



Curso en

Market Access Aplicado al Sistema de Salud Peruano

Resultados de aprendizaje:

- Identificar oportunidades y barreras de acceso para medicamentos y tecnologías sanitarias, considerando las características de los principales segmentos del sistema de salud peruano.
- Analizar las rutas de acceso, actores clave y mecanismos de incorporación, financiamiento y compra que pueden impactar la disponibilidad y adopción de una tecnología sanitaria en el mercado peruano.
- Diseñar una estrategia de Market Access para un medicamento o tecnología sanitaria, definiendo prioridades, actores clave y acciones orientadas a facilitar su incorporación y acceso en el segmento objetivo.

Dirigido a:

Profesionales de la industria farmacéutica y de tecnologías sanitarias, así como del sector asegurador (EsSalud, SIS, EPS), prestador (IPRESS) y entidades vinculadas a la regulación y evaluación de tecnologías sanitarias (DIGEMID, IETSI), vinculados a procesos de Market Access, regulación, evaluación, financiamiento, comercialización y acceso institucional.



Inicio de Clases

11 de noviembre



Duración

08 semanas



Modalidad

Virtual



Inversión

S/. 600.00



Horario

Miércoles de 7:00 p.m. a 9:30 p.m.



Contenido

Unidad

01

El sistema de salud peruano y el marco legal del acceso

SIS, EsSalud, SUSALUD, Ley N.º 26842, Ley N.º 29459 y estructura institucional del sector.

Unidad

02

Aseguradores (IAFAS), pagadores y prestadores (IPRESS)

Taxonomía IAFAS/IPRESS, público y privado; segmentación y comunicación estratégica.

Unidad

03

Registro sanitario y propiedad intelectual: la puerta de entrada

Ley N.º 29459, DIGEMID, Decisión 486 CAN, datos de prueba, patentes farmacéuticas.

Unidad

04

Rutas institucionales de incorporación: Petitorio EsSalud y PNUME

IETSI y Petitorio Farmacológico de EsSalud; actualización bianual del PNUME (Minsa).

Unidad

05

Evaluación de tecnologías sanitarias y alto costo

Metodología IETSI (PICO/GRADE); RENETSA (INS-CETS, DIGEMID, IETSI) para alto costo.

Unidad

06

Compras públicas y logística de medicamentos

CENARES, SISMED, compras corporativas, Ley de Contrataciones del Estado.

Unidad

07

Precios, financiamiento de alto costo y tendencias

Observatorio DIGEMID, FISSAL, acuerdos de acceso gestionado (MEA), RWE y biosimilares.

Unidad

08

Taller integrador de la ruta de acceso

Diseño de la ruta completa de acceso al mercado peruano para un caso de negocio.

Docente



Carlos Sandoval Rodriguez

Magíster en Gerencia de Servicios de Salud por ESAN y Médico Cirujano. Cuenta con amplia experiencia en la industria farmacéutica en Latinoamérica, liderando equipos y desarrollando estrategias en áreas de Market Access, Asuntos Médicos, Investigación Clínica, Asuntos Regulatorios, Calidad y Farmacovigilancia.

Cuenta con experiencia en gestión de proyectos y acceso a mercados en Latinoamérica, así como en mejora de procesos y auditoría médica. Ha desarrollado actividad docente en programas de pregrado y posgrado.

Consideraciones:

La UPCH se reserva el derecho de cancelar el curso si no llega al cupo mínimo de participantes hasta el mismo día de inicio del curso. No hay devolución de dinero, salvo que se cancele el dictado del curso. Los cursos no son transferibles. El retiro del curso es sólo académico y no económico. Los certificados y constancias se emiten solo en versión digital.

Certificación del Curso

La Escuela de Posgrado de la Universidad Peruana Cayetano Heredia podrá otorgar al final del curso:

■ Certificado

Cuando el participante haya aprobado satisfactoriamente el curso con nota igual o mayor a 11.00 (no aplica redondeo en la nota promedio final), habiendo cumplido con la asistencia mínima requerida del 70% de actividades.

Además, deberá contar con el grado académico universitario:

- **Peruanos:** Grado de bachiller universitario, verificable (SUNEDU o mediante entrega de copia del grado académico a la Escuela de posgrado-UPCH).
- **Extranjeros:** Entrega de Constancia de grado académico a la Unidad de Gestión Digital UPCH.

■ Constancia de participación o asistencia:

Cuando el participante no obtenga la nota aprobatoria en el promedio final y habiendo asistido y cumplido con el 70% de las actividades programadas.

Alcanza tus metas



Docentes Especializados
en el Campo



Cursos a medida



Networking

Más información



posgrado.ventas@oficinas-upch.pe



967 303 546



posgrado.cayetano.edu.pe

Síguenos en:

