

# MBA en Industria Farmacéutica & Healthcare

5<sup>o</sup> edición  
2025-2026

Reconocimientos institucionales:

  
asociación española  
de escuelas de negocios

# MBA en Industria Farmacéutica & Healthcare.



01

CESIF

Pág. 3

02

MBA en Industria Farmacéutica & Healthcare

- 2.1. ¿A quién va dirigido?
- 2.2. Objetivos
- 2.3. Salidas profesionales
- 2.4. Otros títulos relacionados
- 2.5. Programa
- 2.6. Titulación
- 2.7. Datos clave
- 2.8. Claustro

Pág. 4

03

¿Por qué estudiar en CESIF?

- 3.1. Campus virtual CESIF
- 3.2. Metodología práctica "Learning by doing"
- 3.3. Tutorías y seguimiento personalizado
- 3.4. Formación complementaria

Pág. 14

04

Servicio de "Carreras Profesionales"

- 4.1. Perfil alumno 3.0.
- 4.2. Prácticas en empresa
- 4.3. Bolsa de empleo

Pág. 15

05

Admisión del estudiante

- 5.1. Inscripción
- 5.2. Admisión
- 5.3. Becas

Pág. 17

06

Consejo académico

Pág. 18

# 1. CESIF, Centro de Estudios Superiores de la Industria Farmacéutica.

Somos una institución privada, nacida en 1990, siendo hoy líderes de la formación de profesionales en la industria farmacéutica, parafarmacéutica, alimentaria, biotecnológica, química, cosmética y -en general- en todos aquellos sectores afines, relacionados con el sector salud.



## Objetivo.

El objetivo prioritario de CESIF es la formación de profesionales con un alto nivel de especialización en las distintas posiciones técnicas y directivas que ofrecen las empresas, complementando las áreas docentes con una preparación exhaustiva y personalizada para la búsqueda de empleo y el desarrollo profesional.



Todo el **claustró de CESIF** lo integran **profesionales en activo de reconocido prestigio**, con experiencia en puestos directivos y de responsabilidad en empresas líderes en sus sectores.



CESIF tiene sede en:



○ Madrid ● Barcelona

El **alto grado de calidad y exigencia** en los programas que impartimos, junto con la orientación eminentemente práctica de nuestros cursos, han merecido el reconocimiento mayoritario de los respectivos sectores, quedando avalado nuestro prestigio de CESIF por los más de 12.500 estudiantes de anteriores promociones, que se han incorporado a las principales compañías del sector correspondiente.

Nuestra misión es **contribuir al progreso económico-social y a la mejora continua** de los profesionales de los sectores farmacéutico, biotecnológico, alimentario, químico y cosmético, industrias esenciales para la economía, ofreciendo **soluciones para la generación de conocimiento** a los profesionales de estos ámbitos.

Además, **aspiramos a ser una referencia mundial** en las actividades de formación y consultoría de alta especialización, contribuyendo al **desarrollo de los sectores** a los que se circunscribe nuestra **actividad, experiencia y conocimientos**, ofreciendo:

- 1 Un **modelo académico único**, adaptado a los nuevos paradigmas del aprendizaje y constituido sobre la base del alto nivel del profesorado.
- 1 Un centro de **conexión entre el ámbito profesional y de enseñanza**, en el que los estudiantes vivan un aprendizaje experiencial 360°.
- 1 Un **foro de debate y acceso a la actualidad** que define nuestros ámbitos de actividad
- 1 Un **entorno de networking** para profesionales, directivos y resto de actores en nuestros sectores.

# 2. MBA en Industria Farmacéutica & Healthcare.

## 2.1. ¿A quién va dirigido?

Este programa de especialización profesional está orientado a:

- **Titulados universitarios** interesados en acceder a áreas de negocio en compañías farmacéuticas, biosanitarias, de medical devices o sector Healthcare en general, tales como: Farmacia, Biotecnología, Biomedicina, Biología, Genética, Medicina, Veterinaria, Ciencias de la Alimentación, Química, Administración y Dirección de Empresas, Marketing y Ventas, Finanzas; o ramas de ingeniería y titulaciones técnicas con especialidad en Bioingeniería o Bioinformática.
- **Profesionales del sector** que busquen reforzar su perfil a través de un programa transversal de formación estrategias empresariales específicas y adaptadas a los nuevos mercados, en el que consigan su desarrollo en las competencias profesionales clave para alcanzar el siguiente paso en su carrera.

