



MEGA ²⁰/₂₄

Máster en Evaluación, Contratación y Acceso al Mercado Sanitario

Formación Permanente

Próxima convocatoria
Madrid-October 2024

Modalidad
semipresencial

Carta de los Directores



MECA 2024

El modelo sanitario se encuentra inmerso en una profunda transformación que se manifestará a lo largo de los próximos años. En un contexto de incertidumbres derivadas de la crisis estructural del Estado del Bienestar, la necesidad de mejorar la eficiencia de la cadena de valor hospitalaria y la integración de la inteligencia artificial en la gestión sanitaria, sólo se abrirán paso las soluciones audaces.

Esta realidad demanda el surgimiento de nuevos roles profesionales multidisciplinares y nuevas competencias directivas. Igualmente, el mercado sanitario se dirige hacia fórmulas de colaboración basadas en la interacción de tres grandes áreas del conocimiento, hasta ahora independientes: el acceso al mercado, la contratación pública y el análisis de la cadena de valor de las organizaciones sanitarias. En suma, y en palabras de Schumpeter, se requiere “destruir para crear: un vendaval creativo”.

Este máster tiene como objetivo **dar respuesta a estos retos emergentes mediante el desarrollo y entrenamiento de nuevos perfiles profesionales, priorizando la transversalidad de los conocimientos y la experiencia vivencial de los participantes a través de un activo Networking y la realización de Eventos temáticos de Alta Relevancia** en los que se abordarán las soluciones que el sector demanda y demandará en el futuro.

Para nosotros, como directores de **MECA**, es todo un reto, pero también un verdadero placer, poder presentarles una acción formativa tan solvente, atractiva y relevante para el futuro de nuestro sector sanitario. Un máster que representará un antes y un después en la gestión del talento y la formación de los gestores, ejecutivos y profesionales sanitarios en España.



D. Joaquín Estévez Lucas
Director del Máster.
Presidente de la Fundación
Sedisa.



D. David Lentisco Flores
Director del Máster.
Director General de Lentisco
Group.



D. Jesús Sanz Villorejo
Director Académico del Máster.
Profesor emérito de la
Universidad Europea.

¿Quiénes somos MECA?



Sólo a través de la unión estratégica de los mejores socios se podrían alcanzar los ambiciosos objetivos transformadores que **MECA** se propone abordar de manera integral.

Por ello, este máster que tenemos el placer de presentarles es el fruto de la estrecha colaboración entre **Fundación SEDISA**, La **Universidad Europea de Madrid** y **Lentisco Group**; tres instituciones líderes en sus respectivos ámbitos. Esta unión y simbiosis entre las vocaciones académica, empresarial e institucional asegura una perspectiva poliédrica y enriquecedora, combinando y generando nuevos conocimientos especializados. Esta sinergia permite obtener como resultado una formación realmente transformadora que capacite a los participantes para enfrentar los desafíos emergentes en el ámbito sanitario.

Además, la interacción entre sectores tradicionalmente incomunicados como el acceso al mercado, la compra sanitaria y la evaluación económica se potencia mediante la participación activa en **MECA** de **partners, empresas y patrocinadores**, lo que permite a los alumnos adquirir una comprensión holística y dirigida hacia la aplicación práctica del conocimiento adquirido; pero también forjar sólidas relaciones personales y profesionales que les ayuden al desarrollo de sus respectivas carreras, a la vez en que participan de una **acción transformadora del modelo sanitario**.

En resumen, la visión innovadora e investigadora, la excelencia académica y la asociación estratégica entre **SEDISA, La Universidad Europea y Lentisco Group** representan los pilares fundamentales de **MECA**; una acción que va mucho más allá de lo que un título de posgrado representa para convertirse en la semilla de una nueva generación de profesionales del mercado y la gestión sanitaria.





MECA 2024

Descripción del Título

MECA desarrolla una novedosa y rigurosa metodología docente y un amplio abanico de conocimientos, tanto de carácter transversal como específico, bajo un paraguas común: **“destruir para crear: una transformación de la gestión sanitaria para responder a las necesidades del sistema sanitario del siglo XXI”**.

