

PROGRAMA UNIVERSITARIO AVANZADO EN GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LA FARMACIA COMUNITARIA

**Certificación otorgada por la Universidad Abierta
Interamericana (UAI)**

1. FUNDAMENTACIÓN

Tras haber consolidado en el primer año las competencias operativas y los fundamentos de la administración farmacéutica, el segundo nivel de esta diplomatura se posiciona como una etapa de especialización estratégica. En un entorno donde la farmacia comunitaria ya no solo debe ser sostenible sino también disruptiva, este ciclo se enfoca en transformar al profesional en un gestor de proyectos integrales, capaz de analizar críticamente la interacción entre los diversos agentes del sector salud y diseñar soluciones de alto impacto que trasciendan la atención convencional.

El avance exponencial de la cadena de valor sanitaria exige que el farmacéutico supere la gestión de procesos básicos para liderar la innovación en modelos de negocio. Por ello, este segundo año profundiza en el diseño y evaluación de proyectos complejos, integrando herramientas avanzadas que permiten anticiparse a las tendencias de internacionalización y los cambios normativos. El objetivo es que el profesional no solo se adapte al ecosistema sanitario, sino que se convierta en un actor dinámico capaz de crear propuestas de valor diferenciadas y competitivas.

En el plano asistencial, la formación evoluciona hacia la optimización del rol clínico y social desde una perspectiva de liderazgo interdisciplinario. Este nivel exige una integración profunda entre la ética profesional y la responsabilidad social, evaluando cómo cada decisión de gestión impacta directamente en la calidad de vida de la comunidad y en la equidad del sistema de salud.

Finalmente, este ciclo superior se constituye como un espacio de interacción y networking profesional, donde el intercambio de experiencias y la simulación de escenarios críticos permiten perfeccionar las habilidades comunicacionales y tecnológicas de vanguardia. La diplomatura concluye así con una formación integral que capacita al egresado para dirigir proyectos de negocios y servicios con una visión sistémica, transformando la complejidad del mercado actual en una estructura de servicios sanitarios de excelencia, ética y alta rentabilidad social.

2. PARTICIPANTES

Farmacéuticos que hayan cursado la Diplomatura en Gestión Integral de la Farmacia Comunitaria y deseen gestionar rigurosa y estratégicamente los negocios, recursos humanos, comunicacionales y servicios sanitarios asociados a la farmacia comunitaria. Con una perspectiva moderna y actual de estos aspectos.

El presente Programa Universitario Avanzado forma parte de una capacitación estructurada en dos trayectos. Este Programa es el segundo trayecto y se focaliza en la

gestión estratégica integral de la farmacia comunitaria y el desarrollo de proyectos complejos.

Cabe señalar la realización de la Diplomatura en Gestión Integral de la Farmacia Comunitaria (primer trayecto) es un requisito para ingresar al Programa Universitario Avanzado en Gestión Estratégica de la Farmacia Comunitaria (segundo trayecto).

3. OBJETIVOS

1. Diseñar proyectos de gestión integral: Generar un ámbito avanzado para el estudio, análisis y evaluación de los procesos complejos necesarios en el diseño y puesta en marcha de proyectos vinculados a los diversos agentes del sector.
2. Impulsar la innovación competitiva: Desarrollar estrategias disruptivas y herramientas de innovación aplicadas a la gestión de negocios, permitiendo que la farmacia se adapte a las nuevas exigencias del mercado global.
3. Liderar el intercambio profesional y networking: fomentar espacios de interacción e intercambio de experiencias reales entre pares que generen oportunidades para el enriquecimiento y escalabilidad de los proyectos de servicios farmacéuticos.
4. Optimizar el impacto sanitario y social: Evaluar e implementar de forma avanzada los SFAPS y los modelos de negocio bajo una visión de mejora continua, integrando la rentabilidad con el compromiso social y la seguridad del paciente.

4. MÓDULOS

ANÁLISIS SECTORIAL Y ENTORNOS MACROECONÓMICOS

Contenidos del segundo año | Cantidad de encuentros: 4 (cuatro)

Modelos de negocio de la farmacia comunitaria a nivel internacional. Legislación y normativa comparada. Oportunidades de desarrollo de la farmacia comunitaria para el entorno argentino. Macroeconomía para la toma de decisiones. Variables económicas y la relevancia de identificación

y seguimiento para la actuación preventiva en la gestión de la farmacia comunitaria.

