

# Máster en Medical Affairs y MSL

3<sup>o</sup> edición  
2025-2026

Reconocimientos institucionales:

  
asociación española  
de escuelas de negocios

# Máster en Medical Affairs y MSL.



<b>01</b>	<b>CESIF</b>		Pág. 3
<b>02</b>	<b>Máster en Medical Affairs y MSL</b>	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
<b>03</b>	<b>¿Por qué estudiar en CESIF?</b>	3.1. Campus virtual CESIF 3.2. Metodología práctica “Learning by doing” 3.3. Tutorías y seguimiento personalizado 3.4. Formación complementaria	Pág. 14
<b>04</b>	<b>Servicio de “Carreras Profesionales”</b>	4.1. Perfil alumno 3.0. 4.2. Prácticas en empresa 4.3. Bolsa de empleo	Pág. 15
<b>05</b>	<b>Admisión del estudiante</b>	5.1. Inscripción 5.2. Admisión 5.3. Becas	Pág. 17
<b>06</b>	<b>Consejo académico</b>		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.

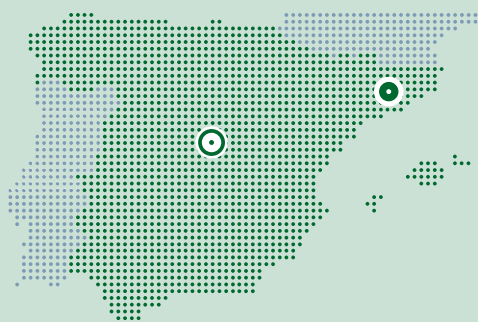
El objetivo prioritario de CESIF es la formación de profesionales con un alto nivel de especialización en las distintas posiciones técnicas y directivas que ofrecen las empresas, complementando las áreas docentes con una preparación exhaustiva y personalizada para la búsqueda de empleo y el desarrollo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



## 2.1. ¿A quién va dirigido?

Este programa de especialización profesional está orientado a:

- **Titulados en áreas científicas (Medicina, Biomedicina, Biología, Biotecnología, Farmacia...)** que quieran enfocarse profesionalmente al sector de la industria farmacéutica formando parte de un departamento médico.
- **Profesionales en activo** dentro de la industria farmacéutica que quieran formarse para poder optar a plazas internas dentro del Departamento médico.

## 2.2. Objetivos.

El **Máster en Medical Affairs y MSL** es un programa de posgrado que tiene como objetivo principal **formar a profesionales que puedan incorporarse directamente a los departamentos médicos** gracias a su metodología eminentemente práctica.

Las áreas de **Medical Affairs y MSL** se constituyen actualmente como pilares clave en la industria farmacéutica y biotecnológica, figuras principales y fundamentales que diferencian la labor de un departamento médico y su excelencia científica.

**Este programa aporta como valor fundamental una combinación entre formación científica y empresarial.** Obtendrás una **visión integral** impartida por un claustro formado por reconocidos expertos del sector.

Nuestro **Máster en Medical Affairs y MSL** te permitirá:

- Entender el contexto general de la **Industria Farmacéutica**, tanto su estructura organizativa como normativa y aspectos legales.
- Conocer qué es un ensayo clínico y cómo se analizan sus datos desde un punto de **vista científico, médico y clínico**.
- Definir los conceptos de Market Access necesarios para desarrollar las **funciones de Medical Affairs** que interaccionan con dicho departamento, durante las distintas etapas de un fármaco.
- **Conocer el departamento médico, estructura, roles y responsabilidades**, así como las **principales funciones de un MSL**.
- Aprender las funciones técnicas y prácticas de un MSL: su día a día.
- **Conocer el papel de los líderes de opinión**, así como el rol de medical affairs con su interlocutor / partner científico.
- Conocer **otros roles existentes en los departamentos médicos, distintos al de MSL**, y aprender a dirigir las conversaciones en función del perfil.



## 2.3. Salidas profesionales.

Dentro de la industria farmacéutica existe una amplia variedad de posiciones profesionales que permiten a los estudiantes especializados en estas áreas el acceso a una extensa diversidad de opciones para su desarrollo profesional futuro.

