

FARMÁCIA PEIXINHO



Teresa Castilho Melo Marques

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

Relatório de Estágio realizado no âmbito do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, orientado pela
Dr.^a Maria Fátima Peixinho e apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra

Setembro 2015



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Teresa Castilho Melo Marques

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

Relatório de Estágio realizado no âmbito do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, orientado pela
Dr.^a Maria Fátima Peixinho e apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra

Setembro 2015



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Relatório de Estágio
Declaração de Integridade

Eu, Teresa Castilho Melo Marques, estudante do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, com o nº 2010125190, declaro assumir toda a responsabilidade pelo conteúdo do Relatório de Estágio apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra, no âmbito da unidade de Estágio Curricular.

Mais declaro que este é um trabalho original e que toda e qualquer afirmação ou expressão, por mim utilizada, está referenciada na Bibliografia deste Relatório de Estágio, segundo os critérios bibliográficos legalmente estabelecidos, salvaguardando sempre os Direitos de Autor, à exceção das minhas opiniões pessoais.

Coimbra, 11 de Setembro de 2015,

Assinatura: _____



A Orientadora de Estágio, Diretora Técnica e Responsável pela
Farmácia Peixinho

(Dr^a. Maria Fátima Peixinho)

A Estagiária

(Teresa Castilho Melo Marques)

AGRADECIMENTOS

No final desta etapa tão importante da minha vida, não posso deixar de agradecer a todos aqueles que a tornaram possível e tão enriquecedora.

À Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra, em especial à Comissão de Estágios, o meu agradecimento por todo o trabalho desenvolvido no sentido de proporcionarem aos estudantes a realização do estágio curricular.

À Dr.^a Fátima, ao Dr. Carrilho e ao Dr. Carlos Filipe, um profundo agradecimento por me terem acolhido e pela disponibilidade permanente para a transmissão de conhecimentos e resolução de qualquer problema.

À equipa de trabalho da farmácia Peixinho, um sincero obrigado pela amizade, companheirismo e constante ajuda durante estes seis meses de estágio. Todo este tempo se traduz num enorme enriquecimento a nível pessoal e profissional, essencial para o exercício da minha profissão futuramente. Serei sempre grata por tudo o que pude aprender e recordarei com saudade estes seis meses passados na vossa companhia.

Por fim, tão ou mais importante, aos meus pais, à minha família e amigos, visto que sem eles nada desta realidade seria possível.

ÍNDICE

1. Introdução	5
2. Análise SWOT	6
2.1 Pontos Fortes	6
2.2 Pontos Fracos	22
2.3 Oportunidades	23
2.4 Ameaças	24
3. Conclusão	25
4. Referências Bibliográficas	26

I. Introdução

A unidade Estágio Curricular do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas tem como principal objetivo colocar os alunos em contato direto com a realidade da profissão farmacêutica, constituindo uma importante ponte entre a formação superior e a atividade profissional. Permite, deste modo, pôr em prática os conhecimentos adquiridos ao longo do curso e ter uma visão mais concreta das diferentes áreas de intervenção do farmacêutico.

A Farmácia Peixinho foi a farmácia comunitária que me acolheu durante o meu estágio curricular. Durante seis meses tive a oportunidade de colaborar com uma equipa fantástica que esteve sempre disponível para me ensinar e auxiliar sempre que necessitei.

A farmácia comunitária é um estabelecimento de saúde e de interesse público tendo como objetivo a prestação de cuidados de saúde para a melhoria e manutenção da qualidade de vida dos utentes. Dada a sua proximidade com a população, é um local primordial na procura de atendimento e aconselhamento e, muitas das vezes, uma porta de entrada dos doentes no sistema de saúde.

O conhecimento do farmacêutico sobre os sinais e sintomas da doença, o tratamento farmacológico e não farmacológico, bem como a possibilidade de realizar um seguimento farmacoterapêutico eficiente com o doente, onde a relação interpessoal é importantíssima, constituem um conjunto de condições que lhe permitem uma boa colaboração com outros profissionais de saúde para melhorar a qualidade de vida do utente. Assim, para além da cedência de medicamentos, em condições que possam minimizar os riscos dos seus usos, são também da competência do farmacêutico a indicação, a revisão da terapêutica, a educação para a saúde, a farmacovigilância e o uso racional dos medicamentos.

Neste contexto, o farmacêutico ocupa uma posição de excelência com grande impacto no bem-estar da população, indo para além de agente de saúde pública e especialista do medicamento, mas mostrando também provas da sua capacidade de comunicação e adaptação às situações que o desafiam, bem como à sua responsabilidade, profissionalismo e dinamismo.

Depois de todos os conhecimentos técnicos e científicos obtidos ao longo destes cinco anos do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, o estágio curricular em farmácia comunitária representa o contato com a realidade da prática profissional, onde muitas vezes, pela primeira vez, aprendemos e colocamos em prática os conhecimentos adquiridos em situações reais.

Todo este relatório reflete o meu percurso vivido durante estes seis meses na farmácia Peixinho. Nele estão registadas todas as etapas que constituem um estágio em farmácia comunitária, bem como todas as minhas evoluções e dificuldades.

2. Análise SWOT

A Análise SWOT (*Strenghts* (Forças), *Weaknesses* (Fraquezas), *Opportunities* (Oportunidades) e *Threats* (Ameaças)), também conhecida como análise/matriz FOFA, em português, é uma ferramenta utilizada para fazer uma análise de ambiente, sendo usada como base para gestão e planeamento estratégico de uma empresa, mas podendo, devido à sua simplicidade e horizontalidade, ser utilizada para qualquer tipo de análise, como é exemplo, o meu relatório de estágio. Foi desenvolvida na década de 60 na Universidade de Stanford e, rapidamente, se transformou num método utilizado por todas as principais empresas do mundo na formulação das suas estratégias (1).

2.1 Pontos Fortes

2.1.1 Aprovisionamento, armazenamento e gestão de stocks

Isoladamente da zona de atendimento ao público, encontra-se a zona de receção e armazenamento de encomendas. A função de aprovisionamento numa farmácia é essencial uma vez que este conceito visa garantir o fornecimento de todos os materiais indispensáveis à farmácia, de modo a preservar o seu bom funcionamento. Assim, é crucial existir um eficaz sistema logístico de abastecimento, com vista a evitar rutura de *stocks* que possam comprometer o pleno funcionamento da farmácia. Também chamado trabalho de *backoffice*, todas estas tarefas são então de extrema importância para o bom funcionamento da farmácia.

