

Edifici de Farmàcia, 50 anys

Curs
2007-08

T/10



UNIVERSITAT DE BARCELONA



GESTIÓ I PLANIFICACIÓ



Ensenyament de Farmàcia

**Gestió i Planificació**

- **Codi** 243030
- **Curs** 2007-2008
- **Departament** 5954600 Dept. Farmàcia i Tecnologia Farmacèutica
- **Crèdits** 4,5

Recomanacions

Haver cursat l'assignatura Legislació i Deontologia.

Objectius**Referits a coneixements**

- Formar l'estudiant de manera adequada i equilibrada, segons indicacions de l'OMS, en continguts referits a: ciències farmacèutiques, ciències socioeconòmiques i del comportament, tècniques de comunicació i pràctiques tutelades.
- Estimular l'aprenentatge autònom incentivant l'estudi personal tant de manera individual com en equip.
- Estimular en l'estudiant la capacitat de disseny experimental sobre la base del mètode científic.
- Establir les bases per a l'accés posterior dels estudiants cap a l'especialització farmacèutica, la formació continuada, la recerca científica i la docència.

Objectius específics

Que l'estudiant obtingui els coneixements, les eines i les aplicacions que li permetin la màxima rendibilitat en l'activitat professional, bàsicament, en oficines de farmàcia i serveis farmacèutics.

Referits a habilitats, destreses**Objectius específics**

- Fomentar professionals amb capacitat de gestió i direcció.
- Fomentar professionals capaços d'integrar-se en el sistema d'atenció de la salut i de contribuir a optimitzar-lo.

Referits a actituds, valors i normes**Objectius generals**

- Promoure l'anàlisi crítica en l'avaluació de problemes, la presa de decisions i l'esperit de lideratge.
Objectius específics

- Fomentar una actitud positiva a l'hora de valorar l'optimització dels recursos disponibles, per tal d'aconseguir treballar amb una relació qualitat/eficàcia correcta, amb els mínims costos possibles.

Temari

Bloc 1 Mercat i empreses farmacèutiques

- 1 Gestió i planificació. Concepte. Evolució de la matèria. Continguts i estructura docent. Bibliografia
- 2 El sistema econòmic: producció i consum. Elements fonamentals dels processos de producció: recursos naturals (RRNN), recursos humans (RRHH) i capital. Indicador macroeconòmic relacionat amb la producció: producte interior brut (PIB)
- 3 Mercat farmacèutic i preus: concepte de mercat. Comportament de l'oferta i la demanda. Mercat en competència perfecta i en competència imperfecta. Regulació del mercat de productes farmacèutics. Preus. Inflació. Índex de preus de consum (IPC)
- 4 Farmacoeconomia: concepte i aplicacions. Mètodes d'anàlisi farmacoeconòmica
- 5 Medicaments de fabricació industrial: concepte i característiques. Fixació del preu dels medicaments: marge de benefici del laboratori, distribuïdor i farmacèutic. Impost sobre el valor afegit (IVA)
- 6 Tipus de medicaments: medicaments publicitaris (EFP), genèrics (EFG), d'especial control mèdic (ECM), de diagnòstic hospitalari (DH) i d'ús hospitalari (H). Tipus d'envasos: normal i clínic. Productes sanitaris, productes cosmètics i altres productes de parafarmàcia
- 7 L'oficina de farmàcia, els magatzems de distribució i els laboratoris farmacèutics com a empreses. Tipus. Franquícies de productes farmacèutics. Recursos humans a les empreses farmacèutiques. Convenis col·lectius

Bloc 2 Gestió i planificació de l'oficina de farmàcia

- 8 Instal·lació i adquisició de l'oficina de farmàcia. Estudi de mercat. Fonts de finançament
- 9 Planificació i organització interna de l'oficina de farmàcia. Recursos humans i materials. Cartera de productes i serveis. Expectativa d'acreditació
- 10 Gestió de la qualitat. Normes ISO. Normes de seguretat i prevenció de riscos. Programa Sistema Integral de Gestió de Residus (SIGRE).
- 11 Assegurances. Inherents a l'oficina de farmàcia. Inherents a l'exercici professional
- 12 El pressupost com a eina de gestió: tipus. Elaboració i aprovació d'un pressupost. Liquidació i anàlisi. Exposició d'un cas pràctic
- 13 Adquisició de productes. Gestió de la recepció. Concepte d'estoc i classes. Control de caducitats. Emmagatzematge.
- 14 Gestió de la dispensació en el Sistema Nacional de Salut (SNS). La recepta electrònica. Aspectes econòmics. Facturació de receptes.

