



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y
ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS**

**“El desempeño del egresado en Sistemas
Comerciales en el sector salud Farmacia del
Mercado”**

**TRABAJO MONOGRAFICO
Por experiencia Profesional
Para obtener el grado de**

Licenciado en Sistemas Comerciales

PRESENTA

Joel José Rodríguez Ocejo

ASESORES

M.E.A.P. José Luis Granados Sánchez

M.C. Nancy Angelina Quintal García

M.C. Juana Edith Navarrete Marneou

Chetumal Quintana Roo, Agosto del 2011

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

**Trabajo Monográfico bajo la supervisión del Comité de asesoría y
aprobado como requisito parcial para obtener el grado de:**

LICENCIADO EN SISTEMAS COMERCIALES

COMITÉ

SUPERVISOR: _____
M.E.A.P. José Luis Granados Sánchez

SUPERVISOR: _____
M.C. Nancy Angelina Quintal García

SUPERVISOR: _____
M.C. Juana Edith Navarrete Marneou

Chetumal Quintana Roo, Agosto del 2011.

AGRADECIMIENTO

Esta monografía fue un proceso de aprendizaje y experimentación personal, en el cual, directa o indirectamente, participaron varias personas, necesito de la paciencia de muchas de ellas para llegar a buen término.

Agradezco a mi director José Luis Granados Sánchez por perdonar mi inconstancia, mis asesores por brindarme su guía y sabiduría en el desarrollo de este trabajo. Así como también a los profesores, que en el transcurso de mi carrera contribuyeron todos los días en cada clase y en cada uno de sus temas pudieron contribuir con mi desarrollo.

A mis padres Mercedes Ocejo y José Rodríguez, hermanos Juan Carlos Rodríguez y Mercedes Guadalupe Rodríguez Ocejo a su esfuerzo, amor y apoyo incondicional, durante mi formación tanto personal como profesional, teniéndome paciencia, apoyándome en mis decisiones, dándome ánimo, acompañando en cada una de las etapas de mi vida buenas como malas.

A mi esposa Ariana Campos que es parte fundamental para el desarrollo de esta monografía con su apoyo leyendo, opinando, corrigiendo, teniéndome paciencia, dando ánimo, acompañándome en los momentos de crisis y en los momentos de felicidad y desde un principio hasta el día hoy sigue impulsándome para terminar este proceso. Gracias AMOR

INDICE

INTRODUCCION

Justificación.....	4
Objetivo general.....	5
Objetivo Particular.....	5

CAPITULO 1.- UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

1.1.- Antecedentes.....	6
1.2.- Oferta Académica.....	7
1.2.1.- Profesional Asociado.....	7
1.2.2.- Licenciaturas e ingenierías.....	8
1.2.3.-Posgrados.....	9
1.3.- Misión y Visión.....	9
1.4.- Elementos Principales.....	10
1.5.- División de Ciencias Sociales Económico Administrativas(DCSA).....	12
1.5.1.- Licenciatura en Sistemas comerciales.....	12
1.5.2.- Licenciatura en Economía y Finanzas.....	12
1.5.3.- Licenciatura en Seguridad Publica	12
1.5.4.- Licenciatura en derecho.....	13
1.5.5.- Licenciatura en antropología Social.....	13
1.6 Licenciatura en Sistemas Comerciales	13
1.6.1.- Descripción.....	13

1.6.2.- Desempeño en el ámbito laboral.....	13
1.6.3.- Justificación.....	14
1.6.4.- Perfil del Aspirante.....	17
1.6.5.-Perfil del egresado.....	17
1.6.6.- Carga Académica.....	19
1.6.6.1.-Asignaturas Generales.....	19
1.6.6.2.- Asignaturas Divisionales.....	20
1.6.6.3.- Asignaturas de concentración Profesional.....	20

CAPITULO 2.- LA FARMACIA DEL MERCADO

2.1.- Antecedentes.....	23
2.2 .- Objetivo de la Empresa.....	25
2.3.- Misión.....	25
2.4.- Visión.....	25
2.5.- Logo.....	26
2.6.- Organigrama.....	26
2.7.- Marco teórico.....	26

CAPITULO 3.- ACTIVIDADES DE OPERACIÓN Y MANEJO DE LOS MEDICAMENTOS.

3.1.- Movimientos.....	30
3.2.- Control de consumo y existencias de medicamentos.....	31
3.3.- Acomodo de medicamentos.....	32

3.4.- Devolución de Medicamentos.....	33
---------------------------------------	----

CAPITULO 4.- DISPOSICIONES PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA FARMACIA

4.1.1 Documentación legal y técnica.....	34
4.1.2.-Infraestructura.....	35
4.1.3.- Dispensación de medicamentos.....	35
4.1.4.- Conservación de los medicamentos.....	36
4.1.5.- Dispensación de medicamentos controlados.....	37
4.2.- Revisión y surtido de la receta.....	38

CAPITULO 5.- APLICACIÓN DE LAS MATERIAS EN EL AMBITO LABORAL

5.1 Materias asignadas al ámbito laboral.....	39
---	----

ANEXOS

Formato de control de temperatura en el refrigerador.....	42
Formato de control de temperatura en el establecimiento.....	43
Formato de receta médica ordinaria.....	44
Formato de receta médica de código de barras.....	45
Formato para control de medicamentos controlados.....	46
CONCLUSION.....	47
BIBLIOGRAFIA.....	48

JUSTIFICACION

El tema de salud, es y ha sido prioritario en nuestro país pues no cabe duda que sea un servicio y un derecho para la comunidad. Mucho ha cambiado en los últimos años la figura del farmacéutico. Ya no es un simple vendedor de medicamentos, tampoco responde a la visión del boticario de antaño que preparaba unguentos mágicos.

La presencia de los medicamentos es tan familiar y necesaria que nunca reflexionamos sobre su importancia en nuestras vidas, a ciencia cierta nadie sabe cómo se originó. El hombre primitivo inicio la práctica de la farmacia porque conoció y padeció enfermedades y dolor. La búsqueda de remedios para aliviar sus males y dolencias.

Los primeros personajes que hacen referencia a un lugar donde dispensar medicamentos o ser preparados por ellos se refería a boticarios donde se preparaban pomadas, aceites medicinales, parches emplastados, debido al crecimiento de la población y avances tecnológicos, las industrias farmacéuticas se consolidaron con las medicinas de patente y fueron haciendo cambios de boticas a farmacias.

Todos los cambios en las farmacias han sido para mejorar como en cualquier caso o cualquier otro rubro, pero lo más importante para el sector salud es el bienestar de los seres humanos, por eso mismo ahora con la competencia de medicamentos y la producción masiva de ellos se han definido medicamentos controlados ya que para la población era más fácil auto medicarse que acudir a un médico y eso estaba ocasionando muchos estragos en la salud, ya que la automedicación generaba atrasos o lenta mejoría en la recuperación o podía causar hasta la muerte.

El farmacéutico actual es un profesional riguroso, un experto en el medicamento a lo largo de todo el proceso de elaboración, diseño, preparación, dosificación. Dada la relación directa que tiene con las personas que acuden a ellos, cuando está en juego algo tan importante como la salud, los farmacéuticos tienen una gran responsabilidad al ofrecer sus conocimientos sobre los medicamentos, la alimentación, la higiene y los cuidados de salud.

Objetivos generales.

Conocer el funcionamiento de la empresa, mediante los procesos administrativos y las regulaciones organismos públicos.

Objetivos particulares

- Revisión de la literatura sobre el concepto de las farmacias
- Conocer el procedimiento para llevar a cabo la separación y devolución de medicamentos próximos a caducar.
- Conocer las disposiciones reglamentarias para la venta de medicamentos.
- Reconocer las normas establecidas para el funcionamiento de la empresa.

CAPITULO 1

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO.