Por ello, **MECA** se ha configurado como un itinerario formativo de la máxima exigencia y calidad, basado en tres elementos bien definidos:

- 1. Su excelencia académica.** Determinada por el alto valor de los conocimientos impartidos, totalmente vinculados al estado de la innovación sanitaria, su enfoque eminentemente aplicativo y el rigor de la metodología docente.
- 2. Su potencial como elemento de cohesión** de los variados intereses, perfiles y expectativas profesionales de sus participantes. MECA tiene la vocación de convertirse en un foro de discusión permanente y en punta de lanza de la gestión y difusión del conocimiento más innovador en el sector.
- 3. La calidad de las relaciones humanas que fomenta y de la experiencia para el alumno,** a la vez que permite conciliar las exigencias de las agendas profesionales de los estudiantes con la inmediatez y cercanía de las clases presenciales y en *streaming*. En total, 500 horas de pasión, rigor y potencial transformador.



MECA 2024

Objetivos

MECA supone una apuesta única en el ámbito sanitario que persigue definir y desarrollar nuevos perfiles y roles profesionales con capacidades directivas analíticas y estratégicas, priorizando la experiencia vivencial de los participantes a través de un activo **Networking** y la realización de **eventos temáticos de alta relevancia**. Sus objetivos diferenciales son:

1. Aportar a los participantes una sólida conciencia sobre los problemas y necesidades a los que se enfrenta el sector sociosanitario, así como de la mecánica que determinará las **soluciones viables**.
2. Contribuir a la gestación de una nueva generación de profesionales de la salud, capacitada para **dinamizar la transformación del mercado sanitario** mediante la competitividad, el pensamiento lateral y la excelencia profesional.
3. Reinventar la gestión del negocio sanitario sobre la base de la **eficiencia económica como motor de cambio**.
4. Animar a obtener el máximo partido de las distintas metodologías, **herramientas digitales** y alternativas jurídicamente viables.
5. Gestionar la **propuesta de valor** de un medicamento o tecnología sanitaria incorporando eficaces análisis de evaluación económica y posicionamiento.
6. Mejorar las **estrategias de acceso al mercado** aprendiendo a identificar las nuevas necesidades de los decisores clave.
7. Fortalecer la calidad de las **relaciones profesionales** e institucionales entre los agentes y stakeholders, favoreciendo su interacción mediante un atractivo programa de eventos sociales.
8. Constituir un **foro de debate, análisis y experimentación** que sea reconocido como referente en el ámbito sociosanitario.



MECA ²⁰/₂₄

MECA es la formación adecuada para aquellos directivos y profesionales del sector que deseen adquirir nuevas habilidades y capacidades, desde un punto de vista integral, y enriquecer su Networking para estar en condiciones de alcanzar la consecución de objetivos ambiciosos, transformadores y complejos

Profesionales* audaces que aspiren a fortalecer su capacidad de impacto en posiciones clave como:

- Business Manager
- Government Affairs
- Access Market Manager
- Regulatory and Compliance
- Tender and Pricing Management
- Value Based Healthcare Management
- Investigadores y evaluadores
- Value Based Procurement Manager
- Jefes de servicio o Direcciones médicas
- Direcciones económico-financieras

* Graduados o Licenciados universitarios

Perfil del estudiante



Perfil del docente



MECA 2024

El Claustro **MECA** está integrado por reputados profesionales y directivos en activo de la industria y la gestión sanitaria.

Todos los docentes cuentan con un perfil de excelencia en el que se conjuga un alto grado de conocimiento con una amplia experiencia profesional, en posiciones relevantes dentro de las temáticas abordadas; de forma que su transmisión del conocimiento y habilidades se produzca con un enfoque muy especializado, solvente y con alto componente aplicativo.





Alberto de Rosa Torner

Presidente Grupo Sanitario Ribera.

34 años dedicado a la gestión sanitaria. 25 de ellos en la creación y desarrollo del modelo de colaboración público-privada.

 [VER PERFIL](#)

Andrés Santiago Sáez

Jefe del Servicio de Medicina Legal del Hospital Clínico San Carlos y Subdirector de la Escuela de Medicina Legal y Forense de Madrid.

Vocal del Comité de ética asistencial del HCSC

 [VER PERFIL](#)



Anna Salazar da Rocha

Market Access Director Spain & Portugal en BioCryst Pharmaceuticals.

Biotecnóloga, PDD Esade y Máster en Farmacoeconomía y Economía de la Salud. Amplia experiencia en el área de las enfermedades raras y medicamentos huérfanos.

