

# Guía Docente

## DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Experto en Innovación Farmacéutica (Título Propio asociado a Farmacia)		
Facultad/Escuela:	Ciencias Experimentales		
Asignatura:	Gestión de Compras y Análisis de Estados Financieros		
Tipo:	Propia Obligatoria	Créditos ECTS:	3
Curso:	3	Código:	25315
Periodo docente:	Sexto semestre		
Tipo de enseñanza:	Presencial		
Idioma:	Castellano		
Total de horas de dedicación del alumno:	75		
Equipo Docente	Correo Electrónico		
Rosalía Gozalo Corral	rosalia@lasgemelas.com.es		

## DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

### Gestión de Compras y Análisis de Estados Financieros - Presencial

Asignatura con enfoque eminentemente práctico, orientada al desarrollo del conocimiento y de las capacidades de los alumnos en dos áreas esenciales de la gestión de una farmacia.

- La gestión de las compras y el aprovisionamiento de surtido y medicamentos con laboratorios y con almacenes
  - Se desglosarán e impartirán una serie de conceptos teóricos relevantes
  - Se trabajarán una serie de metodologías de negociación para asegurar que el alumno pueda poner los conceptos aprendidos en práctica en la realidad cotidiana de la farmacia
  - Adicionalmente se realizará una visita a una Oficina de farmacia para que puedan vivir en primera persona la gestión de un almacén (rebotica) de farmacia así como la gestión de su Lay-Out en la zona de exposición (botica)
- El segundo bloque de la asignatura consistirá en ofrecer a los alumnos una perspectiva general de los estados financieros de una OF
  - Balance de situación
  - Estado de la tesorería
  - Cuenta de pérdidas y ganancias

- Ratios de gestión con foco específico en aquellos dirigidos a asegurar una mejor gestión del stock

Al entender que los alumnos no disponen de la base y el conocimiento financiero y contable, el nivel con el que se abordan los conocimientos previamente expuestos, se puede considerar introductorio

## OBJETIVO

Esta asignatura promueve 4 objetivos principales

1. Ofrecer al alumno los conocimientos teóricos indispensables para afrontar el proceso de aprovisionamiento de forma optimizada en la OF
2. Concienciación de la importancia y el impacto económico que tiene el proceso de aprovisionamiento en la OF en el momento actual
3. Dotarle de las técnicas de negociación necesarias para abordarlo con el mayor nivel de éxito posible
4. Introducirle en la nomenclatura y los conceptos básicos de la gestión contable-financiera, asociada a una OF

## CONOCIMIENTOS PREVIOS

El alumno debe disponer de unas competencias básicas para el adecuado seguimiento de esta asignatura, que se entiende que tienen al cursar de forma ya avanzada un grado de farmacia

Análisis, Síntesis y Crítica  
Organización y Planificación  
Habilidades de Comunicación  
Responsabilidad y Perseverancia  
Capacidad de Aprendizaje  
Emprendimiento  
Liderazgo

## CONTENIDOS

1. Aprovisionamiento
  - Canales (Extensión)
  - Negociando con laboratorios.
  - TALLER PRACTICO: Realizando un pedido
  - Negociando con Almacenes
  - Buscamos socios; no proveedores
2. Optimización del Stock a través de criterios de compra adecuados
  - Gestión de Stocks
  - Principales Indicadores
3. La Robotización
  - En que consiste
  - Ventajas e inconvenientes
  - Impacto en el negocio
4. Gestión operativa
  - Operaciones esenciales de la farmacia
5. Gestión financiera
  - Conceptos fundamentales
  - Ratios de gestión
  - Gestión del riesgo

- Cuadro de mando integral

## ACTIVIDADES FORMATIVAS

Las actividades formativas , así como la distribución de los tiempos de trabajo pueden verse modificadas y adaptadas en función de los distintos escenarios establecidos siguiendo las indicaciones de las autoridades sanitarias

A lo largo de la asignatura se desarrollarán 4 tipologías de actividades

1. Q&A durante las sesiones teóricas en las que se promoverá la participación del alumno con preguntas formuladas por el profesor
2. Ejercicios prácticos de compras. Realización de un pedido real de aprovisionamiento de forma tutelada
3. Posible visita a una oficina de farmacia para conocer de primera mano el funcionamiento del proceso de aprovisionamiento y gestión de una farmacia
4. Prueba de evaluación del conocimiento tipo test

## DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
33 horas	42 horas
Clases magistrales: 23 h 23h Clases de ejercicios 6h Realización exámenes 2h Tutorías 2h	Estudio de la asignatura 26h Preparación de ejercicios prácticos 15h Preparación tutorías 1h

## COMPETENCIAS

Impulsar la capacidad de análisis cuantitativo y de síntesis de argumentación, necesarios para obtener procesos de compra eficientes

Desarrollar las Habilidades de Comunicación necesarias para establecer un proceso de negociación de forma solvente

Adquirir la responsabilidad y perseverancia necesarios para acometer un proceso sistematizado de compras

Desarrollar un estilo de Liderazgo propio que pueda ser ejercido tanto con el equipo interno de la farmacia como con proveedores y partners

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Adquiere los conocimientos esenciales para llevar a cabo un proceso de aprovisionamiento y negociación con proveedores, en la OF

Entiende en que consisten las operaciones clave en la OF

Dispone de los conceptos esenciales sobre la contabilidad y las finanzas de una OF

## **SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE**

Los exámenes serán presenciales siempre y cuando la situación sanitaria lo permita

10% Participación  
70% Examen de contenidos  
20% Trabajo

La asignatura se considerará superada y al alumno apto cuando la ponderación de los tres apartados (participación ,trabajo y examen) obtengan una calificación de al menos 5 puntos sobre 10

Hasta la convocatoria extraordinaria se guardará al alumno la calificación obtenida por su participación en clase (10%) y por el trabajo (20%)

Los alumnos que se matriculan por segunda o más veces en esta asignatura deben contactar con el profesor para informarse de los criterios de evaluación específicos en su caso

En el caso de impartir la docencia exclusivamente en remoto por razones de seguridad sanitaria , se mantendrá el sistema de evaluación con los diferentes ítems y porcentajes

## **BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS**

### **Básica**

Todo lo que debe saber sobre Gestion de la farmacia:Liderar Personas (Juan Carlos Serra)  
Co-Autora Rosalia Gozalo Corral  
Profit Editorial 2016, 346 paginas  
[www.profiteditorial.com](http://www.profiteditorial.com)

Todo lo que debe saber sobre Gestión de la Farmacia-Marketing .Juan Carlos Serra

Profit Editorial 2015 461 paginas  
[www.profiteditorial.com](http://www.profiteditorial.com)

### **Complementaria**

Cuadro de mando integral (Robert S.Kaplan -David.P Norton)  
Grupo Planeta 2009  
350 paginas