1.1 ANTECEDENTES.

Creada el 24 de mayo de 1991 por decreto del Presidente Carlos Salinas de Gortari. Inicia labores en septiembre de 1991, con un bloque de cursos que fueron diseñados para preparar a estudiantes a enfrentar los retos de la educación superior. Una vez terminados los cursos, los estudiantes (cerca de 600) tomaron la evaluación de admisión. En febrero de 1992 la UQROO dio inicio a los cursos de nivel licenciatura. En 1998 se estableció la Unidad Académica de Cozumel, la cual abrió formalmente sus actividades el 28 de agosto de ese año. En 2009 se estableció el campus Riviera maya con sede en playa del Carmen (<http://www.uqroo.mx/>)

La Universidad de Quintana Roo es el centro académico en su tipo más joven del país. Su creación responde a un viejo anhelo de los Quintanarroenses de contar con un centro de educación superior para formar profesionales en las áreas sociales, las humanidades, las ciencias básicas y las áreas tecnológicas de mayor demanda y consumo en esta época de alta competitividad (<http://www.uqroo.mx/>)

Su creación hizo acopio de las invaluable experiencias acumuladas en los últimos setenta años de la educación superior y se incorporaron innovadores conceptos con objeto de convertirla en una universidad de excelencia en México y la Cuenca del Caribe. De conformidad con lo establecido en el Artículo 3 de su Ley Orgánica, la Universidad de Quintana Roo tiene los siguientes fines: (<http://www.uqroo.mx/>)

a) Impartir educación superior en los niveles de licenciatura, estudios de postgrado, cursos de actualización y especialización bajo diferentes modalidades de enseñanza para formar profesionistas, profesores e investigadores que requiere el Estado de Quintana Roo, la región y el país. Ello mediante la formación de individuos de manera integral con clara actitud humanista, social y científica,

dotados de espíritu emprendedor, innovador y de logro de objetivos; encauzados a la superación personal, comprometidos con el progreso del ser humano, del aprecio a la patria y a la conciencia de responsabilidad social.

b) Organizar, fomentar y generar nuevos conocimientos mediante programas de investigación científica, humanística, social, cultural y de desarrollo tecnológico, buscando resolver las necesidades de la sociedad quintanarroense y del país en general.

c) Organizar, fomentar y realizar programas y actividades relacionadas con la creación artística, la difusión y extensión de los beneficios de la cultura que propicien el avance en su conocimiento y desarrollo.

d) Contribuir a la preservación, enriquecimiento y difusión del acervo científico, cultural y natural del Estado de Quintana Roo, de la región y del país. De naturaleza eminentemente social que propicia la participación de la sociedad a través de sus opiniones, demandas y requerimientos sociales. Con un sistema financiero diversificado que no sólo estimula la generación de ingresos propios sino una mayor participación social en el financiamiento de la universidad.

Con una misión social enfocada a atender las demandas de Quintana Roo y del sureste mexicano. Con proyección hacia Centroamérica y el Caribe. Evaluación permanente en búsqueda de una superación institucional y de mayor respuesta social. Con un proyecto educativo innovador basado en la formación integral del estudiante y en el logro académico individual.

1.2 OFERTA ACADEMICA

1.2.1. Profesional Asociado

Unidad Chetumal

- Profesional Asociado en Redes de Cómputo

Unidad Cozumel

- Profesional Asociado en Alimentos y Bebidas
- Profesional Asociado en Hotelería
- Profesional Asociado en Informática
- Profesional Asociado en Inglés
- Profesional Asociado en Mercadotecnia
- Profesional Asociado en Recursos Humanos

1.2.2. Licenciaturas e Ingenierías

Unidad Chetumal

- Licenciatura en Gobierno y Gestión Pública
- Licenciatura en Antropología Social
- Licenciatura en Lengua Inglesa
- Licenciatura en Relaciones Internacionales
- Licenciatura en Derecho
- Licenciatura en Economía y Finanzas
- Licenciatura en Manejo de Recursos Naturales
- Licenciatura en Sistemas Comerciales
- Licenciatura en Humanidades
- Ingeniería en Sistemas de Energía
- Ingeniería Ambiental
- Ingeniería en Redes

Unidad Cozumel

- Licenciatura en Lengua Inglesa
- Licenciatura en Turismo
- Licenciatura en Sistemas Comerciales
- Licenciatura en Recursos Naturales
- Licenciatura en Tecnologías de Información

1.2.3. Posgrados

Unidad Chetumal

- Maestría en Economía y Administración Pública
- Programa de Maestría en Ciencias Sociales
- Programa de Posgrado en Planeación
- Maestría en educación menciones en Tecnología educativa y Didáctica del Inglés

Unidad Cozumel

- Maestría en Economía y Administración Pública.

1.3.- MISION Y VISION

1.3.1.- La Misión.- Esencial de la Universidad de Quintana Roo es: contribuir al desarrollo social, económico, cultural y profesional de la entidad; haciendo una decisiva aportación a la reflexión crítica colectiva, dentro de una permanente búsqueda de la excelencia académica y una vigorosa vinculación con la sociedad (<http://www.uqroo.mx/>)

1.3.2.- La Visión.- La Universidad de Quintana Roo entiende su compromiso fundamental de responder con oportunidad y pertinencia a las necesidades y expectativas de la sociedad en su conjunto y de los habitantes del estado en particular, para lo cual reconoce como indispensable establecer con los diferentes sectores sociales una vinculación más estrecha que incorpore acciones conjuntas, apoyos mutuos y expresiones claras de corresponsabilidad, una relación estrecha como la que se plantea, se traduce en que la sociedad esté en capacidad de participar de manera propositiva en la determinación de las actividades universitarias de acuerdo con sus funciones, ofrecer información; colaboración y apoyos; conocer los avances, resultados y productos del quehacer universitario; analizar y valorar la marcha general de la institución; y conocer oportunamente el destino y uso de los recursos (<http://www.uqroo.mx/>)

Tal relación con la sociedad, debe permitir que los esfuerzos de formación, investigación y desarrollo emprendidos por profesores y estudiantes de la universidad, redunden en un doble beneficio: para la sociedad en su conjunto y para la formación individual de los universitarios.

El área de influencia y beneficio social no se circunscribe solamente al estado de Quintana Roo sino que es de carácter regional, en beneficio de las entidades cercanas geográficamente, Centroamérica y la región del Caribe, por su ubicación estratégica dentro de esta zona y el interés estratégico de México en estas áreas.

1.4 PRINCIPALES ELEMENTOS

Escudo



Autor: J. Enrique Hernández Rodríguez.

En la parte alta se localiza un Tucán, que como ave, es símbolo de libertad y típico representante de la fauna quintanarroense.

Hacia abajo, en la punta del escudo, se encuentran representados los corales y, sobre éstos, unas líneas onduladas simulando agua.

Destacan en el centro: el árbol, representante de la naturaleza en general y materia prima de uno de los elementos más preciados en el desarrollo del hombre: el papel.

En el centro del árbol tenemos un libro, símbolo perenne del conocimiento y dentro de éste un núcleo, representando los avances científicos y tecnológicos universales.

En los extremos derecho e izquierdo aparecen dos serpientes con los rasgos característicos de la cultura maya en la que, además, se aprovechan las formas suaves y redondeadas para contrarrestar la rigidez angular de otros elementos del diseño.

Finalmente, se ha incluido en la parte inferior una banda con el lema de la Universidad de Quintana Roo: “Fructificar la razón: trascender nuestra cultura”

Lema

“Fructificar la razón: trascender nuestra cultura”

Autor: Maribel Rubí Urbina Reyes (<http://www.uqroo.mx/>)

En su propuesta, la autora del lema insistió como hilo conductor en dos conceptos básicos: Razón y Trascendencia.

FRUCTIFICAR, llegar al nivel de donación de sí; una vez afianzada la certeza del trabajo que nos profesionaliza en pos de esa misma Razón, hacerla UTIL al género humano y su hábitat.

TRASCENDER nuestra CULTURA (en términos amplios) para volverla SIGNIFICATIVA, darle un sentido que apoye el progreso de las futuras generaciones.

