

Trabajo en grupo.

Base de Datos

Integrantes:

- Juan Carlos Armijos Sánchez.
- Willian Enrique Cueva Rivas
- Luis Alfredo Jumbo Herrera
- David Alejandro Rodríguez Celi
- Patricio Oswaldo Paredes Chamba

Dominio del Problema

1. Estudiar el dominio del problema

Glosario de Términos:

- **Farmacéutico:** Profesional especialista en el área farmacéutica que puede preparar medicamentos y fórmulas prescritas por médicos especialistas. Se encarga de revisar las recetas médicas y aconsejar a los pacientes sobre la dosis y aplicación de los medicamentos cuando se los vende.
- **Farmacia:** Lugar en el cual se comercializan fármacos y productos médicos. En principio los farmacéuticos deberían vender medicamentos solamente con una previa receta médica, pero debido a sus estudios y alto conocimiento, es común que orienten al paciente sobre la medicación y/o alternativas en casos de enfermedades leves.
- **Muestras médicas:** Como su nombre lo indica, son muestras reducidas de productos farmacéuticos que salen al mercado y se las entrega a los profesionales en salud sin costo alguno durante las visitas médicas para promocionarlos. Estas muestras son entregadas solo a profesionales facultados para prescribir medicamentos, con la finalidad de que al momento de prescribir fármacos a sus pacientes, estos sean su primera opción para incentivar su comercialización.
- **Recetas médicas:** El documento donde se autoriza la venta de determinados medicamentos a un paciente y las indicaciones de cómo consumirlos. Este documento se entrega durante la consulta médica y es en las farmacias donde los pacientes acuden a adquirir los medicamentos.
- **Procedencia de recetas:** La procedencia de recetas se refiere a la trazabilidad que se tiene desde el momento de compra en farmacias, hasta el punto inicial de receta en el consultorio médico.
- **Posología:** Cantidad de medicamentos y horas de intervalo que puede ingerir un paciente, de acuerdo a su estado físico y fisiológico. Dependiendo de la presentación de los medicamentos, como gotas, jarabes, tabletas, etc.
- **Dosis:** Es la cantidad de sustancia o medicamento que se administra a cada paciente, puede ser una dosis diaria o día por medio dependiendo del tratamiento que el médico especifique.

- **Patología:** Término utilizado para referirse a los síntomas asociados a alguna enfermedad o a alguna enfermedad diagnosticada.
- **Marketing Farmacéutico:** Uso de estrategias y tácticas de promoción como (e-commerce, marketing online, CRM, etc.) para promover el consumo y venta de los productos farmacéuticos.
- **Adquisición:** La adquisición de productos farmacéuticos es un proceso complejo que implica muchos pasos y muchos actores. Está también regulado dentro de las políticas nacionales e institucionales, normas, reglamentos y estructuras que puedan apoyar la eficiencia global del proceso de contratación y garantizar la transparencia.
- **Bioequivalencia:** Dos medicamentos son bioequivalentes si son equivalentes farmacéuticos o alternativas farmacéuticas, y si su biodisponibilidad después de la administración en la misma dosis molar es similar en tal grado que sus efectos, con respecto a la eficacia y seguridad, son esencialmente los mismos.
- **Dispensación:** Suministrar un medicamento clínicamente apropiado a un paciente o a la persona encargada de su cuidado, normalmente mediante la presentación de una receta médica para su administración por el propio paciente o por parte de otro profesional, y aconsejar sobre su uso adecuado.

2. Identificar aspectos positivos y negativos de la situación actual

- Documento de la situación actual de la empresa (pro y contras), en la medida de los posible, establecer una análisis DAFO

Análisis FODA.

<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • F1 - Ubicación • F2 - Muchos clientes • F3 - Calidad en productos • F4 - Buen servicio al cliente • F5 - Sistema automatizado • F6 - Precios económicos 	<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • D1 - Precios altos de los proveedores • D2 - Local poco adecuado • D3 - Poco ingreso • D4 - Equipos tecnológicos desactualizados • D5 - Elevados costes unitarios • D6 - No cuenta con un medio de publicidad masiva • D7 - Recursos económicos limitados
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • O1 - Cerca de un hospital público • O2 - Promocionar ofertas • O3 – El crecimiento poblacional de la ciudad de San Pedro de Bullcay generando un mayor mercado • O4 - Expectativa de la población por querer adquirir productos de calidad. • O5 - Chequeo mensual de diabetes 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • A1 - Mucha competencia • A2 - Normativa estricta • A3 - Poca capacidad de inversión • A4 - Abaratamiento de los precios de mercado • A5 – Paralización del mercado

