

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO PRIVADA “SANTIAGO RAMÓN
CAJAL IDEMA”**



TEMA: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE UNA FARMACIA

ALUMNA: YORLINDA ARPHI HUAYHUA

CARRERA: FARMACIA

TUTOR: LIC. RAÚL HERRERA FLORES

SEMESTRE: III

LA JOYA 2023

INDICE

- INTRODUCCIÓN
- CLASIFICACIÓN DE MEDICAMENTOS
- FORMAS DE PREPARACIÓN
- AREAS DE TRABAJO
- VENTAS AL PUBLICO
- CONCLUSIÓN
- BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCION

ALYFARMA es una línea de boticas que ofrece una gran variedad de productos farmacéuticos, perfumería y tocador, considerados de buena calidad, y que opera todos los días del año. lidera el mercado farmacéutico y su calidad en el servicio, gracias a la obsesión por el análisis, pasión por los resultados, liderazgo inspirador y amor por las personas, que presenta cada miembro de esta organización.

Su propósito como modelo de negocio es llevar con calidez, optimismo, salud, bienestar de la población. En este sentido, la botica ALYFARMA proyecta cambiar la historia de la salud en las comunidades donde operan, a través de la mejor calidad, el mejor precio y la mejor gente.

En ALYFARMA el principal valor es el amor por las personas. Cada colaborador entiende que debe atender al cliente como si fuese su propia familia. Otro rasgo que caracteriza al trabajador es el liderazgo inspirador y la pasión por los resultados, que los invita a cuestionar y perfeccionar su trabajo constantemente.

CLASIFICACION DE MEDICAMENTOS

Existen diferentes formas de hacer una clasificación de los medicamentos. Esto resulta esencial en medicina, que es una de las ciencias más importantes en la evolución de la humanidad, pero también en la rama de la enfermería. Gracias a las investigaciones médicas y científicas, ha aumentado nuestra esperanza de vida. La disciplina médica se encarga de analizar, estudiar y comprender las infecciones, trastornos y enfermedades, además de desarrollar medicamentos. Pero ¿sabes lo que son y cómo se clasifican?

¿Qué es un medicamento?

Un medicamento es una sustancia o una combinación de estas que tiene una serie de propiedades. Están destinadas a prevenir, curar, diagnosticar y controlar enfermedades, suplir componentes o aliviar síntomas.

¿Cuál es la composición del medicamento?

Los medicamentos están compuestos por tres elementos. En primer lugar, tenemos el principio activo, que es el elemento responsable de su actividad. Alcanza al lugar donde debe ejercer su acción. En segundo lugar, está el excipiente, que es un ingrediente (o varios) que se añade al principio activo. Tiene la finalidad de facilitar su preparación. Sirve de vehículo, estabiliza, determina su biodisponibilidad, sus propiedades fisicoquímicas o modifica sus características organolépticas.

Por último, puedes encontrar la forma farmacéutica o galénica. Se trata de la forma en la que se presenta un medicamento y determina su administración. El objetivo de la galénica es que el medicamento alcance su máxima eficacia al ser administrado. Por ejemplo, un medicamento se puede presentar en forma de cápsula, supositorio, gel, comprimido, parche, etc.

Debes saber que podemos clasificar los tipos de medicamentos de diferentes formas. Cualquier profesional de la enfermería deberá conocer esta clasificación. Aquí te presentamos tres formas diferentes de clasificar de los medicamentos.

1. Clasificación de los medicamentos según su forma de administración

Atendiendo a su forma de administración, puedes encontrar, por un lado, los orales, como los jarabes, comprimidos o cápsulas. Por otro lado, están los intravenosos o intramusculares (como ampollas y viales) y los intradérmicos (como las insulinas).

Además, puedes encontrar fármacos rectales y vaginales, como los óvulos y los supositorios y tópicos. También otros tipos de medicamentos como pomadas, geles y ungüentos, y las soluciones ópticas, oftálmicas y nasales.

2. Con o sin receta médica

Entre los medicamentos que no necesitan receta médica, es decir, los que no están sujetos a prescripción, encontrarás dos tipos: los publicitarios, conocidos como EFP, y los no publicitarios. Aquí tienes más información sobre los medicamentos publicitarios y no publicitarios.