1.5 DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS (DCSEA).

La División de Ciencias Sociales y Económico Administrativas es el área de la Universidad en la que actualmente se encuentran las siguientes licenciaturas con sus respectivos objetivos:

1.5.1.- Licenciatura en Sistemas Comerciales. - Formar profesionistas con amplio dominio de conocimientos teóricos y de habilidades prácticas en las áreas de desarrollo y gestión empresarial, incluyendo la comercialización de bienes y servicios tanto en los mercados nacionales como los internacionales, de tal manera que su aplicación, bajo un marco de aprovechamiento racional y sustentable de los recursos del medio ambiente y en el contexto de la dinámica de cambio que caracteriza a la sociedad moderna, les permita contribuir al análisis de las necesidades y a la solución de la problemática del desarrollo de las empresas y el comercio de la región convirtiéndose en actores dinámicos del desarrollo económico (<http://www.uqroo.mx/>)

1.5.2.- Licenciatura en Economía y Finanzas. Formar profesionistas con un amplio dominio de los conocimientos teóricos y las habilidades prácticas en economía y finanzas, que puedan aplicar, en forma concreta, en su entorno económico, político y sociocultural, de manera tal que contribuyan a un desarrollo equilibrado de la sociedad en un marco de aprovechamiento racional de los recursos y de interacción regional e internacional en el proceso económico, trabajando sobre una base de amplio criterio interdisciplinario (<http://www.uqroo.mx/>)

1.5.3.- Licenciatura en Seguridad Pública. Formar profesionales en el ámbito de seguridad pública con una visión integral de derechos humanos, ética pública y seguridad ciudadana con capacidad analítica y crítica para la elaboración y operación de programas de atención a las necesidades comunitarias en materia de seguridad pública, con capacidad de diseñar alternativas de intervención en problemas de seguridad pública tanto a nivel regional, nacional e internacional (<http://www.uqroo.mx/>)

1.5.4.- Licenciatura en Derecho.- Busca la formación de profesionistas en Derecho capaces de resolver los problemas sociales, económicos y políticos, empleando los recursos legales con profundo conocimiento del contenido de los mismos, aplicándolos con alto sentido humano, congruente con la ética que el ejercicio de la profesión exige.

1.5.5.- Licenciatura en Antropología Social.- Contribuir al desarrollo de la sociedad en un marco de respecto a la diversidad étnica, cultural y lingüística; así como colaborar de manera activa en la solución de problemas y contribuir al desarrollo armónico e integral de la región, el país en un contexto de globalización.¹

1.6 LICENCIATURA EN SISTEMAS COMERCIALES

1.6.1 Descripción

Pertenece a la División de Ciencias Sociales y económico Administrativas, su objetivo es la formación de profesionistas con amplio dominio de conocimientos teóricos y de habilidades prácticas en las áreas de desarrollo y distribución de bienes y servicios tanto nacionales como extranjeros. De manera tal, que puedan aplicarlo en su entorno y que, bajo un marco de aprovechamiento racional de los recursos y de relaciones comerciales interregionales, contribuyan al desarrollo armónico de la entidad en el área de Administración y Negocios, en la cual puede participar en todo el proceso administrativo desde la planeación, mercadotecnia, desarrollo y evaluación de un proyecto o una organización.

1.6.2 Desempeño en el ámbito laboral.

El campo laboral del Licenciado en Sistemas Comerciales es amplio y con una visión específica en el área empresarial y de negocios en la cual podrá:

¹ http://www.uqroo.mx/carreras/pdf/antrop_planestudios20072.pdf

- Participar en la formulación y desarrollo de nuevas iniciativas empresariales.
- Colaborar con empresas de cualquier tipo y conformación en las actividades de producción y comercialización de bienes y servicios enfocados a los mercados nacionales e internacionales.
- Como consultor para empresas brindando servicios de asesoría en las diferentes áreas profesionales que le son propias.
- En el sector público colaborando en actividades de desarrollo económico y social.
- Asimismo podrá dedicarse a actividades de investigación y docencia.
- Analizar los procesos y sistemas de producción y distribución de tal manera que es capaz de vincular a estos con el resto del sistema económico.
- Implementar alternativas de comercialización que tiendan a un desarrollo equilibrado del sistema de producción.
- Desarrollar sistemas comerciales de bienes y servicios, desde los procesos productivos hasta los de consumo.
- Formular, evaluar e implementar proyectos de sistemas comerciales tanto nacionales como internacionales, en forma aislada o global.
- Manejar los esquemas financieros y de negocios para las instancias comerciales tanto al interior como al exterior del país.

1.6.3 Justificación.

A lo largo de la última década, la sociedad en su conjunto se ha visto inmersa en un proceso de desarrollo que se ha caracterizado por una dinámica de cambio permanente. Este acelerado desarrollo del entorno social, económico y político se ha manifestado y ha impactado a cada sector de la sociedad en su conjunto, a las empresas, a los gobiernos y cada familia e individuo que los conforma y que se desenvuelve en ellos.

Frente a los acelerados cambios que modifican las estructuras sociales y económicas haciendo necesaria la redefinición de las relaciones entre los actores sociales en el entorno político, geográfico y económico en un contexto globalizado, resulta absolutamente necesario redefinir y adecuar la educación superior y los planes de estudio. Los paradigmas actuales plantean la necesidad de contar con profesionistas que tengan los conocimientos, las habilidades y las actitudes que les permitan entender la dinámica del cambio misma, que les permitan apreciar y entender su propio papel en el proceso y que tengan las competencias, las herramientas teóricas y prácticas para enfrentar este reto.

El entorno local es ahora afectado y modificado por factores externos que reconfiguran las relaciones comerciales exigiendo enfoques y actitudes profesionales, creativas, ambiciosas, diversas, flexibles e innovadoras, sustentados en la calidad y en la pertinencia que permitan a las generaciones futuras configurar su propio entorno dando respuesta a los retos del desarrollo económico en beneficio de la sociedad.

Este complejo y dinámico contexto hace necesario que las instituciones de educación superior evolucionen y cambien al mismo ritmo y bajo los mismos criterios de creatividad, innovación, flexibilidad y calidad necesarios para mantenerse vigentes.

El presente proyecto de actualización obedece a estas consideraciones estratégicas y se basa en un detallado y cuidadoso análisis de la problemática y de las necesidades y líneas de desarrollo planteadas en el Plan de Desarrollo Estatal, del Plan de Desarrollo Institucional y de las experiencias adquiridas en más de una década de trabajo académico y de investigación, involucrando en la metodología de análisis participativa a los estudiantes egresados, los estudiantes actuales, a académicos de la propia institución así como pares de instituciones similares y a los empresarios que eventualmente aprovechan las capacidades de los recursos

humanos formados en la universidad.

Para que el estudiante pueda adquirir las competencias que exigirá su entorno, la presente propuesta estructurada en un marco de pertinencia-factibilidad incorpora elementos innovadores como son los siguientes:

Flexibilidad curricular de manera que cada estudiante pueda definir su programa de acuerdo a sus intereses y a su dinámica y que en el proceso de hacerlo se abra la posibilidad a la innovación y sé de respuesta a las necesidades de la sociedad. Un concepto central es el de considerar que el estudiante debe ser responsable de su propia formación, debe poder escoger lo que quiere estudiar y así configurar bajo la tutela del profesor tutor su propio desarrollo.

Vinculación universidad-empresa como estrategia para hacer significativo el proceso de aprendizaje y de adquisición de competencias profesionales a partir de la identificación de retos y problemas en el contexto en que se desempeñará profesionalmente. Multidisciplina, para permitir una apreciación integral de la problemática del desarrollo social y económico.

Internacionalización del programa como estrategia de calidad y pertinencia en el contexto global de la economía y de los mercados incorporando conocimientos y habilidades multiculturales apoyándose en alianzas estratégicas e intercambios con universidades y profesores de diversas regiones y entornos políticos, sociales y económicos.

Dominio del idioma inglés como competencia indispensable en el ejercicio profesional en el contexto de los mercados internacionales.

Investigación y extensión como estrategia de aprendizaje y de vinculación con el entorno, tanto a lo interno de la universidad como con el exterior.

Medio ambiente y sustentabilidad como nuevos paradigmas del desarrollo que se constituyen ahora como criterios fundamentales en la gestión empresarial y del desarrollo social y económico.