Aquí nombraremos algunos **nombres comunes** de posiciones dentro del campo de **Medical Affairs y MSL** (Medical Science Liaison):

### Medical Affairs:

- Medical Affairs Manager
- Medical Affairs Director
- Medical Affairs Associate
- Medical Affairs Coordinator
- Medical Affairs Scientist
- Medical Affairs Consultant
- Medical Affairs Operations Manager
- Medical Information Specialist
- Medical Communications Manager

### MSL (Medical Science Liaison):

- Medical Science Liaison
- MSL Manager
- Senior MSL
- Regional MSL
- Therapeutic Area MSL
- Global MSL
- Medical Affairs Specialist
- Medical Liaison
- Scientific Advisor
- Field Medical Manager

La nomenclatura y los roles específicos pueden variar según la organización y la industria farmacéutica. Además, los puestos y las responsabilidades también pueden evolucionar con el tiempo.

## 2.4. Otros títulos relacionados.



**MÁSTER EN INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y PARAFARMACÉUTICA.**



**MÁSTER EN MONITORIZACIÓN Y GESTIÓN DE ENSAYOS CLÍNICOS.**



**MÁSTER EN INDUSTRIA QUÍMICA. GESTIÓN TÉCNICA DE EMPRESAS QUÍMICAS.**



**MÁSTER EN SEGURIDAD ALIMENTARIA, GESTIÓN DE CALIDAD Y TECNOLOGÍA INDUSTRIAL.**



**MBA EN INDUSTRIA FARMACÉUTICA & HEALTHCARE.**



**MÁSTER EN BIOTECNOLOGÍA DE LA SALUD. TECNOLOGÍA Y GESTIÓN DE EMPRESAS BIOTECNOLÓGICAS.**

## 2.5. Programa.

El programa del **Máster en Medical Affairs y MSL** está estructurado en 8 módulos de contenidos para cubrir todos los aspectos necesarios de una completa formación..

### Módulo 1: Visión general de la industria farmacéutica.

---

1. Qué es y cómo se estructura la Industria Farmacéutica en la actualidad.
  2. Posiciones y funciones de los principales departamentos: Comité de Dirección, Departamento Médico, Departamento de Acceso, Marketing, Ventas y otros.
  3. Investigación y comercialización: ciclo de vida de un fármaco y aprobaciones. FDA / EMA.
  4. De la industria al paciente: vías de acceso a fármacos en España.
  5. Terapias innovadoras, avanzadas y medicamentos huérfanos.
  6. Compliance y marco legal del sector farmacéutico y biofarmacéutico.
- PRÁCTICA** Discusión escenarios reales en compliance.

### Módulo 2: Ensayos clínicos y evidencia científica.

---

1. Qué son los ensayos clínicos pivotaes y por qué son la base de la industria farmacéutica.
  2. Fases de desarrollo clínico de un fármaco, criterios de inclusión y exclusión, objetivos y diseño.
  3. Bases de datos de ensayos clínicos y cómo manejarlas en Medical Affairs (PubMed, Clinical Trial).
  4. Ensayos postcomercialización (registro, real world evidence, HEOR, etc). Definición y aplicaciones.
  5. Lectura crítica de datos y publicaciones. Estadística de los EECC.
  6. Cómo preparar y presentar información médica y cómo se desarrolla en el departamento médico.
- PRÁCTICA** Presentar una publicación de un ensayo clínico (critical appraisal).

### Módulo 3: Market access y la interacción con medical affairs.

---

1. Regulatory Affairs y registro de medicamentos.
  2. Procedimientos de autorización y comercialización.
  3. Circuito de acceso al mercado en España (precio y financiación).
  4. Qué es y cómo hay que preparar un Dossier de Valor.
  5. Informes de posicionamiento terapéutico (IPT) y otros documentos clave.
- PRÁCTICA** Encuentro MSL / KAM.

### Módulo 4: Medical affairs.

---

1. Descripción de la estructura, roles y funciones de los departamentos médicos.
2. Departamento médico y su papel de catalizador en otras funciones (Market Access, Clinical Operations, Clinical Dev, Marketing).
3. MSL y KOL, el tándem clave en Medical Affairs. Definiciones y misión.
4. Planes médicos. Desde el plan médico global al KOL plan.
5. Business Care - ¿Cómo tiene que ser mi departamento médico si..?

