



JUNTA DIRECTIVA DE PLGS (PHARMACEUTICAL LICENSING GROUP SPAIN)



De izquierda a derecha: Presidente: César De Oza Unanua (ALMIRALL), Tesorero: Angelo Lorenzo Lozano (NOVENTURE), Vicepresidente: Helen Nierhaus Zahonero (REIG JOFRE), Secretario: Pedro Domínguez Rodríguez (ORGANON), Vocal: Ivet Vall Mampel (GEBRO PHARMA), Vocal: Alberto Sáez Salinero (SANDOZ FARMACÉUTICA).

Entrevistamos a la junta directiva de Pharmaceutical Licensing Group Spain (PLGS): César De Oza Unanua (ALMIRALL), José Ramón Millán Sáez (MABXIENCE), Helen Nierhaus Zahonero (REIG JOFRE), Pedro Domínguez Rodríguez (ORGANON), Angelo Lorenzo Lozano (NOVENTURE), Gema Martín Tercero, Ivet Vall Mampel (GEBRO PHARMA), Alberto Sáez Salinero (SANDOZ FARMACÉUTICA) y Miriam Serrano López de las Hazas (MENARINI). Exploramos el papel fundamental de PLGS en el desarrollo profesional de los expertos en Desarrollo de Negocio, Licencias y Planificación Estratégica en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica en España. La organización, que agrupa a profesionales del sector farmacéutico y biotecnológico, es clave para el networking, formación y recursos especializados, manteniendo a sus miembros a la vanguardia de las tendencias y cambios regulatorios.

¿Cuál es el papel fundamental que juega PLGS en el desarrollo profesional de los expertos en Desarrollo de Negocio, Licencias y Planificación Estratégica en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica en España?

En primer lugar, Pharmaceutical Licensing Group Spain (PLGS) es la primera organización profesional sin ánimo de lucro, constituida hace 23 años en nuestro país, que agrupa a profesionales del sector farmacéutico y biotecnológico de empresas nacionales y multinacionales, especializados en el área de Desarrollo de Negocio y Licencias (BD&L) que ejercen su función en España.

PLGS juega un papel esencial en el desarrollo profesional de expertos en Desarrollo de Negocio, Licencias y Planificación Estratégica de la Industria Farmacéutica y Biotecnológica, al proporcionar una plataforma de networking, formación y recursos especializados. Esto permite a sus 200 miembros mantenerse actualizados, intercambiar conocimientos y establecer contactos clave en la industria.

¿Cómo se adapta PLGS a las tendencias y cambios en el entorno empresarial y regulatorio de la industria biotecnológica en España?

La industria farmacéutica y biotecnológica en España y en Europa se encuentra en un momento crucial, con grandes oportunidades de crecimiento e innovación, pero también con importantes retos que superar. La adaptación a las nuevas tendencias y la búsqueda de soluciones a los desafíos actuales serán clave para garantizar el futuro de este sector estratégico para la economía y la salud de la población española. Por tanto, PLGS se adapta a estas tendencias y cambios mediante la actualización constante de sus programas de formación, la organización de eventos relevantes y la difusión de información sobre nuevas regulaciones y tecnologías. De esta forma, PLGS cuenta con la colaboración de empresas de consultoría especializada en el sector de la salud, como Alira Health y IQVIA, para



diseñar sesiones de formación específicas sobre temas de actualidad en nuestro sector que satisfacen el interés de nuestros socios. Por ejemplo, en nuestro último “desayuno de trabajo” celebrado en primavera, incluimos temas relacionados con inteligencia artificial que está ahora en boca de todos.

Este tipo de eventos, y su contenido adaptado continuamente para abordar los últimos temas de actualidad y su impacto en nuestro sector, asegura que sus miembros estén preparados para enfrentar los desafíos del entorno empresarial y regulatorio en constante evolución.

