Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Farmacia y Bioquímica
Escuela Profesional de Farmacia y Bioquímica

Optimización de la gestión farmacéutica en una oficina farmacéutica ubicada en el distrito de Ate

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de Químico Farmacéutico

AUTOR

José Miguel AYME HUAMANÍ

ASESOR

Mg. José Fidel JÁUREGUI MALDONADO

Lima, Perú

2025



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Ayme J. Optimización de la gestión farmacéutica en una oficina farmacéutica ubicada en el distrito de Ate [Trabajo de suficiencia profesional de pregrado]. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Farmacia y Bioquímica, Escuela Profesional de Farmacia y Bioquímica; 2025.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	José Miguel Ayme Huamaní
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	46781494
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0005-4823-3641
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	José Fidel Jáuregui Maldonado
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	06960780
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0003-1796-2030
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Ernesto Raúl Torres Veliz
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	21849530
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Ruben Eduardo Cueva Mestanza
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	41232655
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	Elizabeth Consuelo Ortega Romero
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	44448694
Datos de investigación	

Línea de investigación	No Aplica
Grupo de investigación	No Aplica
Agencia de financiamiento	No Aplica
Ubicación geográfica de la investigación	País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: Ate Calle: La Paz Mz R Lote 28, Sicuani Latitud: -12,067671 Longitud: -76,977182
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Enero 2025- junio 2025
URL de disciplinas OCDE	Políticas de salud, Servicios de salud https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#3.03.02

Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Farmacia y Bioquímica
Decanato

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Los miembros del Jurado Evaluador del Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:

"Optimización de la gestión farmacéutica en una oficina farmacéutica ubicada en el distrito de Ate "

Presentado por la Bachiller en Farmacia y Bioquímica:

AYME HUAMANÍ JOSÉ MIGUEL

Que reunidos en la fecha se llevó a cabo la **SUSTENTACIÓN** del **TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL** y absolución del balotario de preguntas, y después de las respuestas satisfactorias a las preguntas y objeciones formuladas por el Jurado, ha obtenido la siguiente calificación final:

16 (dieciseis)

de conformidad con el Art. 14.º del Reglamento General de Grados y Títulos de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos para la obtención del Título Profesional de Químico Farmacéutico (a) de la Facultad de Farmacia y Bioquímica.

Lima, 21 de julio de 2025

Dr. Ernesto Raúl Torres Veliz
Presidente

Dr. Ruben Eduardo Cueva Mestanza
Miembro

Mg. Elizabeth Consuelo Ortega Romero
Miembro

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE
SAN MARCOS
Universidad del Perú, Decana de América

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo, José Fidel Jáuregui Maldonado en mi condición de asesor acreditado con EL DICTAMEN N°00007-FFB-EPFB-2025 de fecha 17 de julio**,** del trabajo de suficiencia profesional, cuyo título es Optimización de la gestión farmacéutica en una oficina farmacéutica ubicada en el distrito de Ate, presentado por el bachiller **José Miguel Ayme Huamaní** para optar el Título Profesional de Químico Farmacéutico,

CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante la plataforma PIDS, el documento evaluado cuenta con el 1% de similitud, nivel **PERMITIDO** para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional.**

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del título correspondiente.

Lima, 17 de julio de 2025.

UNMSM
Firmado digitalmente por JAUREGUI MALDONADO Jose Fidel FAU 20148092282 soft
Motivo: Soy el autor del documento
Fecha: 17.07.2025 09:59:00 -05:00

José Fidel Jáuregui Maldonado
DNI N°06960780

DEDICATORIA

A mis padres Cirilo y Gaby, quienes a lo largo de sus vidas me han inculcado la cultura del trabajo y el estudio. Me brindaron su apoyo incondicional durante toda mi carrera, por sus consejos que me orientaron a tomar las mejores decisiones y por creer en mí.

A mi esposa Yoselin, por su apoyo incondicional a lo largo del camino académico. Tu presencia constante, tus palabras de aliento y tu sacrificio han sido la fuerza impulsora detrás de mi éxito.

A mi hijo Giosué, quien es el principal motor y motivo para salir adelante. Tu sola presencia me inspira a ser mejor cada día; porque me enseñas con tu alegría y ternura que todo esfuerzo valió la pena.

AGRADECIMIENTO

A mi asesor, el Dr. José Jáuregui. Su experiencia, comprensión y paciencia contribuyeron a la culminación del presente trabajo.

A la Facultad de Farmacia y Bioquímica y a sus docentes, por brindarme los conocimientos necesarios para desarrollarme profesionalmente.

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN **1**
Contextualización del tema 1
II. INFORMACIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLÓ LA ACTIVIDAD **2**
III. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD **3**
Organización de la actividad (profesional a cargo): 3
Finalidad y objetivos de la actividad: 4
Problemática: 4
Metodología; Procedimientos: 5
Capacitación BPD 6
Capacitación farmacoterapia/patologías 7
Otros canales de atención 8
Estrategias de marketing 9
Resultados de la actividad: 9
Discusión de resultados 12
IV. CONCLUSIONES **13**
V. RECOMENDACIONES **14**
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS **15**
VII. ANEXOS / ILUSTRACIONES **17**

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Análisis FODA _____6

Tabla 2. Temas de capacitación sobre la Aplicación de medicamentos al tratamiento de patologías_____8

Tabla 3. Resultado de las respuestas correctas tomadas al personal técnico sobre BPD._____9

Tabla 4. Resultado de las respuestas correctas tomadas al personal técnico sobre farmacoterapia y principales patologías_____10

Tabla 5. Ventas realizadas en 1 año _____11

ABREVIATURAS

BPD: Buenas prácticas de dispensación.

DIGEMID: Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas.

FODA: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas

RESUMEN

En la actualidad existe una gran competencia entre farmacias y boticas lo cual lleva a buscar estrategias para aumentar las ventas y de esta manera magnificar la rentabilidad. Un punto clave es la atención al cliente; cuando un cliente se siente satisfecho es un cliente que regresa, por eso el presente trabajo se centrará en evaluar las deficiencias para luego corregir las mismas. Se encontró que hay una falta de capacitación en el personal técnico tanto en conocimientos de buenas prácticas de dispensación, así como en farmacoterapia de las principales patologías. Se evaluó los conocimientos del personal técnico a través de pruebas, las cuales fueron desaprobatorias, luego se realizó las capacitaciones y se volvió a tomar las mismas pruebas las cuales esta vez fueron satisfactorias. Adicionalmente se implementó el reparto por delivery y también se usó el marketing de imagen, participando en campañas de salud para que la imagen de la botica se haga conocida. Todo ello recién se vio reflejado después de 4 meses de aplicada las mejoras, con un aumento de las ventas.

PALABRAS CLAVE

Oficina farmacéutica, botica, buenas prácticas de dispensación, marketing, capacitación.

ABSTRACT

Currently, there is intense competition between pharmacies and drugstores, which leads to the search for strategies to increase sales and thus boost profitability. A key point is customer service; a satisfied customer is a returning customer. Therefore, this study will focus on assessing deficiencies and then correcting them. It was found that there is a lack of training among technical staff in both good dispensing practices and pharmacotherapy for major pathologies. The technical staff's knowledge was assessed through tests, which they failed. Training was then provided, and the same tests were retaken, which this time were satisfactory. Additionally, delivery was implemented, and image marketing was also used, participating in health campaigns to raise awareness of the pharmacy's image. All of this was reflected only four months after implementing the improvements, with an increase in sales.

KEYWORDS:

Pharmaceutical office, drugstore, good dispensing practices, marketing, training.

ACTA DE SUSTENTACIÓN

I. INTRODUCCIÓN

Contextualización del tema

La oficina farmacéutica es un establecimiento de salud cuyo objetivo principal es la dispensación de medicamentos que los pacientes necesitan. También se le considera como una empresa en la que el químico farmacéutico actúa como empresario buscando la mayor rentabilidad posible [1].

La calidad de atención y la fidelización del cliente son dos piezas fundamentales para el éxito de un negocio. En el sector de boticas y farmacias ambos aspectos son tan importantes que no solo afectan la reputación del establecimiento, sino que también tienen un impacto directo en la salud y bienestar de los pacientes. La calidad de atención no solo se centra en la dispensación, sino también desde la orientación del uso adecuado del medicamento hasta las consultas sobre su salud, por ello es fundamental que el personal esté capacitado para brindar la información adecuada, para que los pacientes se sientan confiados en cada interacción. De esta manera la botica se convierte en un punto confiable donde los pacientes no solo reciben medicamentos, sino también soporte e información para el cuidado de su salud [2].