 [VER PERFIL](#)

Candela Calle Rodríguez

Directora General de la Fundació Sant Francesc d'Assís.

Doctora en Ciencias de la Salud. Ha sido también directora general del Institut Català d'Oncologia (ICO), directora gerente del Institut Català de la Salut y cuenta con amplia experiencia en proyectos de liderazgo para la innovación.

 [VER PERFIL](#)



Carles Blanch Mur

Value Access & Solutions en Novartis

Profesor asociado de la Universitat Ramon Llull y la Universitat de Barcelona.

 [VER PERFIL](#)

Carlos Mur de Vú

Director del Servei de Salut Mental, SAAS, Principat d'Andorra.

Profesor asociado en UAM y Universidad Europea y visitante en UAH y Harvard. Cuenta con amplia experiencia en dirección gerente en hospitales, instituciones sanitarias y administraciones públicas. Vocal Junta Directiva de SEDISA.

 [VER PERFIL](#)



Concha Serrano Colmenero

Directora de Relaciones Institucionales y Acceso en Pfizer

Ha sido también directora de relaciones institucionales y acceso en Bristol Myers Squibb y Amgen, entre otras; y cuenta con amplia experiencia en negociación de precio, financiación, acceso y negociación hospitalaria.

 [VER PERFIL](#)



David Pérez Manchón

Presidente de la Asociación Española de Enfermería de Hipertensión y Riesgo Cardiovascular.

Profesor Contratado-Doctor de la Universidad Camilo José Cela.

 [VER PERFIL](#)

Javier Colás Fustero

Director del Cluster CITT Bio-Medicina Comunidad de Madrid

Director de Innovación del Health Care Institute de ESADE Business School y Profesor Invitado Bioingeniería en la Universidad Pompeu Fabra. Presidente de Additum Valor en Salud.

 [VER PERFIL](#)



Javier Núñez Alfonsel

Manager de contratación pública y acceso a mercado en Abbott

Doctor en Economía de la Salud, experto en evaluación de tecnología sanitaria. Amplia experiencia en Market Access y contratación pública sanitaria.

 [VER PERFIL](#)

José Aragunde Miguens

Responsable Estrategia de Precios y Compra Pública; Acceso al Mercado en Novartis

 [VER PERFIL](#)



José Luis Orts Cañizares

Cofundador de SingularNet. Formador de alta dirección. Executive Coach.

Director del Programa MedMentorUE de la Facultad de Ciencias Biomédicas y de la Salud UEM y Mentoring USAL. Profesor en el Master de Liderazgo Internacional de la Fundación Rafael del Pino. Profesor asociado ICADE Business School.

 [VER PERFIL](#)

José Luis Poveda Andrés

Director Gerente del Departamento de Salud en el Hospital La Fe

Es también presidente de la Comisión Nacional de la Especialidad de Farmacia Hospitalaria, coordinador del Grupo de Terapias Avanzadas de la Sociedad Española de Farmacia Hospitalaria (SEFH) y miembro de la Real Academia Nacional de Farmacia.

 [VER PERFIL](#)



José Manuel Martínez Sesmero

Subdirector Médico en el hospital Clínico Lozano Blesa de Zaragoza

Ha sido Jefe del Servicio de Farmacia Hospitalaria del Hospital Universitario Clínico San Carlos de Madrid y Director de Innovación y de Investigación de la Sociedad Española de Farmacia Hospitalaria (SEFH).

 [VER PERFIL](#)



José Mª Mateos Gautier

Director Económico y de SS. GG. del Área de Gestión Jerez, Costa Noroeste y Sierra de Cádiz.
Coordinador del Experto Universitario en Dirección y Gestión Económica de Instituciones Sanitarias de la Universidad de Cádiz. Miembro de la Junta Directiva de SEDISA en Andalucía.

 [VER PERFIL](#)

Josep Mª Giménez

Director económico del Consorci Hospitalari de Vic.
Experto en gestión sanitaria y en compra pública de innovación en sanidad, con amplia experiencia en hospitales públicos, privados y servicios centrales de salud.

 [VER PERFIL](#)



Juan José Beunza Nuin

Profesor Catedrático Salud Pública y Educ. Interprofesional en la Universidad Europea de Madrid.
Director Grupo IASalud de la Universidad Europea.

