

Gestión, Planificación, Legislación y Deontología



Cuaderno del Estudiante

Laura Saenz del Burgo
Gustavo Puras



INDICE

1. Contexto de la asignatura.....	3
1.a) Datos generales	3
1.b) Tipología docente.....	3
1.c) Objetivo general.....	3
1.d) Temario teórico y práctico.....	4
2. Qué es ERAGIN.....	8
3. Evaluación y criterios de evaluación.....	10
4. Problema estructurante (escenarioinicial).....	12
4.a) Problema que define el problema estructurante.....	12
4.b) Escenario del problema.....	12
4.c) Hilo conductor.....	12
5. Secuencia de actividades.....	14
5.1. Primer subproblema	
5.1.a) Pregunta que da origen al subproblema-1.....	18
5.1.b) Escenario del subproblema.....	18
5.1.c) Recursos de Aprendizaje.....	18
5.1.d) Secuencias de actividades.....	19
5.2. Segundo subproblema	
5.2.a) Pregunta que da origen al subproblema-2.....	22
5.2.b) Escenario del subproblema.....	22
5.2.c) Recursos de Aprendizaje.....	22
5.2.d) Secuencias de actividades.....	22
5.3. Tercer subproblema	
5.3.a) Pregunta que da origen al subproblema-3.....	33
5.3.b) Escenario del subproblema.....	33
5.3.c) Recursos de Aprendizaje.....	33
5.3.d) Secuencias de actividades.....	33
5.4. Cuarto subproblema	
5.4.a) Pregunta que da origen al subproblema-4.....	47
5.4.b) Escenario del subproblema.....	47
5.4.c) Recursos de Aprendizaje.....	47
5.4.d) Secuencias de actividades.....	47
6. Cronograma de clases.....	57
7. Cómputo de tiempo presencial y no presencial de metodologías activas.....	59
8. Listado de entregables, actividades evaluables y autoevaluaciones.....	60
9. Cronograma de entregables y/o actividades evaluables.....	62
10. Listado de anexos.....	63
11. Entregables.....	65

1. CONTEXTO DE LA ASIGNATURA

a) *Datos generales de la asignatura*

Nombre de la asignatura: Gestión, Planificación, Legislación y Deontología

Titulación: Grado en Farmacia

Curso: 4º curso

Cuatrimestre: segundo

Nº de créditos: un total de 7 créditos, de los cuales 4 corresponden a créditos teóricos, y 3 a créditos prácticos (incluidas las prácticas de aula (0.8 ECTS) y de ordenador (2.2 ECTS).

Esta asignatura surgió a partir del curso 2013/2014, como resultado de la fusión de dos asignaturas independientes, por un lado la Gestión y Legislación y por otro lado la Legislación y Deontología.

El grado en Farmacia se compone de 8 módulos, y la asignatura de Gestión, Planificación, Legislación y Deontología queda englobada dentro del módulo M06 (Legislación y Farmacia Social) junto con la asignatura de Salud Pública.

b) *Tipologías Docentes de la asignatura:*

Tipo	Horas presenciales	Horas no presenciales	Total
Horas de clase	48	85	133
P. Ordenador	22	20	42
Total	70	105	175

c) *Objetivo general de la asignatura*

En esta asignatura, los alumnos deberán aplicar diferentes conceptos necesarios para gestionar eficientemente la oficina de farmacia. Para ello, trabajarán diferentes conceptos relacionados con el marketing, la contabilidad, el control del stock, la gestión de compras y de ventas etc. Todo ello con la finalidad de conseguir la máxima rentabilidad posible en un establecimiento de interés sanitario público y gestión privada como es la oficina de farmacia, respetando siempre las normas y leyes que regulan su funcionamiento.

Por otro lado, los alumnos adquirirán conceptos básicos relacionados con la actividad farmacéutica en diferentes ámbitos profesionales, como puede ser la industria farmacéutica, la farmacia comunitaria, diferentes especialidades (farmacia hospitalaria, análisis clínicos, etc), así como en el campo de la educación y la investigación. Todas estas actividades las deberá realizar cumpliendo las normas y leyes que rigen dichas actividades, y aplicando los principios éticos y deontológicos dentro de un sistema sanitario multidisciplinar. El estudiante tendrá ocasión de aplicar muchos de los contenidos vistos en esta asignatura el siguiente año durante el trabajo fin de grado y las prácticas tuteladas.

El objetivo general de la asignatura es que el alumnado conozca e interprete los aspectos de la legislación sanitaria que tienen implicación directa en la planificación y gestión tanto de la farmacia comunitaria, como de la farmacia hospitalaria, de la industria farmacéutica y de la distribución farmacéutica.

d) Temario teórico y práctico:

GESTIÓN Y PLANIFICACIÓN

Módulo I: LA EMPRESA

1. Concepto de empresa. Evolución histórica de la actividad mercantil y empresarial. Organización empresarial. El entorno empresarial. Planificación y Gestión Empresarial.
2. La Oficina de Farmacia como empresa: Definición, finalidad y objetivos. Evolución funcional y estructural. Inversión y aspectos fiscales. El mercado farmacéutico.

Módulo II. GESTION Y PLANIFICACIÓN EN LA OFICINA DE FARMACIA

3. Marketing y merchandising. Concepto. Los elementos del Marketing. Planificación y Gestión del marketing
4. Gestión económico-financiera. Contabilidad. Balance de situación. Cuenta de resultados
5. Precio del medicamento. Sistema de precios de medicamentos. Márgenes de almacenes y oficinas de farmacia. Impuesto de valor añadido (IVA) y recargo de equivalencia (RE)
6. Gestión de compras. Selección de proveedores. Repercusión sobre el beneficio. Margen de beneficio. Descuento y bonificaciones. Factores a considerar antes de hacer el pedido y en el momento de la compra.
7. Gestión de stocks. Existencias. Lote óptimo de compra. Punto de pedido. Indicadores de la gestión de stocks. Clasificación ABC.

Módulo III. GESTION Y PLANIFICACIÓN EN LAS ESTRUCTURAS DE ATENCIÓN PRIMARIA Y ATENCIÓN ESPECIALIZADA

8. Gestión y planificación en atención primaria y especializada. Proceso de selección de los medicamentos. Gestión de los proveedores y de la dispensación

Módulo IV. GESTION Y PLANIFICACIÓN EN LA DISTRIBUCIÓN Y EN LA INDUSTRIA

FARMACÉUTICA

9. Gestión y planificación en la distribución. Características y funciones de la distribución farmacéutica. Almacenes farmacéuticos
10. Gestión y planificación en la industria farmacéutica. Gestión logística y de producción. Gestión de la calidad. Gestión del marketing

LEGISLACIÓN Y DEONTOLOGÍA

Módulo I. ORGANIZACIÓN Y LEGISLACIÓN FARMACÉUTICA Y SANITARIA

11. Introducción a la legislación farmacéutica: concepto y contenido. Legislación farmacéutica y sanitaria fundamental.
12. Sistema Nacional de Salud. Organización e instituciones sanitarias europeas, estatales y autonómicas.

Módulo II. FORMACIÓN Y ACTIVIDADES PROFESIONALES

13. El farmacéutico en la enseñanza y en la investigación
14. El farmacéutico especialista

Módulo III. MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS SANITARIOS

15. Medicamentos y productos sanitarios. Conceptos y términos relacionados.
16. Prestación farmacéutica. Receta médica. Condiciones de prescripción y dispensación.
17. Información y promoción de medicamentos

Módulo IV. REGULACIÓN FARMACÉUTICA

18. Regulación y funcionamiento de la oficina de farmacia y botiquines
19. Registro de medicamentos

Módulo V. DEONTOLOGÍA

20. Deontología y responsabilidades farmacéuticas

Gran parte de estos temas forman parte del programa ERAGIN, y por lo tanto se impartirán empleando metodologías activas, principalmente ABP, aunque también se utilizan puzles, GPS o *clickers*. A continuación se presentan en la siguiente tabla los temas que forman parte del programa ERAGIN.

	Nº DE TEMA ACTUAL	DESCRIPCION	ORDEN NUEVO EN EL QUE SE IMPARTIRÍA
SUBPROBLEMA1	T13	El farmacéutico en la enseñanza y en la investigación	1
	T14	El farmacéutico especialista	
SUBPROBLEMA2	T15	Medicamentos y productos sanitarios	2
	T16	Prestación farmacéutica	3
SUBPROBLEMA3	T3	Marketing y merchandising	4
SUBPROBLEMA4	T4	Gestión económico-financiera	6
	T5	Precio del medicamento	5
	T6	Gestión de compras	
	T7	Gestión de stocks	

El resto de temas se mantendrán como “docencia tradicional”, parte de “no Eragin”. Estos temas se irán intercalando a criterio del profesorado como aparece más adelante en el cronograma del curso. En cualquier caso, la metodología ABP se tratará de introducir desde los primeros días.

Nº DE TEMA ACTUAL	DESCRIPCION
T1	Concepto de empresa
T2	La Oficina de Farmacia como empresa
T11	Introducción a la legislación farmacéutica
T12	Sistema Nacional de Salud
T8	Gestión y planificación en atención primaria y especializada
T9	Gestión y planificación en la distribución
T10	Gestión y planificación en la industria farmacéutica
T17	Información y promoción de medicamentos
T18	Regulación y funcionamiento de la Oficina de Farmacia y Botiquines
T19	Registro de medicamentos
T20	Deontología y responsabilidades farmacéuticas

Prácticas de Aula: En esta sección, se realizarán ejercicios prácticos en el aula sobre los contenidos teóricos vistos en clase de temas como el análisis de la oferta, el balance de la situación, evaluación de los resultados o el precio del medicamento.

Prácticas de ordenador. En esta sección, y con la ayuda de los programas instalados en la sala de ordenadores, se realizan las siguientes prácticas:

Práctica 1. Juego de rol.

Práctica 2. Marketing y Merchandising.

Práctica 3. Proceso de apertura de una Oficina de Farmacia.

Práctica 4. En esta práctica, los estudiantes deberán buscar la legislación correspondiente a la regulación de los servicios de farmacia en diferentes comunidades autónomas (Ordenación Farmacéutica).

Práctica 5. Tasación de fórmulas magistrales.

Práctica 6. Debate. Se planteará a los alumnos un tema inicial sobre algún concepto relacionado con la legislación y los alumnos deberán de expresar su opinión personal, ventajas, desventajas...

2. Qué es ERAGIN?

A partir del curso académico 2015-16 se utilizarán para el desarrollo de la mayor parte del programa, metodologías activas, principalmente *Aprendizaje Basado en Problemas* (ABP), aunque también se llevarán a cabo otras actividades colaborativas como por ejemplo el aprendizaje a través del Puzle de Aronson o GPS (*Guided Problem Solving*) cuyas características diferenciales se irán explicando en el momento de aplicarlas en el aula.

Con el ABP lo que se pretende es que los estudiantes seáis capaces, a través de una situación inicial cercana a lo que os ocurrirá en vuestro futuro profesional, de pensar qué información necesitáis para poder hacer frente con éxito a ese problema o situación. Es decir, que identifiquéis las necesidades u objetivos de aprendizaje. Una vez identificados, será necesario un trabajo de búsqueda e interiorización de información así como de su aplicación a ciertas situaciones de una manera autónoma, aunque siempre guiada por el profesor, que facilitará el aprendizaje continuado del estudiante.

Al contrario que en el desarrollo de la actividad docente de una forma más tradicional, en esta metodología, el profesor no explica una teoría que después se ha de aplicar, sino que es el estudiante el que ha de llegar a buscar y comprender la teoría que antes se explicaba en las clases magistrales para poder resolver una situación hasta ahora desconocida.

Para la mayor parte de las actividades propuestas a lo largo del curso, los estudiantes trabajaréis en equipos estables de tres personas que formaréis el primer día de clase de una manera libre, pero siempre teniendo en cuenta sus compatibilidades horarias puesto que será necesario trabajar en equipo fuera de las horas de clase regladas y, por tanto, han de tener cierta compatibilidad para poder trabajar de una forma cómoda y eficaz. En actividades puntuales o durante las sesiones prácticas, formaréis equipos diferentes al habitual donde podréis aplicar las habilidades o competencias de trabajo en equipo que iréis adquiriendo a lo largo de las semanas gracias al trabajo continuo en el equipo estable. El compromiso de cada uno de los miembros para con el equipo al que pertenece ha de ser máximo ya que un porcentaje importante de la calificación individual, va a depender de la correcta entrega de tareas que realizaréis de manera colaborativa en el equipo. Lo primero que deberá hacer el equipo será una reunión para conocerse mutuamente (fortalezas de cada uno así como puntos débiles), conocer las expectativas de cada uno (Ej, sacar una determinada nota) porque puede que no coincidan y sea mejor hacer algún cambio dentro del grupo y consensuar las reglas de funcionamiento (cumplir plazos, realizar tareas con calidad, asistir reuniones, ayudar a compañeros, aportar al equipo, reparto equitativo de tareas, respeto, etc.).

El trabajo ha de ser prácticamente diario ya que las tareas propuestas dentro de cada subproblema están en parte encadenadas, de manera que la no consecución de los objetivos planificados para una determinada actividad puede suponer el no ser capaz de seguir con el ritmo del curso. Para asegurar este ritmo de trabajo continuado, habrá entregas tanto

individuales como en equipo además de actividades de autoevaluación con las que cada estudiante podrá comprobar cómo está siendo su evaluación a lo largo del cuatrimestre. Además, recibiréis un *feedback* inmediato prácticamente en la totalidad de las actividades propuestas de manera que tengáis tiempo de alcanzar los objetivos de aprendizaje programados antes del final del curso.

Sin duda, el mayor cambio que experimentará el desarrollo de las clases magistrales es que pasarán a ser totalmente activas donde la participación y trabajo continuo por parte del alumnado, principalmente en equipos que se mantendrán estables a lo largo del cuatrimestre, será la base indispensable para la consecución de los objetivos planteados.

3. EVALUACION Y CRITERIOS DE CALIFICACION

Con la implantación de las metodologías activas trabajadas durante el desarrollo del programa Eragin, la evaluación de esta asignatura pasará a realizarse de la siguiente manera:

- **40%** de la nota corresponderá a actividades de evaluación continua:
 - 15% examen de problemas (subproblema 4, actividades 1, 2 y 3, semana 12, día 39)
 - 10% (test o cuestionarios sumativos individuales. Son 3, y cada uno de ellos vale 0.33 puntos)
 - 15% (entregables o actividades grupales. Son 6 y cada uno de ellos vale 0.25 puntos). Los criterios de evaluación más importantes serán los siguientes:
 - Demostrar actitud reflexiva frente a las actividades encomendadas.
 - Estructura adecuada de la información que aparece en los informes o tareas entregadas (claridad y orden).
 - Resolución correcta de cuestiones o problemas.

- **55%** de la nota se valorará mediante la realización de un examen final:
 - 15% corresponderán a cuestiones relacionadas con los temas Eragin
 - 40% sobre los temas y/o las prácticas de ordenador “no-Eragin”. Los criterios de evaluación serán, entre otros, los siguientes:
 - Ausencia de errores graves
 - Selección de la respuesta adecuada.
 - Resolución de casos y ejercicios nuevos

- **5%** de la nota se valorará mediante la entrega de una ficha para la evaluación del grupo estable. Para ello, los compañeros del grupo deberán acordar y repartir entre ellos 10 puntos.

La asistencia y colaboración activa en las prácticas de ordenador será necesaria para aprobar la asignatura. En caso de que no se asista o no se colabore activamente en las prácticas, para superar la asignatura se deberá realizar una prueba objetiva obligatoria consistente en unas preguntas sobre los contenidos del programa práctico.

Nota 1: Según lo aprobado en la Junta de Facultad del 14 de mayo de 2014, en casos especiales (atletas de alto rendimiento, repetidores por acuerdo del centro, alumnos con cargos, etc), el alumno puede renunciar al porcentaje de evaluación continua y solicitar una evaluación final (100% de la nota). En estos casos, durante los primeros 15 días del cuatrimestre, el alumno deberá pedir al profesor dos formularios que ha de rellenar, uno de ellos lo guardará el profesor y el otro ha de conservarlo el alumno.