2.1.1.1 Aprovisionamento

Uma das funções mais importantes na farmácia comunitária é o aprovisionamento de medicamentos e produtos de saúde de forma a satisfazer as necessidades dos utentes. Consiste então na aquisição de todos os produtos de saúde, disponibilizando-os em boas condições e nas quantidades necessárias.

As encomendas são realizadas diariamente através do programa SIFARMA 2000® pela elaboração duma proposta de encomenda, que é gerada automaticamente com base nos *stocks* mínimos e máximos previamente definidos para cada produto. De seguida, a proposta de encomenda é analisada pelo colaborador responsável pelas encomendas que, tendo em

conta o historial de vendas nos últimos meses, a sazonalidade do produto e as possíveis bonificações dos fornecedores, poderá acrescentar ou suprimir pedidos. Assim, consegue-se evitar a rutura de *stocks* e também a acumulação indesejada de produtos com pouca rotatividade.

Seguidamente, há a aprovação e envio do pedido de encomenda para o respetivo fornecedor.

No caso de se tratar de um pedido urgente ou específico para um determinado doente, a encomenda pode ser realizada através de uma aplicação do SIFARMA 2000®, mostrando assim que todas estas funcionalidades se complementam e são fundamentais para uma otimização do atendimento. É de salientar também que é feito um registo diário dos produtos esgotados ou rateados, procurando a aquisição dos mesmos diariamente e por telefone.

A receção de encomendas foi uma das componentes que desempenhei, principalmente durante o primeiro mês do estágio, permitindo-me uma primeira abordagem acerca do sistema informático, dos medicamentos, dos preços e da importância de uma correta receção de encomendas, pois uma falha num destes pontos tem repercussões muito graves em todo o restante funcionamento da farmácia. Portanto, considero que esta tarefa, aliada a outras de *backoffice* foram uma excelente preparação para as fases seguintes.

Dar entrada das encomendas permitiu-me saber distinguir entre uma encomenda diária e uma esporádica, bem como conhecer os fornecedores e saber distinguir a documentação respetiva.

2.1.1.2 Gestão de *stocks*

Numa farmácia, tal como em todas as empresas, a gestão de *stock* é fulcral para o equilíbrio económico e financeiro, já que é a mesma que garante o fornecimento aos utentes de todos os produtos que necessitam ou procuram.

Para ser feita esta gestão, são analisados pontos fundamentais, nomeadamente:

- i. Características dos utentes habituais, como a idade ou as patologias predominantes;
- ii. Rotatividade de cada produto;
- iii. Prazo de validade;
- iv. Época do ano (Ex.: compra de protetores solares no verão ou antigripais no outono/inverno);
- v. Capacidade financeira da farmácia;
- vi. Capacidade de armazenamento.

De acordo com todas estas informações, é estipulado o *stock* mínimo e máximo de cada produto, o qual é registado na ficha do produto dentro do programa informático.

2.1.1.3 Armazenamento

Quanto ao armazenamento, esta foi a primeira tarefa com que me deparei na farmácia e uma das mais importantes, na minha opinião, no que diz respeito ao domínio e conhecimento pleno do local de trabalho. É essencial uma adequada organização do espaço de armazenamento – disposição por ordem alfabética, por forma farmacêutica, tendo em conta a dosagem (da menor para a maior) e pela regra do “*First in, First out*”, encontrando-se os medicamentos com menor prazo de validade mais acessíveis, identificação das gavetas e prateleiras, entre outras – de forma a permitir um atendimento mais eficiente, pois facilita a localização dos produtos.

Após a receção dos produtos, estes são imediatamente armazenados de uma forma lógica, tendo em atenção que os produtos que requerem condições especiais de conservação devem ser os primeiros a ser arrumados, seguidos dos medicamentos psicotrópicos que são armazenados num local distinto dos outros medicamentos sujeitos a receita médica, de mais difícil acesso.

Quando a quantidade recebida for superior ao espaço disponível nas gavetas, os produtos excedentes são guardados em prateleiras de armazém, devendo ser repostos nas gavetas assim que o seu espaço esteja novamente disponível.

Todas estas tarefas me permitiram o contacto com os inúmeros produtos existentes na farmácia, com as várias apresentações disponíveis, bem como aprender aos poucos as várias zonas de arrumação e/ou exposição, o que se tornou bastante útil na otimização do *timing* do atendimento, diminuindo assim o tempo desnecessariamente gasto à procura dos produtos.

2.1.2 Conferência do Receituário

Este procedimento era feito essencialmente em três momentos distintos: *i*) durante o atendimento, sendo feita a primeira validação da receita médica; *ii*) antes do colaborador proceder à separação do seu receituário por organismos, caso haja disponibilidade, é feita uma segunda validação; *iii*) organização e revalidação do receituário do próprio dia.

Fui sempre acompanhada, sendo-me explicado como organizar o receituário de acordo com os subsistemas, como conferi-lo de forma a eliminar alguma não conformidade

não detetada inicialmente para se poder agilizar ações de correção, bem como a imprimir os verbetes de identificação de lotes e acompanhei o fecho do receituário.

Toda esta envolvente permitiu desde cedo o contacto e adaptação com a receita médica, bem como a ser rigorosa na validação de todos os requisitos obrigatórios exigidos por cada subsistema, bem como ajudou na familiarização entre os nomes comerciais e os princípios ativos, apresentações e respetivas dosagens. Desta forma, durante o atendimento foi mais fácil validar as receitas médicas.

2.1.3 Conferência de Psicotrópicos

Foram-me explicadas algumas das obrigações legais associadas, sendo que tive a oportunidade de acompanhar a conferência trimestral das listagens de entrada e saída de psicotrópicos.

2.1.4 Sistema informático

O sistema informático utilizado na Farmácia Peixinho é o Sifarma 2000[®] gerido pela ANF e de uso exclusivo das farmácias. Este engloba uma componente de gestão e uma componente profissional. Este sistema informático é fundamental desde a gestão e receção de encomendas, processamento de devoluções, passando pela faturação, inventário e processamento do receituário, até à realização e otimização da dispensa farmacêutica.

No domínio profissional, o Sifarma 2000[®] disponibiliza ao farmacêutico, de uma forma rápida, informação atualizada sobre o medicamento, como por exemplo a sua composição, contraindicações, reações adversas, interações medicamentosas, posologias ou conselhos importantes que devem ser dados ao utente durante a dispensa. Para além disso, a possibilidade de criação de fichas de dados pessoais dos utentes, com registo do perfil farmacoterapêutico, planos de participação ou outros dados clínicos relevantes constitui também uma mais-valia no acompanhamento do utente.