 [VER PERFIL](#)

Laure Yvenou

Government Affairs Head en Sanofi.
Profesional con más de 20 años de experiencia en la industria farmacéutica, donde ha ocupado roles de liderazgo en Ventas, Marketing, Acceso al Mercado y Relaciones Institucionales.

 [VER PERFIL](#)



Lourdes López Jiménez

Directora General en BD España y Portugal.
Licenciada en Veterinaria (UCM) y MBA por IE

 [VER PERFIL](#)

Manuel Moreno Preciado

Profesor de Investigación Cualitativa en la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Camilo José Cela.

 [VER PERFIL](#)



Manuel Vilches Martínez

Vicepresidente ejecutivo y Chief Medical Officer en Digital Prescription Services (DPS-REMPE)
Cirujano y Senior Advisor en Healthcare, con larga trayectoria como Senior Director Médico y de Government Affairs en Johnson & Johnson Medtech y Director General de la Fundación IDIS, entre otros.

 [VER PERFIL](#)



Marcos Hernández Pereña

Subdirector Médico del Hospital General Universitario Gregorio Marañón.

Médico especialista en Medicina Preventiva y Salud Pública con postgrados universitarios, entre otros, en Gestión y Planificación Sanitaria, Gestión de pacientes y Gestión de la Innovación en Salud. Presidente de ALSEDISA.



[VER PERFIL](#)

Margarita Alfonsel Jaén

Directora del Observatorio de Sanidad de El Español.

Experta en el sector de tecnologías médicas, ha sido Secretara General en FENIN, Secretaria del Patronato de la Fundación Tecnología y Salud, y cofundadora de la Fundación Ortega Marañón. Forma parte del movimiento SWL in Life Sciencies y es miembro de la junta directiva de MUSA.



María Teresa García Molina

Government Affairs Director España y Portugal en Abbott Labs. y Directora de la Fundación Abbott.



[VER PERFIL](#)

María Vila Rodríguez

Sr. Advisor Healthcare & Life Sciences. Consejera en Marsi Bionics y Zerintia HealthTech.

Ha sido CEO, CFO y Chief Integration Officer en MEDTRONIC para España y Portugal, y Presidenta de FENIN (Federación de Empresas de Tecnología Sanitaria)



[VER PERFIL](#)



Marisa García González

Directora Gerente en el Hospital Universitario del Tajo

Con amplia experiencia en Salud Pública, ha sido directora gerente de la Empresa Pública Unidad Central de Radiodiagnóstico de la Comunidad de Madrid y fue reconocida a la "Excelencia en Gestión Sanitaria" por la UNIR (2023). Es profesora también en la Universidad Europea.



[VER PERFIL](#)

Marta Alba Pacheco

Senior Commercial Manager, Southern Europe (Spain, Italy & Portugal) en Stryker. European Centre of Excellence Tenders, Contracts & Pricing.

Coordinadora de la sección de contratación pública sanitaria en la revista 'Contratación Administrativa Práctica', ha sido también Jefa de Contratación de la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía.



[VER PERFIL](#)



Olga Espallardo García

Market Access & Public Affairs Director en Idorsia España.

Con más de 20 años de experiencia, ha sido también directora de Acceso y Asuntos públicos en Novo Nordisk, UCB y Johnson & Johnson. Patrona de la Fundación SEDISA y miembro del grupo de trabajo de behavioral economics del Colegio de Psicólogos de Madrid.



[VER PERFIL](#)



Pablo Crespo de la Cruz

Secretario General en FENIN, Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria.

 [VER PERFIL](#)

Piedad Navarro Tena

Directora de Acceso y Relaciones Institucionales en Air Liquide Healthcare.
Coach certificada por ICF.

 [VER PERFIL](#)



Ricardo Herranz

Director General e Grupo Empresarial Electromédico GEE.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, ha desarrollado una amplia trayectoria en gestión directiva de hospitales e instituciones sanitarias.

 [VER PERFIL](#)

Sergio Rodríguez Márquez

VP, Director de Relaciones Institucionales y Acceso. Presidente Fundación Pfizer

Es también presidente de la Fundación I+E, presidente de la Comisión de Sanidad de la Cámara de Comercio Americana y presidente del Comité de Código Deontológico de Farmaindustria.

