

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO “SAN GABRIEL”

CONDICIÓN UNIVERSITARIO



INFORME DE PRÁCTICAS PRE-PROFESIONALES

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNÓLOGO

SUPERIOR EN ASISTENCIA EN FARMACIA

INSTITUCIÓN SEDE DE LAS PRÁCTICAS:

Colocar el nombre de la institución en donde se realizan las prácticas
comunitarias.

PRACTICANTE:

Apellidos y nombres

DICIEMBRE 2023 (colocar el mes posterior a la conclusión de las
prácticas)

RIOBAMBA - ECUADOR

INDICE GENERAL

PORTADA	1
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	4
INTRODUCCIÓN.....	5
1. INFORMACIÓN GENERAL.	6
1.1 INSTITUCIÓN DONDE SE REALIZARON LAS PRÁCTICAS	6
1.1.1 Razón Social.....	6
1.1.3. Misión.....	6
1.1.4. Visión.....	6
1.2 DURACIÓN DE LAS PRÁCTICAS	6
1.2.1. Fecha de inicio.....	6
1.2.2. Fecha de finalización	7
1.2.3. Número total de horas.....	7
1.3 ÁREA DEL CONOCIMIENTO.....	7
1.4 ASIGNATURAS ARTICULADAS A PRÁCTICAS PREPROFESIONALES LABORALES.....	7
1.5 TUTOR INSTITUCIÓN SEDE DE LAS PRÁCTICAS.....	7
1.5.1. Nombres y Apellidos	7
1.5.2. Cédula de ciudadanía.....	7
1.5.3. Teléfono.....	7
1.5.4. Correo electrónico	7
1.6 DOCENTE TUTOR DE PRÁCTICAS PRE –PROFESIONALES DEL INSTITUTO	8
1.6.1. Nombres y Apellidos	8
1.6.2. Cédula de ciudadanía.....	8
1.6.3. Teléfono.....	8
1.6.4. Correo electrónico	8

2. DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES	8
2.1ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE LAS PRÁCTICAS LABORALES.....	8
2.1.1. Aplica las técnicas de Merchandising Farmacéutico.....	8
2.1.2 • Aplicando estrategias de Marketing en la Farmacia comunitaria.....	13
2.1.3 Diseñando y aplicando estrategias de ventas competitivas	14
2.1.4. Realiza las fases de atención al usuario aplicando comunicación asertiva	16
2.1.5. Realizando todas las fases de venta.....	17
2.1.6 Realizando el ordenamiento y etiquetado seguro de medicamentos.	17
2.1.7. Apoyando a la reposición de stocks	18
2.1.8 Apoyando procesos realizados en la bodega de almacenamiento	19
2.2. RECURSOS.....	20
2.3.HABILIDADES DESARROLLADAS.....	20
2.4.IMPACTO	21
3.MARCO TEÓRICO	21
4.CONCLUSIONES.....	22
5. RECOMENDACIONES	23
5.BIBLIOGRAFÍA.....	24
ANEXO 1	25
HOJA DE EVALUACIÓN	25
ANEXO 2	27
CERTIFICADO DE PRÁCTICAS	27
ANEXO 3	29
REGISTRO DE ASISTENCIA.....	29

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. nombre del estudiante. Aplica las técnicas de Merchandising Farmacéutico	13
Ilustración 2. nombre del estudiante. Aplicando estrategias de marketing	14
Ilustración 3. Aplicando estrategias de venta competitivas.....	15
Ilustración 4. nombre del estudiante. Atendiendo a los usuarios en la Farmacia Comunitaria	17
Ilustración 5. nombre del estudiante. Realizando todas las fases de venta	17
Ilustración 6. nombre del estudiante. Ordenando y etiquetando medicamentos	18
Ilustración 8. nombre del estudiante. Apoyando procesos realizados en la bodega de medicamentos	20

INTRODUCCIÓN

El Reglamento de Régimen Académico emitido por el Consejo de Educación Superior en su artículo 53 menciona que “Las prácticas pre profesionales y pasantías en las carreras de tercer nivel son actividades de aprendizaje orientadas a la aplicación de conocimientos y/o al desarrollo de competencias profesionales. Estas prácticas se realizarán en entornos organizacionales, institucionales, empresariales, comunitarios u otros relacionados al ámbito profesional de la carrera, público o privado, nacional o internacional. Las prácticas pre profesionales podrán realizarse a lo largo de toda la formación de la carrera, de forma continua o no; mediante planes, programas y/o proyectos cuyo alcance será definido por la IES. Las prácticas deberán ser coherentes con los resultados de aprendizaje y el perfil de egreso de las carreras y programas; y, podrán ser registradas y evaluadas según los mecanismos y requerimientos que establezca cada IES”.

Tomando en cuenta la importancia de esta actividad académica, las prácticas pre profesionales se realizaron en colocar el nombre de la institución en donde realizó las prácticas “en el horario de colocar las horas ejemplo (08:00 a 12:00 y de 13:30 a 19:30) de (colocar los días en los que se realizaron las prácticas así como la fecha de inicio y la de fin, ejemplo: lunes a viernes desde el 10 de octubre al 17 de noviembre del 2023), con un total de 120 horas de práctica con la supervisión de colocar el nombre del profesional encargado de la supervisión y de la BQF. Verónica Villota Coordinadora de la carrera de técnico superior en Odontología del Instituto Superior Tecnológico “San Gabriel “, condición universitaria.

Las actividades que se realizaron durante las prácticas fueron: enlistar las actividades que se realizaron en las prácticas es decir los títulos de las actividades descritas en el apartado 2.1.

Finalmente, se indica que el presente informe está estructurado de la siguiente manera: dedicatoria, agradecimiento, índice general, introducción, información general, objetivos, desarrollo del tema, marco teórico, conclusiones, recomendaciones, bibliografía, y anexos.