La dispensación es el acto profesional de los químicos farmacéuticos y consiste en una serie de acciones que contribuyen al uso correcto y seguro de los medicamentos [3]. Cuando un químico farmacéutico brinda un medicamento o da la conformidad a los técnicos de farmacia para la entrega de un medicamento a un paciente, está realizando el acto profesional de la dispensación. Este proceso muchas veces no se cumple, debido a la falta de profesionales, por presión de la población por la demora y lejos de contribuir al uso racional, el medicamento se convierte en una mercancía más que es adquirido por el paciente a través de un simple acto de compra y venta [3].

El propósito principal de un producto es la de satisfacer una necesidad. Si el producto cumple con esta característica principal, su interés será que el consumidor se vea atraído por el producto, de tal manera que alcance la posición de mercado deseada [4]. Ello implica colocar el producto, de la manera más eficiente posible, al alcance del consumidor [5].

Para poner el medicamento al alcance del consumidor se sugiere adicionar canales de distribución, organizar un canal de ventas externo o afianzar la fuerza de ventas propia [6].

Para promocionar un establecimiento farmacéutico como una botica se puede realizar a través de distintas formas de comunicación como folletos, ferias, exposiciones, afiches, campañas de salud, con ello se consigue consolidar el conocimiento de su marca, conquista la preferencia del paciente, gana exposición y elimina barreras de comunicación entre la botica y el paciente [4].

II. INFORMACIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLÓ LA ACTIVIDAD

- Institución donde se desarrolló la actividad:
  - Botica ubicada en Ate
- Periodo de duración de la actividad:
  - Inicio: 03/01/2025
  - Fin: 30/06/2025
- Finalidad y objetivos de la entidad:
  - somos una empresa especializada en venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador en comercios especializados.
- Dirección postal:
  - Calle la Paz Mz. R lote 28, Sicuani, Ate

III. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

Organización de la actividad (profesional a cargo):

La actividad se desarrolló en una oficina farmacéutica, específicamente, en una botica ubicada en el distrito de Ate. El equipo está conformado por un director técnico químico farmacéutico, un asistente químico farmacéutico y dos técnicos de farmacia.

El químico farmacéutico y el asistente farmacéutico coordinaron la implementación de algunas mejoras ante la caída de las ventas. Se decidió abarcar puntos específicos que los clientes consideran importantes. La calidad de atención es primordial en toda actividad empresarial y que influye directamente en el éxito de un negocio. Para tener una buena calidad de atención, se debe tener capacitado a todo el personal para responder satisfactoriamente a las necesidades del paciente.

La estructura organizacional de la oficina farmacéutica y el rol del profesional a cargo está desarrollada de la siguiente manera:

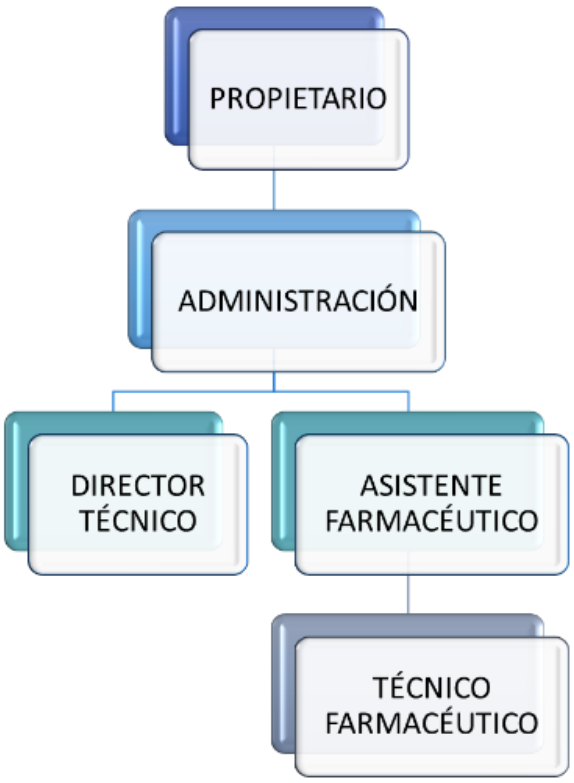


Fig. 1 Organigrama de la botica

Finalidad y objetivos de la actividad:

- **Objetivo general:**
  Aumentar la rentabilidad de la oficina farmacéutica.

  - ✓ **Objetivos específicos:**
  - Mejorar la calidad de atención al cliente.
  - Buscar otros canales de distribución.
  - Implementar estrategias de marketing.

Problemática:

La rentabilidad de la oficina farmacéutica se ve disminuida por deficiencias en la atención al cliente y falta de implementación de otros canales de distribución.

La buena atención al cliente se ve afectada por no cumplir adecuadamente las buenas prácticas de dispensación generando un cliente insatisfecho. Se observó que los técnicos de farmacia no cumplen con las BPD, pues se observó que no validan la receta, no verifican la caducidad de la receta, expenden más cantidad de medicamentos de lo que especifica la receta. El cliente muestra disconformidad cuando no se les responde adecuadamente respecto a consultas adicionales sobre su salud por falta de capacitación del personal. En la botica se cuenta con un POE “capacitación y evaluación permanente del personal” el cual no se cumple.

Adicionalmente ante la competencia con otras farmacias y boticas independientes y las grandes cadenas de boticas las ventas se ven disminuidas por lo cual se debe buscar otros canales de distribución e implementar algunas estrategias de Marketing.

Metodología; Procedimientos:

- **Tipo de investigación:**

  En el presente trabajo se aplicó una investigación de tipo aplicada porque se busca soluciones prácticas a problemas concretos.

- **Enfoque de investigación:**

  La presente investigación tiene un enfoque cualitativo porque interpreta datos, identifica patrones y busca significados.

- **Diseño de investigación:**

  Se usó un diseño experimental porque se buscó solucionar problemas tangibles.

- **Diseño temporal:**

  El trabajo es de corte transversal porque es aplicado en un determinado tiempo.

- **Población y muestra:**

  La población está conformada por los recursos humanos, en este caso el personal técnico de farmacia.

PROCEDIMIENTO

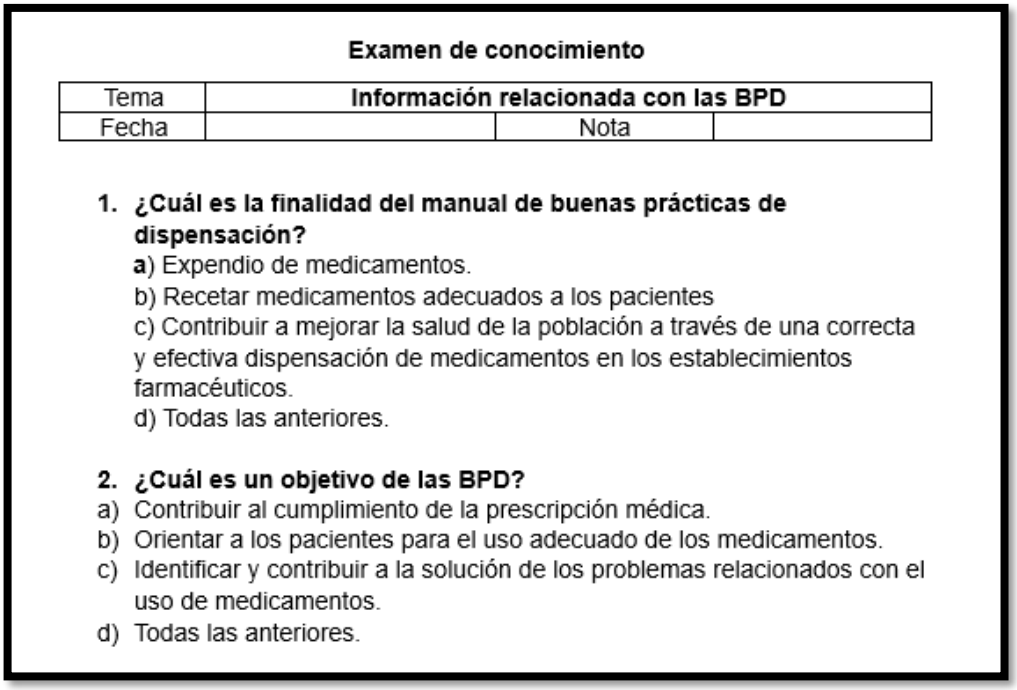
Para hacer una valoración de la situación actual de la botica se aplica la matriz FODA [8]. Ello nos permite hacer un análisis de la realidad de la farmacia y eso nos permite ver las debilidades y aprovechar las oportunidades.