¿Qué servicios y recursos ofrece PLGS para apoyar a sus miembros en el desarrollo de sus carreras y la expansión de sus redes de contactos en la industria?

PLGS ofrece una variedad de servicios y recursos, incluyendo programas de mentoring, sesiones de formación, conferencias, acceso a publicaciones especializadas y oportunidades de networking. Estos recursos están diseñados para apoyar el desarrollo profesional de los miembros, facilitar la búsqueda de empleo y fomentar la colaboración entre profesionales. Entre otras ventajas, los socios de PLGS pueden acceder a una red de contactos profesionales especializados en el área de BD&L del sector farmacéutico y biotecnológico no solo en España, sino también



en Europa, a través de la red europea de PLGS, con acceso a una base de datos con más de 2.000 contactos relacionados con el desarrollo de negocio y licencias en toda Europa. Además, PLGS organiza eventos exclusivos, como desayunos de trabajo (en Madrid y Barcelona) y la asamblea anual, que permite a los socios establecer contactos presenciales (cara a cara) con otros profesionales con los que comparten intereses comunes y desarrollar relaciones personales de confianza, que aceleran el desarrollo de sus carreras.

¿Cuál es el impacto de la colaboración entre los miembros de PLGS en el impulso del desarrollo de negocio y la innovación en la industria biotecnológica en España?

La colaboración entre los miembros de PLGS impulsa el desarrollo de negocios y la innovación al facilitar el intercambio de ideas, la identificación de oportunidades de negocio y la creación de alianzas estratégicas. Esto genera un ambiente propicio para el crecimiento y la expansión de la industria biotecnológica en España.

El trabajo que realizan nuestros socios de PLGS, a través de sus empresas, contribuyen a generar el impacto significativo que tiene la industria biotecnológica en España, en forma de: a) crecimiento económico, ya que las empresas de biotecnología generan más de 10,336 millones en renta, lo que representa el 0,9% del PIB nacional, con una facturación que supera los 12.000 millones de euros; b) empleo, contribuyendo con 121,755 empleos, aproximadamente el

0,7% del empleo total en España; c) inversión en I+D, ya que la negociación de acuerdos de licencia estimula la innovación y el desarrollo de las empresas de nuestros socios, en beneficio de la sociedad, con una inversión de casi 900 millones de euros en 2020; d) producción científica, consolidando a España como la octava potencia mundial en producción científica en biotecnología.

En definitiva, el impacto de la colaboración entre los miembros de PLGS estimula las oportunidades de desarrollo de negocio e impulsa la innovación en la industria biotecnológica en España.

¿Cómo fomenta PLGS la formación continua y el intercambio de conocimientos entre sus miembros en áreas clave como la licencia de productos farmacéuticos y biotecnológicos?

PLGS fomenta la formación continua a través de programas de educación continua, talleres especializados y conferencias sobre temas clave en el ámbito del sector farmacéutico y biotecnológico. Esto permite a los miembros mantenerse actualizados sobre las últimas tendencias y nuevas regulaciones, mejorando sus habilidades y conocimientos. Como ejemplo, en uno de los eventos más recientes celebrado en Barcelona y Madrid el contenido se ha impartido por especialistas en la materia de compañías de consultoría que colaboran con PLGS como son Alira Health y IQVIA. Concretamente en la última convocatoria de primavera incluimos dos sesiones de temas clave para

nuestros socios: uno relacionado con la excelencia en los lanzamientos de medicamentos, abordando los factores claves de éxito en el nuevo entorno en que estamos; el otro sobre aplicaciones de la inteligencia artificial (IA) en el precio y acceso a los medicamentos. De hecho, el interés fue tal que batimos récord de asistencia de nuestros asociados.

¿Qué oportunidades específicas identifica PLGS para el crecimiento y la expansión del sector biotecnológico en España?