3. Estudiar el modelo de negocio del cliente

- Modelo del negocio

El modelo de negocio en este caso de una farmacia es el de ofrecer productos previamente conseguidos de distribuidores autorizados de fármacos tanto originales como genéricos de producción nacional como de importación al grueso de población local ofreciendo estos productos en su farmacia física donde estos pueden acercarse a realizar la compra de sus fármacos, esta farmacia obtendrá sus ingresos de la venta de fármacos a la comunidad.

- Proceso de negocio (diagramas de actividades y estado)

Diagrama de estados

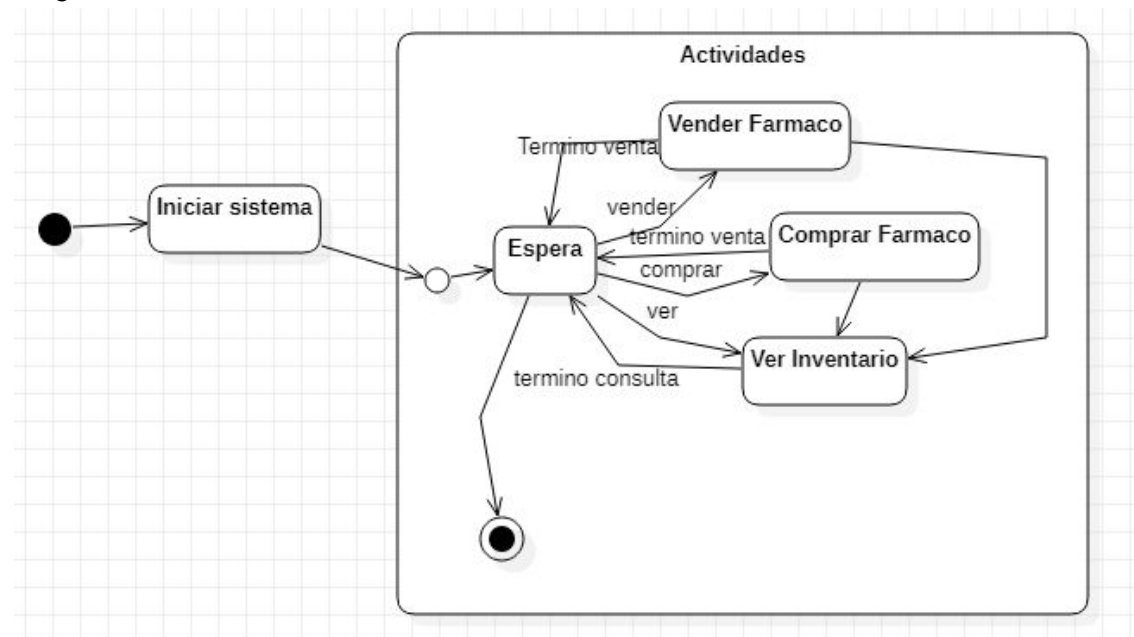
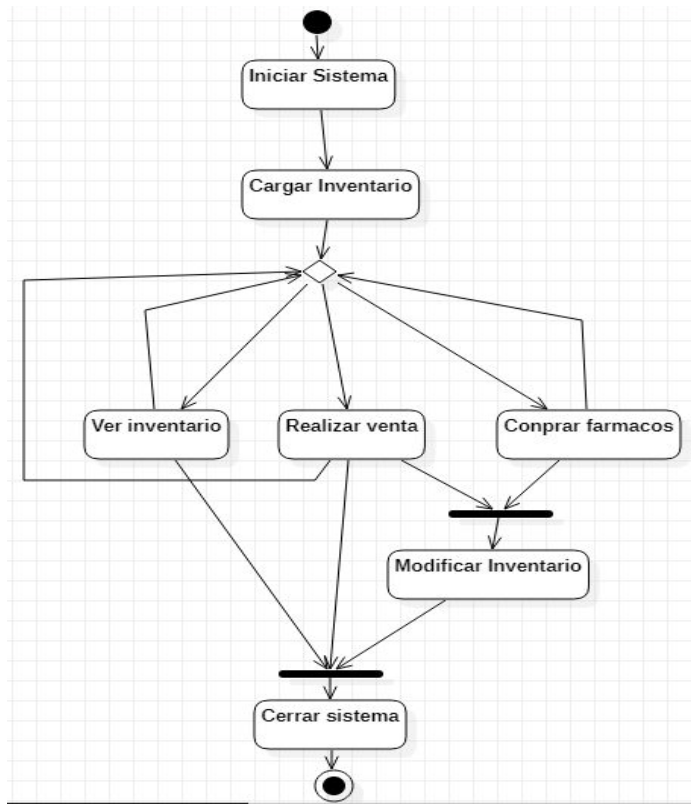
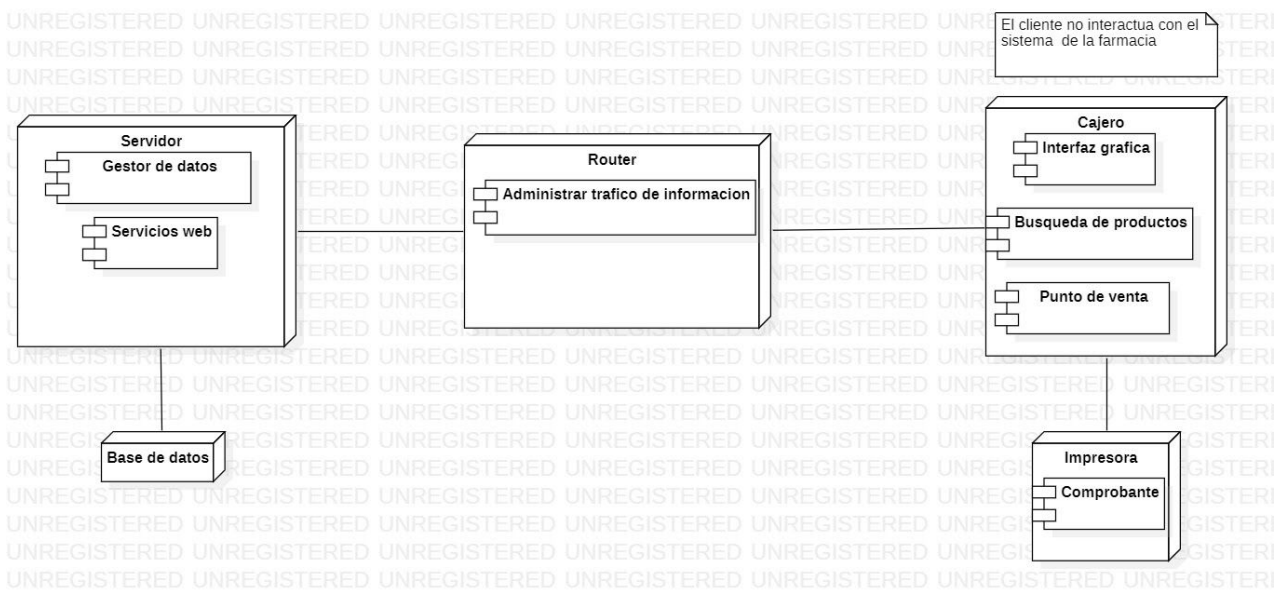


Diagrama de actividades



4. Estudiar el entorno tecnológico del cliente

- Modelo del entorno tecnológico (Diagrama de despliegue)



5. Obtener y documentar las necesidades de clientes y usuarios

Objetivos Generales:

- Gestionar el movimiento de medicamentos de la farmacia "+Farmac 2".

Objetivos Específicos:

- Gestionar adquisición de medicamentos.
- Gestionar venta de medicamentos.
- Gestionar las notificaciones de medicamentos con stock bajo.
- Gestionar medicamentos.
- Gestionar proveedores.

Referencias:

(SN). (2012). Glosario de términos farmacéuticos.

https://ppri.goeg.at/sites/ppri.goeg.at/files/inline-files/Spanish%20Glossary%20final_0.pdf

References

Industria Farmacéutica: Glosario y 50 términos clave para un visitador médico. (2020, December 22). Retrieved from

<https://blog.citytroops.com/es/terminos-clave-para-visitador-medico/>