Tabla 1. Análisis FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Cuenta con profesionales técnicos	Falta de capacitación constante a sus trabajadores
Ofrece productos de confianza y credibilidad	No se encuentra posicionada fuertemente en el mercado local.
OPORTUNIDADES	**AMENAZAS**
Ubicado en una zona comercial	Competencia de las cadenas de farmacias y boticas
Clientes y consumidores informados acerca de los medicamentos	Guerra de precios

Capacitación BPD

Para ser más rentable una oficina farmacéutica existen 2 caminos, reducir los gastos y aumentar las ventas. En este caso nos enfocaremos en aumentar las ventas, para ello se necesita tener al personal capacitado. En este caso se realizará la capacitación a los técnicos de farmacia extrayendo cierta información del manual de buenas prácticas de dispensación de la DIGEMID/Ministerio de salud [8] que, como se sabe, es de exclusividad de los químicos farmacéuticos. Con ello se busca mejorar el expendio de medicamentos por parte del personal técnico y así mejorar la atención al cliente. Primero se evaluó la situación actual sobre los conocimientos de BPD con un cuestionario de 20 preguntas con 4 posibles respuestas, se cuantificó los resultados de cada personal, luego se procedió a la capacitación, para luego volver a tomar la misma evaluación con el fin de observar la mejora obtenida.



Examen de conocimiento

Tema	**Información relacionada con las BPD**		
Fecha		Nota	

1. **¿Cuál es la finalidad del manual de buenas prácticas de dispensación?**
   a) Expendio de medicamentos.
   b) Recetar medicamentos adecuados a los pacientes
   c) Contribuir a mejorar la salud de la población a través de una correcta y efectiva dispensación de medicamentos en los establecimientos farmacéuticos.
   d) Todas las anteriores.

2. **¿Cuál es un objetivo de las BPD?**
   a) Contribuir al cumplimiento de la prescripción médica.
   b) Orientar a los pacientes para el uso adecuado de los medicamentos.
   c) Identificar y contribuir a la solución de los problemas relacionados con el uso de medicamentos.
   d) Todas las anteriores.

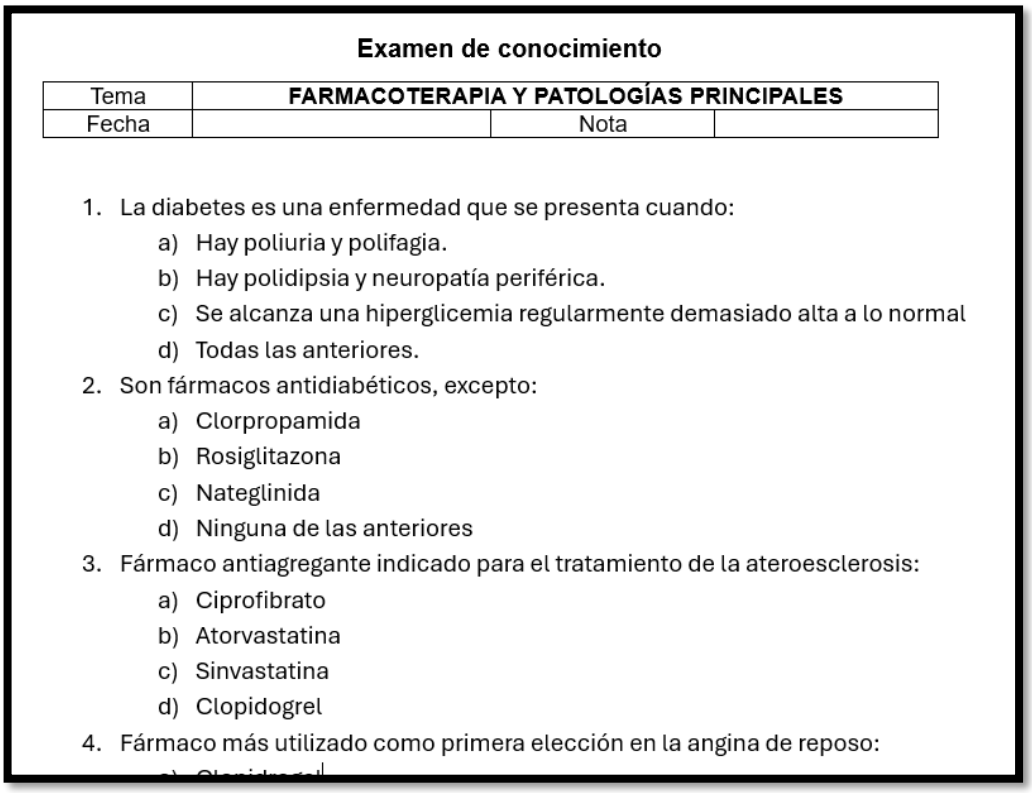
Fig 2. Examen de conocimiento aplicado sobre información relacionada con las BPD

Capacitación farmacoterapia/patologías

Como lo menciona De la fuente, “el cliente no quiere un producto sino una solución a su problema, lo cual requiere una “receta” que incluya consejo y tratamiento integral” [10], por lo cual se implementa una capacitación sobre farmacoterapéutica de las principales patologías para resolver dudas que se presenten en los clientes/pacientes, para de esta manera tener un cliente satisfecho.

Tabla 2. Temas de capacitación sobre la Aplicación de medicamentos al tratamiento de patologías.

APLICACIÓN DE MEDICAMENTOS AL TRATAMIENTO DE PATOLOGÍAS
1. Farmacoterapia del dolor y de la fiebre
2. Farmacoterapia de las afecciones respiratorias
3. Farmacoterapia de patologías gastrointestinales
4. Farmacoterapia de los trastornos metabólicos
5. Farmacoterapia de procesos dermatológicos
6. Farmacoterapia de trastornos que afectan al aparato cardiovascular
7. Farmacoterapia de procesos que afectan al aparato genitourinario



Examen de conocimiento

Tema	FARMACOTERAPIA Y PATOLOGÍAS PRINCIPALES		
Fecha		Nota	

1. La diabetes es una enfermedad que se presenta cuando:
   a) Hay poliuria y polifagia.
   b) Hay polidipsia y neuropatía periférica.
   c) Se alcanza una hiperglicemia regularmente demasiado alta a lo normal
   d) Todas las anteriores.
2. Son fármacos antidiabéticos, excepto:
   a) Clorpropamida
   b) Rosiglitazona
   c) Nateglinida
   d) Ninguna de las anteriores
3. Fármaco antiagregante indicado para el tratamiento de la ateroesclerosis:
   a) Ciprofibrato
   b) Atorvastatina
   c) Sinvastatina
   d) Clopidogrel
4. Fármaco más utilizado como primera elección en la angina de reposo:

Fig 3. Examen aplicado sobre farmacoterapia y patologías.

Otros canales de atención

El mercado de boticas y farmacias es uno de los mayores en crecimiento en los últimos años y cada vez son más las personas que optan por las entregas a

domicilio [10], por esta razón se implementó las ventas por delivery. En el desarrollo laboral existen tiempos muertos en los cuales los técnicos de farmacia aprovechan para expender medicamentos pedidos a través del delivery. La oficina farmacéutica cuenta con 2 técnicos de farmacia los cuales se turnan para llevar el pedido.

Estrategias de marketing

Para hacer más reconocida a la oficina farmacéutica se aplica la estrategia de marketing "imagen del negocio" la cual consiste en participar en campañas médicas realizadas por la Municipalidad de Ate, por la posta médica del sector, así como campañas particulares, presentando banner publicitario, folletos, etc.

Resultados de la actividad:

Tabla 3. Resultado de las respuestas correctas tomadas al personal técnico sobre BPD.

Pregunta	Respuestas correctas: n (%)	
	Inicio	Final
1	2 (100)	2 (100)
2	1 (50)	2 (100)
3	0 (0)	2 (100)
4	1 (50)	1 (50)
5	2 (100)	2 (100)
6	1 (50)	1 (50)
7	1 (50)	2 (100)
8	0 (0)	0 (0)
9	1 (50)	1 (50)
10	1 (50)	1 (50)
11	1 (50)	1 (50)
12	2 (100)	2 (100)
13	2 (100)	2 (100)
14	0 (0)	1 (50)
15	1 (50)	1 (50)
16	0 (0)	1 (50)
17	1 (50)	1 (50)
18	1 (50)	2 (100)
19	0 (0)	1 (50)
20	1 (50)	2 (100)

El promedio de porcentaje de respuestas correctas antes de la capacitación por personal fue de 47.5% en la evaluación de conocimiento sobre BPD y al final fue de 70%, mejora que resultó significativa.

Tabla 4. Resultado de las respuestas correctas tomadas al personal técnico sobre farmacoterapia y principales patologías.

Pregunta	Respuestas correctas: n (%)	
	Inicio	Final
1	1 (50)	2 (100)
2	0 (0)	1 (50)
3	0 (0)	2 (100)
4	1 (50)	1 (50)
5	1 (50)	1 (50)
6	1 (50)	1 (50)
7	1 (50)	2 (100)
8	0 (0)	0 (0)
9	1 (50)	1 (50)
10	1 (50)	1 (50)
11	1 (50)	1 (50)
12	2 (100)	2 (100)
13	1 (50)	2 (100)
14	1(50)	1 (50)
15	1 (50)	1 (50)
16	1 (50)	1 (50)
17	1 (50)	1 (50)
18	1 (50)	2 (100)
19	0 (0)	1 (50)
20	1 (50)	2 (100)

En este caso se obtuvo resultados similares. El promedio de porcentaje de respuestas correctas antes de la capacitación al personal fue de 42.5% en la evaluación de conocimiento sobre farmacoterapia y principales patologías, y al final fue de 65%, mejora que resultó significativa.

Tabla 5. Ventas realizadas en 1 año

MES	VENTAS (S/.)	CRECIMIENTO (S/.)	(%) FRENTE A MES ANTERIOR
JUNIO	971	10	1.04
JULIO	958	-13	-1.34
AGOSTO	1079	121	13.63
SETIEMBRE	1025	-54	-5
OCTUBRE	985	-40	-3.9
NOVIEMBRE	989	4	0.4
DICIEMBRE	1029	40	4
ENERO	1102	73	7.1
FEBRERO	1112	10	0.91
MARZO	1098	-14	-1.26
ABRIL	987	-111	-10.11
MAYO	1198	211	21.38
JUNIO	1272	74	6.18

Después de 4 meses de aplicar las mejoras, se ven reflejadas el aumento de las ventas. Pasó de S/. 1074.75 en promedio de los 4 meses previos a S/. 1198 en el mes de mayo y S/. 1272 en junio.

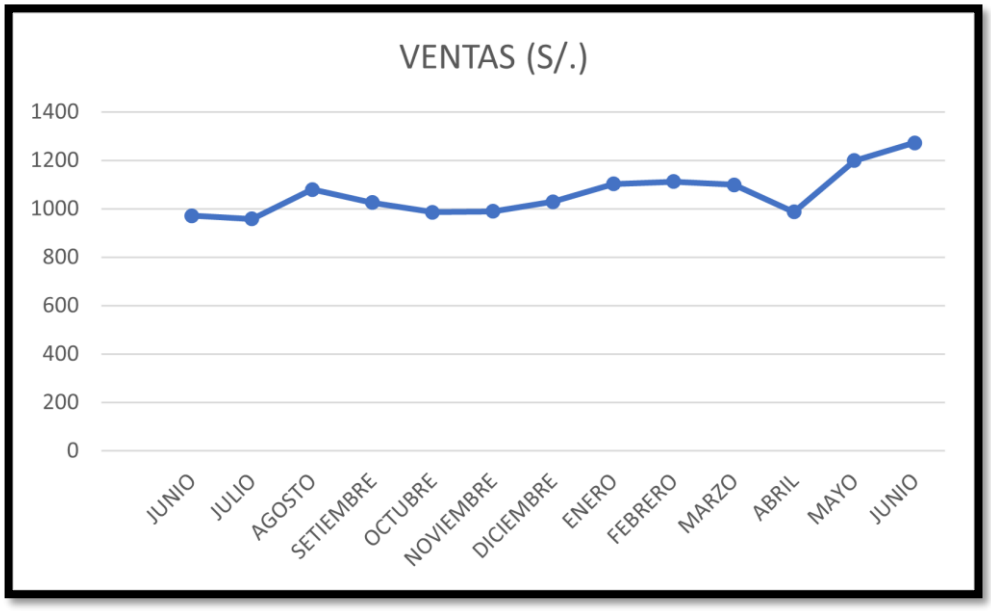


Fig. 4: Aumento de las ventas en los 2 últimos meses de aplicada las mejoras.

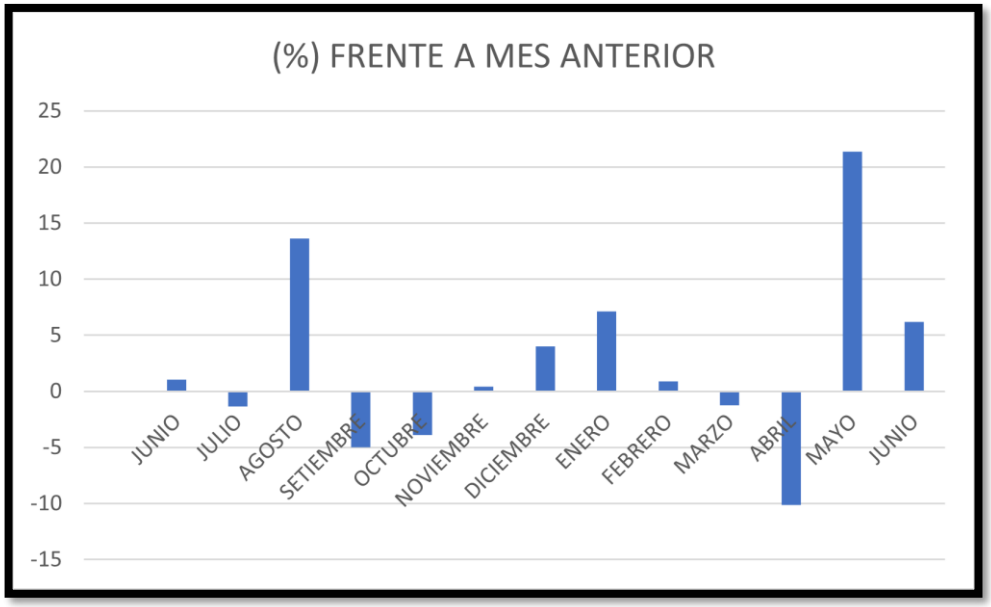


Fig. 5: En el mes de mayo se observa el mayor aumento del % de ventas.

Discusión de resultados

Actualmente el crecimiento vertiginoso de la ciencia tiene un impacto en el ejercicio de las profesiones. Por ello las capacitaciones constantes son importante para atender los nuevos retos que se presentan [11].

Al aplicar la evaluación a los técnicos de farmacia previa a la capacitación sobre BPD se obtuvo como resultado la desaprobación, pero después de la capacitación se obtuvo una mejora considerable, pasó de 47.5% a 70% de respuestas correctas, considerándose aprobado. Este resultado se asemeja a lo obtenido en un trabajo con metodología similar realizado en Portugal [12], en donde pasó de 59,5% antes de la capacitación a 74.7% después de la capacitación. En la evaluación sobre farmacoterapia y principales patologías, antes de la capacitación se obtuvo como resultado un 42.5% de respuestas correctas, considerándose desaprobado; después de realizada la capacitación se obtuvo un 65% de respuestas correctas considerándose aprobado. Con todo ello se está aplicando el POE “capacitación y evaluación permanente del personal”.

Después de 4 meses de aplicar las mejoras recién se observó un aumento de las ventas, pasó de S/. 987 el mes de abril a S/. 1198 el mes de mayo, con un aumento

de 21.38% respecto al mes anterior; llegando a un pico de S/. 1272 en el mes de junio, el mayor de todo 1 año de revisión de ventas.

Cabe resaltar que hay otros factores que también ayudaron a incrementar las ventas como son la implementación de delivery de medicamento OTC y así quedó demostrado en un trabajo realizado en Ecuador en donde la estrategia se centró en ampliar los canales de cobertura, lo cual trajo buenos resultados [13]. La aplicación de la estrategia de marketing “Imagen de negocio” donde se publicitó la marca de la botica en campañas de salud, posta médica local y otros eventos relacionados con la salud también coadyuvó al aumento de las ventas, esto coincide con lo señalado por Bohórquez R (2018) donde nos dice que la promoción y publicidad es fundamental para aumentar las ventas ya que, si las personas alrededor no saben de su existencia, no tendrán posibles clientes [14].

CONCLUSIONES

Justificación:

3.1. En lo científico:

El presente trabajo es importante porque se puede utilizar como un material básico para farmacias o boticas que recién empiezan su actividad comercial con el fin de aumentar sus ventas.

- **En lo profesional:**

  Con el presente trabajo se quiere aplicar los conocimientos adquiridos durante la vida universitaria y la experiencia laboral con el fin de dar soluciones a situaciones problemáticas en el desarrollo del negocio de farmacia o botica.

Para que una oficina farmacéutica tenga éxito se debe manejar no solamente como un establecimiento de salud, sino como un negocio y el químico farmacéutico actuar como un empresario.

La capacitación es un pilar importante para el personal de la botica pues permite tener los conocimientos actualizados y de esta manera poder atender de manera óptima a los clientes.

La implementación de delivery y estrategias de marketing son elementos que contribuyen a mejorar la rentabilidad de la oficina farmacéutica.

RECOMENDACIONES

- Cumplir con el POE “capacitación y evaluación permanente del personal” el cual nos indica que se debe capacitar al personal, evaluarlo y monitorearlo constantemente.
- Capacitación para los químicos farmacéuticos sobre temas de negocios.
- Implementar otras estrategias de marketing a las ya aplicadas.
- Se recomienda buscar otras causas que estén impidiendo el aumento de las ventas.
- Realizar encuestas periódicas a los clientes para saber el nivel de satisfacción con la botica e ir mejorando e implementando nuevas estrategias para aumentar las ventas.

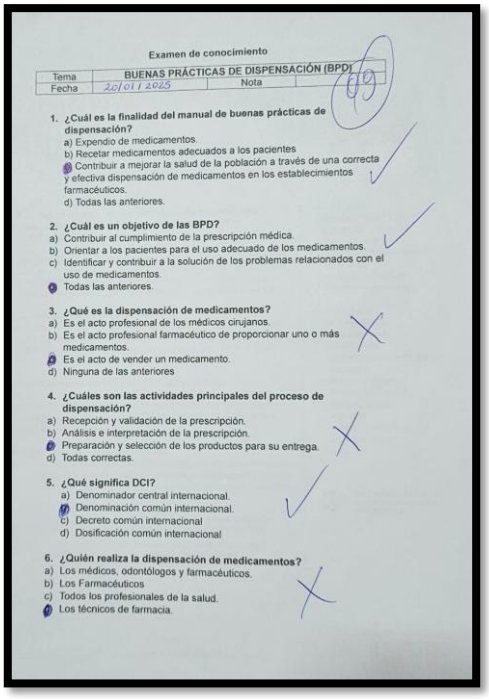
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

1. De Anca Escudero, A. Cómo alcanzar una gestión óptima en una Oficina de Farmacia. CT 6 (2014) 71-98.
2. Guevara C, Vilca C. Calidad de atención y su relación con la fidelización de los clientes en la botica Mifarma tienda 979, Moquegua, 2022 [Tesis de pregrado]. Moquegua: Universidad José Carlos Mariátegui; 2024 [Citado el 11 de jun del 2025].
3. Rodríguez Odalis, García A, Carbonell L, León P. La dispensación como herramienta para lograr el uso adecuado de los medicamentos en atención primaria. Rev Cubana Med Gen Integr [Internet]. 2017;33(4). [citado 02 Jul 25]; Disponible en: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-21252017000400007&lng=es
4. Sainz J. El plan de marketing en la práctica. [Internet]. Madrid: ESIC Editorial; 2024 [Citado el 20 de jun del 2025]. Disponible en: https://www.esic.edu/sites/default/files/2024-01/978-84-11920-19-3%20El%20plan%20de%20marketing%20en%20la%20pr%C3%A1ctica%2025%C2%AA%20edici%C3%B3n.pdf
5. Reyes M. RA. El marketing plan. Realidad, Rev. Ciencias Soc. y Hum. [Internet]. 1994 Jun. 30 [citado 03 de junio de 2025];(39):345-68. Disponible en: https://revistas.uca.edu.sv/index.php/realidad/article/view/1793
6. Martínez K, Mechato EV. Diseño de plan de marketing para las farmacias independientes "Karla" y "Patricia" en el distrito de José Leonardo Ortiz – Chiclayo para el año 2014 [Tesis de pregrado]. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo; 2014 [Citado el 22 de jun del 2025].
7. Nogueira D, Medina A, Medina E. Matriz DAFO y análisis CAME, herramientas de control de gestión: caso de aplicación. Universidad y Sociedad, Cienfuegos, v. 16, n. 2, p. 34-45, abr. 2024; [citado 08 Jul 25]; Disponible en: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202024000200034&lng=es&nrm=iso
8. Manual de buenas prácticas de dispensación / Ministerio de Salud. Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas – Lima: Ministerio de salud; 2009, 31 p.
9. De la Fuente L. De la A a la z en la gestión de la oficina de farmacia [Internet]. Madrid; [citado 28 de junio de 2025]. Disponible en: https://www.clubdelafarmacia.com/wp-content/uploads/2012/05/De-la-A-a-la-Z.pdf
10. Vente R. Sistema de entrega a domicilio con ruta de despacho de productos para una cadena de boticas o farmacias [Tesis de prerado]. Lima; 2019
11. Biencinto López CH, Carballo Santaolalla R. Determinación del impacto de la formación continua en el sector sanitario: diseño de un modelo de relaciones entre dimensiones. Rev Complut Educ 2006; 17: 77-88.
12. Andrés Rodríguez NF, Andrés Iglesias JC, Fornos Pérez JA, Acuña Ferradanes, Vérez Cotelo N. Evaluación de la mejora de conocimientos y

grado de satisfacción tras una acción formativa en cuidados farmacéuticos. Acta Farmacéutica Portuguesa 2013; 2: 19-30.
13. Ontaneda D. Plan de marketing para la farmacia “la salud” de la ciudad de la maná, provincia de cotopaxi periodo 2016 - 2019” [Tesis de pregrado]. Loja: Universidad nacional de Loja; 2016. Recuperado a partir de: https://dspace.unl.edu.ec/server/api/core/bitstreams/cd13f286-66e5-4de1-998f-07c4ab81e448/content
14. Bohórquez R. Plan de marketing para incrementar las ventas en la botica Copedsac, Los Olivos, 2018 [Tesis de pregrado]. Lima; 2018. Recuperado a partir de: https://repositorio.uwiener.edu.pe/server/api/core/bitstreams/6857c2b4-2836-479a-bb1e-fcdc8168f07b/content

ANEXOS / ILUSTRACIONES

Anexo A. Resultados de las evaluaciones sobre BPD antes de la capacitación



Examen de conocimiento

Tema	BUENAS PRÁCTICAS DE DISPENSACIÓN (BPD)	
Fecha	20/01/2025	Nota

1. **¿Cuál es la finalidad del manual de buenas prácticas de dispensación?**
   a) Expendio de medicamentos.
   b) Recetar medicamentos adecuados a los pacientes
   c) Contribuir a mejorar la salud de la población a través de una correcta y efectiva dispensación de medicamentos en los establecimientos farmacéuticos.
   d) Todas las anteriores.

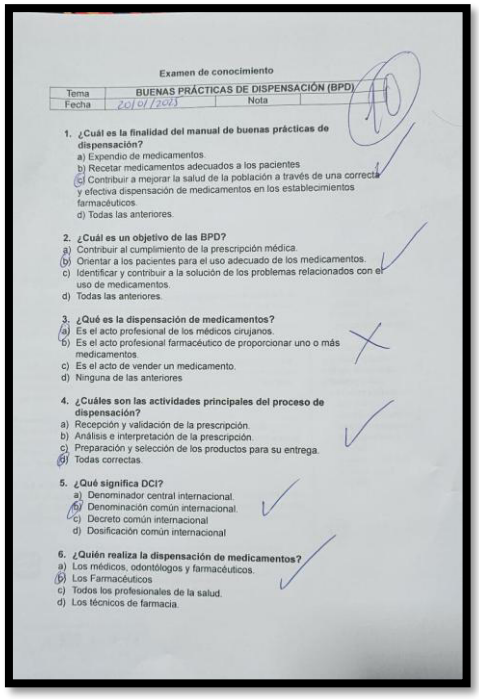
2. **¿Cuál es un objetivo de las BPD?**
   a) Contribuir al cumplimiento de la prescripción médica.
   b) Orientar a los pacientes para el uso adecuado de los medicamentos.
   c) Identificar y contribuir a la solución de los problemas relacionados con el uso de medicamentos.
   d) Todas las anteriores.

