Laboral  
BAKER & MCKENZIE

**D. José María Méndez**  
Socio Área Propiedad Intelectual,  
Industrial y Medios  
BAKER & MCKENZIE

**D. José Antonio de la Calle**  
Asociado Área Derecho de la  
Competencia  
BAKER & MCKENZIE

**Dña. M<sup>a</sup> Teresa Ibáñez Oroz**  
Inspectora de Hacienda

**D. Pablo García-Manzano  
Jiménez de Andrade**  
Letrado  
CONSEJO DE ESTADO

**D. José Zamarrigo**  
Director de la Unidad de Supervisión  
Deontológica de la Industria Farmacéutica  
(USD) FARMAINDUSTRIA

**Dña. Patricia Barea**  
Directora del Departamento Legal  
FENIN

**D. José Leandro Martínez-Cardós  
Ruiz**  
Letrado Mayor  
CONSEJO DE ESTADO

**Dña. Mar de Pedraza**  
Socia Área Procesal  
BAKER & MCKENZIE

**D. Manuel Molina Muñoz**  
Director General  
Ordenación e Inspección  
CONSEJERÍA DE SANIDAD  
DE LA COMUNIDAD DE MADRID

**Dña. Lourdes de Pablo**  
President & CEO  
OGILVY HEALTHWORLD SPAIN

**Dña. M<sup>a</sup> del Rosario Fernando  
Magarzo**  
Directora Asesoría Jurídica  
AUTOCONTROL

**José Ramón Casado**  
Asociado Área Procesal  
BAKER & MCKENZIE

**José Antonio Rodríguez**  
Socio Área Procesal  
BAKER & MCKENZIE



## MÓDULO I:

- ✓ Análisis socioeconómico actual y factores que influyen en el correcto desarrollo de la Industria Farmacéutica y de Productos Sanitarios
- ✓ Estrategias de Crecimiento y Rentabilidad del negocio farmacéutico y de producto sanitario

### Primera sesión

16.00 a 17.00 h.

Saludo y bienvenida a los asistentes por parte de

**D. Francisco J. Fernández**

Director

CORREO FARMACÉUTICO

### Inauguración y Apertura del curso:

Visión Institucional por parte de:

**Dña. María Teresa Pagés Jiménez**

Directora General de Farmacia y Productos Sanitarios

MINISTERIO DE SANIDAD Y CONSUMO

17.00 a 18.00 h.

Visión del sector de medicamentos

18.00 a 18.30 h. Descanso

18.30 a 19.30 h.

Visión del sector de Productos Sanitarios

19.30 a 21.00 h.

Visión de FARMAINDUSTRIA y FENIN como instituciones autorreguladoras del sector

### Segunda sesión

#### I+D Farmacéutico y Sanitario

17.00 a 18.00 h.

Situación actual y futura de la investigación farmacéutica y sanitaria en España

18.00 a 19.00 h.

Subvenciones de I+D para investigación de medicamentos y productos sanitarios

“Una de las aportaciones más importantes del nuevo Plan Nacional de I+D+i 2008-2011 radica en los cambios experimentados en la gestión de las convocatorias de ayudas públicas a la I+D+i, que persigue obtener grandes beneficios en la tramitación administrativa de los expedientes tanto para las unidades gestoras, que verán facilitado su trabajo de gestión de convocatorias, como para los propios usuarios / beneficiarios del Plan, que verán simplificadas las vías de acceso a la financiación pública a través de itinerarios más coherentes y estructurados.”

- ▶ Cómo identificar las ayudas más acordes con las prioridades estratégicas de su negocio
- ▶ Qué tipología de gastos y/o inversiones son susceptibles de subvención
- ▶ Consejos prácticos para la realización de una correcta tramitación de una solicitud y su posterior justificación

19.00 a 19.15 h. Descanso

19.15 a 20.15 h.