Por otro lado, encontrarás los medicamentos que están sujetos a prescripción médica. Éstos solo pueden dispensarse con la receta correspondiente firmada por un médico. Este tipo de medicamentos se identifican porque tienen en la esquina superior derecha un círculo. Si el círculo está partido en dos o tiene un lado sombreado, se trata de medicamentos psicotrópicos. Y si el círculo está sombreado por completo, se trataría de estupefacientes.



3. Clasificación de los medicamentos según su uso habitual

Esta es la clasificación de los medicamentos más útil, y la que seguro que tenías en mente antes de empezar a leer este artículo.

Analgésicos y antiinflamatorios

Aquí encuadramos los fármacos destinados a aliviar el dolor físico. Puedes diferenciarlos entre opiáceos y no opiáceos. Los que tienen una acción más potente son los primeros. No es posible auto medicarse con ellos y pueden provocar dependencia. Un ejemplo de ello es la morfina.

Entre los segundos hablamos de productos como los AINE (antiinflamatorios no esteroideos). Son muy utilizados para combatir el dolor, la fiebre y la inflamación. Deben conocerse sus efectos secundarios, sobre todo en el aparato digestivo, y no puede abusarse de ellos.

Anti infecciosos

Se utilizan para combatir las infecciones de cualquier tipo. En función del agente infeccioso admiten varias denominaciones: anti fúngicos (para combatir los hongos), antibióticos (contra las bacterias), antiparasitarios (combaten los parásitos) o antivirales (contra los virus).

Para tomar cualquiera de estos medicamentos es necesaria una receta médica. Está totalmente desaconsejado auto medicarse para evitar resistencias y que el medicamento deje de tener efecto.

Mesolíticos y antitóxicos

Los primeros se recomiendan cuando la mucosidad llega a dificultar la respiración. Los segundos se recetan para minimizar la tos no productiva (sin mocos).

Anti ulcerosos y antiácidos

Estos dos grupos de medicamentos son diferentes, pero comparten la función de reducir las secreciones gástricas. El más popular es el omeprazol. Como efecto secundario hay que decir que pueden alterar el tránsito intestinal.

Antidiarreicos y laxantes

Los primeros detienen los efectos de la diarrea. Inhiben la motilidad del intestino y eso ayuda a que las heces tengan mayor volumen y consistencia.

Los laxantes tienen el efecto contrario. Se utilizan en casos de estreñimiento y su uso ha de ser moderado. Abusar de ellos hará que el intestino no trabaje correctamente y que pierda su capacidad para absorber nutrientes.

Antipiréticos

Su objetivo es reducir la fiebre. Algunos de los más conocidos son el paracetamol, la aspirina o el ibuprofeno. Como sabrás, también tienen otro tipo de indicaciones. Excepto el paracetamol, los otros dos pueden provocar algunos problemas (como efecto secundario) en el aparato digestivo.

Antialérgicos

Estos medicamentos están destinados a combatir los efectos negativos producidos por una hipersensibilidad o una reacción alérgica. Los más populares son los antihistamínicos. Algunos de sus efectos secundarios son cefaleas, diarrea, fatiga o somnolencia.

En definitiva, ya ves que puede hacerse una clasificación de los medicamentos en base a distintos criterios o a las necesidades que se tengan en cada momento.

FORMAS DE PREPARACIÓN

Un medicamento es uno o más fármacos integrados en una forma farmacéutica, presentado para expendio y uso industrial o clínico, y destinado para su utilización en personas o en animales, dotado de propiedades que permiten un mejor efecto farmacológico de sus componentes con el fin de prevenir, aliviar o mejorar el estado de salud de las personas enfermas, o para modificar estados fisiológicos.

Desde las más antiguas civilizaciones el hombre ha utilizado como forma de alcanzar mejoría en distintas enfermedades productos de origen vegetal, mineral, animal o en los últimos tiempos sintéticos. El cuidado de la salud estaba en manos de personas que ejercen la doble función de médicos y farmacéuticos. Son en realidad médicos que preparan sus propios remedios curativos, llegando alguno de ellos a alcanzar un gran renombre en su época, como es el caso del griego Galeno (130-200 d. C.). De él proviene el nombre de la Galénica, como la

forma adecuada de preparar, tomar en dosis y administrar los fármacos. En la cultura romana existían numerosas formas de administrar las sustancias utilizadas para curar enfermedades. Así, se utilizaban los electuarios como una mezcla de varios polvos de hierbas y raíces medicinales a los que se les añadía una porción de miel fresca.