## 2.2. Objetivos.

Con el **MBA en Industria Farmacéutica & Healthcare** lograrás:

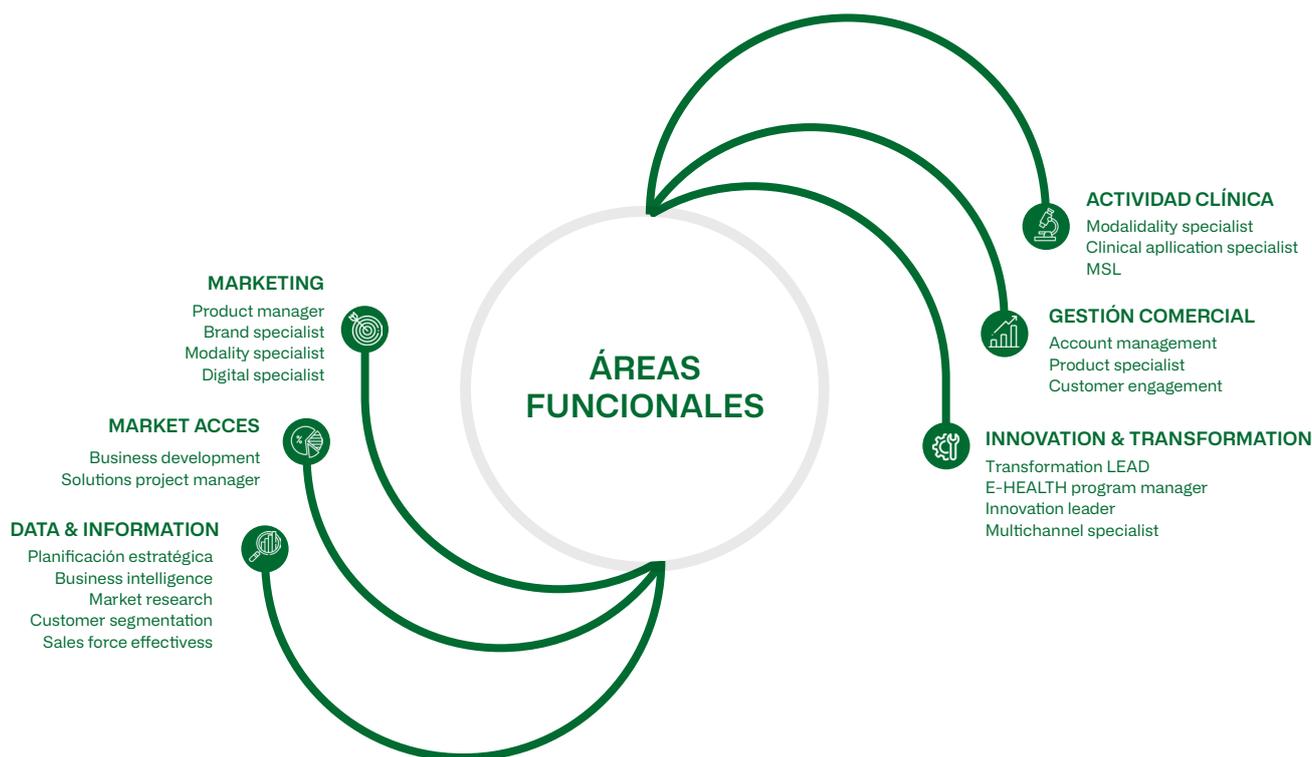
- **Conseguir una visión completa de todas las áreas** que engloban el sector de la industria healthcare.
- **Generar capacidad crítica** sobre cómo solventar los retos emergentes, tales como la utilización de nuevas tecnologías o la digitalización de la salud.
- **Adquirir conocimientos y experiencias prácticas** para crear un perfil profesional diferenciado que permita otorgar valor añadido a los clientes del sector.
- **Desarrollar competencias** para mejorar la empleabilidad en las empresas o instituciones del sector.



El alumno recibirá una **formación completa y adaptada a la realidad del sector** que le capacitará para **gestionar y dirigir de manera eficaz** departamentos de cualquier empresa farmacéutica, biotecnológica, de productos sanitarios o de cualquier organización de los subsectores del universo salud. Conocerá las particularidades del ámbito obteniendo una visión integral de la mano de un claustro de profesionales en activo y referenciados en sus compañías y posiciones.

## 2.3. Salidas profesionales.

En CESIF atendemos las necesidades de cada estudiante de forma personalizada, ayudándoles a diseñar su propio plan de carrera en compañías del sector.