### La fiscalidad del I+D:

- ▶ Cómo afecta la fiscalidad del I+D según la reforma del Impuesto de Sociedades
- ▶ Cómo documentar los proyectos y gastos efectuados
- ▶ Cómo se mantiene este incentivo fiscal y se complementa con bonificaciones para el personal investigador

20.15 a 21.15 h.

### Los nuevos acuerdos comerciales en I+D

- ▶ Cuándo establecer alianzas o Joint ventures entre empresas
  - Desarrollo de productos
  - Conquista de nuevos mercados
- ▶ Cuáles deben ser los términos de esta colaboración
- ▶ Cómo utilizar las alianzas para generar aumento de valor
- ▶ Dónde acaba la competencia y comienza la complementariedad

## Tercera sesión

16.00 a 17.00 h.

### Caso Práctico LABORATORIOS ALMIRALL:

#### Cómo se gestiona un proyecto de I+D

- ▶ Qué elementos se tienen en cuenta para evaluar las oportunidades del mercado
- ▶ Cómo se define la estrategia óptima para cada investigación
- ▶ Cuáles son los principales riesgos con los que se puede encontrar la empresa
- ▶ Cómo acortar el tiempo de desarrollo y finalización de los procesos de investigación para adelantarse a su competencia sin dejar de ser eficaz
- ▶ Cómo se consiguen proyectos más comerciales

17.00 a 18.00 h.

#### Financiación de la Inversión:

- ▶ Cuáles son las diferentes vías de captación de financiación externa

#### El papel de las entidades de capital riesgo como impulsores de estas empresas y proyectos

- ▶ Cómo conseguir financiación mediante entidades de capital riesgo



18.00 a 19.00 h.

### Fomento de la I+D Farmacéutica y Sanitaria

- ▶ Cómo mejorar la I+D y cómo ser competitivos
- ▶ La Plataforma Tecnológica Española de Medicamentos Innovadores:
  - Cómo se estimula la investigación biomédica en nuevos medicamentos a través de la cooperación entre todos los agentes

19.00 a 19.15 h. Descanso

19.15 a 20.15 h.

### Caso Práctico PFIZER:

- ▶ Cómo rentabilizar los proyectos de I+D
- ▶ ¿Es viable acortar el proceso de investigación de un nuevo fármaco para salir antes al mercado y tener más años de protección de patente?
- ▶ Cómo ganar tiempo y acortar procesos sin perder calidad y eficacia

20.15 a 21.15 h.

### Nanotecnología y Nanomedicina

Programa Nacional de I+D+i 2008-2011

“En esta acción estratégica se persigue mejorar la competitividad de la industria española mediante la generación de cambios sustanciales en un amplio rango de sectores a través de la implementación de conocimiento y el desarrollo de nuevas aplicaciones gracias a la convergencia de diferentes tecnologías y disciplinas, entre las que destaca la nanociencia, la nanotecnología, la ciencia y tecnología de materiales y las tecnologías de proceso (...)”

- ▶ Qué viabilidad e impacto tendrá la revolución nanotecnológica
- ▶ Vertientes más prometedoras dentro de los potenciales nuevos avances tecnológicos en la medicina
- ▶ Beneficios y riesgos que nos podemos encontrar

### Cuarta sesión

16.00 a 17.00 h.

### Biología

Programa Nacional de I+D+i 2008-2011

“La biotecnología es un factor clave de la revolución de la economía basada en el conocimiento, potenciando su avance nuevas disciplinas científicas, aportando respuestas, generando aplicaciones con repercusiones socioeconómicas múltiples y siendo fundamental para garantizar el éxito de cualquiera estrategia que se proponga mejorar la salud de los ciudadanos (...)”

- ▶ Cuáles son las actuales tendencias en investigación en biotecnología
- ▶ Cuáles son las nuevas oportunidades que puede ofrecer la biotecnología en el desarrollo de su negocio actual
- ▶ Cuáles son las oportunidades de inversión
- ▶ Cuáles son los desafíos tecnológicos y aspectos regulatorios e innovación en el desarrollo de productos biotecnológicos

17.00 a 18.00 h.