 [VER PERFIL](#)



Susana Álvarez Gómez

Subdirectora Gral. de Contratación del Servicio Madrileño de Salud (SERMAS)

Amplia experiencia en gestión sanitaria de hospitales, servicios centrales de salud e instituciones de la Seguridad Social.

 [VER PERFIL](#)

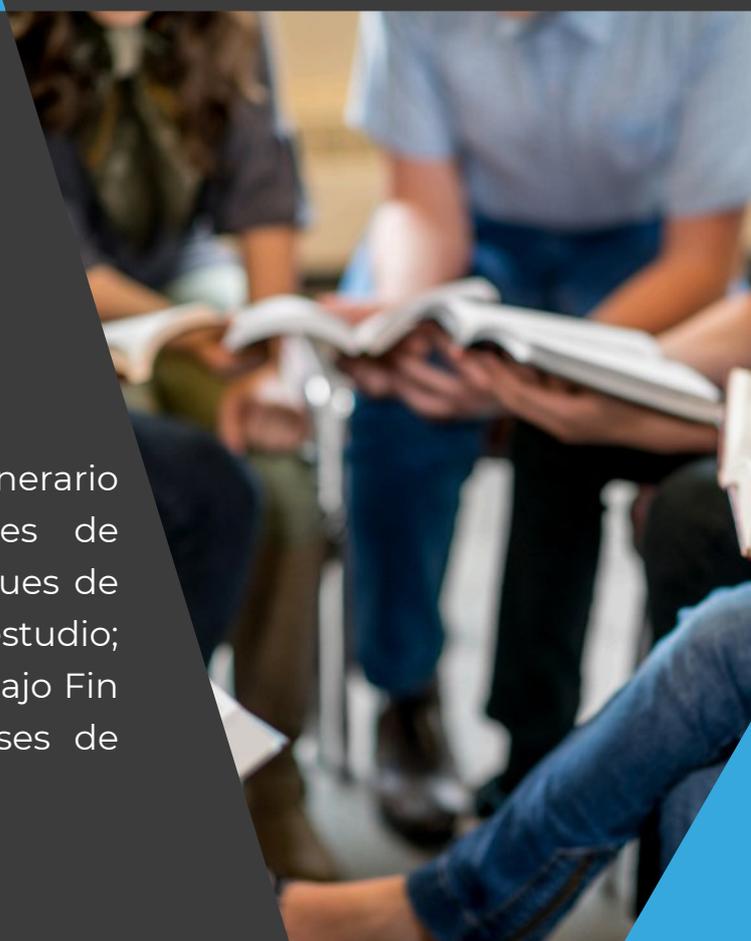
Plan de estudio



MECA ²⁰/₂₄

MECA desarrolla un plan de estudio de vocación eminentemente aplicada, y abarca un amplio abanico de conocimientos imprescindibles; tanto de carácter transversal como específico.

Con una duración de 500 horas, su itinerario académico abarca 8 Áreas generales de conocimiento, desarrolladas en 67 Bloques de contenido y más de 120 Temas de estudio; finalizando con la realización de un Trabajo Fin de Máster, orientado hacia los intereses de cada uno de los alumnos.



MÓDULO I

MODELO SANITARIO ESPAÑOL.

4 ECTS

- **Bloque 1.** Antecedentes filosóficos, históricos y políticos del Estado social y la Administración sanitaria.
- **Bloque 2.** Modelos sanitarios. Experiencia comparada a nivel internacional de los distintos modelos sanitarios existentes.
- **Bloque 3.** Características y configuración del modelo sanitario español.
- **Bloque 4.** Retos de futuro del Sistema Nacional de Salud. De la viabilidad a la sostenibilidad.



Módulo II

MERCADO SANITARIO ESPAÑOL.

4 ECTS

- **Bloque 1.** Estructura y funcionamiento del mercado sanitario español.
- **Bloque 2.** Regulación del mercado sanitario español.
- **Bloque 3.** Relaciones de mercado: autorización, acceso y licitación.
- **Bloque 4.** Stakeholders y agentes en el mercado sanitario español.
- **Bloque 5.** Buen gobierno y Compliance sanitario. Códigos deontológicos.

Módulo III

INVESTIGACIÓN CLÍNICA E INVESTIGACIÓN DE RESULTADOS EN SALUD.