## 2.4. Otros títulos relacionados.

	<p><b>MÁSTER EN INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y PARAFARMACÉUTICA.</b></p>		<p><b>MÁSTER EN SEGURIDAD ALIMENTARIA, GESTIÓN DE CALIDAD Y TECNOLOGÍA INDUSTRIAL.</b></p>
	<p><b>MÁSTER EN INDUSTRIA QUÍMICA. GESTIÓN TÉCNICA DE EMPRESAS QUÍMICAS.</b></p>		<p><b>MÁSTER EN MEDICAL AFFAIRS Y MSL.</b></p>
	<p><b>MÁSTER EN MONITORIZACIÓN Y GESTIÓN DE ENSAYOS CLÍNICOS.</b></p>		<p><b>MÁSTER EN BIOTECNOLOGÍA DE LA SALUD. TECNOLOGÍA Y GESTIÓN DE EMPRESAS BIOTECNOLÓGICAS.</b></p>

## 2.5. Programa.

El **MBA en Industria Farmacéutica & Healthcare** está estructurado en 11 módulos de contenidos para cubrir todos los aspectos necesarios de una completa formación.

### Módulo 1: Introducción y ecosistema de la industria de la Salud - Farmacéutica y Healthcare.

---

1. Entorno de la industria farmacéutica en España y en Europa.
2. Sector de las tecnologías sanitarias y su valor para la salud.
3. Nuevo modelo de salud basado en tecnología centrada en el paciente.
4. Sector del Bienestar y la salud como nuevo valor de la sociedad.
5. Marco Legal de la Industria de la salud: Departamento Legal, compliance.
6. Sector público y modos de contratación para la Industria de la salud.
7. Modelos dirigidos al paciente. El paciente nuevo decisor de su salud.
8. Modelos centrados en el role del consumidor - Well Being.

### Módulo 2: Entorno empresarial y gestión de personas en sector farmacia y healthcare.

---

1. Cultura, misión y visión de empresas del sector Healthcare.
2. Modelos de organización empresarial por sectores de actividad.
3. Modelos de organización empresarial en empresa de Healthcare e Industria pharma.
4. Introducción y visión de Departamento RRHH.
5. Gestión de personas y del talento en empresas Pharma & Healthcare.
6. Mentoring en el sector salud.
7. Skills de los profesionales del sector pharma y healthcare.
8. Evolución del producto a la propuesta de solución nuevas skills profesionales.
9. Nuevos entornos y habilidades directivas en el sector salud.

### Módulo 3: Marco regulatorio aplicable al mercado sanitario y departamento de Q&R en empresas de la industria de la salud. Acceso al mercado en sector farmacéutico y healthcare.

---

1. Acceso al mercado en sector farmacéutico y Healthcare.
2. Introducción a Registros de medicamentos y funciones de departamento Q&R.
3. Registro de productos sanitarios y cosméticos-alimenticios.
4. Aseguramiento de calidad y mejora continua.
5. Farmacovigilancia de medicamentos y gestión de la seguridad en otros productos.
6. Evolución del marco legal y necesidad de adecuación del marco regulatorio.
7. Obtención del precio y concepto de reembolso.
8. Estrategias de Precio y reembolso. Market access como departamento clave en la industria.

## Módulo 4: Medical affairs en empresas healthcare, farmacia y biotech. Evolución hacia el add value generation.

---

1. Investigación, desarrollo e innovación en el sector salud. (I+D+I).
2. Ciclo de vida de los medicamentos y actuaciones del departamento de Medical Affairs.
3. Generación de evidencia clínica y evolución al Real world data.
4. Generación de add value y dossier de valor.
5. El rol del MSL en la industria Pharma y Healthcare.
6. Introducción a la economía de la salud y evaluación de resultados en salud.
7. Gestión de un departamento de Medical Affairs desde visión de un departamento global.

## Módulo 5: Marketing y comunicación en el sector de las empresas farmacéuticas y healthcare.

---

1. Introducción al departamento marketing. Funciones, perfiles e interrelaciones.
2. Elementos y desarrollo del plan de marketing y promoción.
3. Aplicación del plan de marketing en el sector healthcare.
4. Fundamentos de marketing digital.
5. Aplicación del marketing digital para la salud y empresas del sector.
6. Funciones de un departamento comunicación. RSC, Gestión de crisis, Brand management.
7. Herramientas de comunicación en salud.
8. Multicanalidad y omnicanalidad.

## Módulo 6: Ventas y business development en la venta de productos y soluciones en el sector salud.

---

1. Introducción al departamento comercial - Business Development.
2. Business Intelligence y planificación estratégica.
3. Elementos para la gestión y eficiencia comercial.
4. Strategic account y Account management.
5. Desarrollo de oferta comercial y modo de contratación por perfil de cliente.
6. Desarrollo de negocio y entornos colaborativos. Partnership y Joint Venture en salud.
7. E-commerce en salud y venta Direct to consumer.

## Módulo 7: Operaciones en empresas del sector salud. Importancia de las operaciones y supply chain en el negocio de la salud.

---

1. Planificación estratégica. Demand to plan.
2. Customer delivery e impacto en resultado.
3. Order to Cash.
5. Customer fulfillment strategy.
6. Modelo de innovación en operaciones y supply demand en Industria pharma y Healthcare.

## Módulo 8: Análisis del ciclo activo: actividad de finanzas en empresas de la industria de la salud.

---

1. Introducción al departamento financiero.
2. Finanzas básicas para no financieros.
3. Departamento financiero: controlling de actividad y gestión de provisión y compras.
4. Forecasting e impacto en Plan anual y resultado operativo.

5. Estrategias de costes y planificación estratégica.
6. Gestión por indicadores y manejo de KPI's.
7. Gestión de proyecto y cuenta de explotación. Gestión y análisis de P&L.

## Módulo 9: Gestión de la innovación en empresas de salud. E-HEALTH y salud conectada. Tecnologías para transformar la salud.

---

1. Modelos de innovación.
2. Tecnología y aplicaciones en salud. Salud conectada.
3. Medicina personalizada, Big data y aplicaciones en salud.
4. Transformación de procesos mediante E-health.
5. Inteligencia artificial y futuros modelos de salud.
6. Digital therapeutics (DTx) y nuevo mercado para Pharmahealthcare.

## Módulo 10: Metodologías para la diferenciación en el management de empresas farmacéuticas y healthcare.

---

1. Orientación hacia la mejora continua y el crecimiento LEAN.
2. Fundamentos de metodología: Canvas y Agile.
3. Preparar la toma de decisiones.
4. Potenciando el emprendimiento.

## Módulo 11: Habilidades y desarrollo Personal 3.0.

---

1. Marketing personal. Plan de desarrollo individual.
2. Personal branding. Asesoramiento para la carrera profesional.
3. Desarrollo de habilidades de comunicación y negociación.
4. Trabajo en equipo, cooperación, presentaciones oficiales y gestión eficaz del tiempo.

## Conferencias.

---

- Cómo comunicar en salud para diferenciarnos y basados en el valor añadido.
- Transferencia de la innovación: desde la investigación hasta la aplicación en paciente.
- El futuro de la industria farmacéutica y alianzas para afrontar el cambio de la salud.
- La salud Ubicua y la tecnología como elemento vertebrador de la salud.
- Big data aplicado a la salud en un hospital. Caso real.
- Potenciando el emprendimiento.



## 2.6. Titulación.

Los alumnos que finalicen satisfactoriamente el **MBA** (resolución y entrega de todos los casos prácticos propuestos y realización del Proyecto Fin de Máster con una evaluación final positiva), recibirán el correspondiente diploma del **MBA en Industria Farmacéutica & Healthcare** de **CESIF**.

## 2.7. Datos clave.



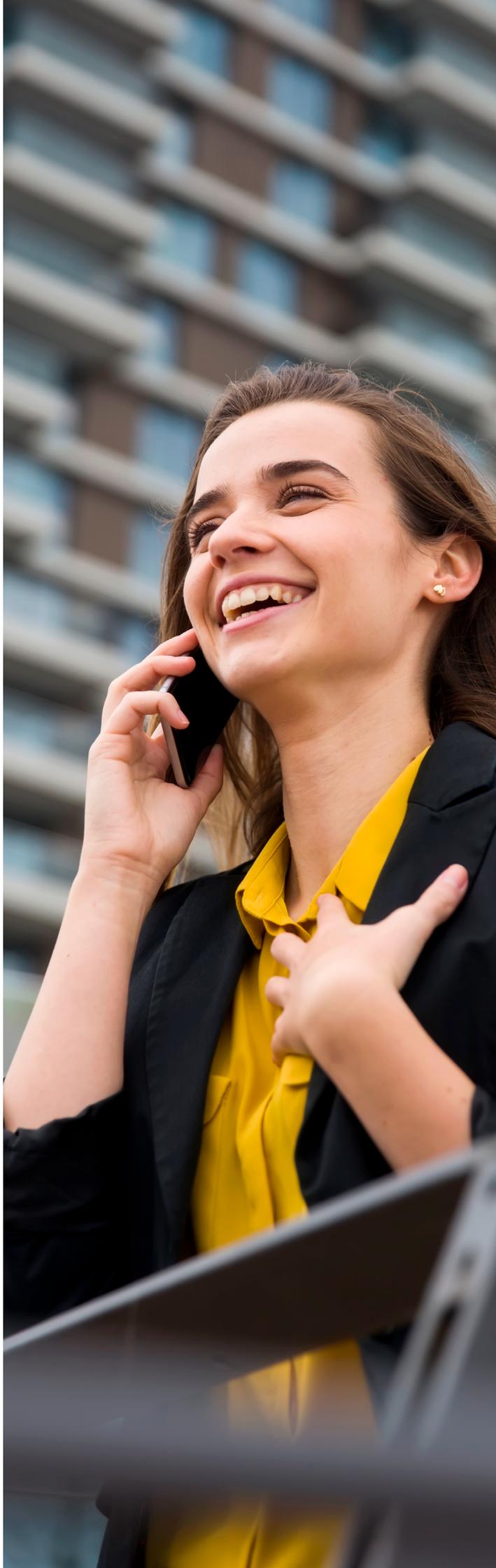
**Modalidad:**  
Presencial Madrid / Barcelona



**Duración:**  
8 meses



**Equivalencia de créditos:**  
60 ECTS



## 2.8. Claustro.



### JAVIER GONZÁLEZ CAPPÀ in

Licenciado en Farmacia. MBA en gestión de empresas farmacéuticas y MBA en Farmacoeconomía y Economía de la Salud.

Con más de 20 años de trayectoria profesional en destacadas compañías del sector healthcare, ha ocupado puestos de responsabilidad en departamentos de marketing, ventas, desarrollo de negocio y business intelligence.

Actualmente lidera la unidad de negocio de sueño y cuidados respiratorios de Philips, donde su principal responsabilidad es el diseño de la estrategia anual del área y su cifra de negocio.

Además de su exitosa trayectoria en el desarrollo de estrategias y productos en el ámbito sanitario, en compañías de referencia del sector, Javier ha mantenido el vínculo con la actividad docente. Con el diseño y desarrollo de este programa, pone a disposición de nuestros estudiantes su experiencia y conocimientos de uno de los sectores con mayores perspectivas de desarrollo y oportunidades en el ámbito científico, aportando su visión de futuro en el mismo.

Javier lidera un claustro formado por profesionales líderes de sus diferentes áreas de especialidad, en activo en compañías de referencia en los sectores farmacéutico, medical devices, healthcare y salud, para impartir con una perspectiva práctica y aplicada los contenidos del programa.

El claustro de profesores del **MBA en Industria Farmacéutica & Healthcare** está integrado por profesionales en activo de reconocido prestigio y probada experiencia en el sector, coordinados por Javier González Cappa, Director de Programa de este Máster.

**ALGUACIL, D. JOSÉ ANTONIO**  
Owner. ILUSION LABS.

**ALIAGA, D<sup>a</sup>. MARÍA JESÚS**  
Business development Consumer Health.  
PHILIPS - PERSONAL HEALTH.

**ARCE, D. PEDRO**  
Head of Transformation. NOVARTIS.

**ARIAS RODRÍGUEZ, D. JOSÉ LUIS**  
Market Access Lead. ASTRA ZENECA.

**ÁVILA, D. JOSÉ MARÍA**  
Responsable Sector Salud. KENES ESPAÑA.

**BANDO MUNUGARREN, D<sup>a</sup>. CRISTINA**  
Business Unit Manager. GW PHARMACEUTICALS.

**BARBIERO, D<sup>a</sup> ANDREA**  
Founder. COORP SAS.

**BESCOS, D<sup>a</sup>. CRISTINA**  
Director Healthcare Business. EIT HEALTH ESPAÑA.

**BOIRA, D. ORIOL**  
Business Digital Manager. ALMIRALL.

**BOTELLA, D. FERNANDO**  
Owner. THINK & ACTION.

**CRESPO, D. PABLO**  
Director de Legal. FENIN.

**CRESPO PEÑALBA, D. FRANCISCO**  
Regional Sales Leader. AIR LIQUIDE HEALTHCARE

**DÍAZ PARRA, D. MIKEL**  
Business Development. IBM.

**ESCUDERO, D. ANTONIO**  
Global Sales Leader. GETINGE.

**FUENTE, D<sup>a</sup> ALICIA**  
Business Director. AMAZON.

**GARCÍA GONZÁLEZ, D. ALEJANDRO**  
Former International Director of Purchase.

**GARCÍA RODRÍGUEZ, D<sup>a</sup>. ALMUDENA**  
Directora de Carreras Profesionales. CESIF.

**GARRIDO LLAMAS, D. RUBÉN**  
Business Development New Services. BAXTER.

**GARRIGA, D<sup>a</sup>. ROSA**  
Responsable de Innovación & Partnership.  
KENES ESPAÑA.

**GONZÁLEZ, D. RUBÉN**  
Digital and Transformation Unit. ADESLAS.

**GONZÁLEZ BLÁZQUEZ, D. ERNESTO**  
Coordinador General de Cursos. CESIF.

**GONZÁLEZ ZAMARREÑO, D<sup>a</sup>. RAQUEL**  
Directora General. CESIF.

**GUERRA, D. MARCOS**  
Director Healthcare Business. DELOITTE.

**GUISADO, D<sup>a</sup>.OLGA**  
Head of Marketing EMEA. BOSTON.

**IBARRA, D. ANTONIO**  
Omnichannel Manager. GRUNENTHAL.

**JIMÉNEZ MORÓN, D. MAURICIO**  
Business Manager Healthcare Division. WYSER.

**LEITE, D. RAFAEL**  
Business Leader. BECTON DICKINSON.

**LLORDACHS I MARQUÉS, D. FREDERIC**  
Owner. DOCTORALIA.

**LÓPEZ DE HARO, D<sup>a</sup>. DOLORES**  
Subdirección Primaria de la CCAA Madrid.  
SERVICIO MADRILEÑO DE SALUD.

**LORCA, D. JULIO**  
Head of Innovation. DKV.

**LOZANO ARJONA, D. MARIO**  
Legal Department. PHILIPS

**MARTÍN, D<sup>a</sup>. ANA MARÍA**  
Former Samsung and Philips Digital Manager.  
UNIVERSIDAD CAMILO JOSÉ CELA.

**MARTÍNEZ , D. ANTONIO**  
Director de Desarrollo de Innovación. NOVARTIS  
INTERNACIONAL.

**MARTÍNEZ LÓPEZ. D. FERNANDO**  
Director. MAC PLACE.

**MARTÍNEZ SALCEDO, D<sup>a</sup>. MARTA**  
Business Manager. BOSTON MEDICAL.

**MASSÓ, D. JOSÉ MANUEL**  
Director de Medical Affairs. MERZ PHARMA.

**MUÑOZ, D. SERGIO**  
Director e-health. FENIN.

**NAVARRO OJEDA, D<sup>a</sup>. ANA**  
Head of Communication Oncology. ASTRA ZENECA.

**SÁNCHEZ, D. JULIO JESÚS**  
Director Unidad de Salud. TELEFÓNICA.

**SÁNCHEZ LÓPEZ, D. JAVIER JESÚS**  
Business Unit Manager. B. BRAUN SURGERY.

**SÁNCHEZ-OCAÑA , D<sup>a</sup>. CRISTINA**  
Sleep Marketing Manager. PHILIPS.

**SANZ, D. DAVID**  
Director asociado. KPMG.

**SOLANO, D<sup>a</sup>. EVA**  
Consumer Health Advisor. PROCTER & GAMBLE.

**SUÁREZ, D<sup>a</sup>. CRISTINA**  
Business Development New Services. ZOLL  
MEDICAL.

**TATO CERDEIRAS, D<sup>a</sup>. MARÍA**  
Business Connected Solutions. PHILIPS.

**TIBAU, D. XAVIER**  
Business Designer. ESTEVE TEIJIN - ESADE -  
CREOPOLIS.

**TOLEDO FORTES, D. MANUEL**  
Former Dorextos. PHARMEX.

\*La configuración del claustro puede resultar puntualmente modificada por necesarios ajustes que garanticen la correcta calidad y actualización de los contenidos.

# 3. ¿Por qué estudiar en CESIF?

## 3.1. Campus virtual CESIF.

Los estudiantes a través del Campus virtual CESIF tendrán acceso a:

- Programa y documentación: con las áreas del temario del curso. También podrán consultar otros materiales adicionales facilitados por los profesores.
- Seguimiento académico: entrega de trabajos y acceso a las calificaciones.
- Evaluaciones: encuestas de satisfacción para poder valorar a los profesores del curso.
- Contacto directo de los diferentes departamentos de CESIF para resolver cualquier duda o solicitar el apoyo que pueda necesitar durante el curso.
- Noticias: informaciones de interés sobre el curso.
- Chat, foro de discusión y salas virtuales de trabajo.
- Ofertas laborales y prácticas de empresas.