El proyecto es congruente con lo estipulado en el Reglamento de Estudios Técnicos y de Licenciatura en cuanto a la actualización periódica de los planes y programas de estudio y establece las bases para un proceso permanente de adecuación en tiempo y en forma de acuerdo a la dinámica del desarrollo a la que se pretende dar respuesta.

1.6.4 Perfil del aspirante

Para ser admitido al programa de la Licenciatura de Sistemas Comerciales el aspirante deberá cumplir con los requisitos establecidos en el Reglamento de Estudios de la Universidad.

Adicionalmente y de preferencia debe tener vocación para el comercio y los negocios, disposición para la comunicación, interés en la comercialización nacional e internacional, debe ser creativo, orientado al liderazgo y disponer de una actitud asertiva².

La realización de las actividades contempladas en el programa requiere del gusto por la lectura, la aptitud para redactar, la capacidad de análisis y síntesis para la comprensión de lecturas, el interés por desarrollar buenas relaciones humanas, el razonamiento lógico y numérico para la toma de decisiones estratégicas, la comunicación eficaz en expresión oral, el espíritu emprendedor y creativo para la innovación en la solución de problemas, la capacidad de trabajar en equipo para el bienestar social con base en valores y principios sólidos comunitarios.

1.6.5 Perfil del egresado

El egresado en Sistemas Comerciales habrá adquirido los conocimientos y desarrollado las habilidades para cumplir con las siguientes funciones:

- Ser capaz de insertarse en el proceso de desarrollo de sistemas comerciales que permitan ofrecer bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades del

² http://www.uqroo.mx/carreras/pdf/plan_sistcomer2007.pdf

consumidor.

- Implementar alternativas de comercialización a través de estrategias de ventas y de negociación que permitan la estabilidad del sistema comercial en beneficio de los actores del mismo y de la sociedad en general.
- Analizar y explorar mercados tanto cuantitativamente en términos de la dimensión de la oferta y la demanda, de su ubicación geográfica así como cualitativamente de acuerdo a la identificación de las preferencias y características de los consumidores en los diversos entornos sociales, culturales y económicos presentes en los mercados.
- Diseñar y desarrollar estrategias de negocios que permitan el desarrollo de bienes y servicios orientados a la satisfacción de necesidades de los consumidores en los mercados regionales, nacionales e internacionales.
- Analizar, diagnosticar y administrar los procesos de gestión de las empresas en cuanto al sistema comercial en que se insertan generando planes y proyectos en las áreas funcionales que permitan un proceso de mejoramiento continuo de su relación con el mercado.
- Desarrollar iniciativas empresariales que basen su competitividad en el manejo de nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones científicas y administrativas.
- Desarrollar un claro compromiso con el bienestar de los individuos y de la sociedad.
- Desarrollar iniciativas empresariales tomando en cuenta los principios del desarrollo sustentable, la conservación, manejo y utilización responsable de los recursos naturales, la equidad y el respeto a la diversidad.

El egresado de Sistemas Comerciales deberá tener la capacidad de autocrítica, deberá poder desempeñarse en forma honesta en base a principios éticos y valores que le permitan tener una actitud humanista, científica y con responsabilidad social³.

1.6.6 Carga académica del egresado en Sistemas Comerciales

1.6.6.1 Asignaturas Generales

Cursos de carácter general, útiles para desarrollar las habilidades necesarias para que los estudiantes amplíen su horizonte académico, trabajen y elaboren en forma creativa los contenidos de todos los cursos a lo largo de su carrera. Cumplen el doble propósito de consolidar conocimientos básicos y constituirse en herramienta intelectual de apoyo al estudiante durante toda su vida académica.

Los siguientes cuadros muestran las asignaturas que cursé durante mis estudios en la Universidad y los créditos que obtuve por cada una de ellas.

ASIGNATURA	CLAVE	CRÉDITOS
Escritura y comprensión de textos	AG-108	6
Seminario de problema, Regionales	AG-111	8
Matemáticas	AG-109	7
Lógica	AG-107	6
Redacción e investigación documental	AG-102	6
Teoría y práctica de la comunicación	AG-101	6
Ética	AG-110	6

³ www7.uqroo.mx:8080/seguridad/portal.jsp

1.6.6.2 Asignaturas Divisionales.

Son cursos que se comparten dentro de una misma División Académica: Ciencias Sociales y Económico Administrativas, Estudios Internacionales y Humanidades o Ciencias e ingeniería. Tienen como objetivo familiarizar a los estudiantes con temáticas y problemas compartidos por las distintas disciplinas dentro de su área y enfatizar la importancia de la interdisciplinaria para el avance del conocimiento.

ASIGNATURA	CLAVE	CRÉDITOS
Metodología de la investigación en ciencias sociales	AD-105	6
Problemas sociales contemporáneos	AD-107	6
Introducción al estudio del derecho	AD-111	6
Historia y cultura regional	AD-111	6

1.6.6.3 Asignaturas de concentración Profesional

Estos cursos se refieren al cuerpo teórico - metodológico específico de la carrera, tienen un mayor nivel de especialización temática y mediante éstos, el alumno configura su perfil profesional

ASIGNATURA	CLAVE	CRÉDITOS
Matemáticas I (cálculo y ecuaciones)	ACP-102	6
Contabilidad básica y administrativa	ACP-144	6
Economía y la empresa	ACP-145	6
Mercadotecnia I	ACPSC-103	6
Matemáticas financieras	ACP-106	6
Investigación de mercados I	ACPSC-130	6
Derecho mercantil	ACPSC-128	6

Sistemas y logística de distribución y transporte	ACPSC-112	6
Comercio internacional I	ACP-113	6
Función financiera y análisis de los estados financieros	ACP-148	6
Comercio internacional II	ACP-114	6
Promoción y publicidad	ACPSC-116	6
Operaciones bancarias y financieras	ACPSC-106	6
Análisis y evaluación de proyectos	ACPSC-137	6
Psicología en las relaciones comerciales	ACPSC-113	6
Estadística	ACP-149	6
Seminario de investigación II	ACPSC-145	6
Proyecto empresarial I	ACPSC-136	10
Investigación de mercados II	ACPSC-131	6
Estrategia de producto	ACPSC-132	6
Optativa I de administración	ACPSC-143	6
Optativa II de administración	ACPSC-144	6
Recursos humanos	ACPSC-135	6
Microeconomía	ACP-107	6
Macroeconomía	ACP-111	6
Negociación y mercadeo	ACPSC-105	6
Estrategia de ventas	ACPSC-133	6
Derecho fiscal	ACPSC-104	6
Planeación estratégica	ACPSC-110	6
Contabilidad de costos	ACPSC-102	6
Administración	ACP-146	6
Desarrollo económico regional	ACP-147	6
Conducta del consumidor	ACPSC-129	6
Optativa I de mercadotecnia	ACPSC-140	6
Proyecto empresarial II	ACPSC-138	10
Seminario de mercadotecnia	ACPSC-139	8
Optativa II de mercadotecnia	ACPSC-141	6

Además de describir el entorno académico de la Universidad de Quintana Roo también ha sido de vital importancia mencionar el papel que ha jugado en el desarrollo de la sociedad, particularmente en Chetumal, al formar profesionistas preparados en diferentes niveles de estudio que van desde Licenciaturas e Ingenierías hasta maestrías y doctorados.⁴

UQROO.SISBI.CEDOC

⁴ www.uqroo.com.mx calendario 1995

CAPITULO 2

FARMACIA DEL MERCADO

2.1. ANTECEDENTES

Cuando se estableció la farmacia del Mercado, Chetumal era una ciudad joven por lo cual no había mucha competencia y el negocio era rentable y productivo, en la actualidad el negocio sigue produciendo ganancias pero con el crecimiento de la ciudad las empresas con este giro también se han ido multiplicando sin embargo la farmacia del mercado sigue estando en la preferencia del público consumidor por la antigüedad y calidad de los productos pero además de esto la ubicación en la que se encuentra la hace accesible tanto a la comunidad chetumaleña como a la gente que visita la ciudad.

