



Escuela
Lentisco

GUÍA DIDÁCTICA

Programa Executive Compra Basada en Valor (VBP)

Convocatoria Octubre 2023



1. Presentación del curso	3
1.1. Datos generales	3
1.2. Presentación del programa	3
2. Perfil del estudiante	4
2.1. Perfil de ingreso	4
3. Competencias y resultados de aprendizaje	5
3.1. Objetivos generales del curso	5
3.2. Valores diferenciales	5
4. Contenidos del curso	6
4.1. Descripción del plan de estudios	6
5. Coordinación	8
6. Claustro	8
7. Metodología	10
7.1. Actividad y recursos para el estudio	10
8. Encuestas de satisfacción	12
9. Certificados	13

1. Presentación del curso

1.1. Datos generales

DENOMINACIÓN	Programa Executive en Compra Basada en Valor (VBP)
TIPOLOGÍA	Executive
DURACIÓN	60 horas
PLAZO PARA CURSAR EL PROGRAMA	3 meses
Practicum	12 horas

1.2. Presentación del programa

El sistema y el mercado sanitarios están inmersos en una profunda transformación que se contextualizará en los próximos años. Un proceso en el que debe hacerse frente a retos tan importantes como la viabilidad financiera del sistema, el impacto económico de tecnologías y terapias innovadoras, y la alta competitividad y complejidad de los procesos de compra pública sanitaria.

Para afrontar esta realidad, el modelo actual de asignación de recursos sanitarios se ha mostrado obsoleto y tremendamente ineficaz, por lo que es necesario acometer la transformación desde una óptica global que permita encontrar soluciones viables y eficientes; tanto desde el lado de la oferta como de la demanda.

Organizado conjuntamente con SEDISA, el programa refuerza su vocación de excelencia dentro del marco del Observatorio SEDISA de la Gestión Basada en Valor y constituye una acción dirigida a formar y consolidar el conocimiento y la metodología necesarios para convertir en una realidad la implantación y adaptación de la compra basada en valor en nuestro sistema y mercado sanitarios.

2. Perfil del estudiante

2.1. Perfil de ingreso

La transformación y readaptación del modelo sanitario afecta a todos los profesionales, instituciones y empresas del sector; tanto desde el punto de vista clínico o asistencial como desde el punto de vista de la gestión sanitaria o del acceso al mercado.

Este curso está dirigido a todos los profesionales sanitarios interesados en participar en dicho proceso de transformación, ya sea desde la perspectiva de las administraciones sanitarias como desde las empresas u operadores económicos del sector.



3. Competencias y resultados de aprendizaje

3.1. Objetivos generales del curso

- Abordaje de los conocimientos imprescindibles para hacer frente al proceso de transformación en el que se encuentra el Sistema Nacional de Salud, en base al paradigma de la compra basada en valor.
- Dotar de las herramientas y las metodologías necesarias para diseñar y participar en procesos eficientes de compra basada en valor adaptados a nuestro sistema sanitario.
- Permitir la evaluación económica de las soluciones ofertadas por la industria (evaluación económica de terapias y tecnologías).
- Aportar los conocimientos basales necesarios para la creación de nuevos perfiles profesionales de gran demanda.
- Crear una comunidad de expertos capaz de dinamizar la transformación del modelo sanitario.

3.2. Valores diferenciales

- Conocimiento transformador, de alto valor añadido.
- Habilidades imprescindibles para anticipar y conocer el futuro del sistema y el mercado sanitarios.
- Claustro formado por profesionales en ejercicio de reconocida valía y trayectoria.
- Programa basado en la única metodología de compra basada en valor adaptada al modelo sanitario español: el Modelo EBIV® de Lentisco.
- Formación dirigida a la aplicación práctica de la compra basada en valor dentro del complejo sistema sanitario español.

4. Contenidos del curso

4.1. Descripción del plan de estudios

BLOQUE	MATERIA	HORAS
1	<ul style="list-style-type: none"> • Retos de Futuro del Sistema Nacional de Salud. De la viabilidad a la Sostenibilidad <p>1.Rasgos definitorios del actual sistema sanitario público 2.Rasgos definitorios del mercado sanitario español 3.Dificultades financieras del modelo sanitario actual</p> <ul style="list-style-type: none"> • Masterclass - De la viabilidad a la sostenibilidad, y viceversa 	6
2	<ul style="list-style-type: none"> • Límites del modelo actual de función de compra pública sanitaria <p>1.Necesidades materiales de las organizaciones sanitarias 2.¿Qué es la función de compra pública sanitaria (FCPS)? 3.Fundamentos del Value Based Healthcare</p> <ul style="list-style-type: none"> • Masterclass - Reevaluación de procesos asistenciales: el caso ADELE Masterclass - Análisis de la cadena de suministro sanitaria: crisis o nuevo orden mundial 	7
3	<ul style="list-style-type: none"> • Reevaluación de necesidades en el ámbito sanitario. Inteligencia competitiva y vigilancia tecnológica <p>1.La gestión sanitaria basada en valor 2.Vigilancia tecnológica y procesos de VTIC para la reevaluación de necesidades en el ámbito sanitario</p> <ul style="list-style-type: none"> • Masterclass - Value Based Healthcare y compra sanitaria 	4
4	<ul style="list-style-type: none"> • El concepto de valor en salud <p>1.¿Qué es valor? El conflicto entre valor y precio 2.¿Qué aporta valor en la sanidad pública?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Masterclass - Formas de medición del valor en el ámbito sanitario 	6

