



**Francisco Javier Tejero Vargas & Equipo de Business Managers:
Gabriela Rodríguez, José Mejías, Marcos Maccagno, Hugo Lucano**

¿Cómo conseguir aumentar la facturación en el sector salud? El Desarrollo de Negocios en la Industria Farmacéutica: Innovación, Colaboración y Perspectivas Globales

La industria farmacéutica es un sector dinámico y en constante evolución que enfrenta desafíos y oportunidades significativas en su desarrollo de negocios. Los puntos clave para alcanzar el éxito a nivel empresarial se basa en la estrategia, innovación, colaboración y la gestión de los desafíos a nivel global (globalización o internacionalización).

Si bien la innovación en investigación y desarrollo de nuevos fármacos ha sido una prioridad para muchas empresas farmacéuticas, no es la única opción rentable en el panorama actual. Existen alternativas que no solo enriquecen la industria, sino que también contribuyen significativamente al crecimiento económico del país.

La innovación en investigación y desarrollo (I+D) es fundamental para el progreso de la salud en la población y está focalizada en la búsqueda constante de tratamientos más efectivos y personalizados, además las

empresas están invirtiendo fuertemente en tecnologías de vanguardia. La medicina de precisión, basada en la comprensión de la genómica del paciente también es otra de las innovaciones que está revolucionando el desarrollo de medicamentos al permitir terapias altamente específicas. Las terapias avanzadas, como la terapia génica y la terapia celular, también presentan un potencial revolucionario para el tratamiento de enfermedades que no se han podido tratar.

La colaboración se ha convertido en un pilar en el desarrollo de negocios farmacéu-

ticos. Empresas de todo el mundo buscan asociaciones estratégicas con universidades, otras compañías farmacéuticas y empresas de tecnología de la salud para aprovechar conocimientos y recursos compartidos. Las alianzas pueden acelerar el desarrollo de medicamentos, reducir costos y aumentar la eficiencia en el proceso de desarrollo. Otra opción son los acuerdos a la hora de invertir de manera conjunta para alcanzar objetivos. A veces, las colaboraciones nos las tomamos como algo que puede ser un riesgo ya que nos abrimos a nuestros competidores, pero un buen uso puede llevarte de manera exponencial al crecimiento de tu empresa.

Otra opción de las farmacéuticas que están naciendo y las nuevas compañías es, una vez están asentadas en su país de origen, pueden proponerse la globalización e internacionalización. De esta manera se consigue un buen desarrollo sostenible del Budget de la empresa. La industria farmacéutica es intrínsecamente global, con empresas operando en mercados de todo el mundo. Pero no es oro todo lo que reluce, ya que la expansión internacional trae consigo desafíos muy concretos que hay que estudiar previamente antes de lanzarse.

Los mercados emergentes, como China, India y Brasil, están experimentando un crecimiento en la demanda de nuevos medicamentos o ya existentes, lo que ofrece oportunidades de crecimiento considerables. Aunque no son los únicos países donde se puede llevar a cabo un crecimiento. No



MATRAZ INNOVA, fundado por **Francisco Javier Tejero**, es un proyecto centrado en la creación de una comunidad de profesionales del sector Life Science (Farmacéutica, Medical Device, Biotecnológicas, etc.) con el fin de hacer llegar a estos mismos y a sus nuevos graduados, toda la información y el conocimiento de los avances del mercado, y caminos para alcanzar la meta/departamento que más se ajuste a su perfil, anécdotas. MAT

R A Z INNOVA ha evolucionado para presentar sus servicios de consultoría Life Science en Desarrollo de Negocios (formaciones y soporte) y ampliación del portfolio de productos biotecnológicos, ayudando a sus clientes en el aumento de la facturación y diversificación de productos biotech. Francisco Javier es un Farmacéutico y Business Manager, con más de 7 años de experiencia comercial y desarrollo de negocios nacionales e internacionales que ha alcanzado una facturación anual de 2M anuales con dotes de gestión de equipo y liderazgo. En 20 se atreve a dar el paso y dar a conocer su nuevo proyecto MATRAZ INNOVA. Para más información: matrazinnova@gmail.com o +34646984647

MATRAZ INNOVA



hay que dejar de lado países vecinos en los que creemos que no hay oportunidades solo por la distancia.

La diversificación del portfolio es una de las formas más usuales de las farmacéuticas para alcanzar más mercado, pero ¿tiene sentido el lanzamiento de nuevos fármacos que no están relacionadas con el área terapéutica con la que trabaja una compañía? Es una difícil pregunta que necesita de un análisis muy exhaustivo ya que influye mucho la imagen de marca y los canales de difusión que utilizamos para hacer llegar estos nuevos productos.