1. INFORMACIÓN GENERAL.

1.1 INSTITUCIÓN DONDE SE REALIZARON LAS PRÁCTICAS

1.1.1 Razón Social

Colocar el nombre de la Institución en donde se realizaron las prácticas

1.1.2 Reseña Histórica

Colocar la reseña de la Institución desde sus inicios hasta la fecha. Colocar la cita respectiva ejemplo (Caza, 2023)

1.1.3. Misión

Colocar la misión de la Institución

1.1.4. Visión

Colocar la visión que tiene la Institución

1.2 DURACIÓN DE LAS PRÁCTICAS

1.2.1. Fecha de inicio

Las prácticas pre profesionales iniciaron el colocar el día y la fecha que debe coincidir con la introducción y anexos.

1.2.2. Fecha de finalización

Las prácticas pre profesionales finalizaron el colocar el día y la fecha que debe coincidir con la introducción y anexos.

1.2.3. Número total de horas

Se desarrollaron 120 horas de prácticas laborales

1.3 ÁREA DEL CONOCIMIENTO

Farmacia

1.4 ASIGNATURAS ARTICULADAS A PRÁCTICAS PREPROFESIONALES LABORALES

Marketing Farmacéutico

1.5 TUTOR INSTITUCIÓN SEDE DE LAS PRÁCTICAS

1.5.1. Nombres y Apellidos

Nombres y apellidos

1.5.2. Cédula de ciudadanía

Número de cédula

1.5.3. Teléfono

Número de teléfono celular

1.5.4. Correo electrónico

-----@.....com

1.6 DOCENTE TUTOR DE PRÁCTICAS PRE –PROFESIONALES DEL INSTITUTO

1.6.1. Nombres y Apellidos

Nombres y apellidos

1.6.2. Cédula de ciudadanía

Número de cédula

1.6.3. Teléfono

Número de teléfono celular

1.6.4. Correo electrónico

-----@sangabrielriobamba.edu.ec

2. DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES

2.1 ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE LAS PRÁCTICAS LABORALES

2.1.1. Aplicando técnicas de Merchandising Farmacéutico

Estas prácticas laborales se desarrollaron basadas en Técnicas de Marketing como el Merchandising, el cual, era el conjunto de estrategias que se utilizaban para la presentación de los productos, en el que se tenía en cuenta factores como la estética y la distribución del espacio.

Para llevar a la práctica esta actividad dentro de la farmacia privada o comunitaria se propuso al propietario una serie de estrategias, de las cuales se elaboraron las siguientes:

Potenciar el escaparate y el mostrador

El escaparate o mostrador era la primera impresión visual que tenía el cliente dentro de la farmacia, por lo que, era un punto clave de la estrategia de marketing visual o Merchandising como establecimiento de salud, para la farmacia de acuerdo a la ubicación y tipo de clientes que tenía se eligió diseños sobrios y poco sobrecargados, coherentes con el interior de la farmacia.

El mostrador, idealmente, debía tener elementos visuales potentes (por ejemplo, enfocados a campañas de marketing de temporada) pero, al mismo tiempo, debía dejar ver que el interior disponía de suficiente espacio para que los pacientes se pudieran mover con libertad a una distancia segura.

Se distribuyó teniendo en cuenta los “puntos fríos” (las zonas de menor interés, con menos accesos) y “puntos calientes” (las zonas más atractivas, que los pacientes miran más) para optimizar la distribución.

Es así que en el mostrador y en las vitrinas de acrílico se colocaban productos de temporada y aquellos que podían atraer la atención de los clientes, entre ellos estaban: Vitamina C, Complejo B, multivitamínicos, Omega 3, etc. Los mismos que eran de venta libre por lo que de acuerdo a las normativas vigentes si se podían exponer e impulsar su venta libremente, además en este escaparate se habían colocado productos parafarmacéuticos como: pasta dental, enjuague bucal, jabones, toallas húmedas, gel antimaterial, etc.

Los productos deseados, que no son necesarios, pero relacionados con la autoestima del cliente, debían colocarse en las zonas calientes, cercanas al mostrador. El motivo es que es una compra para la que el cliente suele necesitar asesoramiento. Por ejemplo, en el caso de la cosmética. Del mismo modo, como habíamos avanzado, aquellos productos de

los que queramos generar una compra imprevista debían situarse en la entrada, o encima del mismo mostrador. Dos de las zonas más calientes de la farmacia.

Por lo anterior, para potenciar las ventas dentro del mostrador junto a la caja se colocaba productos que llamaban la atención a ciertos segmentos del mercado como: dulces, chicles, energizantes, etc.

Esto se había diseñado tomando en cuenta que, la farmacia se ubicaba en una zona muy comercial y que los clientes frecuentemente iban acompañados de niños o adolescentes que eran quienes tenían preferencia por este tipo de productos, recordando también que hoy por hoy la farmacia se había globalizado y ya no era un establecimiento que únicamente se dedicaba a la comercialización de medicamentos, sino que, actualmente su mayor número de ventas y de utilidades las obtiene de los productos parafarmacéuticos.

Además, se buscaba guardar la continuidad entre exterior e interior. Esto significaba que las vitrinas debía ser coherente con el interior de la farmacia. Por ello, los estímulos del escaparate debían ser de impacto instantáneo y hacer que el paciente no lo piense antes de entrar.

Del exterior, se retiraban los productos que hacían que los pacientes se quedaran de pie valorando si comprarlos o no. Para reforzar el impacto visual, tanto en la vitrina como en el interior, se propuso el uso de pantallas u otras tecnologías que transmitían información de una forma dinámica que influían, haciendo uso del marketing sensorial.

En los escaparates se había colocado productos como: maquillajes, cremas y productos para el cabello.