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Contenidos del segundo año | Cantidad de encuentros: 4 (cuatro)
Organizaciones ágiles. Modelo de Ulrich, diagnóstico de competencias requeridas vs desafíos del negocio. Gestión del cambio permanente. Construcción de la nueva visión y la cultura requerida. Modelos mentales. Conversaciones difíciles. Tecnologías innovadoras para la gestión de personas. Analítica de datos e Inteligencia artificial. Cambios en los marcos regulatorios de las relaciones laborales: presencial, virtual, global. Rol del sindicato.

COMERCIALIZACIÓN Y COMUNICACIÓN

Contenidos del segundo año | Cantidad de encuentros: 5 (cinco)
Comercialización y crecimiento. Aspectos comerciales del crecimiento. El MIX de productos. Productos, categorías y roles: Category Management y Trade Marketing. Productos complementarios. Espacios de atención y espacio de exhibición: góndola, exhibidores, islas. La ruta del cliente en los espacios. La venta cruzada y la canasta de compra. La promoción: mecánica, aspecto lúdico y valor percibido. Crecimiento y Comunicación: conceptos fundamentales para la elaboración del plan de comunicación. Consideraciones para una comunicación eficaz. Objetivos de la comunicación. Diseño. Estructura y medios. Formas personales, impersonales e híbridas. Comunicación digital y tradicional. Redes: ventajas y desventajas. Comunicación de atracción, de marca y de venta. Elaboración del cuadro comunicacional. Mediciones de marketing. Qué debemos medir. Concepto e identificación de KPI. Construcción de KPI. Planificación de la medición. Mediciones para espacios físicos y virtuales. Test A/B para comunicación digital y su adaptación a entornos físicos. Seguimiento de los KPI y acciones de ajuste. PNL. La importancia de las imágenes mentales para convocar a un comportamiento. Aportes a en los procesos de venta.

CONTABILIDAD Y FINANZAS

Contenidos del segundo año | Cantidad de encuentros: 3 (tres)
Gestión de costos y aspectos financieros. Pautas del manejo de stock y dinero para optimizar la operación de una farmacia. Características a buscar en un sistema de gestión de inventarios en una farmacia. Qué sistema de gestión de inventarios sería el más apropiado en una farmacia (Pyme). De los sistemas ¿Qué información relevante debieran poder obtener para mejorar el manejo de la farmacia? ¿Qué es lo que es importante tener en cuenta desde el punto de vista de optimización financiera para una farmacia (Pyme)? Recomendaciones para controlar los costos en una farmacia chica. Qué implica “negociar con proveedores”

para una farmacia: utopía o realidad. Cómo se puede mejorar la gestión del efectivo en una farmacia. Además del manejo financiero y de su stock, ¿Qué es lo que hace que una farmacia pueda prosperar? Algunas ideas. Opciones de diversificación de productos y servicios: opciones de rentabilidad (demanda – ganancia). Cómo puede una farmacia apoyarse en la IA para confeccionar reels, enviarlo a potenciales clientes de la zona y lograr hacer conocer promociones y programas de fidelización. Pasos a seguir y algunas recomendaciones. Aspectos impositivos y afectación a la estructura de costos. Administración de impuestos en una farmacia.

NEGOCIACIÓN

Contenidos del segundo año | Cantidad de encuentros: 3 (tres)

Aspectos avanzados de la negociación. Herramientas avanzadas de negociación. Organización de negociaciones en equipo. Negociaciones multipartes. Comunicación eficaz en situaciones de tensión. Problemas éticos. El camino de la renegociación. El rol de la gremial empresaria en el sector farmacéutico. El caso FEFARA.

BIOÉTICA Y RESPONSABILIDADES DE LOS AGENTES DEL ÁREA DE LA SALUD

Contenidos del segundo año | Cantidad de encuentros: 1 (uno)

Aspectos legales y normativos de la bioética. Casos y aplicaciones en el marco de la actividad farmacéutica.