La miel, además de ser la sustancia que sirve como vehículo de los principios activos, daba mejor sabor al preparado. En ocasiones se usaba azúcar. También se utilizaba un jarabe, el cual ya contenía azúcar disuelta, en vez de agua. El conjunto se preparaba formando una masa pastosa. Precisamente Galeno hizo famosa la gran triaca a la que dedicó una obra completa, y que consistía en un electuario que llegaba a contener más de 60 principios activos diferentes. Por la importancia de Galeno en la Edad Media, se hizo muy popular durante esta época dejando de estar autorizada para su uso en España en pleno siglo xx.²

Es precisamente en la Edad Media donde comienza su actividad el farmacéutico separado del médico. En su botica realiza sus preparaciones magistrales, entendidas como la preparación individualizada para cada paciente de los remedios prescritos, y se agrupan en gremios junto a los médicos. En el renacimiento se va produciendo una separación más clara de la actividad farmacéutica frente a médicos, cirujanos y especieros, mientras que se va produciendo una revolución en el conocimiento farmacéutico que se consolida como ciencia en la edad moderna. La formulación magistral es la base de la actividad farmacéutica conjuntamente con la formulación oficinal, debido al nacimiento y proliferación de farmacopeas y formularios, y esta situación continúa hasta la segunda mitad del siglo xix.³

A partir de este momento empiezan a aparecer los específicos, que consistían en medicamentos preparados industrialmente por laboratorios farmacéuticos. Es así, que las formas galénicas no adquirirán verdadero protagonismo hasta alrededor de 1940, cuando la industria farmacéutica se desarrolla y éstas comienzan a fabricarse en grandes cantidades. Desde entonces hasta hoy en día las maneras en que se presentan los medicamentos han evolucionado y la diversidad que encontramos en el mercado es muy amplia

AREAS DE TRABAJO

Estás aquí: Inicio / Gestión de farmacias / Personal de farmacia, conoce sus roles y funciones

Personal de farmacia, conoce sus roles y funciones

Conocer los roles y las funciones del personal de farmacia es algo que puede interesarte. Si eres un profesional en activo, puede que te interese saber los diferentes cargos que puedes ostentar, si planeas comprar una farmacia, conocer qué perfiles vas a necesitar y, si eres un futuro profesional, conocer todos los perfiles que hay en una farmacia puede ayudarte a elegir qué pasos dar en tu formación.

Por estos motivos, en las siguientes líneas te vamos a mostrar cuál es el personal de farmacia y qué funciones tiene.

¿Cuál es el personal de farmacia y qué funciones realiza?

Para muchas personas, quienes trabajan en una farmacia se limitan a estar delante del mostrador y despachar los diferentes productos y medicamentos que están a la venta, además de poder dar algunos consejos médicos. Pero lo cierto, es que su labor va mucho más allá.

Este trabajo tiene diferentes matices. La Ordenanza Laboral para las oficinas de Farmacia, aprobada en 1975 es la ley que regula todo el trabajo que se realiza en las farmacias y la organización del personal.

Así, siguiendo lo que se establece en esta normativa, debes tener en cuenta que dentro de una farmacia existen tres roles profesionales diferenciados, teniendo en cuenta las funciones que realizan y la preparación con la que cuentan, son estos: personal facultativo, personal técnico y personal auxiliar.

PERSONAL EN LA FARMACIA ALYFARMA

2	FARMACUITICAS
1	ENFERMERIA TECNICA
1	QUIMICO FARMACUITICO

VENTAS AL PUBLICO

Las farmacias no son un negocio cualquiera, alrededor del 60% de sus ventas se concentran en la venta de medicamentos recetados en los centros de salud. El 40% restante lo ocupan productos de parafarmacia y medicamentos sin receta.

El margen de beneficio de ese 60% de las ventas está regulado y fijado por la ley en un 27,9%, por lo que aplicar estrategias comerciales referidas a los precios de estos artículos están descartadas.

No obstante, el margen que se obtiene del resto de la oferta es sensiblemente mayor. De modo que este stock sí es susceptible de formar parte de un plan de ventas sin restricciones.

En cualquier caso, e independientemente de la normativa, las **estrategias para aumentar las ventas en una farmacia** afectan profundamente a los dos tipos de productos.

Aunque la prescripción de medicamentos no dependa directamente de la farmacia y la influencia de estos negocios sobre su demanda sea prácticamente nula, existen estrategias que te ayudarán a incrementar sus ventas.