Nota 2: Para renunciar a la convocatoria ordinaria, será suficiente con no presentarse a la prueba escrita. El alumno que no se presente el día del examen escrito, aparecerá como "no presentado" en las listas de las notas de la asignatura. Las notas obtenidas en la parte de evaluación continua se guardarán para la convocatoria extraordinaria.

Nota 3: Por medio de la evaluación formativa se evalúan los avances y las dificultades que van a apreciando a lo largo del proceso educativo, pero no se califica. Por el contrario, en la evaluación sumativa, después de terminar un tema o una actividad concreta, se hace una evaluación para comprobar que se han alcanzado unos objetivos, y en este caso se evalúa.

GESTIÓN, PLANIFICACIÓN, LEGISLACIÓN Y DEONTOLOGÍA

4. PROBLEMA ESTRUCTURANTE (Escenario inicial)

a) Pregunta que define el problema estructurante

¿Cómo imaginas tu futuro profesional a partir de 2017?

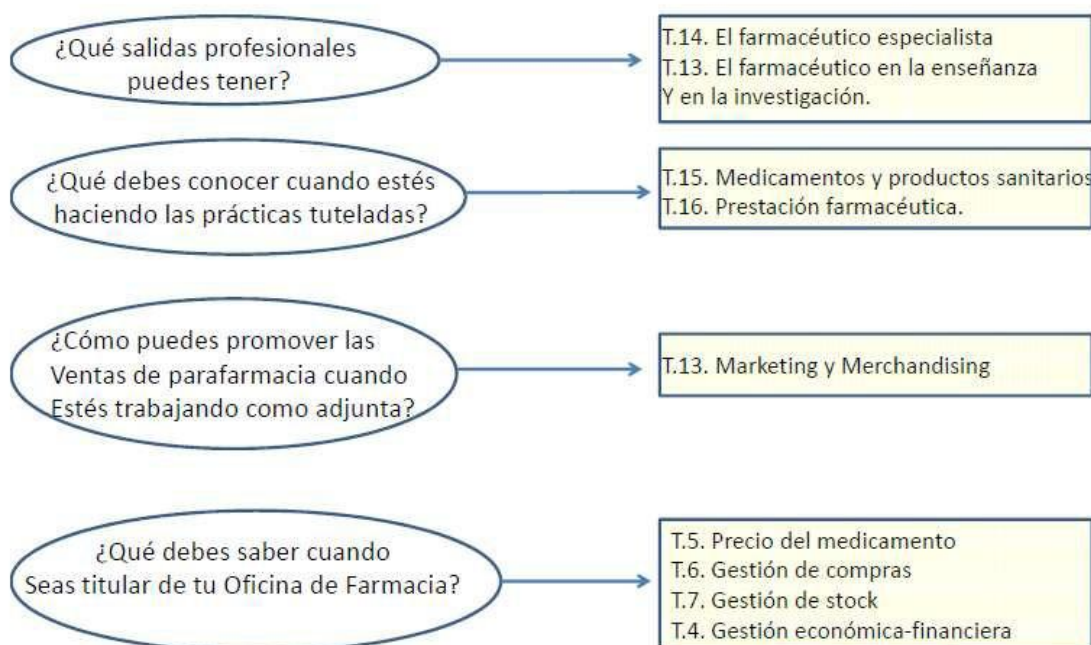
b) Escenario del problema

Te encuentras al inicio del quinto curso del Grado en Farmacia. Estás muy preocupada por tu futuro profesional, no tienes claras las salidas y dentro de nada empezarás con las Prácticas Tuteladas. Te sientes desorientada y con muchas dudas.

Tu madre también comenzó a estudiar Farmacia hace años pero finalmente no terminó sus estudios. Decidió apostar por tener una gran familia y dedicarse a ella. Aún así siempre se preocupa por cómo llevas las clases y en esta ocasión la sientes muy pendiente, tratando de ayudarte en orientar tu futuro profesional. Por ello, te comenta que podríais contactar con María, su mejor amiga durante la carrera que ahora es Titular de su propia Oficina de Farmacia, y que seguro que puede ayudarte con su experiencia.

c) Hilo conductor

Pronto te vas a enfrentar a diferentes retos durante tu desarrollo profesional. Como es lógico tienes muchas dudas, pero gracias a tu madre y a la ayuda de su amiga María irás adquiriendo nuevos conocimientos y experiencias que te ayudarán a ser titular de tu propia oficina de farmacia.



Para poder aprovechar al máximo las ventajas que ofrece el aprendizaje basado en metodologías activas, has de ponerte al inicio del ABP en la situación más cercana: estás en 5º curso y dentro de nada tienes que empezar con las **prácticas tuteladas**. Esto te supone un gran estrés porque te ves perdido/a, con muchas preguntas y sin saber muy bien cómo funcionan las cosas. Lo primero que tienes que decidir es dónde quieres hacerlas, dentro de tus posibilidades. Esta será la parte que trabajaremos en la primera fase del proyecto.

Pocos meses después, habrás terminado el Grado y tendrás que comenzar tu andadura profesional. En este momento, has de ponerte en la situación de que has sido contratado/a como **farmacéutico/a adjunto/a**, con mayores responsabilidades y otras tareas que hasta entonces no has tenido que hacer.

Al cabo de unos años (en el ABP todo irá mucho más rápido de lo que en realidad suele ser), puede ser que te plantees la posibilidad de abrir tu **propia oficina de farmacia** y por tanto adquirir un grado mayor de responsabilidad. Aquí aprenderás a resolver problemas de mayor envergadura y a tomar decisiones dentro del ámbito empresarial.

Con este escenario, irás aprendiendo poco a poco competencias muy relacionadas con la vida laboral que te encontrarás a partir del próximo curso.

5. SECUENCIA DE ACTIVIDADES

5.1. PRIMER SUBPROBLEMA

a) Pregunta que da origen al subproblema-1

¿Cuáles son las principales salidas profesionales, además del trabajo en la Oficina de Farmacia, que me puede ofrecer el Grado en Farmacia?

b) Escenario del subproblema

Te encuentras al inicio del quinto curso del Grado en Farmacia. Estás muy preocupada por tu futuro profesional, no tienes claras las salidas y dentro de nada empezarás con las Prácticas Tuteladas. Te sientes desorientada y con muchas dudas.

Tu madre también comenzó a estudiar Farmacia hace años pero finalmente no terminó sus estudios. Decidió apostar por tener una gran familia y dedicarse a ella. Aún así siempre se preocupa por cómo llevas las clases y en esta ocasión la sientes muy pendiente, tratando de ayudarte en orientar tu futuro profesional. Por ello, te comenta que podríais contactar con María, su mejor amiga durante la carrera que ahora es Titular de su propia Oficina de Farmacia, y que seguro que puede ayudarte con su experiencia.

Tú te encuentras muy interesada sobre todo en trabajar en una farmacia aunque tampoco tienes muy claro de qué va eso de la investigación, así que no descartas ni estas ni otras salidas...trabajar en un hospital tampoco estaría mal!

Una tarde te decides a llamar a María. Quedáis en su casa y juntas vais buscando la información que podría ayudarte a clarificar tus dudas con respecto a los distintos recorridos profesionales a los que puedes optar y la normativa al respecto ya que ella lo tiene un poco olvidado.

c) Recursos de Aprendizaje

- Conexión a Internet.
- Legislación vigente al respecto.
- La universidad en Píldoras. José Ramón Chaves García. Editorial. Oficina de Cooperación interuniversitaria, 2012.
- Farmacéutico que ha hecho recientemente las prácticas tituladas en el Hospital

de Txagorritxu de Vitoria-Gasteiz.

- Farmacéutica de último año de beca predoctoral que está realizando su tesis doctoral en el Departamento de Farmacia y Ciencia de los Alimentos (Área de Farmacia y Tecnología Farmacéutica).
- Guía de formación de especialistas.

d) Secuencia de actividades

SUBPROBLEMA 1. Actividad 1

¿En qué consiste el ABP?	
Presencial y no presencial	Formación de equipos estables
Tiempo estimado: 0.5 horas presenciales + 0.5 horas no presenciales	
Evaluación: No evaluable	

DESARROLLO

Tarea 1. Creación de equipos de trabajo estables e intercambio de datos de contacto (presencial). Una vez decididos los equipos, cada uno habrá de redactar un *Acta de formación de equipos (Anexo 1)* y subirlo al servidor e-gela antes del día 11 de la semana 3 (30 min, no presencial). Los estudiantes dispondrán de un modelo de Acta en el que habrán de incluir las normas de funcionamiento del equipo y una reflexión sobre sus expectativas.

EVALUACION

No evaluable

SUBPROBLEMA 1. Actividad 2

¿Cuáles son las diferentes salidas profesionales del farmacéutico?	
Presencial	Método inductivo / Clickers
Tiempo estimado: 1h presencial	
Grupo grande	
Evaluación: No Evaluable	

DESARROLLO

Tarea 1. Presentación del problema estructurante y el subproblema 1 en el aula (5 minutos). Reflexión grupal y puesta en común sobre los pasos a seguir para resolver el subproblema. (10 minutos).

Tarea 2. Utilización de un pre-test (*clickers*) para determinar los conocimientos en cuanto a legislación básica y aclaración de conceptos básicos: categorías de documentos legales, aplicación, etc. (20 minutos, en el aula).

Tarea 3. Presentación de la Actividad 3 (15 minutos)

EVALUACION

No evaluable

SUBPROBLEMA 1. Actividad 3

¿Qué pasos he de dar para poder dedicarme a la investigación, a la docencia o convertirme en un farmacéutico especialista?	
Presencial y no presencial	Puzle de Aronson/ equipos estables / Consulta a expertos
Tiempo estimado: 2 horas presenciales + 2 horas no presenciales	
Evaluación	
Evaluación formativa mediante entregable grupal y auto-evaluación individual a través de e-gela	

DESARROLLO

Del día 2 al 3:

Tarea 1. En el equipo estable, seleccionar la salida profesional que va a examinar cada miembro del equipo (carrera investigadora, carrera docente, especialización vía FIR) (5 minutos, no presencial).

Tarea 2. Cada miembro del equipo hará búsquedas Booleanas de aprendizaje al respecto y profundizará en la información que va encontrando (1 hora, no presencial).

Día 3:

Tarea 3. Reunión de expertos. Los expertos en cada una de las salidas profesionales a trabajar se reunirán con otros expertos (30 minutos, en el aula). Los equipos recibirán un *check-list* con los conceptos clave que han de haber encontrado (revisión del *check-list*, 10 minutos, en el aula, Anexo 2). Además contarán con la ayuda de expertos externos: un farmacéutico que ha trabajado durante sus prácticas tuteladas en el servicio de farmacia hospitalaria, un profesional del ámbito de la investigación (becario predoctoral del Área) y el profesor actuará como profesional del ámbito de la docencia. Estos tres "expertos extra" podrán terminar de ayudar a cada grupo de expertos a completar su *check-list*.

Finalmente, cada grupo de expertos elaborará un mapa conceptual en un folio para poder explicar al grupo pequeño lo tratado en la reunión de expertos (10 minutos, en el aula).

Roles para la reunión de expertos:

Ponente: Explica la resolución del problema tal y como él lo ha resuelto.

Interrogadores: Piden aclaraciones y hacen comentarios críticos.

Secretario: Se asegura de que la discusión se completa en el tiempo previsto.

Día 4:

Tarea 4. Reunión en el equipo original. Cada uno de los componentes del grupo presentará al resto el tema en el que ha profundizado con la ayuda del mapa conceptual elaborado por el grupo de expertos con el que ha trabajado (45 minutos, en el aula).

Roles para la reunión de equipo (roles que van rotando según se discute cada tema):

Ponente: Explica su parte.

Interrogador: Pide aclaraciones y hace comentarios críticos.

Secretario: Se asegura de que no se excede el tiempo asignado a esta tarea.

Tarea 5. Elaboración de un entregable grupal sobre las salidas profesionales trabajadas por los miembros del equipo (1hora, no presencial, *Anexo 3*).

EVALUACION

Entregable grupal (*Anexo 3*): se subirá a e-gela antes de finalizar la semana 2 (día 8). Sobre la adecuación del entregable se realizará *feedback* a los estudiantes indicando qué aspectos presentan deficiencias y por tanto deben mejorar. La evaluación será formativa.

Criterios de Evaluación para el entregable grupal:

Sobresaliente	Mejorable	Insuficiente-No entregado
Entregan en plazo el entregable sin errores, de una forma clara y ordenada, y donde aparecen completos todos los apartados requeridos en el entregable.	Entregan en plazo pero con algunos errores.	No entregan el entregable, lo entregan fuera de plazo y/o lo entregan con errores graves, incoherencias, de una forma descuidada y poco clara.

Auto-evaluación formativa: los estudiantes dispondrán de un cuestionario en e-gela para que puedan probar sus conocimientos con respecto a los conceptos trabajados en esta Actividad. El cuestionario lo tendrán disponible durante 24 horas (al finalizar la semana 2, días 7-8).

Criterios de Evaluación:

Sobresaliente	Mejorable	Insuficiente-No realizado
Contesta adecuadamente a todas las cuestiones.	Contesta adecuadamente a algunas de las cuestiones.	No realiza el test o no contesta adecuadamente a la mitad de las cuestiones.

5.1. SEGUNDO SUBPROBLEMA

a) Pregunta que da origen al subproblema-2

Durante la carrera has aprendido muchísimas cosas pero... ¿Cómo poner en práctica todos esos conceptos? ¿Cómo es el día a día en la Farmacia de María?

b) Escenario del subproblema

Tras quedar con María y aclarar muchas de tus dudas, finalmente has decidido apostar por hacer tus prácticas tuteladas en una Oficina de Farmacia. Tu alto expediente académico te permite elegir la Farmacia de María y además ella te ha aceptado con mucho gusto. Sin duda es una gran responsabilidad. No quieres defraudar a tu madre y además, ¡María se porta fenomenal contigo! ¡Tienes muchas cosas que aprender!

Durante tu trabajo en las prácticas tuteladas en la Farmacia de María, estás pasando unos días encargándote de la recepción de los pedidos que llegan de los distintos proveedores.

¡Nunca te habías dado cuenta de la variedad de cajas y de símbolos que aparecen en ellas! Ahora es el momento de comprender para qué sirve toda esa información.

c) Recursos de Aprendizaje

- Conexión a Internet.
- Legislación vigente.

d) Secuencia de actividades

SUBPROBLEMA 2. Actividad 1

<i>¿Conocemos bien todos los conceptos relacionados con los medicamentos?</i>	
Presencial y no presencial	<i>Clickers grupales / Presentación de la Actividad 2</i>
Tiempo estimado: 1 hora presencial + 1 hora no presencial	
Evaluación: Sumativa mediante entregable grupal	

DESARROLLO

Tarea 1. Utilización de un pre-test (*clickers*) para identificar los conocimientos en cuanto a definiciones de conceptos básicos. (45 minutos, en el aula).

Tarea 2. Presentación de la Actividad 2 (5 minutos)

Tarea 3. Elaboración de un entregable grupal de definiciones oficiales relacionadas con los medicamentos trabajados en la Tarea 1 (*Anexo 4*) (1h, no presencial).

EVALUACION

La evaluación será sumativa a través de la realización de un entregable grupal (*Anexo 4*) que a presentar a través de e-gela dentro de la fecha señalada en el cronograma (inicio de la semana 3, día 9).

Criterios de Evaluación:

Sobresaliente	Mejorable	Insuficiente-No entregado
Entregan en plazo las definiciones completas y sin errores, de una forma clara y ordenada así como los documentos de donde han obtenidolainformación.	Entregan en plazo las definiciones incompletas o con algunos errores, de una forma clara y ordenada, y/o ausencia de mención a los documentos de donde han obtenidolainformación.	No entregan el entregable, lo entregan fuera de plazo y/o lo entregan con errores graves, incoherencias, de una forma descuidada y poco clara.

SUBPROBLEMA 2. Actividad 2

¿Qué información puedo obtener de un medicamento?	
Presencial y no presencial	Trabajo individual, trabajo en el equipo estable, puesta en común en la clase
Tiempo estimado: 2 horas presenciales + 1.5 horas no presencial	
Evaluación: Sumativa mediante entregable grupal	

DESARROLLO

Del día 5 al 6:

Tarea 1. Cada alumno habrá de sacar fotografías de los medicamentos que tiene en casa (detalle de todas la caras del envase con información) con la calidad suficiente como para que puedan leerse símbolos y siglas, así como de los prospectos que contiene cada caja (0.5 horas, no presenciales). Esta tarea se habrá explicado en la clase anterior.