- 15 Rendibilitat de l'oficina de farmàcia. Llinar de rendibilitat. Maneres de modificar la rendibilitat: a) Sobre els beneficis: màrqueting farmacèutic; b) sobre el capital invertit: rotació d'estocs, inventari
- 16 Impostos i taxes a l'oficina de farmàcia: impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF), impost sobre béns immobles (IBI); taxes
- 17 Estructura d'un sistema comptable: aplicacions i recursos. Comptes anuals: balanç. Comptes de pèrdues i guanys. Ràtios

Bloc 3 Gestió i planificació interna dels serveis de farmàcia d'hospitals i de centres d'atenció primària

- 18 Planificació i organització del servei de farmàcia. Recursos humans i materials. Dipòsits de medicaments
- 19 Selecció de medicaments. Comissió de Farmàcia i Terapèutica. Criteris de selecció i elaboració de la guia farmacoterapèutica
- 20 Gestió de compres. Selecció de medicaments amb el mateix principi actiu. Adquisició directa i per concurs. Negociació amb els proveïdors. Execució de la comanda
- 21 Altres adquisicions: productes farmacèutics. Medicaments estrangers. Medicaments en investigació
- 22 Gestió de la recepció de subministraments. Facturació: tramitació de la factura. Gestió de l'emmagatzematge: fitxa de magatzem. Control de caducitats. Mètodes de valoració de costos. Devolucions
- 23 Distribució-dispensació. Sistemes de distribució-dispensació a l'hospital: global, per unitat clínica i distribució en dosi unitària (DDU). Avantatges i inconvenients de cada sistema
- 24 Indicadors econòmics: inventari comptable i real. Recòmptes periòdics. Estudis de consum i anàlisi de costos
- 25 Gestió de la qualitat. Indicadors assistencials i de qualitat de l'activitat

Programa de seminaris

Seminaris de problemes

- 1 Càlcul i discussió del preu dels medicaments de fabricació industrial en envàs normal i clínic.
- 2 Càlcul i discussió del marge de benefici del laboratori, el distribuïdor i l'oficina de farmàcia
- 3 Negociacions amb els proveïdors
- 4 Aportació de les receptes de l'SNS i tarifació de fórmules magistrals

Programa de classes pràctiques

5.1. Pràctiques amb sistemes informàtics

5.2. Pràctiques de camp en entitats locals de distribució farmacèutica.

5.1. Pràctiques amb sistemes informàtics

- 1 Gestió integral de l'oficina de farmàcia: presentació del programa disponible

2 Programes d'informació (base de dades) per a la gestió no clínica de productes: substitucions, compres, etc

3 Adquisició i gestió d'estocs mitjançant un sistema informàtic

4 Gestió informatitzada de la dispensació de medicaments privada i a l'SNS

5.2 Pràctiques de camp en entitats locals de distribució farmacèutica

- Cooperatives farmacèutiques

- Centres farmacèutics

- Cooperativa farmacèutica d'elaboració i distribució de productes farmacèutics i productes sanitaris

Treball de Curs

Metodologia

Per assolir els crèdits teòrics el professorat desenvoluparà el temari proposat a les classes teòriques amb un mètode interactiu que permeti la participació i discussió dels punts més rellevats amb els alumnes. Aquests coneixements i l'intercanvi de criteris donaran la possibilitat de desenvolupar un treball de curs d'interès per a l'alumne a part dels que proposa el professor dins el pla docent i que serveixen per completar els coneixements i les habilitats obtinguts en els crèdits teòrics.

Els crèdits pràctics es cobriran amb seminaris de problemes, pràctiques d'informàtica i pràctiques de camp. En les tres activitats, el nombre reduït d'alumnes permetrà establir un contacte més directe amb el professor i potenciar l'aplicació d'un mètode docent més personalitzat.