La farmacia del mercado fue fundada en el año de 1967 por el Sr. Carlos Ocejo ante la necesidad de tener un negocio donde su familia se pudiera desarrollar, situada como hasta ahora en el exterior del mercado Ignacio Manuel Altamirano, posteriormente ante el fallecimiento del señor Carlos Ocejo en el año de 1969, su hija Mercedes Ocejo Castro se queda a cargo de la farmacia del mercado con tan solo 18 años y teniendo poco conocimiento del negocio por lo cual en un principio recibe la ayuda de su tío Luis Ocejo quien ya contaba con una farmacia para enseñarle el manejo del negocio y así posterior mente quedarse a cargo de la farmacia.

Mercedes Ocejo Castro años después se casa y forma una familia y los integrantes de la misma son los que hasta el día de hoy son los encargados de administrarla, su esposo José Guadalupe Rodríguez Hernández y su hijo Joel José Rodríguez Ocejo.

Debido al crecimiento de la ciudad, las farmacias que generan competencia son:

- Canto
- Del descuento
- Mas ahorro
- Unión
- YZA
- Niño de atocha
- Cruz verde
- Santa teresa
- La gracia de dios
- Bugambilias
- Mérida
- Similares
- G.I.
- Aurrera
- Chedraui
- Sam's
- París
- Vida

UQROO.SISBI.CEDOC

Y otra variedad de farmacias que son consorcios pequeños y no por ser negocios pequeños no significa que no sean competencias para esta empresa.

2.2 OBJETIVO DE LA EMPRESA

El objetivo de la farmacia “del Mercado” es brindar un servicio de calidad, mediante un trato amable, satisfaciendo las necesidades del cliente presentándole una amplia gama de productos de patente y calidad a precios accesibles para que las personas persistan como clientes frecuentes no solo por sus precios si no por el conjunto servicios y fortalecer a la empresa como una entidad confiable a la comunidad chetumaleña para adquirir medicamentos y demás productos para el cuidado de la salud.

2.3. MISION

La misión de la empresa es mantenerse en el preferencia de la comunidad chetumaleña atreves de una buena atención, respaldada por la antigüedad y buscando tener los mejores precios además de la calidad y variedad de los productos.

2.4. VISION

Expandir la farmacia del mercado estableciéndolas en puntos importantes de la ciudad tomando en cuenta las necesidades de la población y la competencia local.

Posicionarnos como las farmacias más importante de la sociedad Quintanarroense mediante la atención a nuestros clientes proporcionándoles medicamentos de calidad a precios accesibles y con una variedad de productos y la experiencia de los años que nos respaldan.

2.5.- LOGO



2.6.-ORGANIGRAMA



2.7.- MARCO TEORICO

La farmacia, es la ciencia y práctica de la preparación y dispensación de medicamentos; también el lugar donde se preparan los productos medicinales y el lugar donde se dispensan, pero éste es llamado oficina de farmacia (antiguamente llamado botica) para distinguir el concepto de ciencia con el concepto de lugar. La farmacia es un área de la Materia Médica, rama de las ciencias de la salud, que estudia la procedencia, naturaleza, propiedades y preparación de medicamentos.

La farmacia es el lugar donde el farmacéutico desenvuelve su labor profesional. Puede ser una farmacia comunitaria, abierta al público o una farmacia hospitalaria al servicio de esta institución. En una farmacia siempre ha de haber un

farmacéutico en todo momento, pero también se encuentra personal auxiliar, que ayudan al farmacéutico en la dispensación y recepción de pedidos, poco a poco se van introduciendo los técnicos en farmacia⁵.

El personal cumple las siguientes funciones:

- Diligenciar y controlar los productos.
- Facturación e información en establecimientos de farmacia.
- Dispensar medicamentos y productos de parafarmacia.
- Informar a los clientes sobre su utilización.
- Fomentar hábitos saludables en los clientes.

Medicamentos: Toda sustancia o mezcla de sustancias de origen natural o sintético que tenga efecto terapéutico, preventivo o rehabilitatorio, que se presente en forma farmacéutica y se identifique como tal por su actividad farmacológica, características físicas, químicas y biológicas. Cuando un producto contenga nutrimentos, será considerado como medicamento, siempre que se trate de un preparado que contenga de manera individual o asociada: vitaminas, minerales, electrolitos, aminoácidos o ácidos grasos, en concentraciones superiores a las de los alimentos naturales y además se presente en alguna forma farmacéutica definida y la indicación de uso contemple efectos terapéuticos, preventivos o rehabilitatorios⁶.

Fármaco: Toda sustancia natural, sintética o biotecnológica que tenga alguna actividad farmacológica y que se identifique por sus propiedades físicas, químicas o acciones biológicas, que no se presente en forma farmacéutica y que reúna

⁵ Farmacopea de los Estados Unidos Mexicanos "suplemento para farmacias ,droguerías ,boticas y almacenes de deposito y distribución de medicamentos",2da ed.,Mexico, 2000.

⁶Idem.

condiciones para ser empleada como medicamento o ingrediente de un medicamento⁷.

Materia prima: sustancia de cualquier origen que se use para la elaboración de medicamentos o fármacos naturales o sintéticos⁸;

Aditivo: toda sustancia que se incluya en la formulación de los medicamentos y que actúe como vehículo, conservador o modificador de alguna de sus características para favorecer su eficacia, seguridad, estabilidad, apariencia o aceptabilidad⁹.

Los medicamentos, para su venta y suministro al público, se consideran:

I. Medicamentos que sólo pueden adquirirse con receta o permiso especial, expedido por la Secretaría de Salud.

II. Medicamentos que requieren para su adquisición receta médica que deberá retenerse en la farmacia que la surta y ser registrada en los libros de control que al efecto se lleven. El médico tratante podrá prescribir dos presentaciones del mismo producto como máximo, especificando su contenido. Esta prescripción tendrá vigencia de treinta días a partir de la fecha de elaboración de la misma.

III. Medicamentos que solamente pueden adquirirse con receta médica que se podrá surtir hasta tres veces, la cual debe sellarse y registrarse cada vez en los libros de control que al efecto se lleven. Esta prescripción se deberá retener por el establecimiento que la surta en la tercera ocasión; el médico tratante determinará, el número de presentaciones del mismo producto y contenido de las mismas que se puedan adquirir en cada ocasión.

Se podrá otorgar por prescripción médica, en casos excepcionales, autorización a los pacientes para adquirir anticonvulsivos directamente en los laboratorios correspondientes, cuando se requiera en cantidad superior a la que se pueda surtir en las farmacias;

⁷ Idem

⁸ Farmacopea de los Estados Unidos Mexicanos "suplemento para farmacias ,droguerías ,boticas y almacenes de deposito y distribución de medicamentos",2da ed.,Mexico, 2000.

⁹ Idem.

IV. Medicamentos que para adquirirse requieren receta médica, pero que pueden resurtirse tantas veces como lo indique el médico que prescriba;

V. Medicamentos sin receta, autorizados para su venta exclusivamente en farmacias, y

VI. Medicamentos que para adquirirse no requieren receta médica y que pueden expendirse en otros establecimientos que no sean farmacias.

No podrán venderse medicamentos u otros insumos para la salud en puestos semifijos, módulos móviles o ambulantes.

UQROO.SISBI.CEDOC

CAPITULO 3

3.1.- ACTIVIDADES DE OPERACIÓN Y MANEJO DE LOS MEDICAMENTOS

En el trabajo diario de la farmacia se realizan muchas actividades como son la recepción, guarda, control y dispensación de medicamentos, tienen como objetivo suministrar en condiciones óptimas, los medicamentos prescritos por el médico, para proporcionar el tratamiento farmacológico que requieren los pacientes.

En la farmacia se efectúan una serie de actividades que son:

3.1.1.-a) Movimientos

1.- movimientos de entrada: Son aquellos mediante el cual ingresan medicamentos a la farmacia.