3. **¿Qué es la dispensación de medicamentos?**
   a) Es el acto profesional de los médicos cirujanos.
   b) Es el acto profesional farmacéutico de proporcionar uno o más medicamentos.
   c) Es el acto de vender un medicamento.
   d) Ninguna de las anteriores

4. **¿Cuáles son las actividades principales del proceso de dispensación?**
   a) Recepción y validación de la prescripción.
   b) Análisis e interpretación de la prescripción.
   c) Preparación y selección de los productos para su entrega.
   d) Todas correctas.

5. **¿Qué significa DCI?**
   a) Denominador central internacional.
   b) Denominación común internacional.
   c) Decreto común internacional
   d) Dosificación común internacional

6. **¿Quién realiza la dispensación de medicamentos?**
   a) Los médicos, odontólogos y farmacéuticos.
   b) Los Farmacéuticos
   c) Todos los profesionales de la salud.
   d) Los técnicos de farmacia.



Examen de conocimiento

Tema	BUENAS PRÁCTICAS DE DISPENSACIÓN (BPD)	
Fecha	20/01/2025	Nota

1. **¿Cuál es la finalidad del manual de buenas prácticas de dispensación?**
   a) Expendio de medicamentos.
   b) Recetar medicamentos adecuados a los pacientes
   c) Contribuir a mejorar la salud de la población a través de una correcta y efectiva dispensación de medicamentos en los establecimientos farmacéuticos.
   d) Todas las anteriores.

2. **¿Cuál es un objetivo de las BPD?**
   a) Contribuir al cumplimiento de la prescripción médica.
   b) Orientar a los pacientes para el uso adecuado de los medicamentos.
   c) Identificar y contribuir a la solución de los problemas relacionados con el uso de medicamentos.
   d) Todas las anteriores.

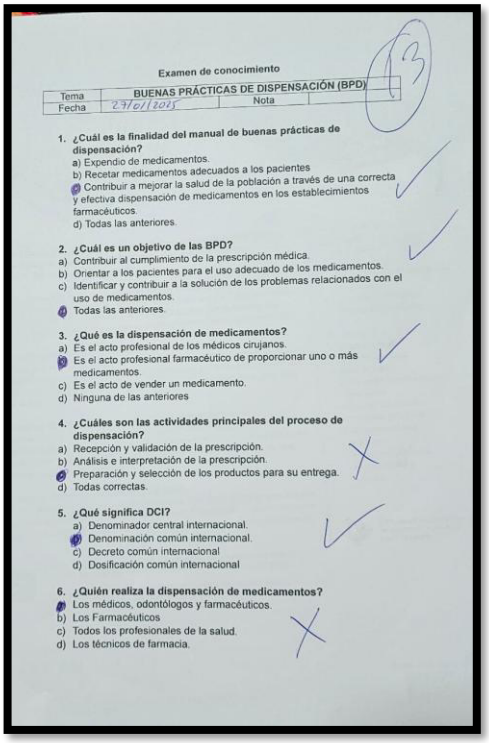
3. **¿Qué es la dispensación de medicamentos?**
   a) Es el acto profesional de los médicos cirujanos.
   b) Es el acto profesional farmacéutico de proporcionar uno o más medicamentos.
   c) Es el acto de vender un medicamento.
   d) Ninguna de las anteriores

4. **¿Cuáles son las actividades principales del proceso de dispensación?**
   a) Recepción y validación de la prescripción.
   b) Análisis e interpretación de la prescripción.
   c) Preparación y selección de los productos para su entrega.
   d) Todas correctas.

5. **¿Qué significa DCI?**
   a) Denominador central internacional.
   b) Denominación común internacional.
   c) Decreto común internacional
   d) Dosificación común internacional

6. **¿Quién realiza la dispensación de medicamentos?**
   a) Los médicos, odontólogos y farmacéuticos.
   b) Los Farmacéuticos
   c) Todos los profesionales de la salud.
   d) Los técnicos de farmacia.

Anexo B. Resultados de las evaluaciones sobre BPD después de la capacitación



Examen de conocimiento

Tema	BUENAS PRÁCTICAS DE DISPENSACIÓN (BPD)	
Fecha	27/01/2025	Nota

1. **¿Cuál es la finalidad del manual de buenas prácticas de dispensación?**
   a) Expendio de medicamentos.
   b) Recetar medicamentos adecuados a los pacientes
   c) Contribuir a mejorar la salud de la población a través de una correcta y efectiva dispensación de medicamentos en los establecimientos farmacéuticos.
   d) Todas las anteriores.

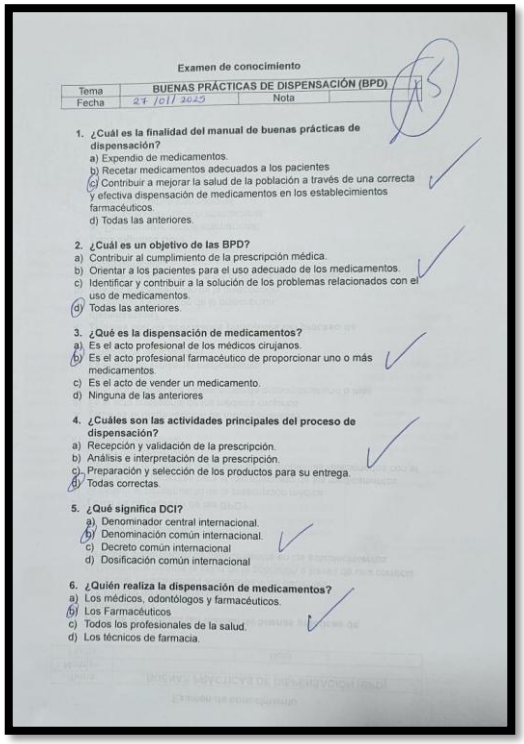
2. **¿Cuál es un objetivo de las BPD?**
   a) Contribuir al cumplimiento de la prescripción médica.
   b) Orientar a los pacientes para el uso adecuado de los medicamentos.
   c) Identificar y contribuir a la solución de los problemas relacionados con el uso de medicamentos.
   d) Todas las anteriores.

3. **¿Qué es la dispensación de medicamentos?**
   a) Es el acto profesional de los médicos cirujanos.
   b) Es el acto profesional farmacéutico de proporcionar uno o más medicamentos.
   c) Es el acto de vender un medicamento.
   d) Ninguna de las anteriores

4. **¿Cuáles son las actividades principales del proceso de dispensación?**
   a) Recepción y validación de la prescripción.
   b) Análisis e interpretación de la prescripción.
   c) Preparación y selección de los productos para su entrega.
   d) Todas correctas.

5. **¿Qué significa DCI?**
   a) Denominador central internacional.
   b) Denominación común internacional.
   c) Decreto común internacional
   d) Dosificación común internacional

6. **¿Quién realiza la dispensación de medicamentos?**
   a) Los médicos, odontólogos y farmacéuticos.
   b) Los Farmacéuticos
   c) Todos los profesionales de la salud.
   d) Los técnicos de farmacia.



Examen de conocimiento

Tema	BUENAS PRÁCTICAS DE DISPENSACIÓN (BPD)	
Fecha	27/01/2025	Nota

1. **¿Cuál es la finalidad del manual de buenas prácticas de dispensación?**
   a) Expendio de medicamentos.
   b) Recetar medicamentos adecuados a los pacientes
   c) Contribuir a mejorar la salud de la población a través de una correcta y efectiva dispensación de medicamentos en los establecimientos farmacéuticos.
   d) Todas las anteriores.

2. **¿Cuál es un objetivo de las BPD?**
   a) Contribuir al cumplimiento de la prescripción médica.
   b) Orientar a los pacientes para el uso adecuado de los medicamentos.
   c) Identificar y contribuir a la solución de los problemas relacionados con el uso de medicamentos.
   d) Todas las anteriores.

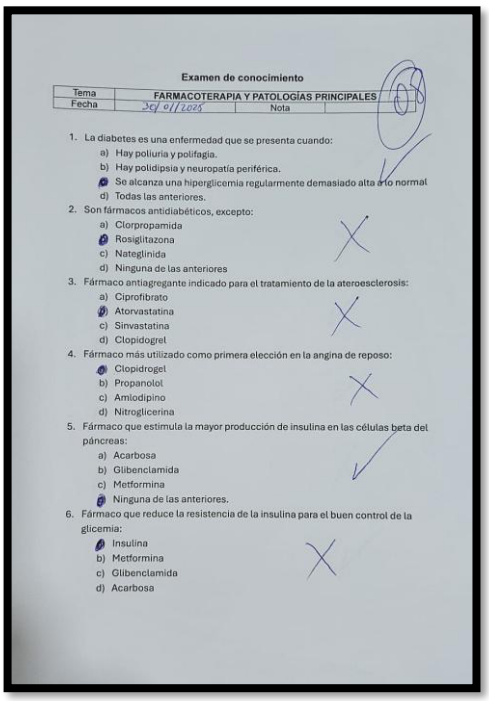
3. **¿Qué es la dispensación de medicamentos?**
   a) Es el acto profesional de los médicos cirujanos.
   b) Es el acto profesional farmacéutico de proporcionar uno o más medicamentos.
   c) Es el acto de vender un medicamento.
   d) Ninguna de las anteriores

4. **¿Cuáles son las actividades principales del proceso de dispensación?**
   a) Recepción y validación de la prescripción.
   b) Análisis e interpretación de la prescripción.
   c) Preparación y selección de los productos para su entrega.
   d) Todas correctas.

5. **¿Qué significa DCI?**
   a) Denominador central internacional.
   b) Denominación común internacional.
   c) Decreto común internacional
   d) Dosificación común internacional

6. **¿Quién realiza la dispensación de medicamentos?**
   a) Los médicos, odontólogos y farmacéuticos.
   b) Los Farmacéuticos
   c) Todos los profesionales de la salud.
   d) Los técnicos de farmacia.

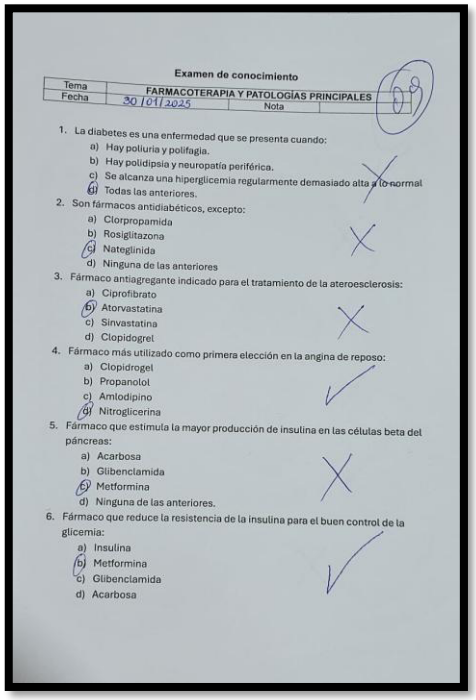
Anexo C. Resultados de las evaluaciones sobre farmacoterapia y principales patologías antes de la capacitación.



Examen de conocimiento

Tema	FARMACOTERAPIA Y PATOLOGÍAS PRINCIPALES	
Fecha	30/01/2025	Nota

1. La diabetes es una enfermedad que se presenta cuando:
   a) Hay poliuria y polifagia.
   b) Hay polidipsia y neuropatía periférica.
   c) Se alcanza una hiperglicemia regularmente demasiado alta a lo normal
   d) Todas las anteriores.
2. Son fármacos antidiabéticos, excepto:
   a) Clorpropamida
   b) Rosiglitazona
   c) Nateglinida
   d) Ninguna de las anteriores
3. Fármaco antiagregante indicado para el tratamiento de la ateroesclerosis:
   a) Ciprofibrato
   b) Atorvastatina
   c) Sinvastatina
   d) Clopidogrel
4. Fármaco más utilizado como primera elección en la angina de reposo:
   a) Clopidrogel
   b) Propanolol
   c) Amlodipino
   d) Nitroglicerina
5. Fármaco que estimula la mayor producción de insulina en las células beta del páncreas:
   a) Acarbosa
   b) Glibenclamida
   c) Metformina
   d) Ninguna de las anteriores.
6. Fármaco que reduce la resistencia de la insulina para el buen control de la glicemia:
   a) Insulina
   b) Metformina
   c) Glibenclamida
   d) Acarbosa

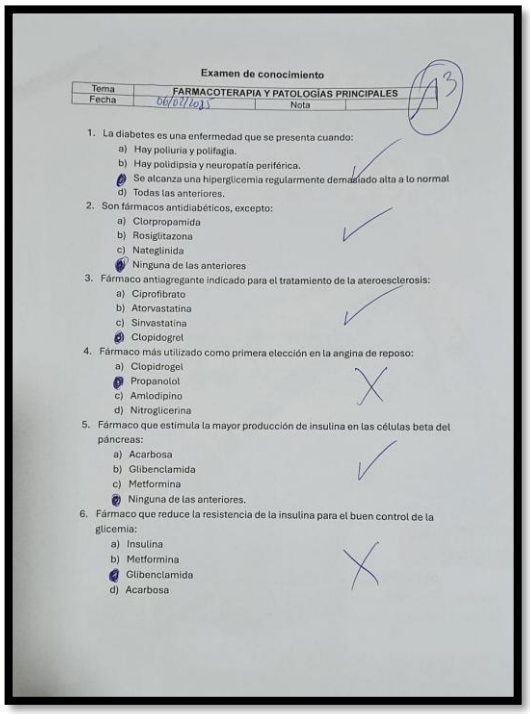


Examen de conocimiento

Tema	FARMACOTERAPIA Y PATOLOGÍAS PRINCIPALES	
Fecha	30/01/2025	Nota

1. La diabetes es una enfermedad que se presenta cuando:
   a) Hay poliuria y polifagia.
   b) Hay polidipsia y neuropatía periférica.
   c) Se alcanza una hiperglicemia regularmente demasiado alta a lo normal
   d) Todas las anteriores.
2. Son fármacos antidiabéticos, excepto:
   a) Clorpropamida
   b) Rosiglitazona
   c) Nateglinida
   d) Ninguna de las anteriores
3. Fármaco antiagregante indicado para el tratamiento de la ateroesclerosis:
   a) Ciprofibrato
   b) Atorvastatina
   c) Sinvastatina
   d) Clopidogrel
4. Fármaco más utilizado como primera elección en la angina de reposo:
   a) Clopidrogel
   b) Propanolol
   c) Amlodipino
   d) Nitroglicerina
5. Fármaco que estimula la mayor producción de insulina en las células beta del páncreas:
   a) Acarbosa
   b) Glibenclamida
   c) Metformina
   d) Ninguna de las anteriores.
6. Fármaco que reduce la resistencia de la insulina para el buen control de la glicemia:
   a) Insulina
   b) Metformina
   c) Glibenclamida
   d) Acarbosa

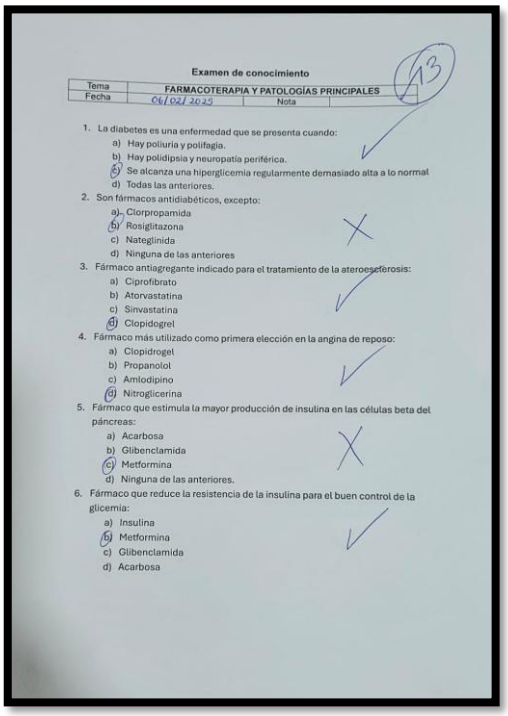
Anexo D. Resultados de las evaluaciones sobre farmacoterapia y principales patologías después de la capacitación.