Días 6 y 7:

Durante tu trabajo en las prácticas tuteladas en la Farmacia de María, estás pasando unos días encargándote de la recepción de los pedidos que llegan de los distintos proveedores. ¡Nunca te habías dado cuenta de la variedad de cajas y de símbolos que aparecen en ellas! Ahora es el momento de comprender para qué sirve toda esa información.

Tarea 2. Puesta en común en el equipo de trabajo de las fotografías obtenidas por cada estudiante y googling sobre su significado (50 minutos del día 6 y 25 minutos del día 7, en el aula). Un miembro de cada equipo, expondrá al resto de la clase el listado de símbolos y siglas encontradas en su equipo para realizar una puesta en común y que el resto de compañeros puedan apuntar algunos que tal vez ellos no hubieran recogido en sus fotografías (25 minutos del día 7, en el aula). Además, el profesor entregará un documento con otros símbolos menos frecuentes que también habrán de saber reconocer (Anexo 5).

Tarea 3. Subir al servidor e-gela un entregable grupal con la información que habréis podido aprender que aparece en los medicamentos durante vuestros días

encargándoos de la recepción de los medicamentos que llegan a la Farmacia (*Anexo 6*) (en el aula durante la realización de la Tarea 2, y 1 hora no presencial).

EVALUACION

La evaluación será sumativa a través de la realización de un entregable grupal (*Anexo 6*) que se presentará a través de e-gela a finales de la semana 3 (día 12). En este entregable se presentará un cuadro resumen con las fotografías de los símbolos y siglas tomadas por el equipo y su significado. También se incluirán los símbolos aportados por otros compañeros de clase en la puesta en común así como los “extra” aportados por el profesor en el *Anexo 5*. Además, se presentará la información que ha de aparecer en el prospecto de los medicamentos.

Criterios de Evaluación:

Entregan en plazo el entregable sin errores, de una forma clara y ordenada así como los documentos de donde han obtenido la información.	Entregan en plazo pero con algunos errores, de una forma clara y ordenada, y/o ausencia de mención a los documentos de donde han obtenido la información.	No entregan el entregable, lo entregan fuera de plazo y/o lo entregan con errores graves, incoherencias, de una forma descuidada y poco clara.
--	---	--

SUBPROBLEMA 2. Actividad 3

¿Qué tipo de recetas pueden llegar a la Oficina de Farmacia de María? ¿Qué he de hacer para realizar la dispensación correctamente?	
Presencial y no presencial	Inductivo: individual, equipo de 4 personas y grupo grande
Tiempo estimado: 4 horas presenciales + 5 horas no presencial	
Evaluación	
Sumativa mediante entregable grupal y test individual mediante e-gela, y formativa en el aula	

DESARROLLO

Día 9:

Ahora que ya conoces la información que nos aportan las cajas de los medicamentos y algunas restricciones en cuanto a su dispensación, María cree que estás preparada para empezar a dispensar bajo su supervisión. ¡No puedes estar más contenta! ¡Y a la vez nerviosa!!! Pero claro...!no es lo mismo ir a recoger la medicación de tu abuela que ser tú la que dispense lo que los pacientes vengan a solicitarte!

Primer día. 10 de la mañana. Entra en la farmacia una paciente-cliente de toda la vida que conoce a María prácticamente desde que abrió la oficina de farmacia. María te presenta y te indica que hoy serás tú la que prepare la medicación para la señora Teresa que nos ha traído algunas recetas en papel tanto suyas como de su hija.

María: “Lo primero que tienes que hacer es fijarte en que cada receta esté bien rellena. ¡De lo contrario, las autoridades nos la rechazarán y es posible que no nos abonen el medicamento!”

Uff qué responsabilidad...

María: “Fíjate que también tenemos que conocer qué aportación corresponde a cada tipo de receta y qué medicamento tenemos que dispensar en cada caso.”

La señora Teresa tiene alguna receta de medicamentos especiales, como estupefacientes y psicótropos, algunos que requieren visado y otros no sustituibles.

María: “Algunos medicamentos, requieren un especial control. ¿Sabes cuáles son y qué tipo de acciones tenemos que llevar a cabo durante y tras la dispensación?”

Tarea 1. Presentación del escenario por parte del profesor (5 minutos, en el aula)

Tarea 2. Analizar el escenario de manera individual (5 minutos, en el aula) y *brainstorming* en el grupo grande (30 minutos, en el aula). El profesor irá apuntando y ordenando las ideas que van surgiendo y ayudando a obtener las que cueste más sacar.

Tarea 3. Definir el plan de trabajo del equipo (10 minutos, en el aula). Una vez que se han definido en el aula los objetivos de aprendizaje de esta actividad, el equipo pequeño de alumnos se reunirá para definir quien se encargará de buscar información relativa a cada categoría.

Día 9 a 10:

Tarea 4. Etapa de autoestudio (1 hora no presencial). En esta fase, cada uno de los alumnos trabajará individualmente sobre la tarea que se le ha asignado.

* Como material de apoyo, se les proporcionará a los alumnos un listado de documentos legales (Leyes, Reales Decretos-Ley, Reales Decreto y Órdenes) donde podrán encontrar mucha de la información que necesitan (*Anexo 7*).

Día 10:

Tarea 5. Puesta en común en equipo pequeño y redacción de un mapa conceptual de cada una de las categorías que han estudiado. Los resúmenes o mapas conceptuales habrán de ser comunes pero cada estudiante deberá tener una copia que habrá de traer a la siguiente clase (50 minutos en el aula, 1 hora no presencial).

Día 11:

Tarea 6. Cada uno de los miembros del equipo se juntará con otros compañeros, es decir, se formarán equipos totalmente nuevos en los que cada uno explicará el mapa conceptual realizado en su equipo inicial.

El objetivo es contrastar las informaciones recogidas por los distintos equipos así como los objetivos a los que han llegado. Para controlar que todos consiguen los objetivos de aprendizaje, en esta sesión el profesor les dará algo de material de apoyo (*Anexo 8*). (50 minutos, en el aula y 1 hora no presencial).

Día 12:

Tarea 7. Nueva reunión del equipo original para analizar la nueva información que se haya podido recoger de otros grupos (30 minutos, en el aula).

Tarea 8. Evaluación formativa con *feedback* inmediato. El profesor elegirá al azar un miembro de cada equipo que habrá de responder a algunas preguntas de las distintas categorías. El resto de compañeros del equipo o de la clase, en general podrán ayudarle en caso de no tenerlo claro (20 minutos en el aula).

Tarea 9. Evaluación sumativa mediante la elaboración de un entregable grupal (1 hora, no presencial) (*Anexo 9*).

Este mes han devuelto desde la administración varias recetas a la farmacia de María. Ella cree que puede ser un buen ejercicio para ti el comprobar cuál es el error que ha habido en cada una de ellas, el motivo de devolución de las mismas.

EVALUACION

La evaluación será inicialmente formativa a través de la Tarea 8 que se realizará en clase con un *feedback* inmediato por parte del profesor.

Pero además, habrá una evaluación sumativa a través de la realización de un entregable grupal (Tarea 9, *Anexo 9*). El profesor entregará varias recetas que han sido devueltas a la farmacia de María debido a fallos en su forma. Los alumnos, en equipos, habrán de detectar dichos errores y entregar un informe a través de e-gela antes de finalizar la semana 4, día 16.

Criterios de Evaluación:

Sobresaliente	Mejorable	Insuficiente-No entregado
Entregan en plazo el entregable sin errores, de una forma clara y ordenada justificando el por qué de la devolución de las recetas.	Entregan en plazo pero con algunos errores o sin justificar su respuesta, de una forma clara y ordenada.	No entregan el entregable, lo entregan fuera de plazo y/o lo entregan con errores graves, incoherencias, sin justificación, de una forma descuidada y poco clara.

Finalmente, habrá otra evaluación también sumativa pero esta vez individual a través de la realización de unas preguntas de respuesta múltiple (test) a través de la plataforma e-gela que los alumnos tendrán disponible durante 24 horas al finalizar la semana 4, días 15-16.

Criterios de Evaluación:

Sobresaliente	Mejorable	Insuficiente-No realizado
Contesta adecuadamente a todas las cuestiones.	Contesta adecuadamente a algunas de las cuestiones.	No realiza el test o no contesta adecuadamente a la mitad de las cuestiones.

SUBPROBLEMA 2. Actividad 4

¿Qué hacer ante una prescripción de una fórmula magistral?	
Presencial	Inductivo: individual, equipo de 3 personas, grupo grande
Tiempo estimado: 4 horas presenciales + 1h no presencial	
Evaluación: Formativa	

DESARROLLO

Sesión de prácticas (todo en el aula):

Hoy ha llegado a la farmacia un paciente al que se le ha prescrito una fórmula magistral. Ya sabías que no era muy común pero ahora que la tienes entre las manos no sabes muy bien qué tienes que hacer.

Tarea 1. Presentación del escenario por parte del profesor (5 minutos)

Tarea 2. Análisis del escenario y *brainstorming* en el grupo grande (10 minutos). El profesor irá apuntando y ordenando las ideas que van surgiendo y ayudando a obtener las que cueste más sacar.

Tarea 3. Definir el plan de trabajo del nuevo equipo (3 estudiantes), es decir, definir quien se encargará de buscar información relativa a cada categoría (5 minutos).

Tarea 4. Etapa de autoestudio (1h). En esta fase, cada uno de los alumnos trabajará individualmente sobre la tarea que se le ha asignado.

* Como material de apoyo, se les proporcionará a los alumnos un listado de documentos legales (*Anexo 10*).

Tarea 5. Puesta en común en equipo pequeño sobre los puntos clave en cada uno de los apartados propuestos (30 minutos).

Tarea 6. Puesta en común en el grupo grande. (15 minutos)

Tarea 7. Tasación de fórmulas magistrales. Cada equipo tratará de poner precio a una serie de fórmulas magistrales en función de la teoría ya buscada y discutida en las tareas anteriores. (30 minutos)

Tarea 8. Evaluación formativa de la Tarea 7. Alumnos al azar corregirán en la pizarra los distintos ejercicios propuestos. (15 minutos)

Tarea 9. Elaboración de un prospecto. Cada equipo de trabajo habrá de elegir una fórmula magistral y elaborar un prospecto u hoja de información para poder dar al paciente al que se le haya dispensado. (30 minutos)

EVALUACION

La evaluación será formativa.

Por un lado, en la Tarea 6 se trabajarán las ideas principales del tema y comentadas las respuestas de los compañeros todos los equipos recibirán un *feedback* sobre el trabajo realizado y la comprensión del material.

De la misma forma, con la corrección en el grupo grande de los ejercicios de tasación (Tareas 7 y 8) todos los alumnos pueden saber si han hecho de manera correcta el cálculo del precio de cada una de las fórmulas propuestas.

Finalmente, cada equipo habrá de elaborar un prospecto que habrán de entregar a través de e-gela antes del último día de finalización de sus sesiones prácticas. La evaluación será igualmente formativa.

El profesor corregirá el entregable haciendo los comentarios oportunos para su mejora, en el caso de ser necesario. Una vez terminadas las sesiones prácticas, el profesor colgará en la plataforma informática unos modelos de prospecto para que puedan comparar y mejorar los suyos (autoevaluación) (*Anexo 11*).

Criterios de Evaluación para el prospecto:

Sobresaliente	Mejorable	Insuficiente-No entregado
Entregan en plazo el entregable sin errores, de una forma clara y ordenada, y donde aparecen todos los apartados necesarios legalmente.	Entregan en plazo pero con algunos errores.	No entregan el entregable, lo entregan fuera de plazo y/o lo entregan con errores graves, incoherencias, de una forma descuidada y poco clara.

5.2. TERCER SUBPROBLEMA

a) Pregunta que da origen al subproblema-3

¿Cómo podemos aumentar las ventas de productos de parafarmacia o de dispensación sin prescripción médica en la Oficina de Farmacia?

b) Escenario del subproblema

Al finalizar las prácticas y hacer el trabajo fin de grado, por fin ¡eres graduada en Farmacia! ¡Enhorabuena! Pero...y ahora, ¿qué? Recibes una llamada de María. Lo primero que piensas es que te llama para ver qué tal ha ido el final de curso pero nada más lejos! Te comenta que una de las adjuntas de su farmacia está embarazada y parece que va a tener un embarazo complicado así que ha cogido la baja muy pronto. ¿Te apetecería empezar a trabajar como adjunta en su farmacia?

Siiiiii!!!! ¡Por supuesto!!!.- esa fue tu respuesta inicial, pero...al colgar...te entran dudas y miedos por todas las cosas nuevas y responsabilidades que tendrás que asumir! ¡Estás feliz!!! Pero...

Ahora que ya eres una verdadera adjunta y eres parte de la plantilla, María te comenta que está pensando en poner en marcha la venta de una nueva gama de productos y te encarga que diseñes un plan de marketing para estudiar su viabilidad.

¿¿¿Plan de marketing??? ¡Por dónde empezar!!!

c) Recursos de Aprendizaje

- Conexión a Internet.
- Documentación aportada por el profesor.
- Videos de apoyo.

d) Secuencia de actividades

SUBPROBLEMA 3. Actividad 1

<i>¿Crees que el Marketing y el Merchandising pueden ser importantes para mejorar la rentabilidad de tu Oficina de Farmacia?</i>	
Presencial	Método inductivo / Cuestionario
Tiempo estimado: 1 hora presencial	
Evaluación: No Evaluable	

DESARROLLO

Tarea 1. El alumnado deberá contestar a un cuestionario elaborado por el profesorado en el que se plantean distintas "tópicos" o ideas preconcebidas sobre el marketing y el merchandising (20 minutos en el aula).

Tarea 2. Reflexión grupal y discusión sobre las respuestas del cuestionario (20 minutos, en el aula)

Tarea 3. Presentar las actividades 2 y 4 (10 minutos)

EVALUACION

No evaluable

SUBPROBLEMA 3. Actividad 2

<i>¿Todos los productos tienen la misma importancia comercial?</i>	
Presencial y no presencial	Puzle de Aronson / equipo estable
Tiempo estimado: 2 horas presenciales + 1 hora no presencial	
Evaluación: Evaluación sumativa mediante entregable grupal y auto-evaluación formativa mediante la plataforma e-gela	

DESARROLLO

Antes del día 17:

Tarea 1. En el equipo estable, seleccionar sobre qué tema va a trabajar cada estudiante (fases por las que pasan los productos, clasificación de productos según la matriz BCG, elasticidad de la demanda) (5 minutos, no presencial).

Tarea 2. Cada miembro del equipo visualizará un video relacionado con su tema proporcionado por el profesor, reflexionará sobre su contenido y hará búsquedas Booleanas de aprendizaje al respecto para profundizar en el tema asignado (1 hora, no presencial).

Día 17:

Tarea 3. Reunión de expertos. Los expertos en cada uno de los temas relacionados con los productos se reunirá con otros expertos (35 minutos, en el aula). Después, cada grupo de expertos elaborará un mapa conceptual en un folio para poder explicar al equipo pequeño lo tratado en la reunión de expertos (15 minutos, en el aula).

Roles para la reunión de expertos:

Ponente: Explica su tema tal y como él lo ha entendido.

Interrogadores: Piden aclaraciones y hacen comentarios críticos.

Secretario: Se asegura de que la discusión se completa en el tiempo previsto.

Día 18:

Tarea 4. Reunión en el equipo original. Cada uno de los componentes del equipo presentará al resto el tema en el que ha profundizado con la ayuda del mapa conceptual elaborado por el grupo de expertos con el que ha trabajado (45 minutos, en el aula).

Roles para la reunión de equipo (roles que van rotando según se discute cada tema):

Ponente: Explica su parte.

Interrogador: Pide aclaraciones y hace comentarios críticos.

Secretario: Se asegura de que no se excede el tiempo asignado a esta tarea.

Tarea 5. Elaboración de un entregable grupal sobre tipos de productos y las fases de su vida comercial (1h, no presencial, *Anexo 12*).