Si bien es cierto que puede haber enfoques estratégicos y ejecutivos diferentes para cada grupo de artículos, también los hay -y son muchos más- que son compartidos por ambos



Conocer a tu público te permitirá aumentar las ventas

La mayor fortaleza de una farmacia es el conocimiento de su público. ¿Hasta qué punto conoces a tus clientes? El público de tu farmacia está muy condicionado por su localización, pero esto te hace más fácil definirlo.

Emparejar aspectos socio-económicos y demográficos con tus clientes no debe suponer una barrera ni una dificultad. Para aumentar las ventas de tu farmacia debes dar un paso más y conocer a tu público por sus nombres, dolencias y necesidades.

Que ofrezcas una atención personalizada es un valor añadido de tu servicio y además es un valor diferencial. Para que la consigas tienes que implicarte en cada venta para conocer las necesidades reales de la comunidad a la que pertenece tu negocio y cuál puede ser su papel dentro de ella.

No olvides que tu público también está en la Red. Una de las búsquedas más recurrentes en buscadores son las consultas de salud. Tu farmacia es un interlocutor con una enorme autoridad para resolver esas dudas.

La tendencia de ventas actual dice algo así como: hoy no se vende, hoy se ayuda.

El trato con el cliente es uno de los aspectos más importantes para todos los negocios. En las farmacias se puede cometer el error de descuidarlo. Pues, una vez dentro del local prácticamente el 100% del público se convierte en cliente. Pensar así no solo es un error, es un error colosal.

Uno de los factores que diferencia a una farmacia de otra es la atención al público. Muchos de los productos que se venden en este tipo de establecimientos son de consumo redundante. Esto quiere decir que el cliente comprará el artículo una y otra vez. Pero -¿lo hará en la misma farmacia?-.



Fidelizar a tus clientes depende de ti. Mejora la experiencia de compra de tus clientes con un trato personalizado. Hazlo en el punto de venta, pero también a través de otros canales como redes sociales, tu propia web y blog.

Haz que tus empleados no sean meros cajeros y dispensadores de productos. A menudo los clientes buscan un producto, pero también consejo, ayuda para solucionar un problema concreto.

La salud es el bien máspreciado de tus clientes. Si les ayudas a conservarla, te estarán agradecidos eternamente.

VENTAS

1	HIPOGLIS	18,00
3	OMEPRAZOL	1,50
2	BISMOTOL	3,40
1	SUCRALMAX	30,00
1	GARTRORAL	28,00
3	PREMIDSONA	1,50
3	SULFACID BALSAMICO	6.00
1	CITIRICINA	1.00
1	DECLOXACILINA	0,50
2	BACTRIN FORTE	4,00
2	VOXAMINE	2,00
2	DOLOALIVIO	4,00
1	ROXTIL	28,00
3	GRIPAGRUP	4,50
3	NEOALERGICO PLUS	4.50
4	GLIBERCLAMIDA	4,00
1	ABUBRON JARABE	18,00

1	ELECTRORAL	12,00
3	DOLO NEUROBION FORTE	10,50
TOTAL		180,90

CONCLUSIÓN

Los medicamentos curan y alivian enfermedades, pero comportan riesgos y costes que hay que tener en cuenta. Constituyen una herramienta a favor de la salud humana pero no la única.

Muchos problemas de salud tienen hoy un abordaje preventivo y social, por lo que esta estrategia debe potenciarse al mismo tiempo que se apoya la investigación.

-Los pacientes deben estar plenamente informados y participar en las decisiones de salud y en las prioridades asistenciales y políticas reguladoras a través de los procesos formales oportunos.

BIBLIOGRAFIA

- <https://eoc.cat/clasificacion-de-los-medicamentos/#:~:text=utilizan%20para%20combatir,el%20medicamento%20deje>
- <https://es.wikipedia.org/wiki/Medicamento#:~:text=Desde%20las%20m%C3%A1s,es%20muy%20amplia>
- <https://www.inside-pharmacy.com/blog/personal-de-farmacia-roles-y-funciones/#:~:text=Est%C3%A1s%20aqu%C3%AD%3A,como%20personal%20de>
- <https://eipymes.com/estrategias-para-incrementar-ventas-en-una-farmacia/#:~:text=Las%20farmacias%20no,hoy%20se%20ayuda>