6 ECTS

- **Bloque 1.** Fundamentos de la investigación y ensayos clínicos.
- **Bloque 2.** Métodos estadísticos aplicados a la investigación clínica.
- **Bloque 3.** Recopilación y búsqueda de información relevante para la investigación.
- **Bloque 4.** Resultados en salud desde la óptica del paciente: PROMS y PREMS.
- **Bloque 5.** Inteligencia artificial en el ámbito investigador.



Módulo IV

EVALUAR Y MEDIR: VALOR EN SALUD Y EFICIENCIA ECONÓMICA.

8 ECTS

- **Bloque 1.** Fundamentos de la Economía de la Salud. Marco teórico.
- **Bloque 2.** Medición directa e indirecta: metrización fundamental y derivada.
- **Bloque 3.** Experiencias, datos y métodos de análisis y metaanálisis.
- **Bloque 4.** Econometría: transformación de modelos económicos de análisis.
- **Bloque 5.** De la economía de la salud (macrogestión) a la evaluación económica (meso y micro gestión).
- **Bloque 6.** Herramientas para la evaluación económica en el mercado sanitario.
- **Bloque 7.** Evaluación de la efectividad y seguridad en el acceso al mercado de terapias y tecnologías sanitarias.
- **Bloque 8.** Aplicación práctica de la evaluación en el mercado sanitario.
- **Bloque 9.** Resultados desde la óptica de las instituciones: eficiencia en la gestión del gasto público.
- **Bloque 10.** Cadena de valor y toma de decisiones informadas.



- **Bloque 1.** El acceso al mercado como factor clave de la eficiencia sanitaria.
- **Bloque 2.** Acceso al mercado de tecnología sanitaria.
- **Bloque 3.** Acceso al mercado de productos farmacéuticos: evaluación autorización y registro de nuevos fármacos.
- **Bloque 4.** Autoridades reguladoras del mercado farmacéutico: la EMA y la AEMPS.
- **Bloque 5.** El sector farmacéutico y sus relaciones con el SNS: financiación fijación de precios y adquisición de fármacos.
- **Bloque 6.** La toma de decisiones de financiación: el análisis de decisión multicriterio en el acceso al mercado de terapias y tecnologías sanitarias.
- **Bloque 7.** El papel de los pacientes en el acceso al mercado de terapias y tecnologías sanitarias.
- **Bloque 8.** Configuración de los equipos de acceso al mercado por las empresas del sector.
- **Bloque 9.** Acceso al mercado de las tecnologías y terapias de alto impacto presupuestario (TAIP y MAIP) más innovadoras.
- **Bloque 10.** El reparto del riesgo en el acceso al mercado de tecnologías y terapias de alto impacto presupuestario. Pago por resultados y riesgo compartido.
- **Bloque 11.** La colaboración público-privada y el partenariado.
- **Bloque 12.** Utilización de la tecnología y la inteligencia artificial para la mejora del acceso de los pacientes a las terapias y tecnologías más disruptivas.



- **Bloque 1.** Ética aplicada al ámbito sanitario.
- **Bloque 2.** Liderazgo de instituciones sanitarias (I). Gestión del presupuesto: transparencia y publicidad..
- **Bloque 3.** Liderazgo de instituciones sanitarias (II). Gestión de equipos interdisciplinares. Las relaciones entre clínicos y gestores sanitarios.
- **Bloque 4.** Liderazgo de empresas sanitarias (I) Gestión de información sensible.
- **Bloque 5.** Liderazgo de empresas sanitarias (II) Gestión del tiempo y gestión de equipos.
- **Bloque 6.** Gestión de entornos complejos.
- **Bloque 7.** Gestión de conflictos.
- **Bloque 8.** Toma de decisiones informada en la gestión sanitaria.
- **Bloque 9.** Gestión del conocimiento e inteligencia artificial aplicada a la gestión sanitaria.



- **Bloque 1.** Principios y tensiones en la contratación pública sanitaria.
- **Bloque 2.** Tipos de compra: compra de innovación, contratación estratégica y contratación socialmente responsable.
- **Bloque 3.** Planificación de la compra y preparación del expediente.
- **Bloque 4.** Publicidad y transparencia.
- **Bloque 5.** La solvencia del licitador: las etiquetas en la contratación.
- **Bloque 6.** Criterios de adjudicación: reglas y obligaciones.
- **Bloque 7.** La relación calidad precio. Definición y ponderación.
- **Bloque 8.** El cálculo del coste de ciclo de vida.
- **Bloque 9.** Procedimientos ordinarios y extraordinarios. Itinerarios de contratación.
- **Bloque 10.** La compra de innovación. Acuerdos marco y SDA. Logística diferida.
- **Bloque 11.** La ejecución del contrato. El responsable del contrato.
- **Bloque 12.** Los recursos en materia de contratación.
- **Bloque 13.** Responsabilidad de los gestores en la compra pública.