## 3.2. Metodología práctica “Learning by doing”.

Mediante casos prácticos y conferencias de ponentes relevantes en el ámbito, los alumnos conectan con la realidad del sector y serán capaces de aplicar los conocimientos adquiridos a la realidad de la industria farmacéutica.

## 3.3. Tutorías y seguimiento personalizado.

Durante todo el curso, el alumno contará con el apoyo del claustro, formado por profesionales en activo con gran experiencia práctica, y coordinadores académicos.

## 3.4. Formación complementaria.



**Idiomas:** CESIF ofrece un módulo voluntario de **100 horas de refuerzo en inglés adaptado a los entornos profesionales del sector**. El alumno adquirirá las habilidades necesarias para proyectarse como un profesional también en inglés, aumentando así sus posibilidades de promoción profesional.

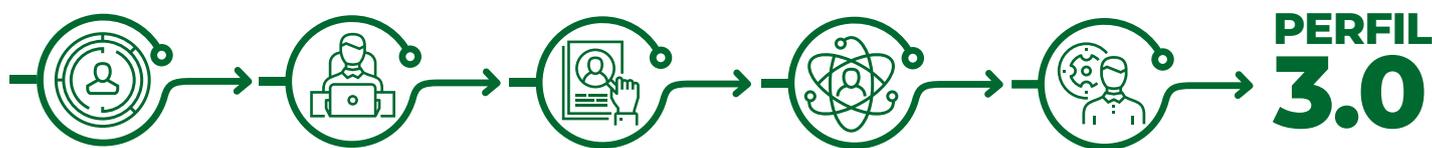


**Informática:** a lo largo del curso académico, fuera del horario habitual de clase, CESIF ofrece un **módulo voluntario de 40 horas lectivas centradas en entorno Office** para dotar al alumno de un conocimiento avanzado de los programas y profundizar en las habilidades prácticas necesarias para desenvolverse con soltura en el ámbito profesional habitual.

# 4. Servicio de “Carreras Profesionales”.

Nuestro departamento de Carreras Profesionales es el puente entre la formación académica y la realidad laboral, gestiona la bolsa de empleo de CESIF gracias a una relación directa con el mundo empresarial y el logro de diferentes convenios. También ofrece a nuestros estudiantes un asesoramiento personalizado y resolución de dudas relacionadas con la evolución de su trayectoria para que opten a las ofertas de empleo que mejor se adapten a su perfil.

## 4.1. Perfil alumno 3.0.



El departamento de Carreras Profesionales realiza un programa de coaching y asesoramiento personalizado con el módulo de “**Desarrollo personal**”. Está diseñado para:

- **Preparar y afrontar con éxito las distintas fases o situaciones enfocadas a la obtención de oportunidades profesionales** (prácticas/empleo). Se trabajará en el desarrollo y revisión de CV y carta de presentación. Se llevará a cabo preparación de entrevistas de trabajo y la búsqueda activa e identificación de oportunidades en redes sociales. Todo esto se verá apoyado por técnicas prácticas como role-play, dinámicas de grupo, talleres, etc.
- **Potenciar el talento y habilidades claves para una mayor eficiencia en el desempeño profesional**, profundizando en:
  - Planificación y gestión de proyectos.
  - Comunicación y trabajo en equipo.
  - Negociación, liderazgo y gestión de equipos.
- **Creación de marca personal**. A través de herramientas y técnicas, el estudiante adquirirá un profundo autoconocimiento. El objetivo es identificar aquellas competencias y valores en los que más destaque, trabajar en sus áreas de mejora, generando así una diferenciación y marca personal.
- **Desarrollo de un perfil 3.0**. El alumno integrará la formación especializada del máster junto al desarrollo de su marca personal durante el año académico.



## 4.2. Prácticas en empresa.

Los alumnos que así lo deseen, podrán realizar **un período de prácticas**, de acuerdo con las pautas de la normativa vigente en ese momento, en **empresa de los sectores abarcados**, en áreas de desempeño de directa aplicación de los contenidos del máster.

El **departamento de Carreras Profesionales** gestiona el programa de prácticas profesionales a través de una relación directa con el mundo empresarial. Se ofrece un asesoramiento y trato personalizado a cada estudiante para que opte a aquella oferta que mejor se adecue a su perfil.

La **duración mínima** de dichas prácticas será de **600 horas** y la **remuneración económica** de las mismas **dependerá de los estándares que cada empresa tenga establecidos para estas posiciones.**

## 4.3. Bolsa de empleo.

CESIF ofrece a los alumnos desde su inicio en el máster, siempre que la titulación oficial haya sido finalizada, el acceso de forma vitalicia a una bolsa de empleo exclusiva.

