

Diploma de
**Especialización en
Planes de Negocios para
Empresas Farmacéuticas**

 **100** horas lectivas

 Modalidad **VIRTUAL**

Nº 1 en la preferencia del SECTOR EMPRESARIAL 2024
ENCUESTA ANUAL DE ELECTIVOS - CCL



7 AÑO 2025

Misión

“Formar líderes globales emprendedores con sentido ético y responsabilidad social, en asociación con organizaciones referentes para alcanzar la excelencia en su gestión y contribuir al desarrollo del conocimiento”.

Objetivo

Desarrollar habilidades para formular y gestionar planes de negocio efectivos en empresas farmacéuticas, alineados a la normativa y al dinamismo del sector.

Palabras del Coordinador General

El sector farmacéutico actual exige una gestión estratégica que combine visión de negocio, conocimiento del entorno regulatorio y capacidad de innovación. En este contexto, es fundamental contar con profesionales capaces de desarrollar planes empresariales sólidos, sostenibles y alineados con las particularidades del rubro.

El Diploma de Especialización en Planes de Negocios para Empresas Farmacéuticas ofrece una formación especializada orientada a diseñar, evaluar y ejecutar planes de negocio eficaces en un entorno altamente regulado y competitivo. A lo largo del programa, los participantes fortalecerán sus habilidades para analizar oportunidades, optimizar recursos y liderar propuestas de valor en el mercado farmacéutico.

Estamos convencidos de que este programa representa una excelente oportunidad para ampliar el impacto profesional de sus participantes y responder a los constantes desafíos de un sector clave para la salud y la economía.

Elliot Arteaga Reyes

Instituto de Desarrollo Económico de ESAN



Beneficios



- Certificado a nombre de la Universidad ESAN
- Reconocimiento a nivel nacional e internacional de ESAN



- Contenido actualizado y con enfoque práctico
- Clases online en tiempo real con clases grabadas.



- Plana docente con experiencia empresarial
- Importante red de contactos en el sector

Malla Curricular

Compuesto por 5 cursos de especialización y temario tentativo*

CURSO 1:

Curso de Especialización en Análisis de Oportunidad y Modelamiento de Negocio para Empresas Farmacéuticas

Detección de oportunidades de negocio en el mercado farmacéutico

Uso del Business Model Canvas para estructurar propuestas de valor

Impacto del entorno regulatorio en el diseño del modelo de negocio

Desarrollo de modelos innovadores y sostenibles en el sector

CURSO 2:

Curso de Especialización en Estudio de Mercado para Empresas Farmacéuticas

Análisis de demanda, segmentación y comportamiento del consumidor farmacéutico

Estudio de la competencia, precios y posicionamiento en el mercado

Métodos cuantitativos y cualitativos aplicados a estudios de mercado farmacéuticos

Interpretación de datos y aplicación en la toma de decisiones comerciales

CURSO 3:

Curso de Especialización en Planeamiento Estratégico para Empresas Farmacéuticas

Diagnóstico interno y externo aplicando herramientas estratégicas

Formulación de objetivos y estrategias competitivas

Gestión del portafolio de productos y posicionamiento en el mercado

Integración de innovación, sostenibilidad y normativas en la planificación

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones



**Educación que
deja huella**

Malla Curricular

Compuesto por 5 cursos de especialización y temario tentativo*

CURSO 4:

Curso de Especialización en Plan de Acción para Empresas Farmacéuticas

Diseño de planes tácticos para la implementación de estrategias de negocio

Definición de metas, indicadores y cronogramas de ejecución por área funcional

Coordinación de equipos multidisciplinarios en entornos regulados

Gestión de riesgos y ajustes operativos en la ejecución del plan

CURSO 5:

Curso de Especialización en Evaluación Económica y Financiera para Empresas Farmacéuticas

Análisis de costos, márgenes y rentabilidad de productos farmacéuticos

Proyecciones financieras y estructura de presupuestos por unidad de negocio

Evaluación de inversiones mediante VAN, TIR y análisis de sensibilidad

Toma de decisiones financieras en función del ciclo de vida del producto y entorno normativo

► **NOTA:** 100 horas lectivas

► **TOTAL:** Considerar que una hora lectiva equivale a 45 minutos

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones



**Educación que
deja huella**

Nuestra Plana Docente



Los profesores de ESAN son reconocidos por su exitosa trayectoria académica y empresarial dentro y fuera del país. Con ellos está asegurada la riqueza del aprendizaje y la rigurosidad de la enseñanza.

