


|   |  |                                    |
|---|--|------------------------------------|
|  | <b>GESTIÓN COMERCIAL</b>   | <b>GCM – IT– 12<br/>VERSIÓN 08</b> |
|   | <b>ENTREGA DE INFORMES DE DROGUERÍAS<br/>Y SERVICIOS FARMACÉUTICOS</b> | <b>PAGINA<br/>1 – 1</b>            |

### 1. Propósito

El objetivo es establecer los pasos necesarios e indispensables para la entrega de informes.

### 2. Alcance

Debe ser realizado por el jefe Gestión Comercial

### 3. Responsable

Jefe Gestión Comercial

### 4. Definiciones:

N/A

### 5. Políticas

- Se deben realizar mensual.

### 6. Informes mensuales Costo y Venta

- se deberá realizar primer día de cada mes, generando el informe del mes anterior.
- Este informe deberá tener la siguiente información: Venta y Costo total, numero de formulas por programa, dependencia discriminado las que tuvieron despacho en el mes y **stock actual del servicio farmacéutico**

#### 6.1. Informe por niveles para magisterio

- Debe tener la siguiente información: numero de ítems, valor nivel de atención (nivel 1: consulta externa, promoción y prevención, prioritaria; nivel 2: especialistas; nivel 4: alto costo). Este informe aplica para el programa magisterio valle.

#### 6.2. Informe Alto Costo (Oncología y Codigo 2000)

- Debe tener la siguiente información: medicamentos dispensados en el mes para pacientes de oncología y vih, se muestra el detallado de formulación con costos, informe para cliente cosmitet.

**APROBADO POR: JEFE DE SERVICIOS FARMACÉUTICOS Y DROGUERÍAS  
06 DE FEBRERO DE 2018**