

26º.- Tertulia 2 junio del 2011, jueves

Lugar: Aula 112 de la facultad de farmacia de la UB

Hora: 17-19 horas

Ponente: Olga Fidalgo Gonzalez

Datos del ponente: Licenciada en Medicina. Responsable de Business Development del Grupo Ferrer

Título de la conferencia: “Business Development & Licensing”

Resumen

La Dra. Olga Fidalgo, describe, el marco de actuación del departamento de Desarrollo de negocio y licencias de una empresa químico- farmacéutica.

Divide la charla-conferencia en los siguientes apartados:

- 1.- **Introducción. Marco de actuación.**
- 2.- **Labor del departamento de Desarrollo de Negocio y Licencias**
- 3.- **Análisis de las oportunidades**
- 4.- **Gestión de las Alianzas**
- 5.- **Participación de Desarrollo de Negocio en la I+D**

Comenta que en la actualidad la crisis está favoreciendo la aparición de empresas de servicios, desde la innovación hasta la comercialización, a lo largo de toda la cadena de valor, lo que permite a las grandes compañías reducir sus plantillas fijas y proveerse de servicios fuera y aparentemente aumentar así su eficiencia.

Mientras ello ocurre muchas compañías han optado de nuevo por la diversificación de sus negocios.

En éste caso, como ante cualquier decisión estratégica y de desarrollo de negocio, dependerá de cómo se diseña dicha diversificación y de las características de cada compañía. Lo que es acertado para una compañía puede resultar desastroso para otras. La base de cualquier análisis desde un punto de vista estratégico, de desarrollo de negocio y licencias parte de un marco bien definido que abarca:

- El conocimiento del sector y su entorno
- Un profundo conocimiento de la compañía, sus características, sus necesidades y objetivos tanto en el corto como en el largo plazo
- La visión de futuro, la capacidad de predecir los escenarios futuros
- La capacidad de identificar y potenciar las ventajas competitivas que serán necesarias para asegurar el éxito

Tertulias tecnológicas con los amigos del profesor Ramón Salazar

Así, por ejemplo, la diversificación puede diseñarse como estrategia de minimización del riesgo de concentración en un único negocio, buscar abrir nuevas áreas de innovación y también puede buscar una mayor integración como proveedor de salud. Cada compañía deberá identificar donde se encuentra su mayor potencial, si en optimizar la gestión del riesgo, en tecnologías para el desarrollo de nuevos productos y/o en nuevos modelos de negocio que le caractericen como proveedor de salud más integral.