La recepción de la mercancía es una de las actividades básicas, ya que es aquí donde se verifica que el proveedor entregue el producto en la cantidad solicitada de estos, en buenas condiciones ya que desde el momento que aceptamos la mercancía nos estamos responsabilizando de la calidad del producto que por nuestro conducto va a llegar a manos del consumidor.

Por tal motivo es necesario que la persona encargada de recibir la mercancía cheque en forma correcta la cantidad y condición de cada producto que nos surte el proveedor. Para es necesario verificar que la mercancía que está recibiendo corresponda a la farmacia, tomando como punto de partida los documentos originales que aparecen en dicha mercancía y así comparar que los empaques que se están recibiendo correspondan a los de las factura y revisar que estos no hayan sido violados.

2.- movimientos internos: Son los realizados en la farmacia cuando los medicamentos han sido ingresados, su propósito fundamental se relaciona con el control de las existencias, a modo de mantener estas dentro de los límites establecidos.

Posteriormente se colocan los medicamentos en una mesa y se acomodan en el orden que presente la factura, con la finalidad de comparar con la factura que el total de productos recibidos, así como las presentaciones (jarabe, grageas, miligramos, etc.) sea correcto para poder separar los productos que requieren refrigeración y los controlados para evitar un error en su colocación.

3.-movimientos de salida: son las actividades de dispensación de medicamentos y/o devolución a proveedores.

Es muy importante que se verifique la fecha de vencimiento de todos los productos que se están recibiendo, al mismo tiempo confirmar que el producto no debe estar manchado ni deteriorado para así poder realizar la reclamación o devolución del producto.

Posteriormente se deberá concentrar en un archivo de control los medicamentos que tengan vencimiento menor a un año. El archivo de control de medicamentos con vencimiento menor a un año está dividida en meses y los datos importantes que debe contener son: nombre del medicamento, presentación, y proveedor que envió el medicamento en el mes que corresponda para que a la postre poder realizar la devolución del medicamento.

3.1.2.- b) Control de consumo y existencia de medicamentos

El control del consumo, la existencia y caducidad de los medicamentos son aspectos muy importantes que se deben manejar con cuidado. Sirven para solicitar la cantidad de medicamentos que se requieren.

Esto se lleva a cabo con un control de existencias, entradas y salidas de medicamentos.

3.1.3.- c) Localización de los medicamentos en los establecimientos.

Los medicamentos deben ser colocados en los anaqueles con el objeto de facilitar su manejo y conservar su calidad siguiendo el sistema de inventarios primeras entradas, primeras salidas (PEPS).

1.- Fecha de caducidad

La fecha de caducidad es la que se indica en el material del envase primario y/o secundario y que determina el periodo de vida útil del medicamento. Se calcula a partir de la fecha de fabricación y se toma en cuenta el periodo de caducidad.

Durante la recepción de los medicamentos la fecha de caducidad debe ser revisada y registrada en el inventario correspondiente.

Identificación de los medicamentos caducos

Cumplida la fecha de caducidad los medicamentos pierden su eficacia y algunos se vuelven tóxicos, por lo que todos los medicamentos deben llevar en el envase primario y secundario la fecha de caducidad, escrita de manera clara.

Los medicamentos cuya caducidad este fuera de límite, se separan y se colocan en una caja o bolsa de plástico. Se coloca la leyenda "NO USAR CADUCIDAD FUERA DE LIMITE", y se regresan al proveedor.

2.- Localización de medicamentos en el establecimiento.

Los medicamentos se acomodan de acuerdo a la dinámica de venta y dispensación tomando en cuenta lo indicado en el marbete, (ejemplo la temperatura de conservación).

3.-sistema primeras entradas primeras salidas (PEPS).

Al acondicionar los medicamentos se rotan hacia el frente los que ya se encuentran en el anaquel, de manera de que los que entraron primero sean los

primeros que salgan, (sistema PEPS), sin embargo, la fecha de caducidad es el criterio más importante, por lo que se debe dar prioridad de salida a los medicamentos más próximos a caducar.

Otras consideraciones sobre el la localización.

Existen algunos productos que requieren condiciones especiales de temperatura, luz, humedad, entre otras, para su almacenamiento, las que deben observarse con cuidado siguiendo en todas formas los criterios antes dichos.

También pueden clasificarse por forma farmacéutica en sólidos, líquidos, soluciones inyectables, cremas o pomadas.

Es necesario almacenar por separado los medicamentos controlados bajo supervisión del responsable sanitario.

Los medicamentos que por su volumen no se puedan acondicionar en los anaqueles, se estiban por grupos de presentación, por orden alfabético y, en su caso, por fechas de caducidad.

Los marbetes de medicamentos con caducidad que se ubiquen en los anaqueles, se marcan para facilitar su identificación, los medicamentos que se encuentran suspendidos por deterioro, devolución, rechazo, o fecha de caducidad vencida son acomodados en un área separada y con indicaciones visibles. Los medicamentos no deben ser expuestos directamente a la luz solar.

3.1.4.- Devolución de medicamentos

Son varios puntos importantes que hay que tomar en consideración:

- Haber alcanzado la fecha la fecha de caducidad.
- Anulación de registro de medicamentos
- Suspensión temporal de comercialización
- Retirada del mercado de un lote determinado

- Cese de actividad del laboratorio.
- Resolución de la autoridad sanitaria

CAPITULO 4

DISPOSICIONES PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA FARMACIA.

Para el correcto funcionamiento de la farmacia es importante tomar en consideración, varios puntos como son:

4.1.1.- a) Documentación legal y técnica

- Contar con el aviso de funcionamiento
- Licencia Sanitaria
- Registrarse ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Contar con la edición vigente del suplemento para establecimientos dedicados para la venta y suministro de medicamentos y demás insumos para la salud.
- Contar con facturas y documentos que amparen la posición legal de los insumos para la salud.
- Contar con diagrama de distribución del establecimiento.
- Llevar un control de fauna nociva (fumigación), mediante un contrato o constancia de servicio que cuente con licencia sanitaria.
- Contar con organigrama con descripción de funciones responsabilidades del personal.
- Llevar un control de entradas y salidas de los medicamentos incluyendo su presentación, número de lote y caducidad.

- Llevar a cabo el sistema de primeras entradas, primeras salidas y primeras para evitar que los productos caducados por error se puedan vender al público.
- Llevar a cabo un plano de adquisiciones y devoluciones de medicamentos e insumos para la salud.
- Se debe contar con un plano de acceso y restricciones del personal, especificando indumentaria, equipo de seguridad que debe portar de acuerdo a su actividad.
- Se debe contar con un plano de medidas de seguridad e higiene que debe de guardar el personal.
- Contar con plano de limpieza y mantenimiento aplicable a las áreas y mobiliario del establecimiento.

4.1.2.-b) Infraestructura

Como requisito de la secretaria de salud para la infraestructura de la farmacia es necesario contar con lo siguiente:

- Las áreas y superficies estén acorde con la capacidad y diversidad de los productos.
- Contar con las áreas identificadas de recepción de productos, almacenamiento de insumos para la salud, surtido, devolución a proveedores.
- El mobiliario y estantería deben estar separados 20cm. del piso y techo además de estar en buen estado para mantener la seguridad y adecuada conservación de los insumos para la salud.

- Los medicamentos controlados están separados físicamente de los de libre acceso, al igual que los productos de perfumería y belleza.
- Las paredes, pisos y techos deben estar en buenas condiciones y ser de fácil limpieza.
- Debe contar con higrómetro para monitorear la temperatura y humedad.
- La instalación eléctrica debe estar protegida y contar con ventilación e iluminación suficiente.

4.1.3.- c) dispensación de medicamentos en general

En la dispensación de medicamentos es importante verificar los siguientes puntos:

- Que todos los medicamentos que se dispensen cuenten con registro sanitario, fecha de caducidad vigente impreso en la caja o etiqueta.
- Los medicamentos con caducidad vencida deben estar identificados y en un lugar separados para evitar su venta.
- No se deben comercializar medicamentos propiedad del sector salud, medicamentos en presentación de muestra médica, medicamentos fraccionados o fuera de su empaque original al igual que los productos de importación que no son autorizados para su venta en el país.