Examen de conocimiento

Tema	FARMACOTERAPIA Y PATOLOGÍAS PRINCIPALES	
Fecha	06/02/2025	Nota

1. La diabetes es una enfermedad que se presenta cuando:
   a) Hay poliuria y polifagia.
   b) Hay polidipsia y neuropatía periférica.
   c) Se alcanza una hiperglicemia regularmente demasiado alta a lo normal
   d) Todas las anteriores.
2. Son fármacos antidiabéticos, excepto:
   a) Clorpropamida
   b) Rosiglitazona
   c) Nateglinida
   d) Ninguna de las anteriores
3. Fármaco antiagregante indicado para el tratamiento de la ateroesclerosis:
   a) Ciprofibrato
   b) Atorvastatina
   c) Sinvastatina
   d) Clopidogrel
4. Fármaco más utilizado como primera elección en la angina de reposo:
   a) Clopidrogel
   b) Propanolol
   c) Amlodipino
   d) Nitroglicerina
5. Fármaco que estimula la mayor producción de insulina en las células beta del páncreas:
   a) Acarbosa
   b) Glibenclamida
   c) Metformina
   d) Ninguna de las anteriores.
6. Fármaco que reduce la resistencia de la insulina para el buen control de la glicemia:
   a) Insulina
   b) Metformina
   c) Glibenclamida
   d) Acarbosa



Examen de conocimiento

Tema	FARMACOTERAPIA Y PATOLOGÍAS PRINCIPALES	
Fecha	06/02/2025	Nota

1. La diabetes es una enfermedad que se presenta cuando:
   a) Hay poliuria y polifagia.
   b) Hay polidipsia y neuropatía periférica.
   c) Se alcanza una hiperglicemia regularmente demasiado alta a lo normal
   d) Todas las anteriores.
2. Son fármacos antidiabéticos, excepto:
   a) Clorpropamida
   b) Rosiglitazona
   c) Nateglinida
   d) Ninguna de las anteriores
3. Fármaco antiagregante indicado para el tratamiento de la ateroesclerosis:
   a) Ciprofibrato
   b) Atorvastatina
   c) Sinvastatina
   d) Clopidogrel
4. Fármaco más utilizado como primera elección en la angina de reposo:
   a) Clopidrogel
   b) Propanolol
   c) Amlodipino
   d) Nitroglicerina
5. Fármaco que estimula la mayor producción de insulina en las células beta del páncreas:
   a) Acarbosa
   b) Glibenclamida
   c) Metformina
   d) Ninguna de las anteriores.
6. Fármaco que reduce la resistencia de la insulina para el buen control de la glicemia:
   a) Insulina
   b) Metformina
   c) Glibenclamida
   d) Acarbosa

Anexo E. OBJETIVOS EDUCACIONALES DE LA CARRERA

OE1 ASISTENCIAL: Promueve el uso adecuado de productos farmacéuticos, dispositivos médicos, productos sanitarios, recursos y productos naturales, alimentos y el manejo de tóxicos para la mejora de la calidad de vida de las personas, la familia y la comunidad; proponiendo, dirigiendo y ejecutando planes y programas de prevención de la enfermedad y promoción de la salud, en el marco de las normas vigentes, en coordinación con otros profesionales y considerando criterios de calidad, eficacia, eficiencia, seguridad y costo beneficio.

OE2 ANÁLISIS: Desarrolla procesos analíticos relacionados con productos farmacéuticos, dispositivos médicos, productos sanitarios, recursos naturales, alimentos, productos naturales, tóxicos y muestras biológicas, para asegurar su calidad y contribuir al diagnóstico y tratamiento de problemas de la salud; interpretando los resultados con rigurosidad científica y de acuerdo con las normas vigentes.

OE3 INDUSTRIAL: Desarrolla los procesos de diseño y elaboración de productos farmacéuticos, dispositivos médicos, productos sanitarios, recursos y productos naturales y alimentos para la mejora de la calidad de vida de los usuarios; considerando criterios de calidad, eficacia, seguridad, funcionalidad, las normas vigentes, gestión de la calidad y proponiendo mejoras o innovaciones en el diseño, formulación o los procesos productivos.

OE4 ADMINISTRATIVA: Administra el diseño, funcionamiento y desarrollo de organizaciones que prestan servicios de salud o que producen bienes, con el propósito de asegurar la calidad, el acceso y el uso adecuado de los mismos; con eficacia y eficiencia, en el marco del sistema de salud, su objeto social (público, privado) y considerando las normas vigentes.

OE5 INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN: Desarrolla investigación básica y aplicada e innovación científica y tecnológica de procesos y productos farmacéuticos, dispositivos médicos, productos sanitarios, recursos y productos naturales, alimentos y tóxicos para aportar al desarrollo de la sociedad; respetando las normas

vigentes, los derechos de las personas, la propiedad intelectual, la protección de la salud y del medio ambiente y en coherencia con la política nacional.

OE6 REGULATORIA: Gestiona la formulación y aplicación de normas relacionadas con el registro, promoción, publicidad, comercialización, acceso, uso, control, vigilancia, entre otros, de productos farmacéuticos, dispositivos médicos, productos sanitarios, recursos naturales, alimentos y tóxicos; considerando las buenas prácticas nacionales e internacionales y priorizando la mejora de la calidad de vida de las personas y el desarrollo de un medioambiente sostenible.

OE7 DOCENCIA: Realiza docencia en la educación superior para contribuir a la formación integral y desarrollo de las personas; aplicando enfoques educativos y estrategias metodológicas pertinentes, utilizando las tecnologías de la información y la comunicación y propiciando la investigación formativa.

OE8 ASESORÍA Y CONSULTORÍA: Resuelve consultas relacionadas a productos farmacéuticos, dispositivos médicos, productos sanitarios, alimentos, recursos naturales, tóxicos, procesos analíticos y otros temas de su competencia para contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas y a la protección de la salud y del medioambiente; con rigurosidad científica, responsabilidad, ética y considerando las normas vigentes.

Anexo F. PERFIL DEL EGRESADO (Competencias)

COMPETENCIAS GENÉRICAS

Ética y ciudadanía

Desempeña su profesión con ética y ciudadanía; comprometido con la paz, el medio ambiente, la equidad de género, la defensa de los derechos humanos y los valores democráticos, en el ámbito local, nacional y mundial.

Pensamiento crítico y resolución de problemas

Resuelve problemas a partir del análisis de situaciones y toma decisiones con responsabilidad, sentido crítico y autocrítico.

Trabajo en equipo

Trabaja en equipo con una perspectiva transdisciplinaria para comprender y transformar la realidad compleja.

Comunicación

Gestiona la información y la difusión de conocimientos de su campo profesional, a través de la comunicación oral y escrita, ejerciendo el derecho de libertad de pensamiento con responsabilidad.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

Asistencial

Evalúa las características y propiedades de los productos farmacéuticos, dispositivos médicos, productos sanitarios, recursos y productos naturales, alimentos y el manejo de tóxicos, para promover su uso adecuado, en beneficio de la mejora de la calidad de vida de las personas; considerando criterios de calidad, eficacia, seguridad y costo beneficio.

Procesos analíticos

Aplica técnicas y metodologías analíticas relacionadas con productos farmacéuticos, dispositivos médicos, productos sanitarios, alimentos, productos naturales, tóxicos y muestras biológicas para asegurar su calidad y contribuir al diagnóstico y tratamiento de problemas de la salud; con rigurosidad científica y de acuerdo con las normas vigentes.

Elaboración de productos

Aplica procesos tecnológicos para el diseño y elaboración de productos farmacéuticos, dispositivos médicos, productos sanitarios, productos naturales y alimentos para la mejora de la calidad de vida de los usuarios; seleccionando las

materias primas, las operaciones y procesos tecnológicos; considerando las buenas prácticas de manufactura, criterios de calidad y las normas vigentes.

Administrativa

Elabora proyectos para el diseño, funcionamiento y desarrollo de organizaciones que prestan servicios de salud, que producen bienes (productos farmacéuticos, dispositivos médicos, productos sanitarios, alimentos, entre otros) y vinculadas a estas, con el propósito de asegurar la calidad, el acceso y el uso adecuado de los mismos, generar valor para el usuario y rentabilidad (económica o social); en el marco del sistema de salud, su objeto social (público, privado) y considerando las normas vigentes.

Investigación

Publica los resultados de un proyecto de investigación científica (básica y aplicada en el campo de la salud), desarrollo tecnológico o innovación tecnológica de procesos y productos farmacéuticos, dispositivos médicos, productos sanitarios, productos naturales y alimentos para la generación de conocimientos que aporten al desarrollo de la sociedad; respetando las normas vigentes, los derechos de las personas, la propiedad intelectual, la protección del medio ambiente y en coherencia con la política nacional.