1 Luis Rojas Miranda

Gerente de Calidad y Cumplimiento para Colombia, Perú y Ecuador en Kenvue

Químico Farmacéutico, MBA por EGADE Business School (Tecnológico de Monterrey de México) y Máster en Dirección de Empresas por EGADE Business School. Cuenta con una sólida experiencia en gestión de cumplimiento de calidad, asuntos regulatorios y aseguramiento de calidad para empresas transnacionales. Experto en implementación y mantenimiento de Sistemas de Gestión de Calidad, Buenas Prácticas de Almacenamiento, Distribución y Transporte para Kenvue Perú en procesos E2E (de extremo a extremo) de acuerdo a la regulación local y requerimientos regulatorios globales. Ha ocupado cargos como Coordinador de Aseguramiento de Calidad y Gerente de Calidad Empresarial Perú & Ecuador & Director Técnico en Johnson & Johnson y Jefe de Asuntos Regulatorios y Control de Calidad en Baxter Healthcare



2 Juan Olivares León

MBA en Salud y Químico Farmacéutico Doctorando en Salud Pública y Salud Global

Líder con sólida trayectoria en Asuntos Regulatorios, Gestión de Calidad y Dirección Técnica, en empresas transnacionales líderes del sector farmacéutico y dispositivos médicos. Gestión integral con foco en estrategia, planeamiento, ejecución de planes, relacionamiento con stakeholders internos y externos, influencia técnica y desarrollo de equipos. Miembro de Subcomité del INACAL, Past Presidente de la Sociedad Científica Peruana de Dispositivos Médicos. Ha ocupado cargos como Gerente de Asuntos Regulatorios para Perú, Ecuador y Bolivia en Johnson & Johnson, Gerente de Asuntos Regulatorios y Calidad para Perú, Bolivia, Paraguay y Uruguay en Fresenius Medical Care, Responsable de Calidad y Asuntos Regulatorios para Perú y Bolivia/ Director Técnico en Siemens Healthineers, Coordinador de Asuntos Regulatorios en AstraZeneca y Asistente de Aseguramiento de la Calidad en Tecnofarma Perú.



3 Aldo Álvarez Risco

Director Gerente South American Network of Pharmaceutical Care (REDSAF)

Doctor en Filosofía en la Universidad Autónoma de Nuevo León (México). Doctor en Farmacia y Bioquímica, Magíster en Farmacología y Químico Farmacéutico por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Calificado como Investigador CONCYTEC. Docente - Investigador en sostenibilidad, economía circular, salud pública y políticas de salud. Speaker en Congresos Mundiales de Farmacia y capacitador en eventos académicos de diversos países. Ha publicado 6 libros y 40 artículos en revistas científicas publicadas en Scopus. Ha ocupado cargos como Pharmacist Global Staff del Ministerio de Salud del Perú y Gerente de Asuntos Regulatorios en HERSIL S.A.



4 Cesar Venegas Lopez

Consultor Financiero Asociado en MLV Contadores - Siglo BPO

Doctor en Administración de Negocios Internacionales por ESEADE Universidad, MBA Executive en Administración por la Universidad USIL - California State University. Ha ocupado cargos como Gerente de Finanzas por 11 años en Baxter Healthcare, Regional Finance Manager en Baxter Chile, Gerente de Finanzas en Grupo Constructora Rio Bravo. Actualmente es Docente de Finanzas en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) y Consultor Financiero Asociado en MLV Contadores - Siglo BPO.



(*) La plana docente es referencial. En caso de que alguno de los profesores indicados no pueda dictar en algún momento, será reemplazado por otro profesional de SIMILAR nivel y trayectoria académica.

Educación que
deja huella

Certificado por ESAN

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos solicitados recibirán:

“Diploma de Especialización en Planes de Negocios para Empresas Farmacéuticas”



El documento es virtual y expedido por la Universidad ESAN.

Nota: La denominación Diploma de nuestros productos responde a la promulgación de la nueva Ley Universitaria 30220. En ningún caso se deberá entender que este programa académico corresponde a la categoría de Diplomados de Posgrado establecida en el artículo 43.1 de la precitada Ley 30220.

Frecuencia y Horario



Cada **14** días



Martes

19:00 - 22:00

Jueves

19:00 - 22:00

(*) Las fechas programadas pueden ser sujetas de cambio con la anticipación necesaria.

Reconocimientos y Acreditaciones de ESAN



Educación que
deja huella

Admisión

El postulante deberá enviar los siguientes documentos:

- Ficha de inscripción debidamente llenado.
- Copia simple del DNI ambas caras.
- Copia del voucher del depósito de la matrícula o del pago total.

(*) Para la apertura del programa, se debe superar el mínimo de 23 estudiantes matriculados.

(*) Si por algún motivo de fuerza mayor ocurra alguna contingencia con la programación de clases, esto se reprogramará en otra fecha y horario previo aviso a los alumnos y docentes.

(*) Los postulantes que soliciten factura a nombre de empresa se le enviara el formato de aceptación de facturación para su envío respectivo

(*) Los alumnos que soliciten pago fraccionado tendran que firmar virtualmente sus letras de pago.

Información Financiera

Consulte por el financiamiento directo con el asesor comercial.

Tarifa Regular

Matrícula	8 cuotas
S/. 350	S/. 593.80

(*) Si realizas el pago al contado tienes 8% de descuento adicional

(*) El financiamiento de ESAN por las cuotas es sin intereses.

• En caso de retiro comunicado por escrito (correo electrónico) con 15 días o más días de anticipación al inicio del programa, se descontará el 50% de la matrícula por conceptos administrativos.

• Las solicitudes de retiro realizadas dentro de los 15 días previos al inicio o una vez iniciado el programa, se descontará el 100% de la matrícula por conceptos administrativos y costo de oportunidad de la vacante.

En caso de reprogramación oficial del inicio del programa, el participante podrá:

• Solicitar la devolución total del importe abonado, o

• Permanecer inscrito en la nueva fecha, quedando sujeto a la misma política de retiro y devoluciones, considerando la nueva fecha de inicio.

(*) Los descuentos no son retroactivos ni acumulativos.

(*) Devoluciones: 45 días hábiles posteriores al envío de la solicitud de devolución.

Método de Pago

Depósito Bancario

Banco	Número de Cuenta en Soles	CCI
Banco de Crédito BCP	191-7292029-0-56	002-191-007292029056-55
Banco BBVA	0011-0371-01-00002688	01137100010000268828
Banco INTERBANK	2003007558471	003-200-003007558471-31
Banco BANBIF	007000818166	038-100-107000818166-43

Razón Social: UNIVERSIDAD ESAN | RUC: 20136507720

(*) Luego de realizar el pago, contactar con el asesor comercial para solicitar su boleta o factura por la inscripción total

Pago por Banco o Agente

1. Brinde número de cuenta
2. Mencione el DNI del pagante como referencia

App BCP

1. Ir a operaciones
2. Realizar transferencia a TERCEROS
3. Digite número de cuenta
4. Indique el monto a depositar
5. Colocar en referencia su número de DNI

Educación que
deja huella

Diploma de Especialización en
Planes de Negocios para Empresas
Farmacéuticas

Informes

**Reyna
López
Villavicencio**

 942 891 161

 Rlopez@esan.edu.pe

