Recolección de Información: Entrevista

1. **¿Cuál es la actividad comercial de su empresa?**

La comercialización de productos químicos (medicinas) para el tratamiento y también la prevención de las enfermedades.

1. **¿Cómo está organizada la empresa?**

La empresa consta de tres áreas funcionales Ventas, Personal y finanzas.

1. **¿Cómo describiría los procesos de la empresa?**

Se basa en tres procesos

Procedimiento para el proceso de selección de medicamentos: Establecer los parámetros generales para generalizar la selección de medicamentos y dispositivos médicos en la droguería única del norte

Proceso de adquisición de medicamentos: Aplica para realizar la compra de medicamentos y dispositivos médicos en las cantidades requeridas y para un tiempo dado en la droguería única del norte

Proceso de dispensación: Establecer los lineamientos para proteger al paciente frente al posible riesgo de aparición de problemas relacionados con los medicamentos (mediante una correcta dispensación y entrega de la información adecuada)

1. **¿Qué misión tiene su empresa?**

Aportar al bienestar y salud de los colombianos, mediante un portafolio adecuado de productos farmacéuticos, a precios competitivos, droguerías confiables y acogedoras, personal amable, capacitado y cercano; para propiciar experiencias de compra memorables a los clientes, generando permanencia y crecimiento de la cadena, con responsabilidad social.

1. ¿Qué tipo de sistema de información se utiliza actualmente?

No se maneja, se lleva un historial de los pedidos, productos y ventas tanto en un libro como en un Excel.

1. ¿Recibe información de otros departamentos?

No

1. **¿Cuáles son las cosas que se dificultan en el proceso actual que maneja la empresa?**

El manejo de la cantidad de productos, si la empresa no tiene un número exacto de la cantidad de productos manejados se crea una dificultad en cuanto a la compra para tener una cantidad de stock regular y no tener pérdidas de productos.

La eficiencia en cuanto a los procesos de búsqueda y consulta de productos.

1. **¿Cuál es el personal usado en la empresa que implementa en el proceso?**

El técnico al igual que el auxiliar administrativo, son los encargados de consultar y registrar los productos, así como, realizar y registrar pedidos y de realizar las ventas.

1. **¿La gestión de los stocks tiene que ver con un concepto estático o dinámico?**

Dinámico

1. **¿Qué documentos solicita a los participantes en el proceso de venta?**

Al personal encargado de ventas se le solicita, datos personales, experiencia laboral, especializaciones o estudios.

A los compradores, cuando se trata de un medicamento prescrito, se pide la formula medica autorizada por un doctor.

1. **¿Existe algún subproceso?**

No

1. **¿Reescriben la información?**

Si se lleva una copia en un libro y en Excel

1. **¿La gestión de los stocks tiene que ver con un concepto estático o dinámico?**

**Dinámico**