EVALUACION

Entregable grupal (*Anexo 12*) que se entregará en el servidor e-gela al inicio de la semana 7, día 25. Sobre la adecuación del entregable se realizará *feedback* a los estudiantes indicando qué aspectos presentan deficiencias y por tanto deben mejorar. La evaluación será sumativa.

Criterios de Evaluación:

Sobresaliente	Mejorable	Insuficiente-No entregado
Entregan en plazo el entregable sin errores, de una forma clara y ordenada, y donde aparecen todos los apartados solicitados en el entregable sobre tipos de productos y las fases de su vida comercial.	Entregan en plazo pero con algunos errores.	No entregan el entregable, lo entregan fuera de plazo y/o lo entregan con errores graves, incoherencias, de una forma descuidada y poco clara.

Auto-evaluación formativa: los estudiantes dispondrán de un cuestionario en e-gela para que puedan probar sus conocimientos con respecto a los conceptos trabajados en esta Actividad. El cuestionario lo tendrán disponible durante 24 horas al final de la semana 7, días 27-28.

Criterios de Evaluación:

Sobresaliente	Mejorable	Insuficiente-No realizado
Contesta adecuadamente a todas las cuestiones.	Contesta adecuadamente a algunas de las cuestiones.	No realiza el test o no contesta adecuadamente a la mitad de las cuestiones.

SUBPROBLEMA 3. Actividad 3

¿Conoces las diferentes técnicas de Merchandising que se pueden aplicar en una Oficina de Farmacia?	
Presencial	Método inductivo: equipo estable / Clickers
Tiempo estimado: 2 horas presenciales	
Evaluación: No Evaluable	

DESARROLLO

Tarea 1. Utilizar los *clickers* y el software *Turningpoint* para adquirir los conceptos básicos del merchandising y su aplicación en los productos de venta en la oficina de farmacia. (2 horas presenciales)

EVALUACION

No evaluable

SUBPROBLEMA 3. Actividad 4

¿Cómo aplicarías las técnicas de Merchandising a tu Oficina de Farmacia?	
Presencial y no presencial	Trabajo de campo de equipos estables / Presentaciones orales
Tiempo estimado: 1 hora presencial + 2 horas no presenciales	
Evaluación: Sumativa mediante presentación grupal	

DESARROLLO

Días anteriores al inicio de la actividad.

Tarea 1. Cada equipo ha de sacar aproximadamente 10 fotografías de oficinas de farmacias "reales", con la calidad adecuada para poder identificar y analizar elementos del merchandising aplicados para promocionar la venta de productos (1 hora, no presencial). Es importante pedir permiso a la oficina de farmacia para obtener las fotografías, por si pudiera generarles algún problema o no les pareciera bien, con el fin de evitar conflictos.

Tarea 2. Una vez obtenidas las fotografías, el equipo se reunirá para hacer una puesta en común del material obtenido con la finalidad de discutir la correcta o no utilización de los elementos del marketing aplicados a la oficina de farmacia y elaborar un *power point* grupal (1 hora, no presencial). En esta presentación, han de aparecer las fotografías tomadas por el equipo, los aspectos positivos y negativos que han detectado en cuanto a las técnicas de merchandising utilizadas (si es que se han utilizado) y plan de mejora detallado donde aporten ideas de cómo podría mejorar el aspecto de la farmacia o la colocación de productos o expositores con el objetivo de aumentar el interés de los pacientes/clientes por lo productos que en ella se ofertan.

Día 21:

Tarea 3. Exposición en el aula. Un miembro de cada equipo elegido al azar por el profesor hará una breve exposición de la presentación *power point* elaborada en la Tarea 2 y explicará la reflexión y las conclusiones trabajadas anteriormente en su pequeño equipo.

El objetivo de las exposiciones es mejorar las habilidades de comunicación oral de los estudiantes (se dará *feedback* sobre la comunicación oral aunque no se calificará la exposición como tal), además de favorecer la interacción entre los diferentes equipos y reflexionar sobre posibilidades de mejora en las fotografías analizadas, es decir, aplicar

los conocimientos previos a situaciones reales (1 hora, presencial).

El alumnado deberá ajustarse al tiempo de exposición establecido, y deberá prestar atención al formato de la presentación (edición, tamaño de letra, cantidad de texto, color, imágenes y animación)

EVALUACION

La evaluación será formativa y sumativa con *feedback* inmediato del profesor sobre las exposiciones en *power point* a través de la Tarea 3.

Criterios de Evaluación:

Sobresaliente	Mejorable	Insuficiente-No entregado
La presentación tiene el contenido y el formato adecuado. Los miembros del equipo responden adecuadamente a las preguntas planteadas	La presentación se ajusta al contenido y al formato. Los miembros del equipo tienen dificultades para responder adecuadamente a las preguntas planteadas	La presentación no se ajusta al contenido y al formato. Los miembros del equipo no responden adecuadamente a las preguntas planteadas

SUBPROBLEMA 3. Actividad 5

¿En qué consiste la elaboración y aplicación de un plan de marketing en la oficina de farmacia?

Presencial y no presencial

Inductivo: Individual, equipo estable, grupo grande

Tiempo estimado: 3 horas presenciales y 3 horas no presenciales

Evaluación: Sumativa individual a través de un test individual (e-egela) y formativa grupal mediante la elaboración de un entregable.

DESARROLLO

Día 22:

Tarea 1. Análisis del escenario por parte del profesor (5 min, en el aula) y posterior sesión *brainstorming* en el grupo grande (40 min, en el aula). El profesor irá apuntando y ordenando las ideas que vayan surgiendo.

Tarea 2. Cada equipo deberá repartirse la información que ha de buscar de una manera equitativa (5 min, en el aula).

Del día 22 al 23:

Tarea 3. Cada miembro del equipo deberá buscar información de manera individual (1h, no presencial).

Día 23:

Tarea 4. Reunión de equipo. Cada estudiante ha de proporcionar al resto del equipo la información relativa a los temas sobre los que ha trabajado (50 minutos, en el aula).

Del día 23 al 24:

Tarea 5. Cada equipo se reunirá fuera de clase para elaborar un entregable tipo póster en *power point* con la información más relevante que han recogido entre todos los compañeros. (1h, no presencial)

Día 24:

Tarea 6. Evaluación formativa grupal. Un miembro de cada equipo elegido al azar expondrá al resto de la clase el póster diseñado durante la Tarea 5 (1h, en el aula). El miembro elegido de cada equipo deberá ajustarse al tiempo de exposición establecido, y deberá prestar atención al diseño del póster (edición, tamaño de letra, cantidad de texto, color, imágenes)

EVALUACION

La evaluación será formativa a través de la Tarea 6 que se realizará en clase con *feedback* inmediato del profesor

Criterios de Evaluación:

Sobresaliente	Mejorable	Insuficiente-No entregado
La presentación tiene el contenido y el formato adecuado. Los miembros del equipo responden adecuadamente a las preguntas planteadas	La presentación se ajusta al contenido y al formato. Los miembros del equipo tienen dificultades para responder adecuadamente a las preguntas planteadas	La presentación no se ajusta al contenido y al formato. Los miembros del equipo no responden adecuadamente a las preguntas planteadas

Finalmente, habrá otra evaluación sumativa pero esta vez individual a través de la realización de unas preguntas de respuesta múltiple (test) que el profesorado hará disponibles en el servidor e-gela, y que el alumnado tendrá disponible durante 24 horas en la semana 8, días 29- 30.

Criterios de Evaluación:

Sobresaliente	Mejorable	Insuficiente-No realizado
Contesta adecuadamente a todas las cuestiones.	Contesta adecuadamente algunas de las cuestiones.	No realiza el test o no contesta adecuadamente a la mitad de las cuestiones.

SUBPROBLEMA 3. Actividad 6

¿Cómo pondrías en marcha el plan de marketing que te ha pedido María?	
Presencial	Inductivo: Individual, equipo pequeño, grupo grande
Tiempo estimado: 4 horas presenciales + 1h no presencial	
Evaluación: Sumativa, mediante presentación grupal y evaluación individual	

DESARROLLO

La oficina de farmacia de María está ubicada en una nueva zona residencial, a las afueras de la ciudad. A escasos 800 metros de distancia, existe otra oficina de farmacia con tres años de antigüedad. La zona residencial, está prevista para 10.000 habitantes y se encuentra ocupada en un 60%. Paulatinamente, se han abierto nuevos comercios (pequeños supermercados, tiendas de alimentación, peluquerías, perfumerías, estancos...) negocios (bares, restaurantes, despachos profesionales..) y centros de atención social (guarderías). Adicionalmente, a 1500 metros de distancia, se ha inaugurado un centro de atención primaria.

Tal y como te ha comentado María, os queréis plantear ampliar la zona de Parafarmacia, en la línea de "Cuidado facial Femenino" (ya presente en la otra oficina de farmacia).

Teniendo en cuenta que la inversión inicial que podéis hacer es limitada, ¿cómo diseñaríais un plan de marketing para potenciar esa línea de "cuidado facial femenino"?

Sesión de prácticas de ordenador (todo en el aula)

Tarea 1. Análisis del escenario. Actividad a desarrollar en grupo grande (toda la clase) mediante *brainstorming*. El profesor va apuntando las ideas que surgen.

Tarea 2. Definir los objetivos de aprendizaje entre todos los alumnos (5 min).

Tarea 3. Formación de nuevos equipos (4 alumnos) y definir el plan de trabajo del equipo (5 min). Reparto de tareas para resolver el escenario

Tarea 4. Etapa de autoestudio (50 min). En esta fase, cada uno de los alumnos trabajará individualmente sobre la tarea que se le ha asignado en la Tarea 3.

Tarea 5. Puesta en común en grupo pequeño y elaboración del plan de marketing para presentar a María (50 min).

Tarea 6. Evaluación sumativa: exposición oral (10 min/equipo) y reflexión grupal para contrastar los distintos planes (10 min de debate conjunto).

Cada uno de los equipos ha de exponer su plan de marketing y al finalizar todas las exposiciones se hará un debate en el gran grupo en el que se aclararán dudas, sugerencias, etc y se reflexionará sobre las distintas aproximaciones sobre las que ha trabajado cada equipo.

Además, se analizarán las inversiones requeridas y la viabilidad o no de cada plan de marketing (tiempo total aproximado 60-80 min).

Tarea 7. Evaluación sumativa individual (15 min).

EVALUACION

La evaluación será formativa y sumativa a través de las Tareas 6 y 7 que se realizarán en clase con *feedback* inmediato del profesor.

Evaluación sumativa grupal: exposición oral y defensa de su plan de marketing. En la exposición oral el alumno representante del grupo explicará las estrategias elegidas para llevar adelante el plan del marketing y responderá a las preguntas planteadas por el profesor o por los alumnos, dentro del tiempo de exposición establecido. El resto de miembros del grupo le pueden ayudar a contestar a las preguntas planteadas. La nota se aplicará a todos los miembros del equipo por igual. El formato de la presentación (edición, tamaño de letra, cantidad de texto, color, imágenes y animación) se tendrá en cuenta como criterio de valoración.

Criterios de Evaluación:

Sobresaliente	Mejorable	Insuficiente-No entregado
<p>La presentación tiene el contenido y el formato adecuado.</p> <p>Los miembros del equipo responden adecuadamente a las preguntas planteadas</p>	<p>La presentación se ajusta al contenido y al formato.</p> <p>Los miembros del equipo tienen dificultades para responder adecuadamente a las preguntas planteadas</p>	<p>La presentación no se ajusta al contenido y al formato.</p> <p>Los miembros del equipo no responden adecuadamente a las preguntas planteadas</p>

Evaluación sumativa individual: el mismo día de realización de la práctica, se evaluará a cada estudiante de manera individual a través de varias cuestiones sobre conceptos trabajados en la práctica.

Criterios de Evaluación:

Sobresaliente	Mejorable	Insuficiente-No realizado
<p>Contesta adecuadamente a todas las cuestiones.</p>	<p>Contesta adecuadamente a algunas de las cuestiones.</p>	<p>No realiza el test o no contesta adecuadamente a la mitad de las cuestiones.</p>

5.3. CUARTO SUBPROBLEMA

a) Pregunta que da origen al subproblema-4

¿Qué debes saber para ser Titular de tu propia Oficina de Farmacia?

b) Escenario del subproblema

Llevas tiempo trabajando junto a María. No podrías estar más a gusto. El trabajo en la Farmacia te encanta y el trato con los pacientes también. Sin embargo crees que podría ser hora de dar el paso y abrir tu propia oficina de Farmacia! Llevas tiempo dándole vueltas pero no te acabas de decidir. Sin embargo un día decides hablar con María, no quieres que se enfade pero...puede que sea hora de caminar sola.

La reacción de María te sorprende. No sólo no le notas molesta o triste por tu probable marcha sino que además te da una noticia que no esperabas. Está pensando en jubilarse y te pregunta si te gustaría tomar las riendas de la farmacia en la que tantas horas has pasado y tanto cariño tienes. ¿Qué vas a hacer??? ¡Menudo dilema!!!

c) Recursos de Aprendizaje

- Conexión a Internet.
- Documentación aportada por el profesor.
- Documentos legales.

d) Secuencia de actividades

SUBPROBLEMA 4. Actividad 1

<i>¿Qué camino siguen los medicamentos y productos de venta en farmacia antes de poder dispensarlos? ¿Cómo hemos de calcular su precio?</i>	
Presencial	Método inductivo / Clickers
Tiempo estimado: 3 horas presenciales	
Evaluación: No Evaluable	

DESARROLLO

Día 29:

Tarea 1. Análisis del escenario. Actividad a desarrollar en grupo grande (toda la clase) mediante *brainstorming*. El profesor va apuntando las ideas que surgen hasta llegar a definir los objetivos de aprendizaje (20 minutos).

Días 29-31:

Tarea 2. Utilización de *clickers* para evaluar los conocimientos previos de los alumnos sobre conceptos a trabajar en las próximas actividades y para reflexionar sobre la importancia que tiene un correcto cálculo del precio de los medicamentos y productos de venta en farmacia para conseguir un margen de beneficio que asegure la supervivencia de la empresa (2.30h presenciales).

EVALUACION

No evaluable.

SUBPROBLEMA 4. Actividad 2

¿Cómo obtener el mayor margen de beneficio en las compras que realizo para mi oficina de farmacia?	
Presencial y no presencial	Puzle de problemas, equipo estable
Tiempo estimado: 4 horas presenciales y 4 horas no presenciales	
Evaluación: Evaluación formativa grupal y sumativa individual-grupal de las Actividades 1-3	

DESARROLLO

Día 32:

Tarea 1. Explicación por parte del profesor de la actividad, formación de equipos y reparto de problemas (*Anexo 13*) (10 minutos, en el aula).

Tarea 2. Trabajo individual: aplicación de los conceptos de la Actividad 1 a la resolución de los ejercicios asignados (40 minutos, en el aula).

Del día 32 al 33:

Tarea 3. Trabajo individual: aplicación de los conceptos de la Actividad 1 a la resolución de los ejercicios asignados (1h, no presencial, si fuera necesario).

Día 33:

Tarea 4. Reunión de expertos. El grupo de expertos en cada uno de los problemas “tipo” compararán la forma de resolver los ejercicios por parte de cada uno de los expertos para finalmente seleccionar aquella resolución que les parezca la correcta. En caso de no llegar a un consenso, podrán solicitar la ayuda o la consulta a otro grupo de expertos (1h presencial).

Roles para la reunión de expertos:

Ponente: Explica la resolución del problema tal y como él lo ha resuelto.

Interrogadores: Piden aclaraciones y hacen comentarios críticos.

Secretario: Se asegura de que la discusión se completa en el tiempo previsto.

Día 34:

Tarea 5. Reunión en el equipo original. Cada uno de los componentes del equipo presentará los problemas sobre los que ha trabajado los días anteriores, explicando y justificando la forma de proceder para su resolución según lo acordado en el grupo de expertos (50 minutos, en el aula y 1h no presencial, en el caso de ser necesario).

Roles para la reunión de equipo (roles que van rotando según se discute cada tema):

Ponente: Explica sus problemas.

Interrogador: Pide aclaraciones y hace comentarios críticos.

Secretario: Se asegura de que no se excede el tiempo asignado a esta tarea.