Relativamente ao domínio de gestão, o Sifarma 2000[®] é igualmente uma vantagem, uma vez que o mesmo permite o controlo de todos os produtos existentes na farmácia. Cada produto possui a sua própria ficha, a qual contém toda a informação, como quantidade em *stock*, *stocks* mínimo e máximo, histórico de compras e vendas ou encomendas em curso. Sempre que é dada a saída de um produto, ficando o *stock* inferior ao *stock* mínimo, o sistema gera automaticamente uma proposta de encomenda com esses produtos, a qual é cuidadosamente analisada pelo profissional responsável, antes de ser enviada, para garantir que satisfaz as necessidades da farmácia.

Este sistema é importantíssimo pelas valências que disponibiliza. Para o utente, traduz-se em inúmeras vantagens porque possibilita a criação de fichas individualizadas, com os seus dados biográficos, planos de participação associados, estados fisiopatológicos e informação relativa à medicação a que esteve ou está sujeito, permitindo, assim, um acompanhamento farmacoterapêutico.

Para a gestão da farmácia, este sistema apresenta inúmeras funcionalidades como a realização e receção de encomendas, gestão de *stocks*, realização de vendas, emissão de verbetes de identificação de lotes de receitas, controlo de prazos de validade, listagem de entrada e saída de psicotrópicos e estupefacientes, impressão de códigos de barras dos produtos, consulta do histórico de compras e vendas de um produto e consulta do histórico de cada utente. Para além das vantagens identificadas, o sistema permite uma otimização do tempo, permitindo um serviço sistematizado, rápido e eficaz e garantindo uma maior disponibilidade para o aconselhamento ao utente, diminuindo a margem de erro.

Deste modo, é um ótimo apoio ao atendimento prestado pelos colaboradores da farmácia, na medida em que apresenta diversas informações de carácter técnico-científico, assim como é dotado de muitas vantagens que auxiliam na gestão e na parte administrativa da mesma.

A existência da versão mais recente (2000) deste programa, na farmácia Peixinho, revelou-se uma grande vantagem na minha formação, dado que é um programa completíssimo e a maioria das farmácias utiliza este *software*.

2.1.5 Gabinete do utente

A existência deste gabinete na farmácia é de extrema importância, permitindo não só ter uma conversa mais particular com o utente, mas também fazer uma análise de algum problema com maior privacidade e também realizar uma série de *check-ups*. Estes serviços de saúde são muito solicitados quer por utentes portadores de doença crónica como por utentes em rastreio ocasional e/ou preocupados com a sua saúde por histórico familiar.

No dia-a-dia da farmácia, foi rotineira a determinação de vários parâmetros quantitativos, como a medição da pressão arterial, glicémia, colesterol total e triglicéridos. Realizei também, mas com menos frequência, testes de gravidez, sendo disponibilizado aos utentes anotações dos valores obtidos em todas as medições, possibilitando a nós, profissionais de saúde, e até mesmo aos próprios utentes, o controlo dos respetivos parâmetros.

É da responsabilidade do farmacêutico a qualidade e o rigor dos procedimentos, bem como interpretar e explicar os resultados obtidos, de forma simples e clara, e incentivar o utente à prática de medições regulares.

Antes de iniciar a realização destes procedimentos, recebi explicações por parte dos membros da equipa sobre o funcionamento dos aparelhos de medição, sobre a interpretação dos valores das medições e do tipo de aconselhamento personalizado que deveria prestar.

Esta prática permitiu-me então aperfeiçoar a técnica da punção capilar, de maior dificuldade para a determinação do colesterol total, dada a necessidade de maior quantidade de amostra sanguínea. Para além disso, permitiu-me também o primeiro contacto com muitos dos utentes da farmácia, pois disponibiliza um ambiente mais calmo e privado, bastante propício para conhecer melhor o utente que temos diante de nós, no que diz respeito ao seu historial clínico e terapêutico.

A presença de utentes com pressão arterial acima dos valores recomendados foi recorrente, sendo que a recomendação de uma maior ingestão de água e redução nas quantidades de sal na alimentação foi regular. Em alguns casos mais graves, recomendei a ida ao médico para um maior controlo da medicação ou até mesmo o início da mesma. Em geral, todos os utentes se mostraram recetivos aos aconselhamentos prestados.

2.1.6 Laboratório (preparação de manipulados)

Segundo o Decreto-Lei n.º95/2004 de 22 de abril (2), um medicamento manipulado corresponde a qualquer fórmula magistral ou preparado oficial preparado e dispensado sob a responsabilidade do farmacêutico.

O laboratório constitui a zona reservada à manipulação de medicamentos, no qual são preparados medicamentos manipulados. A sua preparação nas farmácias comunitárias veio a diminuir ao longo dos tempos e, como tal, a possibilidade de ter preparado um número razoável de medicamentos manipulados foi uma mais-valia para mim como profissional, enriquecendo de forma exponencial o meu estágio.

Todo o material necessário à preparação de medicamentos, como almofarizes, provetas ou varetas, bem como as matérias-primas, encontra-se arrumado em armários. Nas bancadas, existe uma balança, assim como uma pedra para a preparação de pomadas. Todo o equipamento é sujeito a manutenção, calibração e validações periódicas, garantindo o perfeito funcionamento dos mesmos.

A Farmácia Peixinho é bastante solicitada no que diz respeito à preparação de manipulados, pelo que, durante o estágio, tive a oportunidade de colocar em prática,

diversas vezes, os conhecimentos adquiridos nesta área. A maioria dos manipulados que tive a oportunidade de preparar, sempre com supervisão de uma farmacêutica, enquadram-se na área da pediatria e da dermatologia. A preparação inclui também o cálculo do preço final do produto e o respetivo rótulo.

Indico, de seguida, alguns dos manipulados preparados:

- Papéis farmacêuticos de nitrofurantoína, indicados para a profilaxia de infeções urinárias em crianças;

- Suspensão de trimetropim a 1%, indicada no tratamento de gastroenterites, infeções do trato respiratório e profilaxia/tratamento de infeções urinárias (uso pediátrico);

- Pomada de ácido salicílico a 10% e ureia a 20%, utilizada pelas suas propriedades queratolíticas;

- Pomada de enxofre a 6%, utilizada no tratamento da escabiose em crianças;

- Álcool a 40° saturado de ácido bórico, utilizado no tratamento de otites;

- Álcool a 60° saturado de ácido bórico, utilizado no tratamento de otites;

- Solução de hipoclorito de sódio a 25%, usado na desinfecção de material médico;

- Solução de ácido cítrico a 20%, agente quelante usado em dentária;

- Vaselina salicilada a 20% com ácido láctico, usado como queratolítico.

No momento da receção da receita médica do manipulado a preparar, é feita uma breve análise do pedido de modo a excluir qualquer incompatibilidade que possa pôr em causa a segurança do doente. Uma vez “validada”, verifica-se se todas as matérias-primas se encontram disponíveis, bem como o seu prazo de validade. Sempre que alguma matéria-prima necessária não exista de momento na farmácia, procede-se à sua encomenda.

No momento da receção, é verificado o boletim de análise respeitante à matéria-prima, comparando-o com a Farmacopeia Portuguesa, de modo a garantir que pelo menos metade dos parâmetros se encontra conforme as especificações exigidas por lei.

Todo o procedimento de preparação do manipulado se inicia com o preenchimento de uma ficha de preparação onde se registam todas as matérias-primas utilizadas e respetivas quantidades, bem como todos os passos correspondentes à sua preparação.

Depois de preparado segundo as Boas Práticas da Farmácia, o mesmo é acondicionado em recipiente apropriado e avaliado em termos de aspeto e características organolépticas, no sentido de garantir a conformidade da preparação e de modo a que o produto seja dispensado ao doente em boas condições, não pondo em causa a segurança do mesmo.

Por último, procede-se ao cálculo do preço, com base no valor dos honorários, das matérias-primas, no valor dos materiais de embalagem e comparticipação do estado, bem como à rotulagem do preparado. Todos os preparados devem ser devidamente rotulados por forma a que qualquer hipótese de dúvida ou confusão por parte do utente seja minimizada, sobretudo relativamente às condições de armazenamento, assim como às precauções de utilização. De acordo com as especificações exigidas por lei, qualquer rótulo deve conter:

- i. Identificação da farmácia;
- ii. Identificação do DT;
- iii. Denominação do medicamento;
- iv. Composição do manipulado;
- v. Data da preparação;
- vi. Número de lote;
- vii. Prazo de validade;
- viii. Posologia;
- ix. Instruções especiais, como por exemplo, “agitar antes de usar” ou “uso externo”;
- x. Instruções de armazenamento.

Terminada a preparação, em dossier apropriado, é armazenada a respetiva ficha de preparação, juntamente com o rótulo, a folha de cálculo do PVP e uma cópia da receita médica.

2.1.7 Serviços de podologia

Permitiu-me o contato com vários produtos direcionados para as patologias mais recorrentes, exemplo das onicomicoses, devido ao aconselhamento prestado pela podologista.

Assim, foi-me mais fácil o aconselhamento posterior a outros utentes acerca desse tipo de problemas, uma vez que aumentei o meu conhecimento a nível dos produtos existentes na farmácia para o tratamento dessas doenças.

2.1.8 Serviços de nutrição

Com estes serviços pude ter maior contacto com produtos de emagrecimento e drenagem, uma vez que estes eram aconselhados pelo nutricionista.

Visto que uma parte do meu estágio decorreu durante o verão, este tipo de produtos foram bastante solicitados, sendo que estas consultas me permitiram conhecer melhor os produtos antes de ser eu a recomendá-los posteriormente a outros utentes.

2.1.9 Produtos Dietéticos

Produtos dietéticos são produtos fabricados com determinado objetivo nutricional, sendo comercializados com essa indicação. Pela sua composição ou processos de fabrico, distinguem-se dos géneros alimentícios de consumo corrente e destinam-se, normalmente, a complementar uma dieta, permitindo, assim, satisfazer necessidades nutritivas específicas dos indivíduos.

Para lactentes e crianças, destacam-se as farinhas e os leites, cuidadosamente concebidos para satisfazerem todas as necessidades nutricionais de cada fase de crescimento.

Por outro lado, suplementos vitamínicos ou alimentos em condições específicas (ex.: sem glúten) constituem um grupo de produtos dietéticos bastante solicitados.

Sendo os idosos uma grande fatia dos utentes desta farmácia, pude ter contacto com muitos suplementos para adultos, dentro deles aqueles que podem substituir uma refeição, e outros que apenas ajudam a completar uma refeição, fornecendo alguns nutrientes essenciais no dia-a-dia. Uteses com cancro ou outra doença incapacitante são também um alvo destes produtos, havendo até produtos direcionados para estas pessoas.

2.1.10 Puericultura

São inúmeros os produtos disponíveis na Farmácia Peixinho destinados aos mais pequenos. As marcas Nuk® e Chicco® colocam ao dispor do cliente uma vasta gama de produtos desde biberões e chupetas, adequados a cada fase, até tetinas ou soluções de esterilização.

No que diz respeito à alimentação infantil, para além dos leites normais que mimetizam as exigências de cada etapa de crescimento, cada vez mais são desenvolvidos leites que se adaptam a todo o tipo de necessidades, como leites anti-cólicas, anti-regurgitantes, leites hipoalergénicos, isentos de lactose ou leites especialmente concebidos para bebés prematuros ou com baixo peso. Aptamil®, NAN® ou NIDINA® são exemplos de marcas disponíveis na Farmácia Peixinho e que oferecem este leque variado de opções.

2.1.11 Dermocosmética

Um PCHC define-se como “qualquer substância ou preparação destinada a ser posta em contacto com as diversas partes do corpo humano, designadamente epiderme, sistema piloso e capilar, unhas, lábios e órgãos genitais externos, ou com os dentes e as mucosas bucais, com a finalidade de exclusiva ou principalmente os limpar, perfumar, modificar o seu aspeto e/ou proteger ou os manter em bom estado e/ou corrigir os odores corporais”(3).

O grande público-alvo da cosmética numa farmácia é representado pelos utentes que demonstram grandes preocupações com a aparência. É neste sentido que o farmacêutico deve possuir conhecimentos básicos de modo a selecionar e aconselhar, segura e corretamente, os produtos mais adequados às necessidades do cliente.

A possibilidade de ter tido formações de dermocosmética durante o meu estágio foi um dos maiores pontos fortes do mesmo, permitindo-me ter um maior conhecimento de todas as marcas e gamas, assim como fazer um melhor aconselhamento e até mesmo vendas cruzadas. Possibilitou-me associar todas as bases que me foram ensinadas na faculdade e dentro da própria farmácia pelos meus colegas, com uma informação mais detalhada e específica de cada produto.

Ter tido a oportunidade de fazer estas formações permitiu-me sentir mais segurança e à-vontade no aconselhamento deste tipo de produtos. Para além disso, a Farmácia Peixinho dispõe de uma vasta gama de marcas de PCHC, sendo, por isso, alvo de bastante procura, permitindo-me pôr todos estes novos conhecimentos e outros ainda mais consolidados, em prática. Esta foi uma das áreas em que adquiri mais conhecimentos durante o meu estágio, o que me permitiu preencher algumas lacunas a nível da minha formação universitária.

Alguns conceitos importantes que pude consolidar com as formações e a ajuda dos colegas foram, por exemplo, a necessidade de saber adequar o produto ao tipo de pele da pessoa. Se estamos perante uma pele mista, o produto mais indicado será um fluido ou um gel. Pelo contrário, uma pele seca requer um creme, o qual é sempre mais nutritivo. É igualmente importante aprender a fazer uma correta limpeza do rosto, antes da aplicação de qualquer creme: primeiramente deve fazer-se a lavagem do rosto com um líquido de limpeza que mais se adequa ao tipo de pele, o que permitirá remover toda a poluição do dia-a-dia a que a pele está sujeita. Seguidamente, a limpeza com um tónico permitirá fechar os poros e remover em maior profundidade a camada lipídica do rosto, levando a que a pele usufrua de uma hidratação mais profunda após aplicação do creme.

Antes de qualquer aconselhamento, é essencial procurar perceber o que procura o cliente, como por exemplo se procura hidratação, cuidados anti envelhecimento ou um outro tratamento específico como acne, de modo a prestar um aconselhamento farmacêutico personalizado. É também crucial avaliar o tipo de pele para a qual procuramos soluções e as maiores necessidades do cliente.

Na farmácia, estes produtos encontram-se expostos nos lineares da zona de atendimento, acompanhados de informação clara e simples, pelo que o utente tem a possibilidade de fazer a sua escolha à vontade.

Lierac®, Vichy®, Galénic®, Avène® ou La-Roche-Posay® são exemplos de marcas com grande rotatividade na Farmácia Peixinho e tive o privilégio de ter formações com profissionais sobre as mesmas.

Na farmácia, além das várias gamas de produtos diferenciados de excelência, podem ser realizados tratamentos de rosto e diagnósticos capilares e de pele, sendo dado a cada utente um aconselhamento adequado e personalizado.

2.1.12 Reconstituição de Preparações Extemporâneas

A reconstituição de preparações extemporâneas é uma técnica que deve ser realizada cuidadosamente, no seu local próprio, e seguindo as devidas etapas, apesar de ser um processo relativamente simples. Começa-se por agitar um pouco o frasco, de forma a soltar o pó que se encontra no fundo, adiciona-se água destilada numa quantidade conveniente, fecha-se o frasco e volta-se a agitar firmemente. Deve-se inspecionar a preparação, até verificar a ausência de grumos. Adicionar novamente água destilada, completando até à marca do recipiente e agitar mais uma vez. É importante reforçar as indicações de uso e armazenamento aquando da dispensa da preparação, visto que a sua estabilidade é reduzida e, portanto, encontra-se mais suscetível à degradação e contaminação.

A reconstituição de preparações extemporâneas ocorreu frequentemente na farmácia. Desta forma, tive a oportunidade de contactar várias vezes com este tipo de serviço.

2.1.13 Integração no domínio das relações de trabalho

A Farmácia Peixinho apresenta uma equipa de trabalho bastante qualificada, o que se reflete nos seus conhecimentos técnico-científicos e na sua relação com os utentes e fornecedores. Esta componente, de extrema importância, e o bom ambiente de trabalho que

a caracteriza, permitem o serviço de excelência que a farmácia presta no meio em que se insere.

Provavelmente, o ponto mais forte do meu estágio, foi a integração numa equipa de excelência, dinâmica, motivada, com um muito bom ambiente e profissionalismo.

O estágio é um período de aprendizagem e aperfeiçoamento de competências, sendo que em várias situações de atendimento tornou-se difícil colocar a teoria em prática, não só a parte científica como a técnica. Contudo, toda a equipa da Farmácia Peixinho foi incansável, prestando auxílio e sempre disponível para em todo o momento esclarecer qualquer dúvida. Sempre me foi dito para colocar as dúvidas que fossem surgindo, atitude da qual beneficieei bastante porque me permitiu uma aprendizagem constante, e uma maior confiança, de que o utente também beneficiou, pois reduziu a margem de possíveis erros.

Importante realçar que é neste ponto que as farmácias se diferenciam e que se constituem os pontos essenciais para a escolha desta farmácia em detrimento de outras próximas, contribuindo para a fidelização dos utentes à mesma.

2.1.14 Biblioteca e fontes de informação

O artigo n.º 37 do Decreto de Lei 307/2007 (4) estabelece que as farmácias têm de possuir nas suas instalações a Farmacopeia Portuguesa FPIX (edição de papel, formato eletrónico ou online), bem como outros documentos indicados pelo INFARMED.

Fazem, ainda, parte da biblioteca da Farmácia Peixinho publicações como “Prontuário Terapêutico”, “Formulário Galénico Nacional”, “Simposium Terapêutico”, “Índice Nacional Terapêutico”, entre outros.

2.1.15 Centros de informação e documentação

Para além das publicações presentes na sua biblioteca, existe ainda à disposição da equipa da farmácia um conjunto de sistemas e estruturas de apoio, os centros de informação e documentação, como por exemplo o CEDIME (Centro de Informação sobre Medicamentos da ANF) e o LEF (Laboratório de Estudos Farmacêuticos).

2.1.16 Marketing

A possibilidade de, durante o meu estágio, ter tido contacto com a realização de montras, gôndolas e expositores, fez com que conseguisse aprender e também pôr em prática algumas noções de *Marketing* (cadeira do curso, que se revelou bastante importante durante estas execuções).

2.1.17 Ações de Formação

A área das Ciências da Saúde está em constante evolução, pelo que é de extrema importância que o profissional procure atualizar-se, participando em ações de formação onde pode adquirir novos conhecimentos e oferecer ao seu utente o melhor e mais recente conhecimento.

Sem dúvida, um dos pontos mais fortes do meu estágio na Farmácia Peixinho foi ter o privilégio de poder participar em diversas formações, tanto a nível da farmácia, como a nível externo. Estas formações, principalmente de dermocosmética, puericultura, dietética e dispositivos médicos, foram uma mais-valia de aprendizagem e de consolidação de conhecimentos, podendo assim prestar melhores conselhos e explicações aos utentes.

De seguida, enumero grande parte das ações de formação a que tive oportunidade de assistir:

- Aconselhamento anti-contraceptivo à mulher - entidade formadora: Gedeon Richter.
- Formação sobre câmara expansora Philips - entidade formadora: Philips.
- Formação bio-oil e neuronzan - entidade formadora: Omegapharma.
- Receita eletrónica: apresentação - entidade formadora: ANF.
- Receita eletrónica: casos práticos - entidade formadora: Glint.
- Doença pulmonar obstrutiva crónica: Ultibro - entidade formadora: Novartis.
- Formação galénic: lançamento DD cream - entidade formadora: Pierre Fabre.
- Suplementos alimentares: BioActivo - entidade formadora: Pharma Nord.
- Formação contracepção de emergencia: Ellaone - entidade formadora: Hrapharma.
- Roche Posay: dermocosmética pele sensível - entidade formadora: L'oreal.
- Innovation Tour 2015: Beauty magic – entidade formadora: L'oreal.
- Nuk: gama e novidades - entidade formadora: Nuk.
- Gama FDC - entidade formadora: FDC.
- Gama Frontline - entidade formadora: Merial.
- Nutrição oral: gama resource e meritene - entidade formadora: Nestlé.
- Gama de produtos dermatológicos Galderma - entidade formadora: Galderma.

2.1.18 Vestuário diferenciado

Durante o estágio, vesti uma bata branca com os rebordos azuis que me identificava como estagiária. No início do estágio, foi-me explicado que, por vezes, quando os utentes entravam na farmácia e se deparavam com várias pessoas de bata branca mas nem todas no atendimento, gerava alguma confusão porque os utentes não faziam a distinção entre colaboradores (bata toda branca), estagiários e outros funcionários que não atendem ao balcão (bata toda azul).

Considero esta medida um ponto forte do meu estágio, pois a maioria dos utentes quando chegava à farmácia, como já era uma prática habitual, reconheciam-nos facilmente como sendo estagiários, acabando por terem mais sensibilidade e tolerância durante o nosso atendimento.

2.1.19 Interajuda entre estagiários

Realizar o estágio juntamente com outros estagiários foi uma experiência positiva, pois permitiu-me conhecer melhor alguns colegas de curso, desenvolvendo-se um espírito de entreaajuda e companheirismo.

2.1.20 Dispensa de medicamentos e produtos de saúde

A Farmácia Peixinho geralmente apresentava uma grande afluência de utentes, o que me permitiu um grande contato com o público.

A grande maioria das vendas foram inerentes a medicamentos sujeitos a receita médica (MSRM), suportando um grande volume de receituário, o que me ajudou a desenvolver mecanismos de validação das receitas médicas mais eficientes do que os iniciais e me permitiu o contacto com a grande maioria dos subsistemas de participação. Esta validação consistia numa validação técnica e científica, verificando a conformidade com a situação clínica em causa.

Por outro lado, tive oportunidade de explorar bastantes funcionalidades do Sifarma2000® muito úteis na resolução de problemas que surgiram durante o atendimento, bem como um maior contato com os medicamentos, apreendendo muitas das situações clínicas que levam à sua prescrição.

Regularmente, questionava o utente para saber se estava a iniciar uma nova terapêutica ou se fazia medicação crónica, tentando prestar todas as informações que considerava fundamentais no aconselhamento como as posologias, potenciais interações, contra indicações e medidas não farmacológicas aplicáveis.

Ajudou-me a ter uma maior percepção da realidade e das dificuldades de que muitos atravessam. Nem sempre a dispensa de um medicamento é simples quando associado estão fatores económicos que temos de balançar com as necessidades primordiais do utente, pois este tem direito de acesso a medicação eficaz, segura e a baixo custo.

Os medicamentos não sujeitos a receita médica (MNSRM), cada vez mais dispensados para situações de automedicação, não necessitam de consulta médica, mas nestes casos o aconselhamento farmacêutico é imprescindível para uma utilização segura, eficaz e racional da medicação. Antes de se dispensar qualquer tipo de medicação, deve-se reunir toda a informação através de perguntas como: *Para quem é a medicação? Quais são os sintomas? Há quanto tempo tem os sintomas? Tem alguma outra patologia associada? Está a fazer mais alguma terapêutica?* Questões deste tipo devem ser colocadas ao utente, com especial atenção em mulheres a amamentar, crianças e idosos em que a automedicação carece de especial cuidado, sendo desaconselhada em grávidas e crianças com menos de 2 anos.

Feito o levantamento e uma análise crítica das informações obtidas, podemos tomar três decisões distintas: *i)* encaminhar para o médico; *ii)* indicar apenas medidas não farmacológicas; *iii)* quando necessário, juntamente com as medidas não farmacológicas indicar medidas farmacológicas.

Durante o estágio, surgiram-me várias situações passíveis de aconselhamento. Em seguida, descrevo de uma forma sucinta as mais prevalentes, considerando um utente adulto. Como se tratam de situações de automedicação, a terapêutica não deve ultrapassar, em geral, os 5 dias.

Caso 1: Congestão Nasal

Avaliação da situação: Sente o nariz entupido? Com ou sem rinorreia? Possui outra patologia associada ou faz outra medicação?

Medidas não farmacológicas: a lavagem das fossas nasais com soro fisiológico ou água do mar esterilizada é uma boa opção inicial, bem como vapores de água quente.

Medidas farmacológicas: caso não seja suficiente e não seja contra indicado, ceder um descongestionante nasal tópico como oximetazolina ou a fenilefrina. Deve-se alertar que a terapêutica não deve exceder os 5 dias, devido ao possível efeito *rebound*. Durante a dispensa deste tipo de medicamento, ter em atenção se o utente possui alguma patologia na qual a sua utilização está contra indicada, como exemplo da hipertensão arterial.

Caso 2: Dor de Garganta

Avaliação da situação: Há quanto tempo está com dor de garganta? Já tomou algum medicamento? Dói ao engolir? Está a tomar outra medicação ou possui alguma outra patologia?

Medidas não farmacológicas: realizar gargarejos com água morna salina e evitar bebidas/comidas frias.

Medidas farmacológicas: a odinofagia expõe um caso de inflamação aguda que pode ser aliviada recorrendo a AINE's; pastilhas para a garganta com efeito local, como é o caso do flurbiprofeno de 4 em 4 horas sem exceder as 5 pastilhas por dia. Caso não doa ao engolir, pode-se dispensar um antisséptico e desinfetante, como a benzidamina, benzocaína ou cloro-hexidina.

Caso 3: Tosse

Avaliação da Situação: Que tipo de tosse tem? A tosse é seca ou produtiva? Há quanto tempo se encontra assim? Apresenta mais algum sintoma? Possui outra patologia associada (ex: asma)? Faz alguma outra medicação? É diabético?.

No momento da dispensa, é importante saber a origem da tosse, visto ser um mecanismo de defesa do organismo que não deve ser suprimido.

Medidas não farmacológicas: numa situação de tosse produtiva, devemos aconselhar o utente a beber bastante água para fluidificar a expetoração, facilitando a sua eliminação. Muitas vezes durante a noite a tosse piora, pelo que elevar a cabeceira pode ser bastante útil, pois facilita o mecanismo de eliminação. A inalação de vapores de água também tem efeito demulcente e expetorante.