Si es cierto que, aunque no es algo nuevo para las farmacéuticas, pero es un punto clave para reducir los riesgos asociados, ya que esta diversificación viene asociada a una compra de licencias para la comercialización del mismo. Esto puede incluir la adquisición de empresas de biotecnología, la expansión en áreas terapéuticas diversas o la inversión en productos de venta libre y cuidado de la salud. La diversificación no solo reduce la dependencia de un solo producto o terapia, sino que también permite a las empresas capitalizar oportunidades de crecimiento en áreas emergentes.

La transferencia de tecnología, conocida como Tech Transfer, también la presentamos como posible estrategia para el crecimiento y la innovación en las compañías farmacéuticas. Este proceso implica la transferencia de conocimientos y tecnologías desde el desarrollo inicial hasta la producción a gran escala. Esto permite a las empresas farmas optimizar sus procesos y ampliar su alcance en el mercado. En este contexto, la colaboración con startups y emprendedores emerge como un catalizador esencial para potenciar la creatividad y la agilidad en la investigación y desarrollo (I+D).

La conexión entre Tech Transfer y la colaboración con startups se traduce en una sinergia poderosa. Las startups suelen ser fuentes valiosas de innovación y enfoques disruptivos en la industria farmacéutica.

Al asociarse con estas empresas emergentes, las compañías farmacéuticas pueden acceder a nuevas ideas, tecnologías y modelos de negocio que con seguridad potenciarán significativamente su capacidad para llevar productos al mercado, sin necesidad también de capacitar a un equipo interno.

Además, la agilidad inherente a las startups también juega un papel crucial. La interacción con startups a través de la Tech Transfer puede proporcionar a las compañías farmacéuticas acceso a tecnologías de última generación y enfoques novedosos en áreas como la inteligencia artificial, la biotecnología y la medicina personalizada.

Os lanzamos la siguiente pregunta ¿es mejor lanzar tu propio proyecto de manera interna o captar talento para acelerarlo? ●

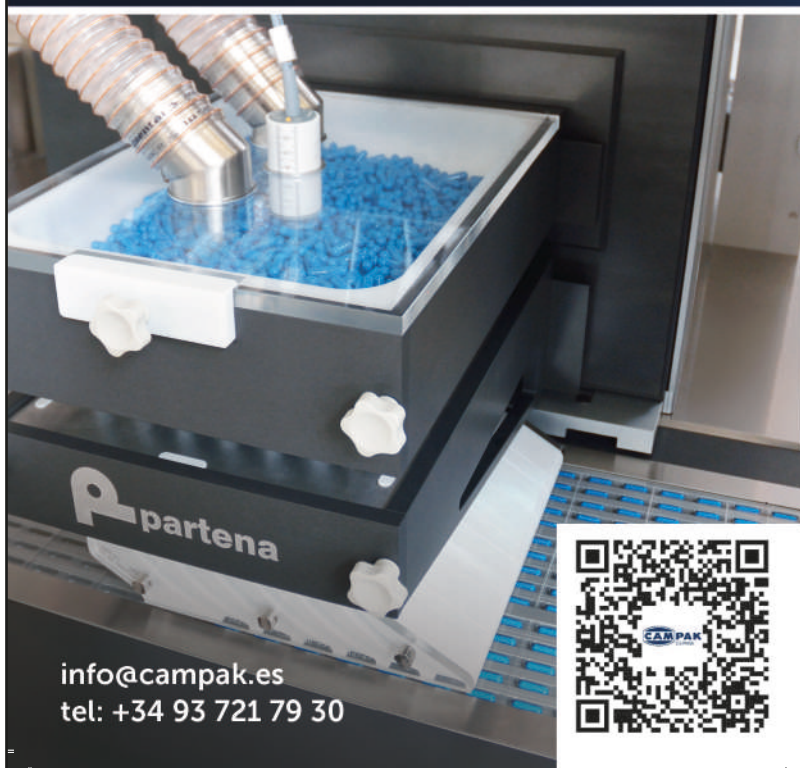
CAMPAK

ESPAÑA



Máxima fiabilidad a 700 blister por minuto

Confía en la experiencia de CAM, con líneas blisters robustas y fiables que te permiten acelerar tu producción al máximo con velocidades de hasta 700 blister por minuto.



info@campak.es
tel: +34 93 721 79 30



grupo

CEFENISA

40
AÑOS



grupo

CEFENISA

40
AÑOS

Parece que fue ayer....



Dos amigos - dos socios, Celso Nicolás Aires y Félix Juan Arribas Pascual tuvieron una ilusión entonces y hoy en día una realidad: Montar una empresa. CEFENISA, S.L. lleva ya 40 años en la industria y agradece inmensamente a todas las personas que han estado a su alrededor: profesionales en la empresa, clientes, entidades bancarias, proveedores, amigos y la familia con su ayuda y apoyo moral, etc. Muchísimas gracias por vuestra ayuda y haber creído en nosotros.

Tres amigos - tres socios, Javier Guardado Zoroza, Celso Nicolás Aires y Félix Juan Arribas Pascual tuvieron una ilusión entonces y hoy en día una realidad: Ampliar con una segunda empresa, para poder poner los medios profesionales y talleres de alta tecnología y así atender las demandas de nuestros clientes y del resto del mercado. TECNOMECÁNICA ALCALÁ, S.L. lleva ya 21 años en la industria y agradece inmensamente a todas las personas que han estado a su alrededor: profesionales en la empresa, clientes, entidades bancarias, proveedores, amigos y la familia con su ayuda y apoyo moral, etc. Muchísimas gracias por vuestra ayuda y haber creído en nosotros.



Tres amigos - tres socios, Javier Guardado Zoroza, Celso Nicolás Aires y Félix Juan Arribas Pascual tuvieron otra ilusión entonces y hoy en día una realidad: Ampliar con una tercera empresa y así atender las demandas del mercado y atender y ofrecer soluciones de casi 360º a las necesidades de nuestros clientes y al resto del mundo.



CAIDEFARMA, S.L. lleva ya 14 años en la industria y agradece inmensamente a todas las personas que han estado a su alrededor: profesionales en la empresa, clientes, entidades bancarias, proveedores, amigos y la familia con su ayuda y apoyo moral, etc. Muchísimas gracias por vuestra ayuda y haber creído en nosotros.

*Estas tres empresas se han convertido en el **Grupo CEFENISA** en el cual hemos estado y estamos volcados con todo nuestro esfuerzo y todos aquellos medios a nuestro alcance de profesionales muy cualificados, diseño con oficina técnica, talleres de alta tecnología y prestaciones para compartir y trabajar en equipo con nuestros clientes para cubrir y satisfacer de formar óptima e inmejorable sus demandas.*



COMPRA Y VENTA MAQUINARIA NUEVA Y USADA

MANTENIMIENTOS ELECTROMECÁNICOS
CONSTRUCCIÓN DE REPUESTOS Y FORMATOS
FARMACÉUTICA - COSMÉTICA
ALIMENTACIÓN - NUTRICIONAL - QUÍMICA
REACONDICIONAMIENTO DE MAQUINARIA - REVAMPING
DEPÓSITOS - REACTORES - MEZCLADORES
MAQUINARIA ENVASADO - ETIQUETADO, ETC



(+034) 918 844 136

comercial@grupocefenisa.com



(+034) 638 679 149

texto e imágenes

Ctra. Torrejón a Ajalvir, Km. 5,500

Pol. Ind. "RAMARGA" naves 21 a 13

28864 AJALVIR

MADRID

Tecnomecanica

pharma technologies & service

DISEÑO DE MAQUINARIA
REVAMPING DE MAQUINARIA
FABRICACIÓN DE FORMATOS
ROBOTIZADO DE PROCESOS
DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE EQUIPOS ESPECIALES



(+034) 918 883 458



(+034) 918 820 565



tecnomecanica@grupocefenisa.com



Antigua Ctra. a Ajalvir, Km. 2,200

Polígono Industrial "LA GARENA"

C/ Marie Curie, 23

28806 ALCALÁ DE HENARES

MADRID (ESPAÑA)



pharma technologies & service

Antigua Ctra. a Ajalvir, Km. 2,200
Polígono Industrial "LA GARENA"
C/ Marie Curie, 21 y 26
28806 ALCALÁ DE HENARES
MADRID (ESPAÑA)

FABRICACIÓN EN ACERO INOXIDABLE
REACTORES DE FABRICACIÓN
DEPÓSITOS - ALMACENAMIENTO - BINES
MEZCLADORES - AGITACIÓN
CALDERERÍA ACERO INOXIDABLE



(+034) 918 837 614



(+034) 918 797 015



caldefarma@grupocefenisa.com