Iluminación

La luz en el visual merchandising servía para mucho más que iluminar, servía para llamar la atención y destacar unas zonas sobre otras, también productos. Así, si se quería que algo llame la atención, se lo colocaba en una zona iluminada. Es así que se había integrado luces led en las estanterías de farmacia para destacar los productos expuestos.

Estrategias de exposición

Esta estrategia que se había desarrollado consistía en seguir las indicaciones de la visual merchandising para farmacias, ese exponía a los productos de tal forma que las zonas frías eran menos visibles, y se aprovechaban las zonas calientes para los productos de salida más complicada, era importante tomar en cuenta el espacio, el cual debía permitir el flujo normal de usuarios.

Era importante organizar el espacio según las necesidades de los clientes o según la rotación de los artículos.

La ubicación de los artículos necesarios que el cliente iba a comprar de forma premeditada debía colocarse en las zonas más frías con el objetivo de que el cliente recorra un mayor espacio y podíamos forzar ayudarlo a visualizar otros productos que probablemente no tenía previsto comprar pero que si era una necesidad para él.

Según la rotación

Se realizaba el ordenamiento según la rotación de artículos, aquellos con rotación más baja se los había situado en zonas calientes. Pero cuidado, los productos de rotación prácticamente nula, que requerían una gran reflexión, y normalmente de precio elevado, debían situarse detrás del mostrador, pues solían requerir asesoramiento especializado.

De este modo, los productos de alta rotación, se situaban en las zonas frías, con la intención de dirigir los usuarios hacia ella.

Exposición por familias

La exposición por familias solía ser la más exitosa a la hora de hablar de ventas exitosas, pues esta facilitaba que el cliente encontrara lo que buscaba, pero también las ventas cruzadas de productos relacionados. Las diferentes categorías de las familias se ordenaban de forma vertical (por ejemplo, todo el champús anticaída en una misma columna y, en la siguiente, los champús para pelo graso), horizontal, (donde cada tipo de champú ocuparía una columna) o de forma cruzada, donde los champús iban seguidos o mezclados con otros productos similares. Por ejemplo, los champús para cabello sensibles, se les colocaba acompañados de los tintes para también, cueros cabelludos sensibles. Por último, también se realizaba la exposición en vrac, es decir, de forma amontonada y desordenada, por ejemplo, en fuentes. Esta resultaba adecuada para productos de promoción o en oferta, o para dar sensación de que lo están.

Animación y comunicación

Por último, en el visual merchandising para farmacias también tienen un gran protagonismo las formas de comunicar y animar el punto de venta., es así, que, por ejemplo, las ventas estacionales debían exponerse de forma llamativa en las zonas calientes y visibles. Los productos en promoción se les destacaba haciendo uso por ejemplo, de colores o carteles y se situaba en zonas frías para potenciar las ventas de aquellos artículos que los rodeaban. En los mostradores también se incluían folletos, catálogos o guías con recomendaciones de salud y cuidado de cara a mejorar el recuerdo de la experiencia de compra en la farmacia y esto permitía fidelizar a la clientela.

Promociones Estacionales

Considerando que durante todo el año había fechas especiales que podían ser aprovechadas para hacer promociones en las farmacias: tales como, verano, San Valentín, día del padre o de la madre, Black Friday, Halloween, Navidad.

Es así que se colocaban en una estantería visible los productos de parafarmacia que se encontraban en promoción por temporada.

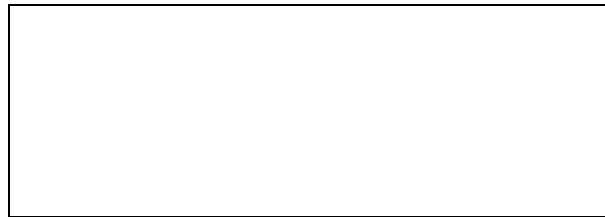


Ilustración 1. nombre del estudiante. Rediseñando el mostrador y escaparate de la Farmacia

El tiempo utilizado para esta actividad fue **de 10 horas** del total de las horas de prácticas.

2.1.2 • Aplicando estrategias de Marketing en la Farmacia comunitaria

Como futuros tecnólogos en asistencia en Farmacia se sabía que, el marketing farmacéutico se enfocaba en promover los productos y servicios relacionados con la salud, desde medicamentos hasta tratamientos terapéuticos y dispositivos médicos. Su objetivo principal era informar y persuadir a los profesionales de la salud y a los consumidores sobre los beneficios y características únicas de estos productos que se comercializaban en las Farmacias privadas o comunitarias.

Entre las estrategias de marketing que se habían aplicado, estaban:

Publicidad tradicional:

Como parte del trabajo que se realizaba se realizaba la entrega de publicidad fuera de la farmacia, estos anuncios solían incluir información sobre los beneficios del producto y sus promociones.

Marketing de contenidos:

La creación de contenido relevante y valioso era esencial en el marketing farmacéutico. Es así que se propuso y se realizó videos publicitarios en las redes sociales de la Farmacia, con lo que se buscaba informar y educar a su audiencia sobre enfermedades, tratamientos y opciones de cuidado de la salud, así como de las promociones vigentes en los productos que se comercializaban. Esto hacía que la farmacia sea conocida y visible más allá del local físico, porque al utilizar las redes sociales, la farmacia alcanzará a muchas más personas y se podía dar a conocer de forma más rápida y sencilla.

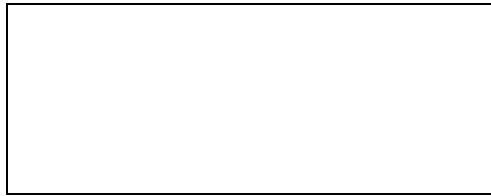


Ilustración 2. nombre del estudiante. Aplicando estrategias de marketing

El tiempo empleado para el desarrollo de la actividad fue **aproximadamente de 10 horas** del total de las horas de prácticas.