Medidas farmacológicas: como referido, uma tosse produtiva não deve ser suprimida, dado que pode levar à retenção de secreções respiratórias e à diminuição da ventilação, atrasando a recuperação. Quando as medidas anteriores não são suficientes, pode-se recomendar um expetorante, designadamente um mucolítico (ex: bromexina, ambroxol, ou acetilcisteína), permitindo diminuir a viscosidade do muco, facilitando a sua eliminação pelos movimentos ciliares e reflexo da tosse. Dado este tipo de formulações usualmente conterem açúcar, devemos ter em atenção se o doente é diabético. Nesta situação específica, opções como bromexina e acetilcisteína são viáveis.

Na tosse seca e irritativa não produtiva, pode-se aconselhar antitússicos (ex: dextrometorfano) para aliviar situações em que a tosse represente um grave inconveniente para o doente, mas sempre acompanhando a evolução do doente, pois a tosse não deve ser suprimida dado ocorrer retenção de secreções.

Caso 4: Diarreia

Avaliação da situação: Quando teve início? Tem outros sintomas associados? Febre alta ou dor abdominal? Qual a frequência das dejeções? Toma algum medicamento ou tem alguma doença associada?.

Medias não farmacológicas: reposição de fluidos e eletrólitos, evitar comidas condimentadas e laticínios, diminuir a ingestão de álcool e evitar medicamentos indutores da diarreia.

Medidas farmacológicas: repor fluidos e eletrólitos através de soluções para correção de líquidos e eletrólitos, reposição da flora intestinal ou em casos extremos, se não apresentar febre, um antidiarreico como a loperamida.

2.2 Pontos Fracos

2.2.1 Falta de medicamentos na farmácia

Conhecer os hábitos e as necessidades de consumo dos utentes, especialmente dos fidelizados, é importante para acautelar a existência dos produtos necessários e as quantidades adequadas.

A eventual falta de medicamentos nas farmácias pode tornar-se um problema grave, levando à perda de eventuais clientes uma vez que o utente não gosta de ter que voltar à farmácia para adquirir um produto que, no momento em que dirigiu à mesma, não estava disponível em *stock*.

Apesar de não muito frequente, houve alturas em que isso aconteceu e teve que se mandar vir de urgência o medicamento em causa. Poucas horas depois, o medicamento estava na farmácia, mas isso não era suficiente para impedir que o utente tivesse que voltar mais tarde, só para o ir buscar.

2.2.2 Organização dos medicamentos

Na minha opinião, a organização dos medicamentos por designação comum internacional seria mais vantajoso, dado que arrumar os medicamentos e posteriormente recolhê-los durante o atendimento por esta designação facilitaria a associação entre princípio ativo e nome comercial e as várias apresentações disponíveis, o que permitiria dispensar a anotação que muitas vezes fazia na receita para saber o nome comercial que correspondia ao princípio ativo prescrito.

Por outro lado, penso que tal disposição facilitaria a gestão da farmácia, pois ter todas as apresentações disponíveis de um produto arrumadas no mesmo lugar, permitiria ter uma noção mais precoce e realista dos *stocks* disponíveis, permitindo mais facilmente a deteção de *stocks* errados, melhorando assim a eficiência de gestão da farmácia.

2.2.3 Medicamentos de Uso Veterinário

Esta foi uma das áreas em que senti mais dificuldade em prestar aconselhamento. Relativamente aos desparasitantes, tanto internos como externos, já tinha algum conhecimento sobre os mesmos e foi-me mais fácil prestar informações aos utentes. No que diz respeito a outros problemas, pude constatar que as pessoas recorrem muito à farmácia, em busca de soluções, antes de visitarem o veterinário. O facto da Farmácia Peixinho se situar numa zona mais urbana/rural leva a que haja um aumento deste tipo de pedidos de aconselhamento.

Tanto a formação como o espaço reservado na farmácia para este tipo de produtos não ajudaram a que conseguisse aconselhar da melhor forma os utentes.

2.3 Oportunidades

2.3.1 Localização

A farmácia Peixinho situa-se na Freguesia de São Bernardo, concelho de Aveiro, distrito de Aveiro, mais concretamente no número 76 da Rua Cónego Maio. São Bernardo é uma freguesia com 3,98 km² de área, e com cerca de 4960 habitantes (2011), sendo a única farmácia da freguesia.

A farmácia encontra-se inserida num bloco habitacional, sendo por isso servida de uma zona de estacionamento acessível e ampla. A Extensão de Saúde de S. Bernardo, o Centro de Atendimento de Toxicodependentes (CAT), centros de idosos e os consultórios médicos privados aí existentes, constituem a área de influência da farmácia. O horário de funcionamento em dias úteis e ao sábado é das 9:00 às 20:00, encontrando-se encerrada aos domingos e feriados, salvo em dias de regime de serviço de disponibilidade permanente.

A Farmácia Peixinho dispõe de modernas instalações, sendo o seu acesso efetuado por escadas ou rampa, estando por isso adaptada a pessoas com mobilidade reduzida.

2.3.2 Adequação do tempo de estágio

O meu estágio decorreu desde o final do mês de fevereiro até ao final do mês de agosto, incluindo portanto tanto o período de inverno, de primavera como o de verão. Posso considerar uma mais-valia, dado que tive a oportunidade de contactar com gripes e constipações (mais comuns no inverno), com alergias (recorrentes principalmente na primavera), com exposições solares e calor (pré e pós solares, picadas de insetos e preocupações com o estado do corpo (gorduras, celulite, estrias, flacidez, etc.)) mais comuns nos meses de verão.

2.3.3 Medicamentos de Uso Veterinário

Com o uso do projeto “Espaço Animal”, da *Globalvet*, seria possível transformar o ponto fraco assinalado em cima, sobre os medicamentos de uso veterinário, numa grande oportunidade para a Farmácia Peixinho.

Tal como já referi, o facto da farmácia onde estagiei se situar numa zona mais urbana/rural leva a que haja um aumento de pedidos de aconselhamento sobre estes produtos. Mas, pelo contrário, também existe muita falta de conhecimento por parte dos utentes da existência deste tipo de produtos em farmácia, sendo que o espaço que está disponível na Farmácia Peixinho não ajuda na sua divulgação.

Este projeto concentra-se em preencher três lacunas: a formação, a informação e a organização dos medicamentos de uso veterinário nas farmácias, tendo sido lançado pela Associação Nacional de Farmácias de forma a incentivar a recuperação desta área nas farmácias comunitárias (5).