GESTIÓN SANITARIA

Contenidos del segundo año | Cantidad de encuentros: 11 (once)

Nuevos paradigmas del ejercicio profesional: de la Atención Farmacéutica a los Servicios farmacéuticos en atención primaria de la salud (SFAPS). Definición e identificación. Servicios farmacéuticos basados en APS. Protocolos de actuación, gestión e implantación. SFAPS de Dispensación y SFAPS de Indicación Farmacéutica. Servicios relacionados con la salud comunitaria. Adherencia a los tratamientos. SFAPS de Adherencia Terapéutica. Servicio de Reacondicionamiento de Medicamentos utilizando Sistemas Personalizados de Dosificación (SPD). Servicios profesionales farmacéuticos y asistenciales (SPFA). SPFA de conciliación de la medicación. SPFA de revisión del uso de medicamentos (RUM) y de seguimiento farmacoterapéutico (SFT). Dermocomestología. Cosméticos: definición, formas farmacéuticas, principios activos. Lesiones cutáneas: identificación, diferenciación. Pie diabético. Uñas, manos y pie: patologías. Pelo: alopecia, caspa. Tratamiento. Consejo farmacéutico. Cicatrices. Estrías. Flacidez. Foto envejecimiento. Acné. Estética conceptos generales. Productos médicos y ortopédicos. Identificación y clasificación. Verificación de calidad. Gestión de compra. Tecnovigilancia: error de PM, monitoreo y alarmas. Material de curación y protección. Insumos de nutrición enteral. Fitoterápicos y suplementos dietarios. Actualización de fitoterápicos: interacciones y contraindicaciones. Legislación y regulación.

Suplementos dietarios. Dispensación y consejo farmacéutico. Alimentos funcionales. Dietoterapia.

5. METODOLOGÍA DE LA ACTIVIDAD

El Programa Universitario Avanzado se desarrollará a través de clases virtuales por la plataforma de la Universidad Abierta Interamericana (UAI) de manera sincrónica y con actividades asincrónicas. Cada encuentro sincrónico semanal tendrá una duración de 3 horas y se estima que la participación en las actividades asincrónicas interactivas con los docentes y colegas genera una 1 hora de carga horaria adicional por clase.

Asimismo, se establecerán 3 encuentros anuales intensivos presenciales en Buenos Aires, en la sede de FEFARA, los cuales buscarán fortalecer la interacción entre colegas y con la Federación, además de ser espacios de capacitación.

6. EVALUACIÓN

Esquema de evaluación

- a) La aprobación de una actividad por módulo a través de;
 - a) Análisis y resolución de casos prácticos
 - b) Actividades de aplicación individual y/o grupal
 - c) Ejercicios de simulación de escenarios profesionales
 - d) Participación en debates técnicos y discusiones guiadas
 - e) Ejercicios de diseño de estrategias

- b) Un trabajo integrador final, priorizando la articulación de contenidos entre:
 - a) Gestión empresarial
 - b) Gestión sanitaria
 - c) Marco regulatorio
 - d) Estrategias comerciales y comunicacionales
 - e) Estrategias vinculadas al aspecto económico-financiero
 - f) Estrategias vinculadas a la estructura organizacional y de recursos humanos
 - g) Toma de decisiones basada en indicadores

Criterios de Aprobación

Para de la presente Diplomatura se requiere:

- Asistencia mínima del 75% a las actividades académicas
- Aprobación de los trabajos prácticos requeridos por módulo
- Aprobación del Trabajo Final Integrador (TFI)

La calificación final surgirá de la ponderación de:

- Actividades prácticas y trabajos modulares: 60%
- Trabajo Final Integrador: 40%

La propuesta adopta un enfoque de evaluación continua, formativa e integradora, coherente con la modalidad teórico-práctica del programa y con el perfil profesionalizante de la diplomatura.

NOTA ACLARATORIA:

La certificación otorgada por la UAI a los estudiantes que aprueben el Programa Universitario Avanzado, corresponde a:
Certificado de aprobación del Programa Universitario Avanzado en Gestión Estratégica de la Farmacia Comunitaria.

7. LUGAR DE REALIZACIÓN

A través de la plataforma virtual de la UAI y en el salón Aula de la FEFARA, Hipólito Irigoyen 900, 3er piso, CABA (encuentros presenciales).

8. CARGA HORARIA Y CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

La diplomatura consta de 31 encuentros de cuatro horas cada uno. En el caso de los encuentros virtuales cada uno se compone de tres horas sincrónicas y una hora de actividad asincrónica.

CARGA HORARIA TOTAL: 124 horas

El Trabajo Final Integrador podrá ser entregado en un plazo máximo de hasta 6 (seis) meses posteriores a la finalización del cronograma de cursada. Se estima que la elaboración de dicha instancia requiere una dedicación de 12 (doce) horas reloj de trabajo autónomo, adicionales a las horas de dictado presencial y virtual previstas en el plan de estudios. Durante este proceso, los estudiantes contarán con el seguimiento y asesoramiento disciplinar de un docente tutor para la resolución de consultas y la orientación en la producción académica.

FECHA DE INICIO: 10/04/2026 – CLASE VIRTUAL