En las últimas promociones, la gestión proactiva realizada por el centro y dirigida a la industria farmacéutica, parafarmacéutica, alimentaria, química, cosmética y biotecnológica, ha colaborado a la incorporación de más del 90% de sus titulados al mundo laboral.

**+800 OFERTAS DE EMPLEO ANUALES  
GESTIONADAS EN LA BOLSA DE EMPLEO.**

Algunas de las empresas en las que trabajan nuestr@s alumn@s.



abbvie



Accede al directorio completo [aquí](#).

# 5. Admisión del estudiante.

## 5.1. Inscripción.

Para inscribirte en el máster deberás aportar:

- 1 Solicitudo de admisión, debidamente cumplimentada y firmada.
- 1 CV personal.
- 1 Titulación académica.
- 1 Justificante de pago correspondiente al importe de la inscripción.

## 5.2. Admisión.

Una vez aportados todos los documentos requeridos en el apartado anterior, el candidato tendrá que realizar un **test de competencias** personales y profesionales y una prueba de idioma. Posteriormente, será convocado para mantener **una entrevista personal con el Director/a de programa**. Esta entrevista es imprescindible para la posterior evaluación del perfil, la personalización de seguimiento y apoyo durante el curso.

Después de la evaluación, CESIF comunicará el resultado de su admisión e indicará la fecha límite para formalizar el pago del máster.

## 5.3. Facilidades de financiación.

CESIF ofrece unas **condiciones especiales de financiación a través de pago único o fraccionado en cuotas flexibles**, además de un acuerdo con Sabadell Consumer de hasta 36 meses. Si tienes interés en conocer más información, no dudes en contactar con tu asesor.

## 5.3. Becas.

Con el objetivo de que ningún estudiante con potencial pierda la oportunidad de incorporarse a este Máster por motivos estrictamente económicos, CESIF ofrece las siguientes Becas a todos aquellos **que cumplan los requisitos mínimos de acceso incluidos en la normativa general de Solicitud de Beca y presenten las solicitudes adjuntando toda la documentación requerida, en tiempo y forma.**

- 1 CESIF ofrece dos becas dotadas de hasta el 50% del importe de la matrícula para cada uno de los grupos.



# 6. Consejo académico.

## JUAN YERMO

Director general de Farmaindustria.

## VAL DÍEZ

Directora general de la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética – STANPA.

## ION AROCENA

Director general de la Asociación Española de Bioempresas – AseBio.

## SUSANA GÓMEZ-LUS

Presidenta de la Asociación de Medicina de la Industria Farmacéutica Española– AMIFE.

## JUAN ANTONIO LABAT

Director general de la Federación Empresarial de la Industria Química Española – FEIQUE.

## MAURICIO GARCÍA DE QUEVEDO

Director general de la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas – FIAB.

## MARIONA SERRA

Presidenta de CataloniaBio & HealthTech.

## RICARDO DÍAZ MARTÍN

Decano - Presidente del Consejo General de Colegios Oficiales de Químicos en España.

## JORGE ABAD GARCÍA

Presidente del Consejo General de Colegios Oficiales de Biólogos en España.

## Acuerdos y reconocimiento institucional.

CESIF cuenta con el apoyo y colaboración de diversas instituciones que, integradas en su Consejo Académico, velan por la calidad de la enseñanza impartida y colaboran en la realización de los distintos cursos que se ofrecen.



CONSEJO GENERAL  
COLEGIOS OFICIALES  
QUÍMICOS DE ESPAÑA



Colegio Oficial  
Químicos  
de Madrid



FIAB  
FEDERACIÓN ESPAÑOLA  
DE INDUSTRIAS DE ALIMENTACIÓN  
Y BEBIDAS

feiQue



Consejo General  
de Colegios Oficiales  
de Biólogos

stanpa

Asociación Nacional de  
Perfumería y Cosmética



ASOCIACIÓN DE MEDICINA DE  
LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

CataloniaBio  
& HealthTech  
Connecting companies

farmaindustria



CESIF Miembro de la Asociación  
Española de Escuelas de Negocio

a3en  
asociación española  
de escuelas de negocios

**MADRID:**

Arapiles, nº 11. 28015  
+34 915 938 308  
madrid@cesif.es

**BARCELONA:**

Josep Irla i Bosch, nº 5-7, 3ª.  
08034, +34 932 052 550  
barcelona@cesif.es

[cesif.es](http://cesif.es)



**PARA MÁS INFORMACIÓN**  
[admisiones@cesif.es](mailto:admisiones@cesif.es)