### Bioinformática

- ▶ Cómo puede ayudar a nuestro negocio
- ▶ Qué inversión hacer y qué recursos financieros necesito tener
- ▶ ¿Realmente acortamos plazos?
- ▶ La aplicación de nuevas tecnologías ¿me ayuda a mejorar en mi cuenta de resultados?

18.00 a 19.00 h.

### Los productos funcionales

- ▶ Una nueva línea de negocio para la innovación, diversificación de productos

19.00 a 19.15 h. Descanso

### Compra de productos o de empresas

19.15 a 20.15 h.

Cuáles son los esquemas legales que nos pueden ayudar en este tipo de operaciones:

- ▶ Fusiones
- ▶ Compraventas de activos y pasivos
- ▶ Transmisión de rama de actividad

20.15 a 21.15 h.

Dinámica de las operaciones de compra:

- ▶ Cómo se gestiona una Due Diligence
- ▶ Cómo asegurar garantías de compra de continente y contenido

### Quinta sesión

17.00 a 19.00 h.

Problemática derivada en una operación de compra en cuanto al capital humano de la empresa adquirida

- ▶ Conocer las condiciones laborales de la plantilla de la empresa comprada
- ▶ Análisis del Convenio Colectivo de Aplicación: XV Convenio Colectivo General de la Industria Química

19.00 a 19.15 h. Descanso

19.15 a 20.15 h.

Aspectos prácticos tras el cierre de las operaciones: periodo transitorio y licitación pública

### Internacionalización del negocio

20.15 a 21.15 h.

Mesa Redonda: Estrategias de Internacionalización de la empresa farmacéutica. Análisis de la realidad desde diferentes perspectivas

### Sexta sesión

#### Diversificar el negocio: Invertir en Genéricos

17.00 a 18.00 h.

El mundo de los genéricos en números

- ▶ Hasta qué punto es un mercado competitivo para el laboratorio de I+D



- ▶ De cuántos genéricos dispone el mercado
- ▶ Qué coste suponen
- ▶ ¿Hay negocio en los genéricos?

18.00 a 19.00 h.

### Mesa Redonda: "Evolución futura del mercado de los Genéricos"

19.00 a 19.15 h. Descanso

### Cambio del modelo de negocio para reducir costes

19.15 a 20.15 h.

### Cómo el panorama general de la Industria obliga a un cambio en el modelo de negocio

- ▶ Cambio del modelo de "distribuidor" al modelo de "distribuidor de riesgo limitado", comisionista o agente, modificando las funciones y los riesgos de las empresas que intervienen en el "Supply Chain": consecuencias jurídico-fiscales

20.15 a 21.15 h.

### Acuerdos entre empresas del Grupo de sociedades: el problema de los precios de transferencia

## Séptima sesión

17.00 a 19.00 h.

### Buscar el Outsourcing como una forma de rentabilizar el negocio

- ▶ Estrategia de Outsourcing
- ▶ Áreas del negocio susceptibles de ser externalizadas
- ▶ Cláusulas más críticas a tener en cuenta a la hora de redactar un buen contrato de externalización de servicios. Especial atención a la limitación de los riesgos laborales

19.00 a 19.15 h. Descanso

19.15 a 21.15 h.

### El comercio paralelo

- ▶ Cuáles son las medidas que están adoptando los laboratorios en los contratos con distribuidores
- ▶ Cómo prevenir el comercio paralelo



## MÓDULO II:

- ✓ El proceso de comercialización
- ✓ La importancia de hacer negocios en un marco seguro

### Primera sesión

#### Protección de Propiedad Industrial

17.00 a 18.00 h.

##### La protección del resultado: la patente

18.00 a 19.00 h.