2.1.3 Diseñando y aplicando estrategias de ventas competitivas

Se había diseñado estrategias competitivas de venta, las cuales se ejecutaban para lograr ventas exitosas, entre estas estrategias estaban:

Estrategia de ventas cross-selling

Esta estrategia también se conocía como «venta cruzada». Se aplicaba incentivando la venta de un producto complementario, asociándolo con un producto principal. De ahí su nombre, lo que se hacía era ofrecer un producto como complemento al que se está adquiriendo.

Estrategia de venta adicional o up-selling

Consistía en ofrecer al cliente, en el momento de la compra, un producto o servicio de mayor valor que el que tenía previsto adquirir, el cual, se adaptaba a las necesidades y con mejores características.

En esta estrategia se ofertaban productos o servicios de gama más alta que la primera opción, que aportaban otras funciones y mejoraban las expectativas del comprador.

El objetivo era mostrar al cliente que tenía más opciones y que, aunque debía pagar más, tendría un producto de mayor calidad. Aunque son artículos destinados a un mismo fin, poseían características diferentes.

Estrategia de ventas con programas de fidelidad

Esta era una de las mejores estrategias de ventas cuando se deseaba conservar clientes recurrentes, a la vez, se quería reforzar la fidelidad y llamar la atención de otros clientes potenciales. El objetivo era darle sentido de pertenencia a un grupo exclusivo, además de brindarle beneficios de ofertas o promociones.

Estrategia de ventas con demostraciones

Siempre que era posible, se llevaba a cabo demostraciones. En definitiva, no existía mejor estrategia de ventas que ofertar un producto eficaz y que funcionaba, para esto se aprovechaba que los mismos laboratorios o comercializadoras venían a realizar estas promociones.



Ilustración 3. Aplicando estrategias de venta competitivas

El tiempo utilizado para esta actividad fue de **10 horas** del total de las horas de prácticas.

2.1.4. Realiza las fases de atención al usuario aplicando comunicación asertiva

Otra actividad vital que se cumplía dentro de las prácticas era el apoyo al proceso de Dispensación y venta de medicamentos en la Farmacia privada o comunitaria, el proceso incluía todas las actividades desde la recepción de la prescripción hasta la entrega al paciente o cliente de los medicamentos o productos parafarmacéuticos que requieran. La correcta dispensación era un procedimiento que garantizaba la detección, corrección y prevención de errores en todas sus fases. El Dispensador debía mantener confidencialidad de los medicamentos despachados.

En el proceso de dispensación se diferenciaban cinco actividades principales:

1. Recepción, análisis y validación de la prescripción;
2. Selección de los productos para su entrega;
3. Registro de los medicamentos a dispensar;
4. Dispensación y expendio de los medicamentos;

Recepción, Análisis y Validación de la Prescripción

Aplicando una comunicación asertiva se dirigía a los clientes expresándoles un cordial saludo, a continuación, cuando se trataba de una venta de medicamentos bajo receta, se leía detenidamente y luego se revisaba en el sistema informático si se contaba en existencia con el producto, si lo que el paciente requería era un medicamento de venta libre o un producto no farmacéutico igual se verificaba si se contaba con el mismo.

Selección de los Productos para su entrega

La identificación de los productos en las estanterías se realizaba leyendo cuidadosamente la etiqueta del producto. En el caso de los medicamentos se debía asegurar que el nombre, la concentración, la forma farmacéutica y la presentación del mismo corresponde a lo prescrito. Antes de su entrega, se debía comprobar que el o los productos tenían aspecto adecuado, verificando que los envases primario y secundario se encontraban en buenas condiciones. El rotulado de ambos envases debía corresponder al mismo producto y cumplir con las especificaciones establecidas en las normas legales vigentes.

Registro de los Medicamentos a dispensar

Los registros de entrega de medicamentos a los pacientes son esenciales en Farmacias y Botiquines eficientemente administrados. Estos registros eran útiles para la verificación de las existencias y eran imprescindibles en la solución de problemas relacionados con los medicamentos entregados a los pacientes.

Los registros proporcionaban información precisa, oportuna y accesible de las exigencias y el precio.

Dispensación y expendio de los Medicamentos

Los productos debían entregarse al paciente o cliente, añadiendo la información que se estimaba conveniente, para ayudarlo a que realice un correcto uso de los mismo.

Finalizada la venta se procedía a agradecer su preferencia y se lo invitaba a que vuelva cuando lo necesite.



Ilustración 4. nombre del estudiante. Atendiendo a los usuarios en la Farmacia Comunitaria

El tiempo que se tomó para el desarrollo de la actividad fue de **30 horas** del total de las prácticas.

2.1.5. Realizando todas las fases de venta



Ilustración 5. nombre del estudiante. Realizando todas las fases de venta

El tiempo que se tomó para el desarrollo de la actividad fue de **30 horas** del total de las prácticas.

2.1.6 Realizando el ordenamiento y etiquetado seguro de medicamentos.

Los medicamentos se situaban conforme a una organización preestablecida, que podía ser:

- a. Orden alfabético: Cuando se utilizaba este sistema, las etiquetas o rótulos debían cambiarse al revisar o actualizar la lista de medicamentos.
- b. Clase terapéutica/farmacológica: Estos se organizaban en función de los grupos terapéuticos que constaban en el cuadro nacional de medicamentos básicos.

c. Nivel de uso: Los productos de gran demanda que salían rápidamente debían colocarse en la parte delantera del local o lo más cerca posible. Este sistema debía usarse en combinación con otro.

d. Línea o marca farmacéutica: Se ordenaba de acuerdo a la casa comercial o marca del producto, este también podía utilizarse combinado con otro sistema.