Módulo VIII

EVALUACIÓN Y COMPRA BASADA EN VALOR EN ESPAÑA. EL MODELO EBIV® 6 ECTS

- **Bloque 1.** Límites del modelo actual de función de compra pública sanitaria.
- **Bloque 2.** El concepto de valor en salud en el modelo sanitario español.
- **Bloque 3.** Innovación Vs Valor. Innovación y sostenibilidad.
- **Bloque 4.** Valor y evaluación económica de la salud.
- **Bloque 5.** Reevaluación de necesidades en el ámbito sanitario. Inteligencia competitiva y vigilancia tecnológica.
- **Bloque 6.** El paradigma de la compra basada en valor (Value Based Procurement)
- **Bloque 7.** Aspectos prácticos para la implantación de la compra basada en valor en el SNS. De Porter al Modelo EVIB®
- **Bloque 8.** El Modelo EBIV®. Definición y estructura.
- **Bloque 9.** El Modelo EBIV®. Aplicación práctica. Medición de la eficiencia.

Módulo IX

PRÁCTICAS EXTERNAS

3 ECTS

Módulo X

TRABAJO FIN DE TITULACIÓN

Desarrollo de un proyecto de investigación.

6 ECTS



MECA 2024

Mucho más que un Máster: **una experiencia vivencial**

La vocación **transformadora** de **MECA** va más allá de las aulas y está acompañada de un completo programa de **Networking** y eventos formativos capaz de enriquecer la participación del alumno y ensanchar sus expectativas y capacidad de influencia en el sector.

- **Seminarios.** Para fomentar eficazmente la discusión y el debate en torno a determinadas áreas monográficas.
- **Talleres de trabajo.** Jornadas prácticas diseñadas como laboratorio para el análisis de conceptos teóricos, su aplicación y entrenamiento de habilidades competenciales.
- **Actividades Outdoor.** Experiencias externas enfocadas a fortalecer la calidad de las relaciones personales y el fomento del *networking* entre los participantes.
- **Visitas institucionales.** Visitas a empresas y hospitales para conocer necesidades y cómo se aplican los conceptos aprendidos en el mundo real.





MECA 2024

MECA impacta en la sociedad

MECA trasciende también el ámbito teórico y académico al incorporar al resto del sector y a la sociedad en su proceso transformador del modelo sanitario.

Para ello, el programa de actividades y eventos de **MECA** incluye la celebración de **Ponencias y Debates de Alta Relevancia**, en los que se abordarán temáticas relacionadas con los tres grandes bloques de contenido:

- Gestión del valor en salud.
- Acceso al mercado
- Contratación y compra pública sanitaria

Estos eventos abordarán problemas, retos y oportunidades del máximo interés en mesas de trabajo y conferencias impartidas por **reputados profesionales, líderes** en ámbitos tan relevantes como la Dirección general de grandes compañías, la investigación clínica y académica, o la gestión de organizaciones sanitarias de referencia.





MECA 2024

Modalidad de impartición Semipresencial

El itinerario académico de **MECA** se recorre en modalidad semipresencial.

Los alumnos participarán de forma presencial en las actividades formativas más relevantes que se desarrollan en el programa.

También accederán a un entorno virtual de aprendizaje, donde tendrán disponibles los materiales para su descarga, las evaluaciones de conocimiento y certificará su progresión académica.





MECA

MÁSTER EN
EVALUACIÓN,
CONTRATACIÓN Y
ACCESO AL MERCADO

FORMACIÓN PERMANENTE

📍 Área Formación Sedisa

☎ 914 169 280 · 690 812 944
✉ formacion@sedisa.net
🌐 www.sedisa.net

📍 Área Formación Lentisco

☎ 91 821 62 83 · 622 41 65 13
✉ formacion@lentisco.es
🌐 www.lentisco.es