##### La problemática de la piratería y la copia de medicamentos y productos sanitarios

- ▶ Cómo se ejerce el control aduanero en relación a la entrada de medicamentos y productos sanitarios falsificados

### Segunda sesión

#### Compliance

17.00 a 21.00 h.

##### Contratación Pública

- ▶ Adjudicación de contratos de suministro

El pasado 1 de mayo entró en vigor la Ley 30/2007 de 30 de octubre de contratos del Sector Público. Con esta Ley, se producen una serie de cambios en la legislación aplicable a la contratación administrativa que afectan a los sujetos implicados, tanto a todo el sector público como a una buena parte del sector privado que tienen relaciones con la administración.

En el caso del sector sanitario, varía el marco legal por el que se regirán los contratos para la compra de suministros y servicios, la redacción de los pliegos de las cláusulas administrativas, los procedimientos de adjudicación, etc.

- ▶ Cuáles son las novedades relativas a la contratación de suministros incluidas en la nueva Ley
- ▶ Qué nuevos criterios de adjudicación contiene
- ▶ Novedades en la contratación electrónica
- ▶ Cuáles son los puntos críticos de la nueva normativa para el sector farmacéutico

### Tercera sesión

17.00 a 19.00 h.

#### Qué es el compliance

- ▶ Cómo realizar negocios en un marco seguro

19.00 a 19.15 h. Descanso

19.15 a 20.15 h.

#### Códigos de Conducta y Protocolos Internos

#### Relaciones con Funcionarios Públicos: qué puedo y qué no puedo hacer

20.15 a 21.15 h.

#### Limitaciones respecto a las relaciones con facultativos:

- ▶ Hospitalidad, congresos, obsequios

## Cuarta sesión

17.00 a 18.00 h.

### El Régimen de incompatibilidades

- ▶ Qué es el Régimen de incompatibilidades
- ▶ Qué tipo de excepciones se pueden aplicar
- ▶ Qué se entiende como abuso de esa excepción

18.00 a 19.00 h.

### Las consecuencias penales a evitar mediante el compliance

19.00 a 19.15 h. Descanso

19.15 a 20.15 h.

### Relaciones con Hospitales y Clínicas

- ▶ Cuáles son las limitaciones en función del régimen: público/privado
- ▶ La competencia y competencia desleal

20.15 a 21.15 h.

### Publicidad vs. Información

- ▶ Cuándo la información deja de serlo y se convierte en publicidad

## Quinta sesión

17.00 a 19.00 h.

### Mesa Redonda: Publicidad de medicamentos y productos sanitarios

- ▶ Requisitos, contenido y límites de la publicidad de medicamentos y productos sanitarios

19.00 a 19.15 h. Descanso

19.15 a 20.15 h.

### La responsabilidad y límites de los intermediarios

## Sexta sesión

17.00 a 18.00 h.

### Consecuencias Fiscales de las empresas intervinientes en la promoción de medicamentos y productos sanitarios

18.00 a 19.00 h.

### Responsabilidad por producto defectuoso

- ▶ Quién es responsable
- ▶ Cómo limitar/evitar la responsabilidad

19.00 a 19.15 h. Descanso

19.15 a 20.15 h.

### La retirada del producto defectuoso

20.15 h. a 21.15 h.

### Fin del curso

### Entrega de diplomas y cóctel de clausura



[www.conferenciasyformacion.com](http://www.conferenciasyformacion.com)

Asociaciones  
Colaboradoras:



**DIARIO MEDICO**

**+ CORREO FARMACÉUTICO**

**Expansión**

**EL MUNDO**

para  
+ Información:  
[infoconferencias@unidadeditorial.es](mailto:infoconferencias@unidadeditorial.es)

91 443 53 36

[www.conferenciasyformacion.com](http://www.conferenciasyformacion.com)

Atención al cliente y ayuda a la navegación: 902 99 62 00