PLGS como asociación incorpora diferentes tipos de compañías farmacéuticas todas operando en España. La interacción entre los profesionales de desarrollo de negocio, permite complementar proyectos y formas de trabajar para concretarlo en nuevos productos, nuevas galénicas, compartir recursos en comercialización, manufacturing o en investigación y desarrollo (I+D). Además, se da difusión, a través de la web (apartado Negocios), a las inversiones, licencias, proyectos, productos, dossiers, informes, compras, que una compañía quiera ofrecer.

Además, PLGS identifica oportunidades de crecimiento en áreas como la investigación y desarrollo de nuevos productos y soluciones terapéuticas (incluyendo medicamentos huérfanos, dispositivos médicos y apps de salud), la expansión a mercados internacionales, la adopción de nuevas tecnologías (como medicina personalizada) y la colaboración entre empresas y centros de investigación.

Desde PLGS se identifica como clave el apoyo gubernamental, tanto del gobierno central como de los autonómicos, y la colaboración de las autoridades para actualizar el marco regulatorio, mejorar los procesos de aprobación regulatorios de nuevos medicamentos, así como, los criterios de financiación y reembolso. Estas oportunidades se presentan a los miembros a través de eventos, publicaciones y programas de formación.

¿Cuál es el papel de PLGS en la promoción de la ética y las mejores prácticas en el desarrollo de negocios y la planificación estratégica dentro de la industria farmacéutica y biotecnológica en España?

PLGS pone al alcance de los socios información y formación relevante y útil para el desarrollo de sus funciones dentro de las empresas de las que forman parte. Entre ellas, está la actualización y revisión de la Legislación en el desarrollo y aprobación de productos farmacéuticos, Códigos éticos vigentes, Compliance, etc.

PLGS colabora habitualmente con asociaciones profesionales y sociedades, muchos de ellos Socios Colaboradores, que contribuyen a la actualización en

diferentes ámbitos del sector (p.e. Faus & Moliner, en el ámbito legal; Alira Health, en Acceso al Mercado, etc.)

¿Cómo se ubica PLGS dentro del contexto europeo y cómo puede ayudar a favorecer conexiones internacionales y proyectar nuestra potencialidad como sector nacional en mercados globales?

PLGS se integra dentro del IPLS (International Partnering in Lifescience Society) junto con las organizaciones nacionales de desarrollo de negocio y licencias de Francia, Alemania, Suiza, Italia, Reino Unido, Europa Central y Oriental, Canadá y los Países Nórdicos. El IPLS es una organización sin ánimo de lucro que coordina las actividades internacionales y facilita la creación de redes y negocios para sus profesionales, a la vez que busca estimular el contacto con otras asociaciones internacionales.

La base de datos de PLGS está incorporada a la del IPLS, fortaleciendo así uno de los objetivos más importantes de nuestra asociación, como es el de facilitar los contactos y favorecer el networking, también a nivel internacional.

¿Cómo puede ayudar a potenciar nuestro sector nacional dentro del entorno internacional?

A través de este networking internacional, no sólo se da a conocer nuestra capacidad, sino que facilita que nuestra infraestructura y recursos locales formen parte de proyectos europeos.

PLGS contribuye a potenciar el sector nacional al promover la excelencia en la investigación y el desarrollo que se genera por los acuerdos de licencia y desarrollo de negocio, fomentar la internacionalización de las empresas españolas y facilitar el acceso a mercados globales. Además, PLGS trabaja en la difusión de la imagen de España como un país líder en el sector farmacéutico y biotecnológico, atrayendo inversiones y talento extranjero.

¿Cuáles son los planes futuros de PLGS para seguir apoyando y empoderando a los profesionales del desarrollo de negocio, las licencias y la planificación estratégica en la industria farmacéutica y biotecnológica en España?

Estos planes futuros de PLGS incluyen la expansión de sus programas de formación, la organización de eventos internacionales, el fortalecimiento de sus alianzas con otras organizaciones del sector y la promoción de la investigación y el desarrollo en áreas clave de la industria