**CURSO DE CAPACITACIÓN PARA AUXILIAR DE FARMACIA**

**AÑO 2024**

**MÓDULO IV. CONSOLIDACIÓN DE GESTIÓN DE BODEGA**

**ACTIVIDAD 1. TÉRMINOS PAREADOS**

**Relacione los siguientes términos pareados teniendo en cuenta conceptos básicos de gestión de bodega y la Normativa asociada.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **COLUMNA A** | | **COLUMNA B** | |
| 1 | INVENTARIO PARCIAL | A\_3\_ | Parte del servicio de farmacia donde se exhiben y dispensan productos a la población. |
| 2 | GESTIÓN de bodega | B\_6\_ | Permite evaluar el control de las existencias en todo el año de trabajo. Conteo 1 VEZ AL AÑO. |
| 3 | SALA DE VENTAS | C\_4\_ | Describe todos los procesos de almacenaje y distribución de estos productos, esta norma, “buenas prácticas de almacenamiento” |
| 4 | NORMA TÉCNICA 147 | D\_7\_ | Procedimiento aplicado a productos que requieren entre 2 y 8 grados de temperatura para el almacenamiento. Y DISTRIBUCIÓN |
| 5 | BODEGA | E\_2\_ | Conjunto de actividades que se llevan a cabo para alcanzar ciertos objetivos de una organización dentro de la bodega. |
| 6 | INVENTARIO ANUAL | F\_5\_ | Parte del servicio de farmacia donde se mantienen los productos en correctas condiciones de almacenamiento. |
| 7 | CADENA DE FRIO | G\_1\_ | Se incluyen los productos que se comercializan y debe revisarse su existencia por algúna razón necesaria (vencimientos, robos, pérdidas, alerta sanitaria) |

**ACTIVIDAD 2. PREGUNTAS DE SELECCIÓN ÚNICA**

1. **¿Por qué es importante realizar una correcta negociación con los proveedores relacionados con la bodega y farmacia?**
2. Favorece la vigilancia epidemiológica.
3. Favorece la ganancia de los proveedores.
4. Permite realizar compra de productos no autorizados por ISP en el extranjero.
5. Esto permite asegurar una adecuada gestión de compra.
6. **Respecto al control de temperatura que se debe realizar a los productos almacenados en farmacia:¿Cómo qué frecuencia se debe realizar en el dia?**
7. Al cierre de farmacia.
8. Una vez a la semana.
9. Dos veces al dia.
10. En la apertura de farmacia.
11. **¿Qué factor físico permite asegurar que el principio activo y/o su fórmula farmacéutica no sufra alteraciones que pueden afectar al medicamento en una almacén farmacéutico?**
12. Tipo de forma farmacéutica.
13. Tamaño de partícula.
14. Temperatura.
15. Viscosidad.
16. **¿Cómo se puede asegurar la eficacia, calidad y seguridad de los productos farmacéuticos en las bodegas y sala de venta de una farmacia?**
17. Exponiendo el producto a la interperie y la humedad del ambiente.
18. Intentando que el producto se venda rápido para que no permanezca en la sala de ventas.
19. Garantizando el cumplimiento de condiciones de almacenamiento que indica el proveedor.
20. Intentando que el producto se venda rápido para que no permanezca en la bodega.
21. **¿Qué normativa legal es correcta de acuerdo a los requerimientos de las zonas de almacenamiento en sala de ventas de farmacia?**
22. Los medicamentos que requieren ser retenidos o fueron devueltos se colocan en los estantes **del mismo** inventario al resto.
23. Se colocan en la estantería los productos ordenados según laboratorio de producción.
24. Los productos de uso veterinario se almacenan **conjuntamente** con el resto de los medicamentos.
25. Cada dosis se ordena de **mayor a menor** en el estante independiente de la forma farmacéutica.
26. **¿En que forma se lleva el registro en farmacia cuando se realiza el control de almacenamiento de productos refrigerados?**
27. Consiste en calibrar **una vez** al dia el refrigerador a la temperatura que indica la normativa.
28. Es una **simple revisión** de la temperatura requerida en los refrigerados y solo se anota **si están fuera de rango óptimo.**
29. Los medicamentos que requieren cadena de frio **no requieren** control de temperatura.
30. Se mantiene en una planilla en donde se toma la temperatura que se registra con un termómetro de mínimas y máximas.
31. **¿Qué requerimiento de almacenamiento se debe contemplar para los productos psicotrópicos o estupefacientes? CONTROL LEGAL**
32. Los medicamentos que se clasifican en esta categoria pertenecen se comercializan por varios canales de venta como **supermercados**.
33. Los productos de esta categoría **no se comercializan** en farmacias comunitarias, solo en hospitales.
34. Los productos controlados se deben conservar en **las droguerias y no en la farmacia, se** envian a un paciente individualizado cuando se requiere.
35. Los medicamentos con estrella roja o verde se deben encontrar fuera de la vista del público, bajo llave.
36. **¿Cuál de las siguientes acciones puede ser realizada por el auxiliar de farmacia en el salón de venta de medicamentos?**
37. Reenvasar los medicamentos.
38. Elaborar formulaciones magistrales..
39. Informar al QF de aquellos productos de rápida rotación. O en quiebre de stock
40. Realizar acciones de farmacovigilancia.
41. **¿En qué consiste el principio FEFO para la manipulación de productos farmaceúticos?**
42. Colocar delante el producto que **pertenezca a** una forma farmacéutica líquida.
43. Disponer en estanteria los productos según **vayan siendo** recibidos del proveedor.
44. Rotar los productos en estantería **solamente** cuando se recibe alerta de lote en mal estado.
45. Primer vencimiento- primera salida para realizar el despacho de productos farmacéuticos.
46. **Además de la dispensación de medicamentos a los pacientes:¿Cuál de las siguientes funciones pueden ser también realizadas por el auxiliar en la farmacia?**
47. **Realiza** el reporte de asistencia de los auxiliares y técnicos que laboran en cada turno.
48. El auxiliar de farmacia además puede **registrar** en los libros oficiales la receta retenida o cheque.
49. Debe **organizar el turno de trabajo** y ofrecer a sus compañeros las orientaciones para comenzar la jornada laboral.
50. Puede organizar la estantería y participar en la reposición de productos en área de venta. Mantener limpio y ordenado su zona de trabajo.
51. **Sobre la Recepción Técnica de productos en una bodega:¿Qué se revisa en este tipo de inspección de los medicamentos que llegan al establecimiento?**
52. El objetivo es llevar el producto recepcionado **directamente** al área de ventas.
53. Se revisa la identidad del producto recibido, su vencimiento y estado de conservación.
54. En esta recepción se coteja el precio de los productos y se compara con el total guia de despacho.
55. Se cuenta el físico de productos que se reciben en su totalidad y compara con factura.
56. **¿****Cuál puede ser una causa real por la cual un producto requiere ser devuelto a la farmacia?**
57. Cuando el paciente por su voluntad,desea interrumpir el tratamiento.
58. Si se presenta un efecto colateral al consumir el producto .
59. Error en el precio del producto dispensado previamente.
60. Cuando el producto solicitado debe ser magistral u oficinal.