Día 35:

Tarea 6. Evaluación formativa grupal. Al azar, se elegirá un representante de alguno de los equipos para que argumente la resolución de alguno de los problemas. Los estudiantes recibirán *feedback* inmediato sobre la forma correcta de resolver este tipo de problemas.

Semana 12, día 39:

Tarea 7. Evaluación sumativa individual-grupal (el día se fijará al inicio de la Actividad 2, posiblemente al inicio de la semana 12, día 39) (2h no presenciales para la preparación de la Tarea 7).

EVALUACION

Evaluación formativa grupal. Mediante la Tarea 6 se resolverán los ejercicios realizados por los distintos equipos, dando por tanto un *feedback* inmediato a todos los estudiantes.

Evaluación sumativa individual-grupal: la evaluación será individual mediante la resolución de unas cuestiones que se realizarán en el aula (50 minutos) y que abarcará las Actividades 1, 2 y

3. Esta prueba tendrá un valor máximo de 1.5 puntos sobre la nota final de la asignatura (10 puntos) y dependerá no solo de la nota individual de cada estudiante, sino también del trabajo realizado por sus compañeros de equipo.

La nota personal del alumno se calculará de la siguiente manera:

Nota final individual = { [(nota alumno 1 + nota alumno 2 + nota alumno 3) / 3] + nota individual } / 2

SUBPROBLEMA 4. Actividad 3

¿Con cuál de las ofertas recibidas para la compra de un medicamento te quedarías? ¿Qué otra información discutirías con el proveedor?	
Presencial y no presencial	GPS, equipo estable y gran grupo
Tiempo estimado: 2 horas presenciales y 2 horas no presenciales	
Evaluación: Evaluación formativa grupal y sumativa individual-grupal de las Actividades 1-3	

DESARROLLO

Día 36:

Tarea 1. Explicación por parte del profesor de la actividad (*Anexo 14*) y formación de equipos (5 minutos, en el aula).

Tarea 2. Tentativa de resolución en los equipos estables (10 minutos, en el aula).

Tarea 3. Análisis cualitativo del problema e identificación de variables en el gran grupo (10 minutos, en el aula). Previamente a la emisión de la hipótesis, debemos hacer un análisis cualitativo del problema para identificar las variables que aparecen en el enunciado.

Tarea 4. Emisión de hipótesis y tentativa de resolución en el gran grupo (25 minutos, en el aula).

Del día 36 a 37:

Tarea 5. Resolución en equipos pequeños (1h no presencial)

Pregunta guía: *¿Cuál será el beneficio bruto que obtendrá la oficina de farmacia cuando elige cada una de las opciones de compra?*

Día 37:

Tarea 6. Análisis de resultados (evaluación formativa) y reflexión en el gran grupo (50 minutos, en el aula).

Semana 12, día 39:

Tarea 7. Evaluación sumativa individual-grupal (el día se fijará al inicio de la Actividad 2, posiblemente al inicio de la semana 12, día 39) (1h no presencial para la preparación de la Tarea 7).

EVALUACION

Evaluación formativa grupal. Mediante la Tarea 6 se resolverá el ejercicio, dando por tanto un *feedback* inmediato a todos los estudiantes.

Evaluación sumativa individual-grupal (igual que lo que se recoge en la Actividad 2) la evaluación será individual mediante la resolución de unas cuestiones que se realizarán en el aula (50 minutos) y que abarcará las Actividades 1, 2 y 3. Esta prueba tendrá un valor máximo de 1.5 puntos sobre la nota final de la asignatura (10 puntos) y dependerá no solo de la nota individual de cada estudiante, sino también del trabajo realizado por sus compañeros de equipo.

La nota personal del alumno se calculará de la siguiente manera:

Nota final individual = { [(nota alumno 1 + nota alumno 2 + nota alumno 3) / 3] + nota individual } / 2

SUBPROBLEMA 4. Actividad 4

¿Ha sido un año rentable para tu oficina de farmacia?	
Presencial y no presencial	Inductivo: equipo pequeño, grupo grande
Tiempo estimado: 4 horas presenciales + 0.5 horas no presenciales	
Evaluación: Evaluación formativa grupal y auto-evaluación formativa individual mediante la plataforma e-gela.	

DESARROLLO

Ha transcurrido un año desde que has tomado las riendas de la oficina de farmacia, y como es lógico quieres saber si "estás haciendo bien las cosas". Para ello dispones de los siguientes datos económicos-financieros de tu oficina de farmacia:

Problema A: El local está valorado en 180.000 Euros, y a finales de año presenta la siguiente situación de sus bienes y derechos. Mobiliario y maquinaria, valorados en 10.800€ y 360€, respectivamente. Existencias de medicamentos y otros productos en el almacén, por valor de 24.000€. La Seguridad Social adeuda 24.00€ y los clientes 600€. En la cuenta bancaria de la Farmacia hay un saldo positivo de 12.000€.

Por otro lado, sabes que a finales de año dispones de un capital de 90.000€. El beneficio retenido es de 90.960€. Las deudas de tu farmacia a largo y corto plazo con proveedores y entidades financieras ascienden a 30.000€ y 15.600€ respectivamente. La farmacia debe a hacienda 10.800€ y a la Seguridad Social 14.400€.

Problema B: El local está valorado en 90.000 Euros, y a finales de año presenta la siguiente situación de sus bienes y derechos. Mobiliario valorado en 5.500€ y maquinaria con un valor de 200€. Existencias de medicamentos y otros productos en el almacén, por valor de 1.500€. La Seguridad Social adeuda 1.200€ y los clientes 350€. En la cuenta bancaria de la Farmacia hay un saldo positivo de 6.000€.

Las deudas de tu farmacia a largo y corto plazo con proveedores y entidades financieras ascienden a 16.000€ y 8.000€ respectivamente. La farmacia debe a hacienda 5.500€ y a la Seguridad Social 7.500€.

Con estos datos disponibles, ¿serías capaz de hacer el balance de la situación económico- financiera de tu oficina de farmacia?

Día 38:

Tarea 1. Análisis del escenario y *brainstorming*

¿Balance de la situación? Yo soy farmacéutica! ¿Debo saber también estas cosas?

En esta tarea, el profesor/a hará un breve análisis del escenario (10 minutos, en el aula), para posteriormente desarrollar una sesión de *brainstorming* en el grupo grande de 40 min. El profesor/a irá apuntando y ordenando las ideas que vayan surgiendo.

Día 40:

Tarea 2. Trabajo por parejas (50 minutos, en clase). En esta tarea se formarán nuevos equipos de 4 miembros. Dos miembros de cada equipo trabajarán con los datos del problema A para clasificar y cuantificar las diferentes masas patrimoniales. Los otros dos miembros del equipo trabajarán clasificando y cuantificando las diferentes masas patrimoniales del problema B. El profesor guiará al alumnado en las dudas que le puedan ir surgiendo y podrá dar material de apoyo en caso de necesitarlo.

Día 41:

Tarea 3. Reunión de expertos (20 minutos, en el aula). En esta tarea, se formarán equipos del "problema A" y del "problema B" para intercambiar información entre ellos.

Tarea 4. Puesta en común en el equipo original (30 minutos, en el aula). En esta tarea se establece un intercambio de información entre ambas parejas del mismo equipo.

Día 42:

Tarea 5. Tentativa de resolución grupal y puesta en común con el gran grupo. Una vez que el equipo dispone de los dos problemas, hará una tentativa de resolución grupal (20 min, en el aula). A continuación un miembro elegido al azar por el profesor explicará al gran grupo los resultados obtenidos así como la interpretación de los mismos. El resto de compañeros del equipo o de la clase en general, podrán ayudarle en caso de no tenerlo claro (30 minutos, en el aula). Todos los estudiantes recibirán *feedback* inmediato sobre la resolución de los problemas.

EVALUACION

Evaluación formativa grupal. Mediante la Tarea 5 se resolverán los ejercicios realizados por los distintos equipos, dando por tanto un *feedback* inmediato a todos los estudiantes.

Además, habrá una auto-evaluación formativa. El alumnado dispondrá de un cuestionario en e-gela para que puedan probar sus conocimientos con respecto a los conceptos trabajados en esta actividad. El cuestionario estará disponible durante 24h para su realización en la semana 14, días 46-47.

6. CRONOGRAMA DE CLASES

En el siguiente cronograma se recoge el desarrollo semanal de los subproblemas y sus Actividades y Tareas a lo largo del cuatrimestre junto con las clases magistrales intercaladas.

	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES
SEMANA 1	Presentación de la asignatura. 0.5h	Subproblema 1. Actividad 2. Tareas 1, 2	Subproblema 1.	Subproblema 1.
	Subproblema 1.	Presentación del Subproblema 1.		
SEMANA 2 (días 5-8)	Subproblema 2. Actividad 1. Tareas 1,	Subproblema 2. Actividad 2. Tarea 2	Subproblema 2. Actividad 2. Tareas 2 y	T11.- Introducción a la legislación farmacéutica
SEMANA 3 (días 9-12)	Subproblema 2. Actividad 3. Tareas 1,	Subproblema 2. Actividad 3. Tarea 5	Subproblema 2. Actividad 3. Tarea 6	Subproblema 2. Actividad 3. Tareas 7
SEMANA 4 (días 13-16)	T12.- Sistema nacional de salud	Subproblema 3. Actividad 1. Tareas 1,	T1.- Concepto de empresa	T2.- La Oficina de Farmacia como empresa
SEMANA 5	Subproblema 3.	Subproblema 3.	Subproblema 3.	Subproblema 3.
SEMANA 6 (días 21-24)	Subproblema 3. Actividad 4. Tarea 3	Subproblema 3. Actividad 5. Tareas 1	Subproblema 3. Actividad 5. Tarea 4	Subproblema 3. Actividad 5. Tarea 6
SEMANA 7	T8.- Gestión y planificación en atención primaria y especializada	T8.- Gestión y planificación en atención primaria y especializada	T9.- Gestión y planificación en la distribución	T10.- Gestión y planificación en la Industria Farmacéutica
SEMANA 8 (días 29-31)	Subproblema 4. Actividad 1. Tareas 1	Subproblema 4. Actividad 1. Tarea 2	Subproblema 4. Actividad 1. Tarea 3	Subproblema 4. Actividad 2. Tareas 1
SEMANA 9	Subproblema 4.	Subproblema 4.	Subproblema 4.	
SEMANA 10	VACACIONES DE SEMANA SANTA			
SEMANA 11 (días 26-28)	Subproblema 4. Actividad 3. Tareas 1,	Subproblema 4. Actividad 3. Tarea 6	Subproblema 4. Actividad 4. Tarea 1	
SEMANA 12 (días 29-31)	EVALUACION Subproblema 4.	Subproblema 4. Actividad 4. Tarea 2	Subproblema 4. Actividad 4. Tareas 3 y	
SEMANA 13	Subproblema 4.	Tema 18.- Regulación y funcionamiento de la oficina de farmacia y botiquines	Tema 18.- Regulación y funcionamiento de la oficina de farmacia y botiquines	
SEMANA 14	Tema 18.- Regulación y funcionamiento de la oficina de farmacia y botiquines	Tema 17.- Información y promoción de medicamentos	Tema 19.- Registro de medicamentos.	
SEMANA 15	Tema 20. Deontología			

A continuación se recogen las sesiones prácticas en el aula de ordenadores:

	Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3	Sesión 4	Sesión 5	Sesión 6	TOTAL
Presencial	4h	3.5h	3.5h	4h	4h	3h	22h
No presencial	1h	1h	1h	1h	1h	15h	20h
Tema	Juego de Rol. Gestión de compras	Apertura de Oficinas de Farmacia	Ordenación Farmacéutica en distintas Comunidades Autónomas	Tasación de Fórmulas Magistrales (Sub-problema 2)	Marketing y merchandising (Sub-problema 3)	Debate	

7. COMPUTO DE TIEMPO PRESENCIAL Y NO PRESENCIAL DE METODOLOGIAS ACTIVAS

	Subproblema 1	Subproblema 2	Subproblema 3	Subproblema 4	TOTAL
Presencial Aula	3.5h	7h	9h	13h	32.5h
Presencial Prácticas		4h	4h		8h
No-Presencial Global	2.5h	8.5h	7h	6.5h	24.5h
Total	6h	19.5h	20h	19.5h	65.h

8. LISTADO DE ENTREGABLES, ACTIVIDADES EVALUABLES Y AUTOEVALUACIONES

Nota: Se han resaltado en negrita aquellos entregables y actividades sumativos/as, que van a formar parte del 40% de la nota final de la asignatura que corresponde a la evaluación continua.

Subproblema 1.-

- *Actividad 3:* Test de autoevaluación formativa individual a través de la plataforma e-gela.
- *Actividad 3: Tarea 5,* entregable formativo grupal. Anexo 3.

Subproblema 2.-

- ***Actividad 1. Tarea 3:*** Entregable sumativo grupal. Anexo 4.
- ***Actividad 2. Tarea 3:*** Entregable sumativo grupal. Anexo 6.
- ***Actividad 3. Tarea 9:*** Entregable sumativo grupal. Anexo 9.
- ***Actividad 3:*** Test de evaluación sumativo individual a través de la plataforma e-gela.
- *Actividad 4. Tarea 9:* Entregable formativo grupal. (Sesión de prácticas de ordenador)

Subproblema 3.-

- ***Actividad 2. Tarea 5:*** Entregable sumativo grupal. Anexo 12.
- *Actividad 2:* Test de autoevaluación formativa individual a través de la plataforma e-gela.
- ***Actividad 4. Tarea 3:*** Presentación sumativa grupal.
- *Actividad 5. Tarea 6:* Presentación formativa grupal.
- ***Actividad 5:*** Test de evaluación sumativo individual a través de la plataforma e-gela.
- ***Actividad 6. Tarea 6:*** Presentación sumativa grupal. (Sesión de prácticas de ordenador)

- **Actividad 6. Tarea 7: Test de evaluación sumativa individual. (Sesión de prácticas de ordenador)**

Subproblema 4.-

- **Actividades 1, 2 y 3: Evaluación sumativa individual-grupal.**
- *Actividad 2. Tarea 6: Evaluación formativa grupal.*
- *Actividad 3. Tarea 6: Evaluación formativa grupal*
- *Actividad 4: Test de autoevaluación formativa individual a través de la plataforma e-gela*
- *Actividad 4: Tarea 5: Evaluación formativa grupal*

Entregables y actividades sumativos/as (calificables) de la evaluación continua, 40% de la nota final

1. Evaluación individual-grupal, **15%**
 - 1.1. Examen de problemas del sub-problema 4, actividades 1, 2 y 3)
2. Individuales evaluables, **10%**
 - 2.1. Sub-problema 2, actividad 3, **3.3%**
 - 2.2. Sub-problema 3, actividad 5, **3.3%**
 - 2.3. Sub-problema 3, actividad 6, **3.3%**
3. Grupales evaluables, **15%**
 - 3.1. Sub-problema 2, actividad 1, **2.5%**
 - 3.2. Sub-problema 2, actividad 2, **2.5%**
 - 3.3. Sub-problema 2, actividad 3, **2.5%**
 - 3.4. Sub-problema 3, actividad 2, **2.5%**
 - 3.5. Sub-problema 3, actividad 4, **2.5%**
 - 3.6. Sub-problema 3, actividad 6, **2.5%**

9. CRONOGRAMA DE ENTREGABLES Y/O ACTIVIDADES EVALUABLES

En el siguiente cronograma se recogen las fechas en las que los estudiantes han de presentar entregables o bien realizar actividades de evaluación o auto-evaluación.

	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES
SEMANA 1 (días 1-4)				
SEMANA 2 (días 5-8)				Subproblema 1. Actividad 3. Tarea 5. Anexo 3
			Subproblema 1. Actividad 3. Autoevaluación	
SEMANA 3 (días 9-12)	Subproblema 2. Actividad 1. Tarea 3. Anexo 4		Subproblema 1. Actividad 1. Tarea 1. Anexo 1	Subproblema 2. Actividad 2. Tarea 3. Anexo 6
SEMANA 4 (días 13-16)				Subproblema 2. Actividad 3. Tarea 9. Anexo 9
			Subproblema 2. Actividad 3. Evaluación	
SEMANA 5 (días 17-20)				
SEMANA 6 (días 21-24)	Subproblema 3. Actividad 4. Tarea 3. Presentación oral			Subproblema 3. Actividad 5. Tarea 6. Exposición póster
SEMANA 7 (días 25-28)	Subproblema 3. Actividad 2. Tarea 5. Anexo 12		Subproblema 3. Actividad 2. Autoevaluación	
SEMANA 8 (días 29-32)	Subproblema 3. Actividad 5. Evaluación			
SEMANA 9 (días 33-35)				
SEMANA 10 (días 36-38)				
SEMANA 11 (días 39-41)	EVALUACION Subproblema 4. Actividades 1, 2 y 3			
SEMANA 12 (días 42-44)				
SEMANA 13 (días 45-47)		Subproblema 4. Actividad 4. Autoevaluación		
SEMANA 14 (día 48)				

10. LISTADO DE ANEXOS

Se han destacado en negrita aquellos anexos que se darán al estudiante en el momento de realización de la Actividad o Tarea correspondiente, no antes.