En els seminaris de problemes el paper del professorat és d'orientació i l'alumnat és qui realment resol les qüestions pràctiques proposades.

En les pràctiques d'informàtica cada estudiant té autonomia suficient per treballar sobre els casos pràctics plantejats pel professor, i presentar un informe resum sobre la planificació i resolució de les activitats que ha dut a terme.

Les pràctiques de camp permeten donar a l'alumnat una visió real i actual de l'organització i el funcionament de les entitats de distribució majorista. Els coneixements obtinguts en aquestes pràctiques permetran a cada estudiant completar les habilitats assolides en les pràctiques de gestió informatitzada. Es presentarà un informe resum.

Avaluació

En l'avaluació hi han dues parts:

Realització del treball tutoritzat amb una valoració màxima de 15 %. Elaboració d'uns informes sobre aspectes desenvolupats a les pràctiques amb sistemes informàtics i a la pràctica de camp, amb una valoració màxima del 5%.

Realització d'un examen final, que valora com a màxim el 80% de la nota. Consistirà en un examen tipus test de respostes múltiples i un escrit, en el que es plantejarà la resolució d'un cas pràctic i problemes sobre càlcul de preus dels medicaments i beneficis.

Els alumnes que no hagin superat la primera convocatòria, la segona es valorarà els treballs i informes presentats a la primera i la realització d'un nou examen similar al de la primera convocatòria.

Avaluació única

Examen: Test de respostes múltiples i examen escrit, en el que es plantejarà la resolució de casos pràctics i problemes sobre càlcul de preus dels medicaments i beneficis.

La data màxima per acollir-se a aquest sistema d'avaluació és l'11 d'octubre de 2008.

L'avaluació a la segona convocatòria es realitzarà de la mateixa forma que en la primera convocatòria.

Distribució horària

Tipus	Hores
<i>Hores de treball dirigit</i>	25
<i>Hores d'aprenentatge autònom</i>	62
<i>Hores presencials</i>	45
Total	132

Fonts d'informació bàsica

Llibres

ALEGRE, E.; AMADO, J.; BEL, E. Gestió empresarial farmacèutica. València: CISS; 1998.

AMADO GUIRADO, Jordi; VIEDMA MARTÍ, José M. (dir.). Manual de gestió empresarial: Oficinas de farmacia. València: CISS, 1995. [Actualitzacions fins a l'any 2001.]

ATMETLLA BENAVENT, E. dir. Marketing farmacèutic: estrategias de éxito para los medicamentos de prescripción. Barcelona: Gestión 2000; DL 2003.

ASENJO, M. A.; BOHIGAS, L.; TRILLA, A. et al. Gestió diària del hospital. 3a ed. Barcelona: Masson :2006.

BONK ROBERT, J. Pharmoeconomics in perspective. A primer Research, techniques and information. London: Pharmaceutical Products Press: 2000.

DRUMMOND, M.F.[et al.] Métodos para la evaluación económica de los programas de asistencia sanitaria. 2a ed. Madrid: Díaz de Santos: 2001.

ERRASTI, F. Principios de gestión sanitaria. Madrid: Díaz de Santos: 1997.

FRÍAS, Dolores M. Marketing farmacéutico. Madrid: Pirámide, 2000.

GISPERT i GELONCH, R. Economía y Salud: economía, gestión económica y evaluación económica en el ámbito sanitario. Barcelona: Masson, 2002.

GONZÁLEZ GOICOCHEA, A. Manual práctico de gestión de la oficina de farmacia. Nuevos enfoques. Nuevos retos. Madrid: AMV: 2005.

KOTLER, P.[et al.] Introducción al marketing. 2a ed. europea. Madrid: Prentice Hall: 2000.

Rubio García, Emilia. La contabilidad en las oficinas de farmacia: aspectos prácticos y fiscales. Madrid: Consejo General de Colegios Oficiales de Farmaceuticos; [1997?]

Pàgina web

Portalfarma

Col·legi Oficial de Farmacèutics de Barcelona.

PMFarma.

Sociedad Española de Farmacia Hospitalaria.

International Society for Pharmoeconomics and Outcomes Research.

Institut Nacional d'Estadística.