## Módulo 5: Roles y responsabilidades del MSL.

1. El arte de ser un buen MSL (como competencias, communications, emotional intelligence, business acumen, medical insights).
2. Actividades en una jornada de trabajo real de un MSL.
3. Identificación y engagement líderes de opinión (KOLs).
4. KPIs, sistema de reporte, qué es el performance de un MSL y cómo medirlo.
5. Medical Advisor y otras posiciones de oficina.
6. Elaborar un plan regional MSL (zona / área terapéutica).

## Módulo 6: Líderes de opinión y medical affairs.

1. Qué es un líder de opinión y su importancia en medical affairs.
  2. Identificación de KOL clave (mapping / profiling) - metodología y herramientas prácticas.
  3. Engagement o cómo ser un partner científico.
  4. Compliance en la interacción con KOLs.
- PRÁCTICA** Mapping de KOLs.

## Módulo 7: Roles o posiciones office based en medical affairs.

1. Descripción y características de las posiciones office based. Competencias básicas.
  2. Información Médica, call center y farmacovigilancia.
  3. Entorno digital, proyectos y apps.
  4. Plan de carrera en Medical Affairs
- PRÁCTICA** Preparar una entrevista para posiciones


## Módulo 8: Proyectos fin de máster TFM.


1. Claves del proyecto final. Historia del lanzamiento de un medicamento y plan médico.
2. Trabajo y defensa del proyecto final (mentoría). Médico - científicas.

## 2.6. Titulación.

Los alumnos que finalicen satisfactoriamente el Máster (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 **Máster en Medical Affairs y MSL de CESIF**.

## 2.7. Datos clave.

	<b>Modalidad:</b> Presencial Madrid
---	--

	<b>Equivalencia de créditos:</b> 60 ECTS
---	---

	<b>Duración:</b> 7 meses
---	-----------------------------



## 2.8. Claustro.



**LAIA CUBELLS**   
Directora del programa.

Cargo: **Medical Director Europe/exUS the Medical Affairs Company (TMAC).**

Laia es licenciada en Biomedicina con matrícula de Honor por la Universitat de Barcelona (UAB). Doctora en Oncología, por la facultad de medicina del Hospital Clínico de Barcelona. Investigadora invitada en el MIT y Sloan-Kettering (US).

Cuenta con un MBA y ha contribuido a la creación de nuevas empresas en el sector de la biotecnología. Durante los últimos 15 años, ha formado parte de diferentes equipos de Medical Affairs dentro de la industria biotecnológica y farmacéutica en empresas como Takeda, Alexion, Akcea y Jazz.

Ha participado en el lanzamiento de más de 10 fármacos en diversas áreas terapéuticas, pasando por roles como MSL o Medical Manager, hasta llegar a Dirección Médica, siendo miembro activo del comité directivo y con diversas responsabilidades tanto a nivel europeo como global.

También coordinó el grupo de MSL de AMIFE durante algunos años para liderar ahora el **Máster de Medical Affairs y MSL.**

**El claustro de CESIF está formado por más de 1.000 profesores profesionales en activo de reconocido prestigio y probada experiencia.**

**El objetivo del claustro se centra en ofrecer formación actualizada y alineada con la realidad del sector.**

# 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.

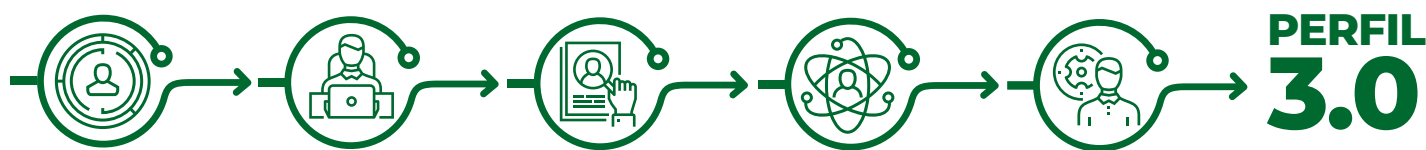


**Informática:** a lo largo del curso académico, fuera del horario habitual de clase, CESIF ofrece un **módulo voluntario de 40 horas lectivas centradas en entorno Office** para dotar al alumno de un conocimiento avanzado de los programas y profundizar en las habilidades prácticas necesarias para desenvolverse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



PHILIPS

P&G



SIEMENS



Abbott

abbvie

Allergan



GRUPO  
MENARINI

Arkopharma  
LABORATOIRES

AstraZeneca

Baxter

B | BRAUN



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)