A farmácia ficaria assim com uma mais-valia na saúde animal, conseguindo proporcionar um melhor aconselhamento e uma melhor organização do seu espaço, informando melhor os utentes. A venda de produtos de higiene, acessórios e alimentação dietética preventiva seria uma mais-valia para a farmácia.

É importante realçar que o Farmacêutico é o especialista do medicamento e que os medicamentos de uso veterinário são concebidos como os de uso humano (3).

2.4 Ameaças

2.4.1 Alterações de participação e diminuição do poder de compra

As alterações de participação, quer do Estado quer de outros subsistemas de saúde, relativamente ao valor e ao número de medicamentos, e a diminuição acentuada do poder de compra da generalidade da população portuguesa, traduzem-se na diminuição de aquisição de bens e produtos, nomeadamente, de medicamentos e de outros produtos de saúde.

Ao longo do estágio, foi frequente vários utentes substituírem os habituais medicamentos de marca por genéricos e selecionarem, por dificuldades económicas, alguns dos medicamentos prescritos. Também foi notória a contenção de custos na aquisição de outros produtos de saúde.

2.4.2 Medicamentos esgotados

A eventual falta de medicamentos nas farmácias, por razões externas à mesma, pode tornar-se um problema grave, levando à perda de eventuais clientes uma vez que o utente não gosta de ter que voltar à farmácia para adquirir um produto que estava esgotado quando o pretendeu, e pode levar à preterição da fidelização do cliente.

2.4.3 Estruturação das unidades curriculares de preparação para o estágio

São muitas as áreas terapêuticas disponíveis na farmácia onde a nossa formação é limitada, nomeadamente bucodentária, puericultura, dispositivos médicos, produtos veterinários e cosmética.

O curso forneceu-nos bases úteis, mas deveria ter sido mais focado no aconselhamento das diversas situações passíveis de indicação e aconselhamento.

Desta forma, na minha opinião, alguns dos conteúdos deveriam ser alvo de estudo para uma melhor preparação para o futuro profissional.

3. Conclusão

A farmácia comunitária desempenha um papel cada vez mais notório na adesão do utente à terapêutica e na prevenção de reações adversas resultantes da polimedicação. Para além da dispensa de medicamentos sujeitos a receita médica, é o lugar de eleição para a aquisição de outros produtos de saúde por parte dos utentes, para manter e melhorar a qualidade de vida.

Durante o estágio, fui-me apercebendo da complexidade que a gestão e organização de uma farmácia abrange, face à regulamentação exigente e rigorosa.

Este estágio proporcionou-me o contacto com a realidade da farmácia e a atividade do farmacêutico comunitário, que ultrapassa o conceito de mero técnico do medicamento e assume-se, efetivamente, como especialista do medicamento e agente de saúde pública.

Após cinco anos de conhecimentos adquiridos durante a formação do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, o farmacêutico toma finalmente contacto com a realidade da sua profissão. É então aqui que se inicia a sua jornada e que o mesmo se apercebe que os conhecimentos científicos não são suficientes, necessitando igualmente de desenvolver a sua vertente social e humanitária, tão necessária para chegar ao utente e que tanto me apaixona nesta profissão.

O estágio curricular constitui a ponte de ligação entre o conhecimento teórico e a realidade profissional. Durante cinco anos desenvolvemos o nosso “lado teórico”, nos quais

aprendemos a base do conhecimento científico inerente a um farmacêutico e que nos permite exercer a profissão com qualidade e rigor.

No entanto, um farmacêutico não é feito só de teoria. O “lado humano” é peça fundamental no exercício da sua profissão, pois é ele que consegue chegar ao utente, estabelecendo uma relação de proximidade e confiança. Esta é uma das grandes lições que retiro do meu estágio, pois foi na prática que desenvolvi esta competência, aprendendo diariamente a conseguir chegar ao utente e a lidar com os seus problemas, não descurando a necessidade da tomada de consciência de que a profissão farmacêutica exige constante atualização.

Em todo este percurso, não posso deixar de destacar e agradecer, uma vez mais, o apoio de toda a equipa da Farmácia Peixinho. Uma equipa unida, que me possibilitou uma total integração, e me ensinou a trabalhar em cada área envolvida na profissão, colocando questões, fazendo críticas construtivas e incentivando-me a ir sempre mais além e a ultrapassar as minhas dificuldades.

No final deste período de estágio, posso concluir que a experiência foi muito enriquecedora e motivante, podendo verificar-se na quantidade de pontos fortes existentes em detrimento dos pontos fracos, não só porque foi possível estabelecer uma ponte entre a formação académica e a realidade profissional, mas também porque através da aplicação dos conhecimentos técnicos, científicos e deontológicos adquiridos ao longo destes cinco anos de estudo, foi possível superar-me em alguns aspetos que me poderiam retrair antes do início do estágio.

Com o culminar do estágio, completo mais um ciclo da minha vida, com a certeza de que estes seis meses contribuíram muito para o meu crescimento enquanto profissional e enquanto pessoa.

4. Referências bibliográficas

- (1) IAPMEI – A Análise Swot [Acedido a 25 de julho de 2015]. Disponível na Internet: <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03p.php?id=2344>
- (2) INFARMED – Decreto-Lei nº95/2004 de 22 de Abril. Diário da República, 1ª série
- (3) INFARMED – Cosméticos [Acedido a 3 de agosto de 2015]. Disponível na Internet: <http://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED/COSMETICOS/DEFINICAO>
- (4) INFARMED - Decreto-Lei nº 307/2007 – Regime Jurídico das Farmácias, de 31 de agosto.
- (5) Material de apoio das aulas de Preparações de Uso Veterinário

- (6) INFARMED – Decreto-Lei 148/2008 – Medicamentos de uso veterinário - D.R. n.º 145, 1ª Série de 29 de Julho.
- (7) INFARMED – Portaria 137-A/2012, de 11 de Maio - Regime jurídico a que obedecem as regras de prescrição de medicamentos, os modelos de receita médica e as condições de dispensa de medicamentos, bem como define as obrigações de informação a prestar aos utentes, de 11 de maio.
- (8) Código Deontológico da Ordem dos Farmacêuticos
- (9) OF, Boas Práticas Farmacêuticas para Farmácia Comunitária. 2009, 3ª Edição
- (10) Material de apoio das aulas de Comunicação e Marketing Farmacêutico.
- (11) Material de apoio das aulas de Intervenção Farmacêutica em Autocuidados de Saúde e Fitoterapia.
- (12) Material de apoio das aulas de Gestão e Garantia de Qualidade.
- (13) Material de apoio das aulas de Farmacologia II.
- (14) Material de apoio das aulas de Dermofarmácia e Cosmética.
- (15) Material de apoio das aulas de Organização e Gestão Farmacêutica.