Subproblema 1.-

- *Anexo 1*: Acta de constitución de equipos.
- ***Anexo 2*: Check-list para la reunión de expertos con respecto a las salidas profesionales.**
- *Anexo 3*: Entregable grupal de la Actividad 3 Tarea 5 (no evaluable).

Subproblema 2.-

- *Anexo 4*: Entregable grupal de definiciones relacionadas con los medicamentos trabajado en la Actividad 1 Tarea 1 (evaluable).
- ***Anexo 5*: Documento entregado por el profesor para que busquen información sobre otras siglas o símbolos menos frecuentes (Actividad 2 Tarea 2).**
- *Anexo 6*: Entregable grupal de información que nos aportan los envases y prospectos de los medicamentos (Actividad 2 Tarea 3) (evaluable).
- ***Anexo 7*: Material de apoyo para la Actividad 3 Tarea 4.**
- ***Anexo 8*: Material de apoyo para la Actividad 3 Tarea 6.**
- *Anexo 9*: Entregable grupal de corrección de recetas devueltas por fallos desde las autoridades sanitarias (Actividad 3 Tarea 9) (evaluable).
- ***Anexo 10*: Material de apoyo para la Actividad 4 Tarea 4.**
- *Anexo 11*: ***Material para realizar la autoevaluación de la Actividad 4 Tarea 9.***

Subproblema 3.-

- *Anexo 12*: Entregable grupal sobre tipos de productos y las fases de su vida comercial (Actividad 2 Tarea 5) (evaluable)

Subproblema 4.-

- *Anexo 13*: Puzle de problemas para resolver (Actividad 2 Tarea 1)
- *Anexo 14*: Enunciado de la situación para resolver mediante GPS (Actividad 3 Tarea 1)

11. ENTREGABLES

Subproblema 1.

Anexo 1. MODELO DE ACTA DE CONSTITUCIÓN DE GRUPO

ASIGNATURA:	ESCRITO POR:
REUNIÓN: Fecha: Lugar:	Asistentes: -
Puntos a tratar: <ul style="list-style-type: none">- Establecimiento de las expectativas del grupo- Establecimiento de las normas del grupo- Compromisos	
Fotos	

Expectativas

Normas del grupo

Compromisos

Subproblema 1.

Anexo 2. CHECK-LIST SOBRE LAS SALIDAS PROFESIONALES

Experto 1: Qué hay que hacer para ser investigador?

- Información sobre másters: Créditos, Objetivos...
- Pasos necesarios para ser Doctor: Objetivo, Créditos...
- Qué es una tesis y cómo se defiende?
- Qué es una tesis con mención internacional?
- Páginas Webs interesantes para buscar información y disposiciones legales

Experto 2: Qué hay que hacer para trabajar como profesor?

- Cómo se organizan las Facultades?
- Que son ANECA y Unibasque
- Qué hay que hacer para ser un profesor en la Universidad?
- Qué diferentes tipos de contratos hay en la Universidad como Profesor (5 tipos de contrato) ó como funcionario (2 tipos de contrato)?
- Páginas Webs interesantes para buscar información y disposiciones legales

Experto 3: Qué hay que hacer para trabajar como farmacéutico?

- Qué es la Formación Sanitaria Especializada?
- Cuantas especialidades hay y qué grados hay que estudiar antes en cada caso?
- Cuánto dura cada especialidad?
- Cómo es el examen que se hace para entrar en las especialidades: Convocatoria, fechas, cantidad de preguntas, duración del examen, cómo se calcula la nota individual del examen y los méritos académicos de cada participante?
- Páginas Webs interesantes para buscar información y disposiciones legales

Subproblema 1.

Anexo 3. ACTIVIDAD 3. TAREA 3. ENTREGABLE GRUPAL.

Miembros del Equipo:

-

-

-

FECHA:

1. SOBRE INVESTIGACIÓN

- Cuantos créditos puede tener un grado? Cuantos tiene el grado de Farmacia?
- Después de estudiar el grado de Farmacia, es necesario estudiar un máster para poder entrar en un programa de doctorado? Explicar vuestras respuestas.
- Qué es una tesis doctoral y para qué se hace?

2. SOBRE DOCENCIA

- Porqué hay departamentos en las facultades?

- Qué hay que hacer para poder trabajar como profesor adjunto en la Universidad?

3. SOBRE LA ESPECIALIDADES

- Donde podéis encontrar información fiable sobre formación sanitaria especializada?

- Una vez terminado el grado en Farmacia, en qué especialidades podéis entrar?

- Cómo es el examen que se hace para entrar en las especialidades?

Subproblema 2

Anexo 4. ACTIVIDAD 1. TAREA 3.

Miembros del Grupo:

-

-

-

Fecha:

Encuentra la definición oficial de estos términos, contesta a las preguntas, y nombra en cada caso, en que documento oficial habéis encontrado la información.

1. Principio Activo
2. Materia Prima
3. Excipiente
4. Forma galénica o forma farmacéutica
5. Medicamento
6. Medicamento para uso humano
7. Formula magistral
8. Preparado Oficinal

-
9. Cuales son los medicamentos especiales?
 10. Medicamento genérico
 11. Medicamento publicitario
 12. Medicamento falsificado
 13. Productos de salud
 14. Productos para la higiene personal
 15. Productos cosméticos
 16. Cuáles son los medicamentos que necesitan prescripción médica?
 17. Cuáles son los medicamentos que no necesitan prescripción médica?
 18. Cómo se pueden nombrar los medicamentos?
 19. Cómo se pueden nombrar los genéricos?

Subproblema 2

Anexo V. ACTIVIDAD 2. TAREA 2. INFORMACIÓN ADICIONAL.

Lista de símbolos y siglas que aparecen en los medicamentos

H

DH

ECM

TLD

MTP

EC

EXO

EFG

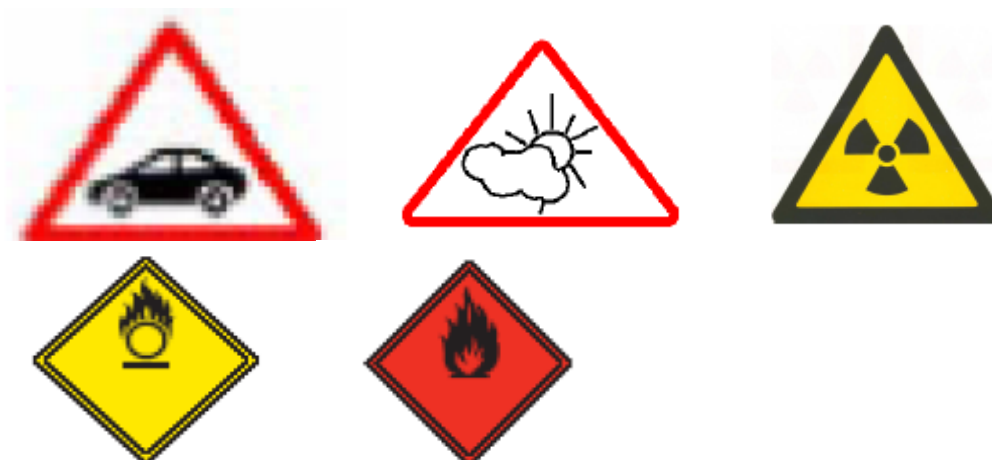
CN

ASSS

E

I





En el prospecto

En el cupón precinto:

● **	Cícero.
▲ **	Diagnóstico hospitalario.

Información que hay que saber:

- Mirar a la información que aparece en el cupón precinto
- Mirar la información que aparece en los prospectos
- Qué es un visado?. Cómo se indica?

Subproblema 2.

Anexo 6. ACTIVIDAD 2. TAREA 3. ENTREGABLE GRUPAL.

MIEMBROS DEL GRUPO:

-

-

-

FECHA:

1. Poner fotos de 5 medicamentos e indicar el significado de las siglas y de los símbolos que aparecen.

1. Buscar la información oficial que debe aparecer en los prospectos y ponerla aquí. Tenéis que decir también de qué documentos habéis obtenido la información.







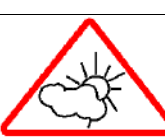





2. Buscar la información oficial que debe aparecer en los cupones precintos y ponerla aquí. Tenéis que decir también de qué documentos habéis obtenido la información.

4. Indicar los significados de las siglas y símbolos que aparecen en el *anexo 5*.

- H
- DH
- ECM



- TLD
- MTP
- EC
- EXO
- EFG
- CN
- ASSS
- E
- I

	Definiciones
	
	
	
	
	
	
	
	
	
	
 En el prospecto	
 En el cupón precinto	



En el cupón
precinto

Subproblema 2.

Anexo 7. ACTIVIDAD 3. TAREA 4. MATERIAL DISPONIBLE

A modo de material de apoyo, el siguiente anexo (VII) contiene las mayor parte de documentos legales (Leyes, Real Decreto ley, Decreto Real, ordenes..) que podéis consultar para encontrar la información que necesitéis.

- ORDEN SCO/2874/2007, de 28 de septiembre, por la que se establecen los medicamentos que constituyen excepción a la posible sustitución por el farmacéutico con arreglo al artículo 86.4 de la Ley 29/2006, de 26 de julio, de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios.
- Real Decreto 1345/2007, de 11 de octubre, por el que se regula el procedimiento de autorización, registro y condiciones de dispensación de los medicamentos de uso humano fabricados industrialmente.
- Real Decreto 823/2008, de 16 de mayo, por el que se establecen los márgenes, deducciones y descuentos correspondientes a la distribución y dispensación de medicamentos de uso humano.
- Real Decreto-ley 4/2010, de 26 de marzo, de racionalización del gasto farmacéutico con cargo al Sistema Nacional de Salud

4

- Real Decreto-ley 8/2010, de 20 de mayo, por el que se adoptan medidas extraordinarias para la reducción del déficit público.
- Real Decreto 1718/2010, de 17 de diciembre, sobre receta médica y órdenes de dispensación.
- Real Decreto 1026/2011, de 15 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Mutualismo Judicial.
- Real Decreto-ley 9/2011, de 19 de agosto, de medidas para la mejora de la calidad y cohesión del sistema nacional de salud, de contribución a la consolidación fiscal, y de elevación del importe máximo de los avales del estado para 2011
- Real Decreto-ley 16/2012, de 20 de abril, de medidas urgentes para garantizar la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud y mejorar la calidad y seguridad de sus prestaciones.

5

- **Real Decreto 1675/2012, de 14 de diciembre, por el que se regulan las recetas oficiales y los requisitos especiales de prescripción y dispensación de estupefacientes para uso humano y veterinario.**
- Ley 10/2013, de 24 de julio, por la que se incorporan al ordenamiento jurídico español las Directivas 2010/84/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de diciembre de 2010, sobre farmacovigilancia, y 2011/62/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2011, sobre prevención de la entrada de medicamentos falsificados en la cadena de suministro legal, y se modifica la Ley 29/2006, de 26 de julio, de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios
- **Real Decreto 177/2014, de 21 de marzo, por el que se regula el sistema de precios de referencia y de agrupaciones homogéneas de medicamentos en el Sistema Nacional de Salud, y determinados sistemas de información en materia de financiación y precios de los medicamentos y productos sanitarios**

6

Subproblema 2

Anexo 8. ACTIVIDAD 3. TAREA 6. MATERIAL DISPONIBLE.

A modo de material de apoyo, aquí tenéis pos puntos más importantes que hay que estudiar en cada tema:

TIPOS DE RECETAS.

- Sistema Nacional de Salud: Tipos (de papel, electrónica), colores.
- De la Mutua: Tipos, Aportaciones.
- Privadas: Cómo tienen que ser? Buscar lo que se debe incluir.
- Dentro del SNS, en el País Vasco, cómo son las recetas que se utilizan en veterinaria?
- Buscar la información que debe aparecer en los apartados de las diferentes recetas.
- Dentro del SNS, Cuántos envases se pueden prescribir en cada receta ?
- Dentro del SNS, cual es el tamaño del medicamento que debemos dispensar si no pone nada en la receta?
- Dentro del SNS, cuántos días tenemos para poder dispensar una receta de papel desde que fue prescrita?
- Dentro del SNS, cómo son las recetas de los estupefacientes?
- Dentro del SNS, qué es "la hoja de información para el paciente"?
- Los enfermeros/as pueden prescribir medicamentos? En qué situaciones?
- Cuánto se le debe cobrar a un activo que viene a la OF con la tarjeta sanitaria Europea?
- Dentro del SNS, cuales son los datos que deben rellenar las OF en las recetas de papel?
- Cuáles son los medicamentos de "Especial Control Médico"?
- Cual es la principal diferencia entre una dispensación y una indicación farmacéutica?

APORTACIONES Y REDUCCIONES.

- Qué es el código TSI? Cuantos tipos hay?
- En qué situaciones se aplica cada una?
- Cuál es la aportación de cada TSI? Hay algún límite?
- Qué es la aportación reducida? Cuánto hay que pagar? Como sabremos si

- un medicamento tiene aportación reducida?
- Cómo sabremos si un producto/medicamento es financiable?
- Cuáles son los medicamentos que no se pueden sustituir?
- En qué situaciones los farmacéuticos pueden hacer sustituciones de medicamentos?
- En caso de hacer una sustitución, cómo se refleja en la receta?

VISADO Y SISTEMA DE PRECIOS DE REFERENCIA

- Qué es un visado? Cómo sabremos si es necesario para poder dispensar un medicamento?
- Cuáles son los medicamentos que necesitan visado de inspección?. Qué tienen estos medicamentos en el cupón precinto?
- Sobre el sistema de precios de referencia, mira en los siguientes documentos (RDL 9/2011, RD177/2014)
 - o Para qué se desarrolló? Cómo funciona?
 - o Qué es un "conjunto de medicamentos"?
 - o Qué es una "agrupación homogénea"?
 - o Qué es el "precio menor" y "el precio más bajo"?

ESTUPEFACIENTES, PSICÓTROPOS Y LIBROS

- Qué es el libro recetario? Qué es lo que tenemos que escribir ahí?
- Al ir a preparar una Fórmula Magistral, cuál es la información que hay que darle al paciente para asegurar la correcta identificación, conservación y utilización?
- Cómo se clasifican los estupefacientes?
- Cómo compra los estupefacientes la Oficina de Farmacia? Donde se deben guardar?
- Al ir a dispensar los estupefacientes, cuántas recetas se necesitan (En el SNS, en las prescripciones privadas y en las prescripciones de las mutualidades?)
- Qué es el libro de contabilidad de los estupefacientes? Qué tenemos que escribir ahí?
- Cómo se clasifican los psicótrópos? Como se deben prescribir y dispensar? (RD 2829)

Subproblema 2.