BLOQUE	MATERIA	HORAS
5	<ul style="list-style-type: none"> Innovación Vs Valor. Innovación y sostenibilidad 1.El coste de la innovación sanitaria: tecnologías y terapias de alto impacto presupuestario 2.Evaluación de la innovación y sostenibilidad Masterclass - La innovación en sanidad: tecnologías y terapias 	5
6	<ul style="list-style-type: none"> Valor y evaluación económica de la salud 1.¿Qué es la evaluación económica de la salud? 2.Herramientas para la evaluación económica de la gestión sanitaria Masterclass - La evaluación económica como elemento central de las propuestas de los licitadores 	4
7	<ul style="list-style-type: none"> El paradigma de la compra basada en valor (Value Based Procurement) 1.Diferencia entre resultados en salud (VBHC) y compra basada en valor (VBP) Masterclass - Compra basada en valor y transformación del mercado sanitario 	4
8	<ul style="list-style-type: none"> Posibilidades reales de la compra basada en valor en nuestro modelo sanitario 1.Marco jurídico de la función de compra pública sanitaria 2.Compra basada en valor en la legislación española Masterclass - Liderazgo transformacional para la implementación de VBP Masterclass - ¿Cómo se materializa la compra basada en valor? 	6
9	<ul style="list-style-type: none"> Aspectos prácticos para la implantación de la compra basada en valor en el SNS. De Porter al Modelo EVIB® 1.El modelo EBIV®: una solución de conjunto para el modelo sanitario público Masterclass - El Modelo EBIV® 	6
10	<ul style="list-style-type: none"> Practicum Diseño y gestión de un proceso de compra basada en valor 	12

5. Coordinación

La coordinación entre los diferentes docentes, así como entre ellos y el alumnado es fundamental para garantizar la adecuada consecución de los objetivos y adquisición de las competencias derivadas del curso.

Para ello, se ha establecido la figura del Director, como responsable de la armonización de contenidos y el desarrollo de la acción formativa.

Todos los cursos de Lentisco cuentan también con la figura de la Coordinación académica, como apoyo constante al alumnado y responsable de analizar la evolución del curso con el objetivo de lograr una mejora constante en la formación impartida.



DAVID LENTISCO FLORES · Director del programa

- Director General de Lentisco Alentto Group.
- Co founder en Alia Intelligentia.
- Consultor en compra pública sanitaria y evaluación económica de la salud.
- Analista de inteligencia competitiva y vigilancia tecnológica, especialmente en el ámbito de la inteligencia artificial.

Correo de contacto: david.lentisco@lentisco.es



JAVIER RAMÍREZ · Coordinación Académica

- Coordinación de Gestión Académica Escuela Lentisco
- Director Comercial en Lentisco Alentto®.
- Consultor en estrategia de negocio y expansión comercial.
- Formador e implantador de políticas para la ética en los negocios.

Correo de contacto: formacion@lentisco.es

6. Claustro

El profesorado del Programa Executive en Compra Basada en Valor está formado por profesionales de reconocida valía y amplia trayectoria en cada una de sus áreas de actividad, que forman un equipo docente transversal y multidisciplinar con experiencia real en el ámbito de la compra sanitaria basada en valor

Claustro de excelencia



David Lentisco

Director General de
Lentisco Alento Group.

Consultor en compra pública sanitaria y evaluación económica de la salud. Analista de inteligencia competitiva y vigilancia tecnológica, en el ámbito de la inteligencia artificial.



Carlos Mur

Director del Servei de Salut Mental,
SAAS, Principat d'Andorra.
Vocal Junta Directiva de SEDISA.

Médico psiquiatra. Profesor asociado en Universidad Europea y UAM, y visitante en UAH y Harvard. Cuenta con amplia experiencia en dirección gerente en hospitales, instituciones sanitarias y AA.PP.



José Manuel Pérez Gordo

Economista - Técnico de Gestión.
Vicepresidente Agrupación
Sedisa Andalucía.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Especializado en la gestión y organización sanitaria de hospitales, con un amplio conocimiento en el campo.



Candela Calle

Directora General de la Fundació
Sant Francesc d'Assís.

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



Carles Blanch

BN, MPH, PhD. Novartis.
Epidemiólogo y economista de la Salud.

Profesor asociado en URL y UB. Experto en la medición del impacto y de la viabilidad de soluciones de valor. Ha publicado más de 15 artículos en revistas internacionales.



Josep M.ª Giménez

Director económico del
Consorci Hospitalari de Vic.