4.1.4.- d) conservación de los medicamentos

Para la conservación de los medicamentos se deben desarrollar verificaciones diarias como son:

- Los insumos para la salud deben estar ubicados en los anaqueles de acuerdo a la colocación de primeras entradas y primeras caducidades.
- Se debe llevar un control de temperatura y humedad relativa del ambiente tres veces al día, tomando en cuenta que la temperatura no debe exceder

los 30°C y la humedad relativa no rebase el 65% para la conservación de los medicamentos.

- En caso de exceder la temperatura o humedad relativa es importante la ventilación del establecimiento para bajar la temperatura.
- Los insumos para la salud no deben estar expuestos al sol.
- Se debe contar con refrigerador para la conservación de los insumos para la salud que lo requieran
- El refrigerador deberá ser de uso exclusivo de para conservar los insumos para la salud, deberá estar limpio y ordenado, contar con termómetro calibrado para la toma de la temperatura interna que se realizara tres veces al día para la conservación de los insumos que requieran estar entre los 2° a 8°C
- Se deberá contar con un registro de la temperatura interna del refrigerador tres veces al día donde se anota la fecha y persona que realiza la lectura de la temperatura.
- También se lleva un control del mantenimiento del refrigerador.

4.1.5.- e) dispensación de medicamentos controlados

De acuerdo a los lineamientos a los que está sujeta la venta y dispensación de antibióticos y que entro en vigor a partir del 26 de agosto de 2010 se deben llevar los siguientes registros:

Se lleva un registro de los antibióticos que se manejan y dispensan en la farmacia.

El registro deberá contener:

- La fecha de adquisición,
- Fecha de venta o dispensación,

- Fecha de destrucción o devolución del medicamento
- Denominación distintiva (nombre comercial).
- Denominación genérica (formula general)
- Presentación (capsulas, suspensión etc.),
- Cantidad adquirida
- Cantidad vendida
- Cantidad destruida
- Cantidad devuelta
- Nombre y cedula profesional del profesional que prescribe la receta.
- Domicilio del profesional que prescribe la receta.
- El número de la receta que se retuvo.
- También se deben tomar consideraciones como son que la receta cuente con todos los requisitos establecidos. En caso de no surtir en su totalidad el antibiótico se procede a sellar la receta y ponerle la fecha y la cantidad de antibiótico vendido.
- En el caso de surtir en su totalidad la receta se procederá a retenerla y asignarle su número consecutivo asignado.

4.2 REVISION Y SURTIDO DE LA RECETA

El profesional farmacéutico siempre debe estar alerta para detectar sobredosis de medicamentos en las prescripciones que dispensa. Esto es una verificación adicional que mejora la seguridad para el paciente. Si es aconsejable administrar

un medicamento en cantidad mayor que el habitual, es conveniente que el médico subraye y escriba “cantidad correcta” o “dosis correcta” y su firma al lado, de igual manera, en caso de presentarse situaciones de dosis menores a los cuales deberá tratarse.

El responsable sanitario en ejercicio de su función, deberá analizar la receta médica y en caso de considerarlo necesario, solicitar las aclaraciones que procedan quien las haya expedido y deberá anotar en la receta el resultado de la aclaración, fecha y hora en que realizo esta y avalarla con su firma autógrafa.

Existen dos tipos de recetas:

1.- receta médica (ordinaria): es aquellas que se utiliza para los medicamentos de los grupos II, III y IV y opcionalmente los grupos V y VI.

2.-Receta especial con código de barras proporcionada por la secretaria de salud. Es aquella que se utiliza para prescripción de medicamentos del grupo I, que emiten los profesionales autorizados para este fin.

CAPITULO 5

APLICACIÓN DE LAS MATERIAS EN EL AMBITO LABORAL

- **Procesos Administrativos:** Es la base fundamental de planeación del trabajo y organización de los productos para tomar las decisiones de compra en base a los inventarios para realizar las compras en teniendo en cuenta la dirección de ventas y promociones que en su momento se deben de controlar y seguir con el ciclo económico del proceso administrativo.
- **Matemáticas:** Son fundamentales ya que para realizar una compra o venta hay que hacer cuentas que son parte del uso de ellas, al igual que son de utilidad al realizar los cortes diarios de caja, nuestros estados financieros o llevar a cabo el inventario de nuestros productos lo cual la coloca una herramienta primordial.
- **Promoción y Publicidad:** Herramientas para atraer a los clientes con promociones de productos, para la localización y para algunos casos dar a conocer la farmacia. Ya que es necesario emplear técnicas de promoción y publicidad como estrategia competitiva frente a los competidores que día con día se incrementan.
- **Matemáticas Financieras:** La aplicación de esta técnica permite el cálculo del precio de los productos por medio del punto de equilibrio así como calcular lo los intereses en relación a los créditos bancarios que en su momento se tengan que solicitar a las instituciones financieras, así como conocer el porcentaje de utilidad de los medicamentos.

- **Análisis de Estados Financieros:** Conocer la capacidad financiera de la Farmacia para poder realizar las inversiones necesarias, siempre con el conocimiento del apalancamiento financiero, ciclo económico y la rentabilidad del negocio.
- **Derecho fiscal:** Nos permite conocer las obligaciones fiscales que como régimen intermedio en el cual se encuentra registrada la farmacia se tiene, la obligación de cubrir, así como conocer las actualizaciones fiscales cambiantes año con año, con el objetivo de no incurrir en errores fiscales que propicie un gasto más a la farmacia.
- **Ética:** Es de vital importancia desde el momento de la atención, los valores humanos que debemos poner en práctica con nuestro cliente al no venderle medicamentos caducados, o próximos a caducar, o cambiarle el medicamento que tenga indicado en su receta por otro similar. También es importante no recomendar algún producto si no se tiene el conocimiento sobre este.
- **Administración de ventas:** Es importante para conseguir los objetivos de las ventas mediante una planeación, con el objetivo de darnos cuenta si vamos cumpliendo con ellos y de lo contrario analizarlo y retomar las estrategias pertinentes.
- **Operaciones bancarias y financieras:** Nos ayuda para conocer que operaciones se realizan en el control administrativo financieras de la empresa ya que hay que hacer balances del recurso monetario de flujo de efectivo.

- **Administración de recursos humanos:** La Administración es fundamental para cualquier ámbito laboral, es necesaria para que lleve a cabo el control de personal, organización de documentos del personal que labora en la empresa, entrevistar al personal para su reclutamiento, la capacitación sobre todo en este ramo ya sea por lo cambiante de los medicamentos o por los cambios en las leyes de salud con respecto a los productos que tenemos para la venta.
- **Planeación estratégica:** La Planeación Estratégica es necesaria para poder llevar a cabo la solicitud de mercancía y la distribución de la misma, con el fin de cumplir en tiempo y forma las necesidades de servicio. Ya que se basa en los objetivos y estrategias generales, así como planes estratégicos que afectan las actividades de la farmacia. Por lo tanto es de vital importancia para llevar a cabo la misión y visión de la farmacia porque nos permite alcanzar los objetivos mediante un análisis del entorno para así poder formular planes estratégicos.

Logística y distribución y transporte: La logística es el conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa y es fundamental para el desarrollo de la farmacia, ya que nos permite realizar una correcta distribución de nuestros productos para facilitar su manejo, las actividades logísticas conforman un sistema que es el enlace entre la producción y los mercados que están separados por el tiempo y la distancia, y nos ayuda a seleccionar a nuestros proveedores al igual que nos sirve para planificar nuestros pedidos para tener nuestro productos en el tiempo necesario.

ANEXOS

FORMATO DE CONTROL DE TEMPERATURA DE REFRIGERADOR



REGISTRO DE TEMPERATURA DE REFRIGERADOR

No.