Anexo 9. ACTIVIDAD 3. TAREA 9. ENTREGABLE GRUPAL

PRESCRIPCIÓN		POSOLÓGIA	N.º de Afiliación
<i>Orfidal 50cp</i>		Unid./toma	012345678
DPS		cada horas	PACIENTE (Nombre y dos apellidos)
N.º de Env. (en letra)		durante	Pedro Gómez Pérez
A.S.S.S. WYETH FARMA S.A. ORFIDAL WYETH - 50 comprimidos C.N. 770065			Sexo
CUPÓN-PRECINTO			V <input checked="" type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/>
RECINTO NO DEBEN SUPERPONERSE NI REBASAR LA LINEA INFERIOR DE ESTE RECUADRO			Año de nacimiento
8 470007 700654			MÉDICO (Solo si permite, incluye colegiado, lugar, fecha y firma)
R-1			Jose Luis Hernández
608271155			010103065
			Vitoria-Gasteiz
			10.08.2008
			FARMACIA (Solo número y fecha)
			FARMACIA
			251 Marañón
			11 JUN 2008
			Aportación
			NÚMERO PARA TRATAMIENTO INFORMÁTICO 608 271155

		RECETA		N.º de Afiliación 012345678
PRESCRIPCIÓN N.º de Env. (en letra)		POSOLOGÍA I.P. Unid./toma cada I.P. horas durante I.P.		PACIENTE (Nombre y dos apellidos) Mario Aguirre Martinez Sexo: <input checked="" type="checkbox"/> V <input type="checkbox"/> M Año de nacimiento: 1930
DPS N.º de Env. (en letra)		Seroquel los		MÉDICO (Sello o nombre, n.º de colegiado, lugar, fecha y firma) Rosa Arias 010106032 Vitoria-Gasteiz 01.05.2008
		SE NI REBASAR LA LÍNEA		FARMACIA (Sello, número y fecha) 251 Marañón 5 JUN 2008 Aportación 30%
TMR-MOR A *157 451480*		NÚMERO PARA TRATAR		451480

		RECETA		N.º de Afiliación 012345678
PRESCRIPCIÓN N.º de Env. (en letra)		POSOLOGÍA I.P. Unid./toma cada I.P. horas durante I.P.		PACIENTE (Nombre y dos apellidos) Aitor Rodriguez Miguel Sexo: <input checked="" type="checkbox"/> V <input type="checkbox"/> M Año de nacimiento: 1957
DPS N.º de Env. (en letra)		Seroquel los		MÉDICO (Sello o nombre, n.º de colegiado, lugar, fecha y firma) Rosa Arias 010106032 Vitoria-Gasteiz 01.05.2008
		SE NI REBASAR LA LÍNEA		FARMACIA (Sello, número y fecha) 251 Marañón 5 JUN 2008 Aportación 30%
TMR-MOR A *157 451480*		NÚMERO PARA TRATAR		451480

Osasuneko Sistema Nazionale Sistema Nacional de Salud		GAIXOTASUN ARRUNTA EDO LANEZ KANPOKO ISTRIPUA ENFERMEDAD COMÚN O ACCIDENTE NO LABORAL		Osasuneko Sistema Nazionale Sistema Nacional de Salud	
PRESKRIPZIOA: (Produktua kontzaintzatu, efektibotasunaz, baina ere kontzaintzatu: NA edo marka, forma farmaceutikoa, hartzeko modua, dosia unilatetako, unilatetaren kopurua ezabatu behar duzue). PRESCRIPCIÓN: (Consignar el producto. En caso de medicamento: DCL, marca, forma farmacéutica, vía administr., dosis por unidad, n.º unidades por envase).		Tratamenduaren iraupena Duración tratamiento Posologia: Posología: Unilatetako Hartza behar duzueko Unidades / Toma Cada: <input type="checkbox"/> iduririk behin <input type="checkbox"/> horretan		PZIENTEA: (Izena, Abizenak, Jaiotze-urtea, Identifikazio-D.). PACIENTE: (Nombre, Apellidos, Año de nacimiento, N.º de identificación).	
Emari Enb./Kop. PLAVIX 1 N.º env. Comprimidos		Farmaziazko enbrioiak / Organización FARMACIA (Identifikazio-datuak): FARMACIA (Data de identificación): FARMACEUTIKOENTZAKO OHARRAK: Advertencias al farmacéutico: Medicinaren sinadura: Firma del Médico: FARMACIA (Identifikazio-datuak): FARMACIA (Data de identificación): FARMACEUTIKOENTZAKO OHARRAK: Advertencias al farmacéutico: Medicinaren sinadura: Firma del Médico:		Preskripzioaren data / Fecha prescripción 06-may-08	
ASSE S.A.U. PLAVIX 75 mg 28 comp. res. con película C.N. 350053 470006156537		VISADO INSPECCION SOLICITADA LISTA PAPER CANTIDAD BIZKAIJA / BILBAO 22 MAY 2008 FARMACIA (Identifikazio-datuak): FARMACIA (Data de identificación): FARMACEUTIKOENTZAKO OHARRAK: Advertencias al farmacéutico: Medicinaren sinadura: Firma del Médico: Dr. RODRIGUEZ JULIA IP KHASBENGAS-407 (Ex.1674) 251 Marañón 23 MAY 2008		Mikel López Arrieta 010109052 Vitoria-Gasteiz	
0K5224162942		0K5224162942		HANAR BOUNEKOR da. Zuzenbetez edo urrutiaz edukiz gero, ez du balirik. - erreturatu honekin agindutako medikamentuak edozein farmaziatan eskura ditzake. - Esta receta caduca a los DIEZ DIAS. No será válida con emendas ni repeticiones. - Con esta receta podrán ser retirados en cualquier farmacia los medicamentos prescritos.	

Osasuneko Sistema Nazionale Sistema Nacional de Salud		GAIXOTASUN ARRUNTA EDO LANEZ KANPOKO ISTRIPUA ENFERMEDAD COMÚN O ACCIDENTE NO LABORAL		Osasuneko Sistema Nazionale Sistema Nacional de Salud	
PRESKRIPZIOA: (Produktua kontzaintzatu, efektibotasunaz, baina ere kontzaintzatu: NA edo marka, forma farmaceutikoa, hartzeko modua, dosia unilatetako, unilatetaren kopurua ezabatu behar duzue). PRESCRIPCIÓN: (Consignar el producto. En caso de medicamento: DCL, marca, forma farmacéutica, vía administr., dosis por unidad, n.º unidades por envase).		Tratamenduaren iraupena Duración tratamiento Posologia: Posología: Unilatetako Hartza behar duzueko Unidades / Toma Cada: <input type="checkbox"/> iduririk behin <input type="checkbox"/> horretan		PZIENTEA: (Izena, Abizenak, jaiotze-urtea, Identifikazio-D.). PACIENTE: (Nombre, Apellidos, Año de nacimiento, N.º de identificación).	
Emari Enb./Kop. MST Continus 50 mg 60 mg N.º env.		Farmaziazko enbrioiak / Organización FARMACIA (Identifikazio-datuak): FARMACIA (Data de identificación): FARMACEUTIKOENTZAKO OHARRAK: Advertencias al farmacéutico: Medicinaren sinadura: Firma del Médico: FARMACIA (Identifikazio-datuak): FARMACIA (Data de identificación): FARMACEUTIKOENTZAKO OHARRAK: Advertencias al farmacéutico: Medicinaren sinadura: Firma del Médico:		Preskripzioaren data / Fecha prescripción 10.10.2011	
No se ha dispensado porque... PREZINTATU KUPONEN PREZINTATU		Aitziber Armentia Zanza 010102152 Vitoria-Gasteiz		Paula Martinez Ruiz 1929 01234567	
0K0343077966		0K0343077966		HANAR BOUNEKOR da. Zuzenbetez edo urrutiaz edukiz gero, ez du balirik. - erreturatu honekin agindutako medikamentuak edozein farmaziatan eskura ditzake. - Esta receta caduca a los DIEZ DIAS. No será válida con emendas ni repeticiones. - Con esta receta podrán ser retirados en cualquier farmacia los medicamentos prescritos.	

Osasuntsu zerbitzu orokorra		GAIXOTASUN ARRUNTUA EDO LANEAZ KANPOKO ISTRIPIUA ENFERMEDAD COMUN O ACCIDENTE NO LABORAL		Osasuneko Sistema Nazionale Sistema Nacional de Salud	
PRESKRIPZIOA: (Produktuak kontsagarriak, medikamentu bakoitza, bakoitza erabilgarria: NA edo marka, forma farmazeutikoa, hartze modua, dosia unitateko, unitateko kopurua erabiltzeko). PRESCRIPCIÓN: (Consignar el producto. En caso de medicamento DCI o marca, forma farmacéutica, vía administr. dose por unidad, n.º unidades por envase).		Tratamenduzko iraupena Duración tratamiento Posologia: oral I.P. Unitate Hartze bakoitzeko Unidades / Toma I.P. Casu I.P. ordutik behin horas		PAZIENTEA: (Izena, Abizenak, Jaioze-urtea, Identifikazio-Zk.) PACIENTE: (Nombre, Apellidos, Año de nacimiento, N.º de identificación). Jose Ignacio Sanz Vega 1967 01234567	
Eman Erb./Kop. 4 N.º env.		Medikua: (Identifikazio-datuak) MEDICO: (Datos de identificación) Iker Ochoa Ciriza 010103020 Vitoria-Gasteiz		Preskripzioaren data / Fecha prescripción 11/06/2008	
AUGMENTINE Sobres 500 mg A.S.S.S. GlaxoSmithKline, S.A. Augmentine 500/125 mg 12 sobres EQ C.N. 965046 A.S.S.S. GlaxoSmithKline, S.A. Augmentine 500/125 mg 12 sobres EQ C.N. 965046 A.S.S.S. GlaxoSmithKline, S.A. Augmentine 500/125 mg 12 sobres EQ C.N. 965046 A.S.S.S. GlaxoSmithKline, S.A. Augmentine 500/125 mg 12 sobres EQ C.N. 965046 		Farmazetikoprentzentzako oharrak Advertencias al farmacéutico FARMACIA 251 Marañón FARMACIA: (Identifikazio-datuak, dispensazio-data) FARMACIA: (Datos de identificación, dispensación y fecha) 13 JUN 2008 Medikuaaren sinadura / Firma del Médico 		ERREZETAREN GORPUTZA / CUERPO DE LA RECETA AKTIBO DAUDENENTZAKO ERREZETA ARRUNTUA / RECETA ORDINARIA ACTIVOS	
<p>* Errezeta honen erabilera HAMAIR EGUNEROKA da. Zuzenkerak edo urratsak eguliz gero, ez da baliozko. * Errezeta honetan agintutako medikamentuak ezozen farmaziatan eskuratu behar dira. * Esta receta caduca a los DIEZ DIAS. No será válida con envases o repackages. * Con esta receta podrán ser retirados en cualquier farmacia los medicamentos prescritos.</p>					

Osasuntsu zerbitzu orokorra		GAIXOTASUN ARRUNTUA EDO LANEAZ KANPOKO ISTRIPIUA ENFERMEDAD COMUN O ACCIDENTE NO LABORAL		Osasuneko Sistema Nazionale Sistema Nacional de Salud	
PRESKRIPZIOA: (Produktuak kontsagarriak, medikamentu bakoitza, bakoitza erabilgarria: NA edo marka, forma farmazeutikoa, hartze modua, dosia unitateko, unitateko kopurua erabiltzeko). PRESCRIPCIÓN: (Consignar el producto. En caso de medicamento DCI o marca, forma farmacéutica, vía administr. dose por unidad, n.º unidades por envase).		Tratamenduzko iraupena Duración tratamiento Posologia: oral I.P. Unitate Hartze bakoitzeko Unidades / Toma I.P. Casu I.P. ordutik behin horas		PAZIENTEA: (Izena, Abizenak, Jaioze-urtea, Identifikazio-Zk.) PACIENTE: (Nombre, Apellidos, Año de nacimiento, N.º de identificación). Jose Ignacio Sanz Vega 1967 01234567	
Eman Erb./Kop. N.º env.		Medikua: (Identifikazio-datuak) MEDICO: (Datos de identificación) Iker Ochoa Ciriza 010103020 Vitoria-Gasteiz		Preskripzioaren data / Fecha prescripción 11/06/2008	
AUGMENTINE Sobres 500 mg A.S.S.S. GlaxoSmithKline, S.A. Augmentine 500/125 mg 24 sobres EQ C.N. 965046 		Farmazetikoprentzentzako oharrak Advertencias al farmacéutico FARMACIA 251 Marañón FARMACIA: (Identifikazio-datuak, dispensazio-data) FARMACIA: (Datos de identificación, dispensación y fecha) 13 JUN 2008 Medikuaaren sinadura / Firma del Médico 		ERREZETAREN GORPUTZA / CUERPO DE LA RECETA AKTIBO DAUDENENTZAKO ERREZETA ARRUNTUA / RECETA ORDINARIA ACTIVOS	
<p>* Errezeta honen erabilera HAMAIR EGUNEROKA da. Zuzenkerak edo urratsak eguliz gero, ez da baliozko. * Errezeta honetan agintutako medikamentuak ezozen farmaziatan eskuratu behar dira. * Esta receta caduca a los DIEZ DIAS. No será válida con envases o repackages. * Con esta receta podrán ser retirados en cualquier farmacia los medicamentos prescritos.</p>					

		ENFERMEDAD COMÚN O ACCIDENTE NO LABORAL		Sistema Nacional de Salud	
PRESCRIPCIÓN (En caso de medicamento consignar: DCI o marca, forma farmacéutica, vía administración, dosis por unidad, número unidades por envase): <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 5px auto;"> DPS Nº env. 1 CIPROFLOXACINO 250 MG 10 COMPRIMIDOS </div>		Posología: Unidades / toma I.P. Cada Duración tratamiento: 30 días		PACIENTE (Nombre, apellidos, año de nacimiento, nº de identificación): Francisco Martínez Ojeda 1935 01234567	
A.S.S.S. Quimifar Felixene(250 mg 10 comp) C.N. 8300426 		3 Advertencias al farmacéutico / Autorización Inspección:		MÉDICO (Identificación y firma): Alberto Gómez de Lacalle 010100156 	
Sustituyo por: Firma del farmacéutico		Fecha de prescripción: 10-10-2012		FARMACIA (Identificación, fecha de dispensación y firma):	
LK6080624047		- Esta receta caduca a los DIEZ DÍAS. - No será válida con enmiendas o añadidos. - Los medicamentos prescritos pueden retirarse en cualquier farmacia.			

		GAIXOTASUN ARRUNTA EDO LANEZ KANPOKO ISTRIPUA		Osasuneko Sistema Nazionala Sistema Nacional de Salud	
PRESKRIPZIOA: (Proiektua kontsignatu: Medikamentua bada, hauak ere kontsignatu: NIA edo marka, forma farmazeutikoa, barietate mota, dosis unitarioa, unitateen kopurua arazo bakoitzeko). Ermon Enb./Kop. 1 Nº env.		PRESKRIPZIOA: (Consignar el producto. En caso de medicamento: DCI o marca, forma farmacéutica, vía administración, dosis por unidad, n.º unidades por envase). Tratamenduaren iraupena Duración tratamiento		PACIENTEA: (Izena, Abizenak, Jaiotze-urtea, identifikazio-Zk.) Imanol Echevarria del Pozo 1940 01234567	
Digoxina Kern Pharma 0.25 mg 50 comprimidos 		Posologia: Posologia: I.P. Unitate Hartze bakoitzeko Unidades / Toma I.P. orduak behin Cada		MEDIKUA: (Identifikazio-Galaxak). MEDICO: (Datos de identificación). Preskripzioaren data / Fecha prescripción: 28-may-08	
A.S.S.S. TLD TEOFARMA S.L. Digoxina Teofarma 0.25 mg-50 comprimidos C.N. 793778 		Farmazeutikoaren egintza / Ordezkioa: Diligencia del farmacéutico / Sustituyo por: Sustitución por desabastecimiento		MÉDICO: (Datos de identificación). Antonio López de Lacalle 010100512 	
FARMACIA dispensación: 251 Marañón 06 JUN 2008 		Farmazeutikoaren sinadura Firma del farmacéutico		Farmazeutikoaren sinadura Firma del Médico	
0K6224163012		- Errezeta honen egoia HAMAUR EGUNEKOA da. Zuzenbeteak edo urrutitik edukitzeko gero, ez du baliorik. - Errezeta honen inguriduneko medikamentuak edozein farmaziatan eskuratu daitezke. - Esta receta caduca a los DIEZ DIAS. No será válida con enmiendas o respuestas. - Con esta receta podrán ser retirados en cualquier farmacia los medicamentos prescritos.			