Experto en gestión sanitaria y en compra pública de innovación en sanidad; con amplia trayectoria en hospitales públicos, privados y servicios centrales de salud.



Javier Colás

Presidente en Additum
Blockchain.

Director de Innovación en Health Care Institute de ESADE Business&Law School y Presidente no ejecutivo de Health in Code.



Ricardo Herranz

Director General en Grupo
Empresarial Electromédico GEE.

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



Meritxell Serra

Directora de logística y
contratación administrativa del
Consorci Sanitari Integral.

Vicepresidenta del Comité Español de Logística Sanitaria. Máster en Gestión Sanitaria. Con amplia experiencia en gestión de instituciones públicas y concertadas.



Juan José Beunza

Director IA Salud- Universidad
Europea de Madrid.

Médico especialista en Medicina Interna y Epidemiología. Catedrático. Cuenta con destacada experiencia en Machine Learning Health y en IoT para la salud.



José María Mateos

Legal Advisor & Tender Process
Specialist en Lentisco.

Graduado en Derecho y Máster Acceso a la Abogacía. Experto en contratación pública sanitaria.

7. Metodología

En el Programa Executive en Compra Basada en Valor se han distribuido las materias en función de la carga lectiva asignada, entendida no sólo como tiempo de docencia sino incluyendo aquel tiempo que el alumnado debe dedicar de forma personal a la materia.

Su metodología es de carácter blended, existiendo dedicación asíncrona a través de un moderno Campus Virtual, reforzada por Masterclasses síncronas presenciales online.

El contenido académico de cada bloque quedará plasmado en las diferentes actividades previstas para cada tema. Los materiales de estudio podrán ser consultados y descargados por el alumno en cualquier momento durante la vigencia del curso, a partir de la fecha en que sean puestos a su disposición de acuerdo con el cronograma previsto.

7.1. Actividad y recursos para el estudio

7.1.1. Documentación

Al alumno le será entregado el temario de cada materia elaborado por el equipo docente para su estudio y aprendizaje.

Será un documento editado en formato PDF y de una extensión determinada en función de la carga lectiva del bloque, así como de la relevancia de la materia a tratar.

7.1.2. Estudio autónomo

El alumno deberá realizar trabajo de estudio autónomo para la lectura, análisis y comprensión de la documentación puesta a su disposición.

El tiempo de trabajo que orientativamente se prevé que el alumno dedique a cada bloque es el indicado en la tabla contenida en el punto 4.1. de este documento y deberá servir de referencia al mismo para la adecuada organización del estudio.

7.1.3. Foro de dudas

Se habilitará un espacio donde el alumno pueda plantear las cuestiones y dudas relativas a la materia que puedan surgirle a lo largo del curso.

En este foro participarán tanto docentes como alumnos, logrando una puesta en común de dudas y conocimientos que contribuyan a la motivación y al aprendizaje del alumno.

7.1.4. Foro técnico

Se habilitará un espacio donde el alumno pueda plantear las cuestiones técnica y dudas relativas al funcionamiento o al uso de la plataforma de aprendizaje.

En este foro podrán intervenir tanto el resto de los alumnos, para exponer su opinión o experiencias previas, como el equipo técnico encargado de la plataforma que tratará de dar respuesta para solucionar las posibles dificultades o incidencias que pudieran surgir.

7.1.5. Tutorías

El alumno podrá solicitar una sesión de tutoría por bloque de contenido, con el docente, cuando lo considere necesario para una mejor comprensión de los contenidos de la materia o la resolución de posibles dudas que le impidan realizar un adecuado estudio que le permita alcanzar los objetivos del curso.

El alumno podrá realizar una propuesta de tutoría al docente dirigiéndose al correo electrónico que este tiene habilitado para dar seguimiento a los alumnos. Alumno y docente concretarán fecha y hora para la celebración de la tutoría que se realizará mediante videoconferencia a través de la herramienta que entre ambos decidan.

7.1.6. Plazo para cursar el programa

El Alumno dispondrá de un plazo máximo de 6 meses para la realización del presente Programa Executive en Compra Basada en Valor.

Para el caso en que se agotase el plazo de 6 meses otorgado, y el alumno no hubiera realizado la totalidad de curso, tendrá derecho a solicitar una prórroga de carácter totalmente gratuito.

Esta primera prórroga tendrá una duración establecida de 2 meses a contar a partir de la fecha de conclusión ordinaria que el alumno tuviera asignada.

8. Encuestas de satisfacción

Escuela Lentisco apuesta por un modelo de calidad y mejora continua, por ello, al final del curso, el alumno tendrá que realizar una encuesta de seguimiento para evaluar la calidad de la formación recibida; donde se le pedirá que valore las características generales del programa.

Las encuestas se realizarán a través de la plataforma de formación, siendo totalmente anónimas.

La conclusión del curso precisará la previa realización de dicha encuesta.



9. Certificados

Tras la superación de la totalidad del curso el alumno recibirá un certificado acreditativo de su participación en el curso y de la superación del mismo.

Se trata de un certificado privado emitido por las entidades organizadoras del curso, SEDISA y Lentisco.