REPOSABLE DE
LECTURAS:

LIMITE MAXIMO

SEMANA No.
PERIODO DEL

DEL
AÑO
AL DE
20

TEMPERATURA	HORAS DE LECTURAS																				
	9	13	17	9	13	17	9	13	17	9	13	17	9	13	17	9	13	17			
°C																					
15																					
14																					
13																					
12																					
11																					
10																					
9																					
8																					
7																					
6																					
5																					
4																					
3																					
2																					
1																					
0																					
-1																					
-2																					
-3																					
-4																					
-5																					
	LUNES			MARTES			MIERCOLES			JUEVES			VIERNES			SABADO			DOMINGO		

FORMATO DE CONTROL DE TEMPERATURA DE REFRIGERADOR

FORMATO DE TEMPERATURAS CONDICIONES NORMALES

TEMPERATURA CONDICIONES NORMALES		
TEMPERATURA °C	15	30
HUMEDAD RELATIVA	15	65

MES: _____ AÑO: _____ HOJA No. _____
 INSTRUMENTO _____ MARCA: _____ MODELO: _____ No DE SERIE _____
 PERSONA QUE REALIZA LA LECTURA: _____

TEMP.°C																								
% H. R.																								
HORAS	9	13	17	21	9	13	17	21	9	13	17	21	9	13	17	21	9	13	17	21	9	13	17	21
DIAS																								
FIRMA																								

TEMP.°C																								
% H. R.																								
HORAS	9	13	17	21	9	13	17	21	9	13	17	21	9	13	17	21	9	13	17	21	9	13	17	21
DIAS																								
FIRMA																								

FORMATO RECETA MÉDICA ORDINARIA

Dr. Efraín Lizárraga Vera

Medico Cirujano Peditra Cedula Profesional 571216

BENEMERITA UNIVERSIDAD AUTONOMA DE PUEBLA

Juan Pérez Torres

21 de Julio 2011.

Rx

Binotal(ampicilina) suspension, 250mg/5ml

1 frasco de (90ml). Una vez reconstituido el polvo,

Colocar en el dosificador(cucharilla) 5ml e ingerir

Via oral a las 8: 00 de la mañana, 12 del medio día,

16 y 20 horas diariamente durante 10 dias. Para la infección.

Reforma 560, Col. Foresta Mexico D.F

(firma del médico)

Tel.52398076

FORMATO RECETA MEDICA DE CODIGO DE BARRAS

NOMBRE DEL MEDICO		
UNIVERSIDAD		FOLIO
CEDULA PROFESIONAL		
DOMICILIO		FECHA: DIA-MES-AÑO
TELEFONO	ESPECIALIDAD	
HORARIO		
NOMBRE DEL PACIENTE _____		
DOMICILIO DEL PACIENTE _____		
DIAGNOSTICO _____		
NOMBRE COMERCIAL Y GENERICO DEL MEDICAMENTO _____		
CANTIDAD _____	PRESENTAION _____	DOSIFICACION _____
No. DE DIAS DE PRESCRIPCION _____		VIA DE ADMINISTRACION _____

CONCLUSIONES

Como he descrito anteriormente, los medicamentos son insumos para la salud con un marco legal complicado, con una gran variedad de presentaciones farmacéuticas, con diferencias en las pruebas de calidad a las que son sometidos y con reglamentos estrictos para su adquisición.

Un medicamento bien utilizado puede proveer bienestar físico y mental, también puede prolongar y aumentar la calidad de vida de los pacientes. Aunque los medicamentos son ampliamente utilizados por la población, ya sea por prescripción médica o por automedicación, pocos mexicanos tenemos la cultura del buen uso de éstos.

Es necesario que las actividades de prescripción, distribución, dispensación y seguimiento de los medicamentos las realicen profesionales del área de la salud. Los médicos o enfermeras le indicarán al paciente qué medicamento es el adecuado y cómo lo tiene que consumir, mientras que el profesional farmacéutico le auxiliará en la adquisición de dicho medicamento.

Por lo tanto, el farmacéutico juega un papel muy importante en el sector salud ya que no es un simple vendedor, es un profesional riguroso, un experto en el medicamento a lo largo de todo el proceso de elaboración, diseño, preparación, dosificación.

Sin embargo no solo es el conocer componentes de medicamentos y dosificación si no, todo el proceso que va desde la recepción, control, manejo y dispensación de los mismos, pues este proceso también es sumamente importante ya que sin su buen cuidado y mantenimiento de estos no surgen el mismo efecto.

El mundo cambia, cada vez hay más avances, más competencias entre cualquier sector y el de medicamentos no podría ser la excepción, pero lo importante es verificar que el medicamento que adquirimos es de un laboratorio certificado y en el establecimiento de nuestra confianza.

BIBLIOGRAFIA

1. Nuevo manual Merck de información médica general / Barcelona : Océano, 2009.
2. Diseño y producción de fármacos / México: El Colegio Nacional, 2007. Eusebio Juaristi
3. Vademecum farmacéutico / México: Rezza Editores, 1997
4. Reyes Ponce, Agustín. Administración de empresas : teoría y práctica, primera parte / México : Limusa, 2008.
5. Rodríguez Valencia, Joaquín. Cómo administrar pequeñas y medianas empresas / México: ECAFSA, 1999.
6. Gómez Morfín, Joaquín. El control en la administración de empresas / México : Diana, 1991.
7. Werther, William B. Jr. Administración de recursos humanos : el capital de las empresas / México : Mc-Graw-Hill, 2008
8. Ward, John L. Cómo crear un consejo de administración eficaz en empresas familiares: Respuesta a los retos de continuidad y competencia / Barcelona: Ediciones Deusto, 2004.
9. Díez de Castro, Emilio Pablo. Administración y dirección / Madrid: McGraw-Hill, 2001.
10. Longenecker, Justin G. Administración de pequeñas empresas : un enfoque emprendedor / México : International Thomson editores, c2001
11. Weinstein, Art. Cómo definir su mercado: estrategias ganadoras para empresas de alta tecnología, industriales y de servicio México: Panorama, 2001.
12. Anzola Rojas, Servulo. Curso básico de administración de empresas / Santafé de Bogotá: McGraw-Hill, 2000.
13. Albrecht, Donna G. Promueva su negocio con publicidad gratuita o casi... / México; Prentice Hall Hispanoamericana, 1998.
14. Devine, George. Los empleados de su negocio / México: Prentice Hall Hispanoamericana, 1998.
15. Donnelly, James H. Fundamentos de dirección y administración de empresas Colombia: McGraw-Hill Interamericana, 1998.

16. Barrow, Colín. La esencia de la administración de pequeñas empresas / México: Prentice-Hall Hispanoamericana, 1996.
17. Durán Herrera, Juan José. Economía y dirección financiera de la empresa / Madrid: Pirámide, 1992.
18. Moguel Che, Maira Yadira. Importancia de la calidad en el servicio de atención al cliente y capacitación del personal como factores para mejorar las ventas en el sector comercial de la zona centro de Chetumal, Quintana Roo / Chetumal, Quintana Roo El Autor, 2005.
19. Siliceo Aguilar, Alfonso Capacitación y desarrollo de personal México: Limusa, 2007
20. Alles, Martha Alicia. Dirección estratégica de recursos humanos : gestión por competencias / Buenos Aires : Granica, 2006.
21. Ivancevich, John M. Administración de recursos humanos / México : McGraw-Hill, 2005.
22. Administración de servicios: estrategias de marketing, operaciones y recursos humanos / México: Pearson/Educación, 2004
23. Sastre Castillo, Miguel Angel. Dirección de recursos humanos: Un enfoque estrategico / Madrid: McGraw-Hill, 2003.
24. Morris, John Gareth. Físicoquímica para biólogos: Conceptos básicos para las facultades de Medicina, Farmacia y Biología / México: Repla, 1987.¹
25. Farmacopea de los Estados Unidos Mexicanos “suplemento para farmacias, droguerías, boticas y almacenes de depósito y distribución de medicamentos”, 2da ed; México, 2000.
26. www.uqroo.com.mx calendario 1995
27. http://www.uqroo.mx/carreras/pdf/antrop_planestudios20072.pdf
28. http://www.uqroo.mx/carreras/pdf/plan_sistcomer2007.pdf
29. www7.uqroo.mx:8080/seguridad/portal.jsp
30. Manual de requisitos para farmacias de la secretaria de salud