Dentro de esta actividad también se realizaba el etiquetado de los productos, aquí se colocaba los nombres y las fechas de vencimiento, esto tenía como fin, facilitar la identificación y permitía tener presente si se encontraban próximos a caducar, en cuyo caso se colocaban en el área denominada como cuarentena o a su vez, el Farmacéutico líder gestionaba con otras unidades operativas la donación o cambio de los mismos.

Sesenta días antes de la fecha de caducidad de los medicamentos, se debía notificar a los proveedores quienes tenían la obligación de retirar dichos productos en su presentación comercial completa o fracción.

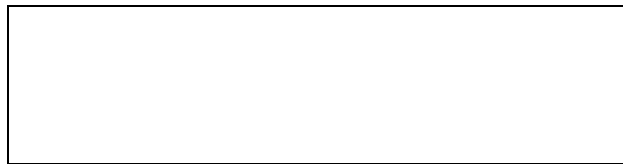


Ilustración 6. nombre del estudiante. Ordenando y etiquetando medicamentos

El tiempo que se tomó para el desarrollo de la actividad fue de **20 horas** del total de las prácticas.

2.1.7. Apoyando a la reposición de stocks

Para poder realizar las actividades de apoyo a la gestión de la bodega era indispensable el conocer la infraestructura y espacio físico de la misma, la cual estaba directamente relacionados con las necesidades de almacenamiento, distribución y transporte, considerando el volumen de los productos y la actividad que se ejecutaban allí.

Además, estaba diseñada de tal manera que, facilitaba el flujo del personal y de los productos, las estanterías, armarios y vitrinas estaban diseñadas y construidas de tal forma que permitían: soportar el peso y facilitar la limpieza.

Las paredes y pisos eran de fácil limpieza, las instalaciones disponían de ventilación e iluminación adecuada.



Ilustración 7. nombre del estudiante. Realizando la reposición de Stock

2.1.8 Apoyando la recepción de medicamentos

Dentro de la farmacia privada o comunitaria se realizaban una serie de actividades técnicas que garantizaban que los medicamentos conservaran sus características físicas y químicas, para que llegaran a los clientes productos de calidad.

Recepción de productos

Esta actividad englobaba la revisión técnica y documentada para la aceptación de los productos que ingresaban a la bodega de almacenamiento, asegurando la cantidad y calidad de lo solicitado.

Aquí se revisaba que los envases primarios y secundarios de los medicamentos y productos no farmacéuticos que se iban a receptar estén en óptimas condiciones físicas.

Recepción administrativa

Esta recepción se aplicaba, previo a la recepción de medicamentos de uso y consumo humano, en cada pedido que ingresaba a la farmacia, debía adjuntarse la documentación técnica respectiva y los medicamentos que debían ser previamente inspeccionados y

comprobado su fecha de vida útil al momento de la recepción, el cual debía ser mayor a un año, excepto aquellos que por su naturaleza se degradaban.

Se llevaba a cabo ubicando los medicamentos e insumos médicos en la zona de RECEPCIÓN y se realizaba la correspondiente verificación en la que se controlaba si cumplían las condiciones pactadas con el proveedor, en cuanto a cantidades, precios, tiempo de entrega, entre otros aspectos.



Ilustración 7. nombre del estudiante. Apoyando procesos realizados en la bodega de medicamentos

El tiempo que se tomó para el desarrollo de la actividad fue de **10 horas** del total de las prácticas.

2.2. RECURSOS

Los recursos utilizados para el desarrollo de las actividades fueron:

Enlistar los recursos utilizados (Por ejemplo: guantes mascarilla, esferos, etc.)

2.3.HABILIDADES DESARROLLADAS

PERSONAL	PROFESIONAL
Mientras se desarrollaban las prácticas personalmente, se fomentaron y practicaron valores morales como; el respeto, la responsabilidad, la constancia y la puntualidad;	<ul style="list-style-type: none">• En el ámbito profesional se enriquecieron los conocimientos acerca las actividades que debe realizar un asistente de Farmacia dentro de una

<p>muy importantes tanto en beneficio personal como de la sociedad que recibe el servicio con calidad y calidez.</p>	<p>Farmacia privada o comunitaria, se logró aplicar las estrategias de Marketing farmacéutico, incluyendo: Merchandising, atención al cliente, gestión de ventas, etc., con lo cual, se reafirmó el conocimiento y se adquirió habilidades y destrezas para aplicarlos en un futuro en la vida profesional.</p>
--	---

2.4. IMPACTO DE LAS PRÁCTICAS PRE PROFESIONALES EN LA SOCIEDAD

Se aportó de manera significativa con la sociedad siendo parte del personal de una Farmacia privada o comunitaria, realizando actividades de Dispensación, Gestión de stock y de inventario, etiquetado de medicamentos dentro de la Farmacia y ubicando los productos Parafarmacéuticos de manera que sean más accesibles para los clientes, aplicando los conocimientos de Farmacología y Marketing Farmacéutico lo que permitió brindar un servicio que satisfago las necesidades de los usuarios.

3. MARCO TEÓRICO

Incluir información bibliográfica correspondiente a los temas de las actividades que ha realizado dentro de las prácticas.

Ejemplo:

3.1 Marketing y Merchandising farmacéutico

3.2. Plan de marketing

3.3. Ventaja competitiva

3.4. Diseño de farmacia

3.5. Habilidades personales y sociales que mejoran la comunicación interpersonal

3.6. Técnicas de comunicación

3.7. Fases de atención al usuario

3.8. Fases de la venta

3.9. Reposición de stocks

3.10. Normativa y legislación referente a la dispensación en farmacias

4. CONCLUSIONES

- Se logró el correcto trabajo en el servicio de la Farmacia privada o comunitaria a través de la aplicación de Buenas Prácticas de Recepción, Almacenamiento y dispensación de medicamentos.
- Se apoyó en los procesos de Dispensación de medicamentos en la Farmacia comunitaria garantizando la entrega oportuna, adecuada y segura de los mismos y de esta forma aportando a que los pacientes reciban un servicio de calidad y calidez.
- Se participó como personal de apoyo en la realización del control de Inventario, con lo que se logró apoyar al establecimiento para que realicen una mejor gestión de stock y evitar desabastecimientos de medicamentos.
- Con el desarrollo de las presentes prácticas laborales se logró la adquisición y desarrollo de competencias profesionales adaptadas a las necesidades actuales de las empresas del sector farmacéutico.
- Se realizaron satisfactoriamente todas las fases de venta de medicamentos dentro de la farmacia privada o comunitaria aplicando estrategias competitivas de marketing basados en el Merchandising.
- Se aprendió a organizar los productos de parafarmacia en función de la circulación de producto basándose en estrategias de marketing como la aplicación de los puntos fríos y puntos calientes.

- Finalmente se logró aplicar los conocimientos adquiridos en la carrera sobre el marketing farmacéutico, incluyendo: Merchandising, atención al cliente, gestión de ventas, etc., con lo cual, se reafirmó el conocimiento y se adquirieron habilidades y destrezas para aplicarlos en un futuro en la vida profesional.

5. RECOMENDACIONES

Se recomienda la auto educación ya que esto permitirá el desarrollo de habilidades para lograr objetivos y mejorar día con día en las actividades que realizamos y más cuando estamos involucrados en el ámbito de la salud.

Se recomienda mantenerse a la vanguardia de las estrategias de marketing, pues estas representan un instrumento valioso para una farmacia porque es la clave para maximizar las ventas, la popularidad del establecimiento y la comercialización de sus productos.

5. BIBLIOGRAFÍA

ARCOSA. (2019). *Buenas Prácticas de Farmacia y Dispensación para Farmacias y Botiquines* . Quito: MSP.

Caza, C. (04 de 2023). Farmacia Hospitalaria . (K. Pataron , Entrevistador)

Ministerio de Salud Pública . (2012). *Norma para la aplicación del Sistema de Dispensación/Distribución de medicamentos por dosis unitaria en los hospitales del Sistema nacional de salud*. Quito: MSP.

ANEXO 1

HOJA DE EVALUACIÓN

(Incluir su hoja de evaluación del tutor Institucional, como en el ejemplo)



INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO "SAN GABRIEL"
 Resolución no. 447-CEAACES-SE-12-2016
 CARRERA DE TÉCNICO EN ODONTOLOGÍA
 DEPARTAMENTO DE PRÁCTICAS PRE-PROFESIONALES

**EVALUACIÓN CUALITATIVA
 POR LA INSTITUCIÓN SEDE DE PRÁCTICAS PREPROFESIONALES**

DATOS GENERALES	
APELLIDOS Y NOMBRES DEL PRACTICANTE:	NÚMERO DE C.I.
Natali Yesenia Simchi Hernandez	060523559-7
CARRERA DE:	PERÍODO ACADÉMICO
Técnico Superior en Odontología	Abril - Septiembre
SEMESTRE: Cuarto	MAIL: naty04681@gmail.com
DATOS DEL CENTRO ODONTOLÓGICO / INSTITUCIÓN	
EMPRESA/INSTITUCIÓN: Centro de especialidades odontológicas "Moril Dental"	
DIRECCIÓN: Av. Monsenor Leonidas Pizarro y Rio Paute TELEFONOS: 0987641117	
CANTÓN: Riobamba	PROVINCIA: Chimborazo
DEPARTAMENTO/AREA:	
NOMBRE DEL TUTOR DE LA EMPRESA/INSTITUCIÓN: María Augusta Merino	
DURACIÓN DE LAS PRÁCTICAS:	
FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACIÓN:

MATRIZ DE EVALUACIÓN CUALITATIVA (Marque con un visto)

	R	B	MB	EXC
DESTREZAS				✓
DESEMPEÑO				✓
ACTITUDES DEMOSTRADAS				✓

EQUIVALENCIAS R = REGULAR
 B = BUENA
 MB = MUY BUENA
 EXC = EXCELENTE

OBSERVACIONES:

FIRMA DEL TUTOR INSTITUCIONAL:

María Augusta Merino
 ODONTÓLOGA
 GENEAL
 6299



FECHA:

ANEXO 2

CERTIFICADO DE

PRÁCTICAS

(Incluir el certificado emitido por la Institución en donde realizó sus prácticas como en el ejemplo)

Riobamba, 23 de mayo de 2023

CERTIFICACIÓN

A Petición verbal de la parte interesada certifico que la Srta. SINCHI HERNANDEZ NATALI ESEÑA CI. No. 0605235597 estudiante de Cuarto Semestre de la Carrera de Técnico Superior en Odontología del Instituto Superior Tecnológico "San Gabriel" ha dado cumplimiento de las 100 horas de prácticas preprofesionales en el horario establecido de lunes a viernes de 08H00 am a 13h00 pm. Y de 14:30 pm a 17:30 pm, desde el 9 de mayo hasta el 23 de mayo del 2023, bajo la Supervisión la Dra: María Augusta Merino, odontóloga general de la clínica de especialidades odontológicas MURIL DENTAL.

Realizando las siguientes actividades:

ASIGNATURA 3 SEMESTRE	ACTIVIDADES A REALIZAR (100 HORAS)
Periodoncia	<ul style="list-style-type: none">✓ Reconocer los principales conceptos fundamentales de microbiología e inmunología periodontal.✓ Identificar las características del periodonto y señalar correctamente las diferentes estructuras periodontales.✓ Identificar imágenes radiográficas del periodonto sano y reconocer alteraciones.
Cirugía y radiología dental	<ul style="list-style-type: none">✓ Analiza los principios generales para la realización de la cirugía bucal, analiza las partes y funciones del instrumental utilizado y su correcto manejo.✓ Reconocer las partes y maneja adecuadamente el equipo de rayos x, conociendo sus peligros y aplicando sus medidas de protección.✓ Aplica las técnicas radiográficas intra orales y diferencia las sombras radiográficas de acuerdo a su estructura anatómica.

En las que demostró responsabilidad y eficiencia en el trabajo realizado:

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, la parte interesada puede hacer uso del presente como estime conveniente:



Atentamente
Dra. Mónica Murillo

Av. Monseñor Leónidas Proaño y Rio Paute



Tel.: 0987641117

ANEXO 3

REGISTRO DE

ASISTENCIA

(Incluir su registro de asistencia, como en el ejemplo)



**Instituto Superior Tecnológico
"SAN GABRIEL"**
Condición
UNIVERSITARIO

HOJA DE ASISTENCIA PRÁCTICAS (LABORALES)

NOMBRES Y APELLIDOS DEL ESTUDIANTE: NATALI YESENIA SINCHI HERNANDEZ	
CÉDULA DE CIUDADANÍA: 0605235597	TELÉFONO: 0989361382
SEMESTRE: CUARTO	CARRERA: TÉCNICO SUPERIOR EN ODONTOLOGÍA
PERIODO ACADÉMICO: ABRIL-SEPTIEMBRE	ÁREA EN LA QUE REALIZA LAS PRÁCTICAS: PERIODONCIA – RADIOLOGÍA ODONTOLÓGICA
INSTITUCIÓN SEDE: MURIL DENTAL	TUTOR SEDE DE PRÁCTICAS: OD. MARIA AUGUSTA MERINO

FECHA	HORA DE ENTRADA / SALIDA	ACTIVIDADES REALIZADAS	FIRMA ESTUDIANTE	FIRMA TUTOR SEDE DE PRÁCTICAS
09-05-2023	8:00 - 13:00	Reconocer los principales conceptos de microbiología e inmunología periodontal. Identificar las características del periodonto y señalar correctamente las diferentes estructuras periodontales.		
	14:30 - 17:30	Identificar imágenes radiográficas del periodonto sano y reconocer alteraciones. Analiza los principios generales para la realización de la cirugía bucal, analiza las partes y funciones del instrumental utilizado y su correcto manejo.		
10-05-2023	8:00 - 13:00	Reconocer las partes y maneja adecuadamente el equipo de rayos x, conociendo sus peligros y aplicando sus medidas de protección. Aplica las técnicas radiográficas intra orales y diferencia las sombras radiográficas de acuerdo a su estructura anatómica.		
	14:30 - 17:30	Reconocer los principales conceptos de microbiología e inmunología periodontal. Identificar las características del periodonto y señalar correctamente las diferentes estructuras periodontales.		
11-05-2023	8:00 - 13:00	Identificar imágenes radiográficas del periodonto sano y reconocer alteraciones. Analiza los principios generales para la realización de la cirugía bucal, analiza las partes y funciones del instrumental utilizado y su correcto manejo.		
	14:30 - 17:30	Reconocer las partes y maneja adecuadamente el equipo de rayos x, conociendo sus peligros y aplicando sus medidas de protección. Aplica las técnicas radiográficas intra orales y diferencia las sombras radiográficas de acuerdo a su estructura anatómica.		
12-05-2023	8:00 - 13:00	Reconocer los principales conceptos de microbiología e inmunología periodontal. Identificar las características del periodonto y señalar correctamente las diferentes estructuras periodontales.		
	14:30 - 17:30	Identificar imágenes radiográficas del periodonto sano y reconocer alteraciones. Analiza los principios generales para la realización de la cirugía bucal, analiza las partes y funciones del instrumental utilizado y su correcto manejo.		
15-05-2023	8:00 - 13:00	Reconocer las partes y maneja adecuadamente el equipo de rayos x, conociendo sus peligros y aplicando sus medidas de protección. Aplica las técnicas radiográficas intra orales y diferencia las sombras radiográficas de acuerdo a su estructura anatómica.		
	14:30 - 17:30	Reconocer los principales conceptos de microbiología e inmunología periodontal. Identificar las características del periodonto y señalar correctamente las diferentes estructuras periodontales.		

TOTAL HORAS CONTABILIZADAS:





Instituto Superior Tecnológico
"SAN GABRIEL"
 Condición
UNIVERSITARIO

NOMBRES Y APELLIDOS DEL ESTUDIANTE: NATALI YESENIA SINCHI HERNANDEZ	
CÉDULA DE CIUDADANÍA: 0605235597	TELÉFONO: 0989361382
SEMESTRE: CUARTO	CARRERA: TECNICO SUPERIOR EN ODONTOLOGIA
PERIODO ACADÉMICO: ABRIL-SEPTIEMBRE	ÁREA EN LA QUE REALIZA LAS PRÁCTICAS: PERIODONCIA - RADIOLOGÍA ODONTOLÓGICA
INSTITUCIÓN SEDE: MURIL DENTAL	TUTOR SEDE DE PRÁCTICAS: OD. MARIA AUGUSTA MERINO

FECHA	HORA DE ENTRADA / SALIDA	ACTIVIDADES REALIZADAS	FIRMA ESTUDIANTE	FIRMA TUTOR SEDE DE PRÁCTICAS
16-05-2023	8:00 - 13:00	Reconocer los principales conceptos de microbiología e inmunología periodontal. Identificar las características del periodonto y señalar correctamente las diferentes estructuras periodontales.		
	14:30 - 17:30	Identificar imágenes radiográficas del periodonto sano y reconocer alteraciones. Analiza los principios generales para la realización de la cirugía bucal, analiza las partes y funciones del instrumental utilizado y su correcto manejo.		
	8:00 - 13:00	Reconocer las partes y maneja adecuadamente el equipo de rayos x, conociendo sus peligros y aplicando sus medidas de protección. Aplica las técnicas radiográficas intra orales y diferencia las sombras radiográficas de acuerdo a su estructura anatómica.		
17-05-2023	14:30 - 17:30	Reconocer los principales conceptos de microbiología e inmunología periodontal. Identificar las características del periodonto y señalar correctamente las diferentes estructuras periodontales.		
	8:00 - 13:00	Identificar imágenes radiográficas del periodonto sano y reconocer alteraciones. Analiza los principios generales para la realización de la cirugía bucal, analiza las partes y funciones del instrumental utilizado y su correcto manejo.		
	14:30 - 17:30	Reconocer las partes y maneja adecuadamente el equipo de rayos x, conociendo sus peligros y aplicando sus medidas de protección. Aplica las técnicas radiográficas intra orales y diferencia las sombras radiográficas de acuerdo a su estructura anatómica.		
18-05-2023	8:00 - 13:00	Reconocer los principales conceptos de microbiología e inmunología periodontal. Identificar las características del periodonto y señalar correctamente las diferentes estructuras periodontales.		
	14:30 - 17:30	Identificar imágenes radiográficas del periodonto sano y reconocer alteraciones. Analiza los principios generales para la realización de la cirugía bucal, analiza las partes y funciones del instrumental utilizado y su correcto manejo.		
	8:00 - 13:00	Reconocer las partes y maneja adecuadamente el equipo de rayos x, conociendo sus peligros y aplicando sus medidas de protección. Aplica las técnicas radiográficas intra orales y diferencia las sombras radiográficas de acuerdo a su estructura anatómica.		
19-05-2023	14:30 - 17:30	Reconocer los principales conceptos de microbiología e inmunología periodontal. Identificar las características del periodonto y señalar correctamente las diferentes estructuras periodontales.		
	8:00 - 13:00	Identificar imágenes radiográficas del periodonto sano y reconocer alteraciones. Analiza los principios generales para la realización de la cirugía bucal, analiza las partes y funciones del instrumental utilizado y su correcto manejo.		
	8:00 - 13:00	Reconocer las partes y maneja adecuadamente el equipo de rayos x, conociendo sus peligros y aplicando sus medidas de protección. Aplica las técnicas radiográficas intra orales y diferencia las sombras radiográficas de acuerdo a su estructura anatómica.		
22-05-2023	14:30 - 17:30	Reconocer los principales conceptos de microbiología e inmunología periodontal. Identificar las características del periodonto y señalar correctamente las diferentes estructuras periodontales.		
	8:00 - 13:00	Identificar imágenes radiográficas del periodonto sano y reconocer alteraciones. Analiza los principios generales para la realización de la cirugía bucal, analiza las partes y funciones del instrumental utilizado y su correcto manejo.		
	8:00 - 13:00	Reconocer las partes y maneja adecuadamente el equipo de rayos x, conociendo sus peligros y aplicando sus medidas de protección. Aplica las técnicas radiográficas intra orales y diferencia las sombras radiográficas de acuerdo a su estructura anatómica.		

TOTAL HORAS CONTABILIZADAS:





Instituto Superior Tecnológico
"SAN GABRIEL"
 Condición
UNIVERSITARIO

NOMBRES Y APELLIDOS DEL ESTUDIANTE: NATALI YESENIA SINCHI HERNANDEZ					
CÉDULA DE CIUDADANÍA: 0605235597			TELÉFONO: 0989361382		
SEMESTRE: CUARTO			CARRERA: TECNICO SUPERIOR EN ODONTOLOGIA		
PERIODO ACADÉMICO: ABRIL-SEPTIEMBRE			ÁREA EN LA QUE REALIZA LAS PRÁCTICAS: PERIODONCIA - RADIOLOGIA ODONTOLÓGICA		
INSTITUCIÓN SEDE: MURIL DENTAL			TUTOR SEDE DE PRÁCTICAS: OD. MARIA AUGUSTA MERINO		
FECHA	HORA DE ENTRADA / SALIDA		ACTIVIDADES REALIZADAS	FIRMA ESTUDIANTE	FIRMA TUTOR SEDE DE PRÁCTICAS
23-05-2023	8:00	13:00	Reconocer los principales conceptos de microbiología e inmunología periodontal. Identificar las características del periodonto y señalar correctamente las diferentes estructuras periodontales.		
	14:30	17:30	Identificar imágenes radiográficas del periodonto sano y reconocer alteraciones. Analiza los principios generales para la realización de la cirugía bucal, analiza las partes y funciones del instrumental utilizado y su correcto manejo.		
24-05-2023	8:00	13:00	Reconocer las partes y maneja adecuadamente el equipo de rayos x, conociendo sus peligros y aplicando sus medidas de protección. Aplica las técnicas radiográficas intra orales y diferencia las sombras radiográficas de acuerdo a su estructura anatómica.		
	14:30	17:30	Reconocer los principales conceptos de microbiología e inmunología periodontal. Identificar las características del periodonto y señalar correctamente las diferentes estructuras periodontales.		
25-05-2023	8:00	13:00	Identificar imágenes radiográficas del periodonto sano y reconocer alteraciones. Analiza los principios generales para la realización de la cirugía bucal, analiza las partes y funciones del instrumental utilizado y su correcto manejo.		
	14:30	17:30	Reconocer las partes y maneja adecuadamente el equipo de rayos x, conociendo sus peligros y aplicando sus medidas de protección. Aplica las técnicas radiográficas intra orales y diferencia las sombras radiográficas de acuerdo a su estructura anatómica.		
TOTAL HORAS CONTABILIZADAS:					