Gaixotasun Arrunta Edo Lanez Kanpoko Istripua Enfermedad Común o Accidente No Laboral		Osasuneko Sistema Nazionala Sistema Nacional de Salud	
PRESCRIPCIÓN: (Produktua kontsainatu. Medicamentua bada, hauak ere kontsainatu: NA edo marka, forma farmazeutikoa, hartze-moda, dosea unitateko, unitateen kopurua eta/edo baliabidea). PRESCRIPCIÓN: (Consignar el producto. En caso de medicamento: DCI o marca, forma farmacéutica, vía administr. dosis por unidad, n.º unidades por envase). PREVENCOR 10MG 28 COMPRIMIDOS RECUBIERT COMPRIMIDOS / GRAG 28 COMPRIMIDO ORAL Eman Enb./Kop. 1 N.º env.	Tratamendueraren iraupena Duración tratamiento Posologia: Posologia: I.P. Unitate Hartze bakoitzeko Unitateak / Tonsa I.P. orduak behin horan Cada:	PAZIENTEA: (Izena, Abizenak, Jaiotze-urtea, Identifikazio-Zk.) Imanol Echevarria del Pozo 1940 01234567	PACIENTE: (Nombre, Apellidos, Año de nacimiento, N.º de identificación) Imanol Echevarria del Pozo 1940 01234567
FARMACIA: (Identifikazio-datuak, elkartasuna data eta sinadura). FARMACIA: (Datos de identificación, fecha dispensación y firma). FARMACIA Nº 420 13 JUN 2008 Hurtado de Amézaga, 10 Telf.: 944 155 116 + 48008 BILBAO		Farmazeutikoaren zantza / Advertencias al farmacéutico Farmazeutikoaren zantza / Advertencias al farmacéutico	Medikuararen sinadura / Firma del Médico
- Errezeta honen epea HAMAR EGUNEKOA da. Zuzenbete edo urratsak edukiz gero, ez du balio. - Receta honen epea agindutako medikamentuak edozein farmaziatan eskura daitezke. - Esta receta caduca a los DIEZ DÍAS. No será válida con emendas o raspaduras. - Con esta receta podrán ser retirados en cualquier farmacia los medicamentos prescritos.			

Gaixotasun Arrunta Edo Lanez Kanpoko Istripua Enfermedad Común o Accidente No Laboral		Osasuneko Sistema Nazionala Sistema Nacional de Salud	
PRESCRIPCIÓN: (Produktua kontsainatu. Medicamentua bada, hauak ere kontsainatu: NA edo marka, forma farmazeutikoa, hartze-moda, dosea unitateko, unitateen kopurua eta/edo baliabidea). PRESCRIPCIÓN: (Consignar el producto. En caso de medicamento: DCI o marca, forma farmacéutica, vía administr. dosis por unidad, n.º unidades por envase). DIGOXINA 0,25 50 Comprimidos Eman Enb./Kop. 1 N.º env.	Tratamendueraren iraupena Duración tratamiento Posologia: Posologia: I.P. Unitate Hartze bakoitzeko Unitateak / Tonsa I.P. orduak behin horan Cada:	PAZIENTEA: (Izena, Abizenak, Jaiotze-urtea, Identifikazio-Zk.) Imanol Echevarria del Pozo 1940 01234567	PACIENTE: (Nombre, Apellidos, Año de nacimiento, N.º de identificación) Imanol Echevarria del Pozo 1940 01234567
FARMACIA: (Identifikazio-datuak, elkartasuna data eta sinadura). FARMACIA: (Datos de identificación, fecha dispensación y firma). A.S.S.S. TLD TOFARMA S.c.l. Digoxina 0,25 mg-56 comprimidos C.N. 793778 84700071937784		Farmazeutikoaren zantza / Advertencias al farmacéutico Farmazeutikoaren zantza / Advertencias al farmacéutico	Medikuararen sinadura / Firma del Médico
- Errezeta honen epea HAMAR EGUNEKOA da. Zuzenbete edo urratsak edukiz gero, ez du balio. - Receta honen epea agindutako medikamentuak edozein farmaziatan eskura daitezke. - Esta receta caduca a los DIEZ DÍAS. No será válida con emendas o raspaduras. - Con esta receta podrán ser retirados en cualquier farmacia los medicamentos prescritos.			

GAIKOTASUN ARRUNTA EDO LANEZ KANPOKO ISTRIPUA ENFERMEDAD COMUN O ACCIDENTE NO LABORAL		Osasuneko Sistema Nazionale Sistema Nacional de Salud	
PRESCRIPCIÓN: (Consignar el producto. En caso de medicamento DCI o marca, forma farmacéutica, vía admisión, dosis por unidad, n.º unidades por envase). OMEPRAZOL 20MG 28 CAPSULAS EFG CAPSULAS 28 CAPSULA ORAL 1 Omeprazol 20 (MG) N.º env.		PACIENTE(A): (Sexo, Abizenak, Jaioze-urtea, Identifikazio-Zk.) PACIENTE: (Nombre, Apellidos, Año de nacimiento, N.º de identificación) Claudia Echevarria del Pozo 1980 01234567	
PRESCRIPCIÓN: (Consignar el producto. En caso de medicamento DCI o marca, forma farmacéutica, vía admisión, dosis por unidad, n.º unidades por envase). Lexatin 1,5 mg 30 cápsulas N.º env.		PACIENTE(A): (Sexo, Abizenak, Jaioze-urtea, Identifikazio-Zk.) PACIENTE: (Nombre, Apellidos, Año de nacimiento, N.º de identificación) Claudia Echevarria del Pozo 1980 01234567	
AS.S.S. Pensa Pharma, S.A. Omeprazol Pensa 20 mg EFG - 28 Caps. CN 899971 8 470008 859214		FARMACIA: (Identifikazio-data eta izenak), (Instituzioaren izena), (Instituzioaren helbidea) FARMACIA: (Identifikazio-data eta izenak), (Instituzioaren izena), (Instituzioaren helbidea) FARMACIA Nº 420 A. EGURBAUN 31 MAY 2008 Hurtado de Amézaga, 10 Telf.: 944 655 716 - 48008 BILBAO	
OH9128238906		Antonio López de Lacalle 010100512	

GAIKOTASUN ARRUNTA EDO LANEZ KANPOKO ISTRIPUA ENFERMEDAD COMUN O ACCIDENTE NO LABORAL		Osasuneko Sistema Nazionale Sistema Nacional de Salud	
PRESCRIPCIÓN: (Consignar el producto. En caso de medicamento DCI o marca, forma farmacéutica, vía admisión, dosis por unidad, n.º unidades por envase). Lexatin 1,5 mg 30 cápsulas N.º env.		PACIENTE(A): (Sexo, Abizenak, Jaioze-urtea, Identifikazio-Zk.) PACIENTE: (Nombre, Apellidos, Año de nacimiento, N.º de identificación) Claudia Echevarria del Pozo 1980 01234567	
PRESCRIPCIÓN: (Consignar el producto. En caso de medicamento DCI o marca, forma farmacéutica, vía admisión, dosis por unidad, n.º unidades por envase). Lexatin 1,5 mg 30 cápsulas N.º env.		PACIENTE(A): (Sexo, Abizenak, Jaioze-urtea, Identifikazio-Zk.) PACIENTE: (Nombre, Apellidos, Año de nacimiento, N.º de identificación) Claudia Echevarria del Pozo 1980 01234567	
AS.S.S. Roche farma S.A. Lexatin 1,5 mg - 30 Caps CN 739537 8 470008 838331		FARMACIA: (Identifikazio-data eta izenak), (Instituzioaren izena), (Instituzioaren helbidea) FARMACIA: (Identifikazio-data eta izenak), (Instituzioaren izena), (Instituzioaren helbidea) FARMACIA Nº 420 A. EGURBAUN 31 MAY 2008 Hurtado de Amézaga, 10 Telf.: 944 655 716 - 48008 BILBAO	
OH9128238906		Antonio López de Lacalle 010100512	

GAIXOTASUN ARRUNTA EDO LANEZ KANPOKO ISTRIPUA
ENFERMEDAD COMUN O ACCIDENTE NO LABORAL

Osauneko Sistema Nazionale
Sistema Nacional de Salud

Preskripzioa: (Produktua kontatzena, elementu bakoitzeko, hauak ere kontatzen dira: NDA, marka, forma farmazeutikoa, harizkoia, dosia, unitateko, unitateko kopurua eta paketea).

PRESCRIPCIÓN: Contiene el producto. En caso de medicamento DGT o marca, forma farmacéutica, vía de administración, dosis por unidad, etc. incluídas por separado.

Tratamenduren iraupena
Duración tratamiento

Olga Arias Sanchez
1930
01234567

Psicología: I.P. / Unidad Mertzeko Unitades / Toma / I.P. / ordurik behin horas

Farmazuetikoen erabilera / Ordutzea: Diferencia del medicamento / Diferencia por

MEDIKUAREN IDENTIFIKAZIO-DATUAK
MEDICO: (Datos de identificación)

Preskripzioaren data / Fecha prescripción
11.6.08

Aitor Fernández Cea
010105022

FARMAZIA: 251 Mirrañon
16 JUN 2008

Medikuaren sinadura
Firma del Médico

Alcohol 70%

FÓRMULAS ORALES
SÓLIDAS
(portación normal)
500003
EVR
32,65 €

2,12 p.A
28,89 H.e
30,38 Env
31,39
1,26 Iva
32,65

PREZIN
CUPONES PREZIN

0Z1003080137

Enzere honen egoia HAMA EGUNEA da. Zuzenbete edo larriak ez diren, ez du balio.
- Enzere honen, agintutako medikamentuak edozer farmaziatan eskura daitezke.
- Esta receta caduca a los DIEZ DIAS. No será válida con embotellado o repackings.
- Con esta receta podrán ser retirados en cualquier farmacia los medicamentos prescritos.

PENTSIODUNEEN ERREZETA ARRUNTA / RECETA ORDINARIA PENSIONISTAS

Subproblema 2.

Anexo 10. ACTIVIDAD 4. TAREA 4. MATERIAL DISPONIBLE.

A modo de material de ayuda, para consulta, tenéis los siguientes documentos:

- a) -17/2001 Decreto Real por el que se aprueban las normas de correcta elaboración y control de calidad de fórmulas magistrales y preparados oficinales.
- b) -17/2001 Guía para implantar el Real Decreto. Gobierno Vasco.

Subproblema 3.

Anexo 12. ACTIVIDAD 2. TAREA 5. ENTREGABLE GRUPAL.

Miembros del equipo:

-

-

-

Fecha:

1. Entre los elementos del Marketing, el producto es uno de los más importantes. Los productos, en general, pasan por diferentes fases a lo largo de su vida comercial. Explica los componentes de la fase de "desarrollo".
Cuál es la estrategia que debe llevar a cabo la empresa en ese momento?
2. Pensáis que todos los productos pasan por todas esas fases? Explicad bien vuestra respuesta y poned algún ejemplo.
3. Explica cuáles son las características de los productos "estrella":

4. Rellena la siguiente tabla referente a la clasificación BCG (*Rentabilidad: alta, baja, no es rentable / Inversión: muy alta, alta, baja, no hay que invertir*):

	Rentabilidad	Inversión
Estrella		
Vaca		
Niño problemático		
Perro		

5. Completa este estudio sobre elasticidad de la demanda.

Aquí tenéis los datos de una oficina de farmacia, en la cual podéis observar el precio inicial de un producto (60 euros) y el número de unidades que se han vendido el primer año. Luego, el titular decide cambiar el precio. Sabiendo los datos de ventas y facturación del segundo año, calcula a qué precio se ha vendido el producto en ese segundo año. Rellena los huecos siguientes y decide qué tipo de oferta es.



1º año. Precio	1º año. Ventas	1º año. Facturación
60 €	100 UNIDES	?
% DE CAMBIO EN EL PRECIO	----	----
?	----	----
2º año. Precio	2º año. Ventas	2º año. Facturación
?	150 UNIDADES	8. 100€
----	Cuanto ha subido o bajado (%)?	Cuanto ha subido o bajado (%)
----	?	?
DE QUE TIPO DE OFERTA SE TRATA? EXPLCAD VUESTRA RESPUESTA		

Problemas del tipo 1. Precios de productos farmacéuticos

1.1.- Has ido a la farmacia a comprar 3 medicamentos que necesita tu abuelo.

Sabes que:

El Medicamento A tiene un precio de 143.04€.

El medicamento B, 143 Euros

El Medicamento C, 143.2 Euros

Calcula a qué precio vendió estos medicamentos el laboratorio al almacén.

1.2.- Trabajas en una oficina de farmacia y quieres obtener un margen de beneficio en tus productos de parafarmacia del 30%.

Calcula a qué precio tienes que vender una crema facial sabiendo que el precio de venta del almacén es de 100€.

Calcula también cuál será el precio de la factura que tendrás que abonar al almacén.

Problemas del tipo 2. Gestión de ofertas de los proveedores

2.1.- Eres titular de una oficina de farmacia y vendes un antihipertensivo a 24.67€.

Como quieres mejorar la rentabilidad de tu farmacia y el precio del medicamento no se puede cambiar, quieres gestionar mejor tus compras.

Por un lado, el laboratorio tiene un precio de venta más bajo pero sabes que te realizará un cargo del 6%.

Por otro lado, el almacén tiene un precio de venta algo más alto pero te ha ofrecido un descuento del 5%.

Calculando ambos precios de facturación, decide cuál es la oferta más rentable para ti.

2.2.- Por otro lado, necesitas comprar un producto cuyo coste unitario es de 0.96€.

Por comprar 100 unidades, tu distribuidor de hace un descuento del 10% y además, una bonificación de 5 unidades.

Calcula:

- El precio de coste por unidad tras aplicar las ofertas
- El precio de facturación teniendo en cuenta que le corresponde un IVA general
- El margen que obtendrá la farmacia si vendes ese producto a 1.32€

El margen que obtendría la farmacia si vendes ese producto a 1.32€ pero el distribuidor no te hubiera hecho ninguna oferta.

Problemas del tipo 3. Gestión de stock

3.1.- Vas a comprar un medicamento a un laboratorio que lo vende a un precio de 4.07€ y PVP IVA es de 6.35€.

Tienes la siguiente información:

- La rotación mensual del producto es de 25 unidades
- En el momento de realizar el pedido te quedan 5 unidades
- El laboratorio te exige comprar 50 unidades y te da un plazo de pago de 60 días

Teniendo en cuenta estos datos calcula el margen de beneficio bruto para la farmacia.

3.2.- Vas a comprar un medicamento a un laboratorio que lo vende a un precio de 4.07€ y PVP IVA es de 6.35€.

Tienes la siguiente información:

- La rotación mensual del producto es de 25 unidades
- En el momento de realizar el pedido te quedan 5 unidades



- El laboratorio te exige comprar 5000 unidades y te da un plazo de pago de 60 días

Teniendo en cuenta estos datos calcula el margen de beneficio bruto para la farmacia.

Subproblema 4.

Anexo 14. ACTIVIDAD 3. TAREA 1. GPS

ELIGE LA MEJOR OFERTA

DATOS DEL PRODUCTO QUE DEBES COMPRAR:

- Es un medicamento.
- $PVP_{IVA} = 5,65 \text{ €}$
- Rotación mensual = 26
- El día que hacemos el pedido tenemos 5 unidades en el stock

OFERTAS QUE NOS HACEN LOS DIFERENTES DISTRIBUIDORES:

1. La de un gran almacén:
 - %6 de descuento y además una bonificación de 7 +1
 - Tenemos un plazo de 30 días para hacer el pago
2. La oferta que nos hace otro gran almacén
 - Al comprar 12 unidades, nos bonifican 3
 - Tenemos 60 días para hacer el pago
3. Oferta de un laboratorio:
 - Al comprar 100 unidades, nos bonifican 50 unidades
 - Tenemos 60 días de plazo para hacer el pago
4. Oferta de otro laboratorio:
 - Al comprar 50 unidades nos bonifican 25 unidades
 - Tenemos que pagar en 60 días.

1. Oferta de compra

Origen	Almacén
Precio de venta	PVF
Descuento	6%
Unidades	7
Bonificación	1
Tipo de pago	30 días

2. Oferta de compra

Origen	Almacén
Precio de venta	PVF
Unidades	12
Bonificación	3
Tipo de pago	60 días

3. Oferta de compra

Origen	Laboratorio
Precio de venta	PVL
Unidades	100
Bonificación	50
Tipo de pago	60 días

3. Oferta de compra

Origen	Laboratorio
Precio de venta	PVL
Unidades	50
Bonificación	25
Tipo de pago	60 días