

João Pedro dos Reis Luís

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

Relatório de estágio realizado no âmbito do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas,
orientado pela Dr.^a Cláudia Cristina S. C. C. Dias Silvestre e apresentado à
Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra

Julho 2014



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Eu, João Pedro dos Reis Luís, estudante do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, com o nº 2009010326, declaro assumir toda a responsabilidade pelo conteúdo do Relatório de Estágio apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra, no âmbito da unidade 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 desta Relatório de Estágio, segundo os critérios bibliográficos legalmente estabelecidos, salvaguardando sempre os Direitos de Autor, à exceção das minhas opiniões pessoais.

Coimbra, 18 de Julho de 2014.

O estudante,

(João Pedro dos Reis Luís)



farmáciadecelas

A Diretora Técnica e Orientadora de Estágio,

FARMÁCIA DE CELAS, Lda
Direção Técnica: Cont. N.º 506 813 126
Cláudia C. S. C. Correia Dias Silvestre
Cart. Prof. N.º 10169
Est. de Cordeiras, 279 - 3000-125 COIMBRA
Tel. 235 484 045 - Fax 235 484 037

(Dr.^a Cláudia Cristina S. C. C. Dias Silvestre)

O Estagiário,

(João Pedro dos Reis Luís)

Índice

1. Introdução	2
2. Análise SWOT	3
2.1. Pontos fortes.....	3
2.2. Pontos fracos.....	6
2.3. Oportunidades	7
2.4. Ameaças.....	8
3. Aconselhamento e Dispensa de Produtos de Saúde	9
3.1. Afeções do Aparelho Digestivo	9
3.2. Afeções das Vias Respiratórias Superiores	10
4. Conclusão.....	11
5. Bibliografia	12

I. Introdução

O estágio curricular em Farmácia Comunitária está inserido no âmbito do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas (5ºano). Este revela-se como uma excelente oportunidade para pôr em prática os conhecimentos adquiridos ao longo do curso, para os consolidar e ainda para aprender mais. O estágio é também fundamental para desenvolver competências tanto pessoais como profissionais, seguindo sempre princípios éticos e de altruísmo, que na minha modesta opinião são a imagem de marca de um farmacêutico.

A Farmácia Comunitária tem uma posição privilegiada dentro do Sistema de Saúde, sendo que os farmacêuticos são dos profissionais de saúde mais acessíveis a população. De acordo com o Código Deontológico da Ordem dos Farmacêuticos, “o exercício da atividade farmacêutica tem com objetivo essencial a pessoa do doente” (artigo 1º), sendo que o farmacêutico deve contribuir sempre para a saúde e o bem-estar do doente, garantindo um tratamento com qualidade, eficácia e segurança. Enquanto especialistas do medicamento, os farmacêuticos são fundamentais na ligação entre o doente e os restantes profissionais de saúde, devendo sempre promover o uso racional dos medicamentos e prestar aconselhamento qualificado de forma a dar resposta às necessidades do doente.^[1]

Hoje em dia, os farmacêuticos praticam e prestam os seus serviços num ambiente propício ao rápido desenvolvimento, onde é difícil estar a par das últimas tendências tecnológicas, onde os utentes estão cada vez mais e melhor informados, recorrendo à Internet antes irem ao médico ou consultarem um farmacêutico, e onde as consequências do erro são cada vez maiores. Assim, os farmacêuticos têm cada vez mais de se conseguir adaptar às mais variadas situações, por forma a perceber quais as necessidades do doente, ouvindo-o, aconselhando-o, e educando-o, tornando a farmácia comunitária num espaço não só de promoção de saúde mas também de relação humana.

Com este relatório pretendo fazer uma análise dos pontos fortes e fracos do estágio, e também falar das oportunidades e ameaças que pairam sobre o sector das Farmácias, hoje em dia. Este estágio foi realizado sob supervisão e orientação directa da sua Directora Técnica, Dra. Cláudia Silvestre, bem como da restante equipa profissional. Decorreu em Coimbra, entre 13 de janeiro e 24 de abril de 2014, com a duração total de 642 horas.

2. Análise SWOT

A análise SWOT contempla quatro vertentes: análise dos pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças.

2.1. Pontos fortes

- Localização da Farmácia de Celas: A localização estratégica da farmácia permite uma prestação de serviços a pessoas de diferentes meios sociais e etários, servindo adequadamente as pessoas de Coselhas mas também outros tipos de população devido à proximidade do Centro Hospitalar e Universitário de Coimbra, da Idealmed, Hospital Pediátrico e do Instituto Português de Oncologia.

Durante o estágio, esta ótima localização permitiu-me o contacto com uma grande variedade de utentes, desde os “de passagem” que visitam esporadicamente a farmácia e que muitas vezes desejam ser atendidos com rapidez, tornando difícil o aconselhamento, utentes que visitam frequentemente a farmácia, e outros com determinadas queixas que procuram um aconselhamento adequado e eficaz.

Assim, considero este fator como ponto forte uma vez que providenciou-me, durante o atendimento, um grande misto de experiências e aconselhamentos, possibilitou-me desenvolver intrinsecamente as capacidades de comunicação e adaptação a cada tipo de utente, elementos fulcrais num Farmacêutico Comunitário. Foi sem dúvida, um elemento fundamental durante a realização do estágio.

- Ambiente e Equipa da Farmácia: A equipa da Farmácia de Celas rege-se por uma prestação de serviços de qualidade, conciliando a experiência e conhecimento farmacêutico com a empatia e altruísmo do atendimento, servindo os utentes da melhor forma. A excelente relação não só profissional, mas também pessoal existente em torno desta equipa proporciona a esta Farmácia um notável ambiente, refletindo-se na qualidade dos serviços prestados à comunidade. Enquanto estagiário, considero como um ponto forte esta atmosfera que senti durante o meu período de estágio, sendo que rapidamente me “senti em casa”, contribuindo cada um deles para a minha formação contínua, maximizando o processo de aprendizagem.
- Sequência de tarefas realizadas: Para executar um melhor atendimento ao utente é necessário, em primeiro lugar, saber como funciona a dinâmica interna de uma farmácia. O meu estágio iniciou-se pela área do aprovisionamento, ou seja, tudo o que envolve desde a recepção de encomendas ao armazenamento, devoluções, entre outros.

Durante o meu estágio apercebi-me que um bom aprovisionamento é fundamental pois vai permitir assegurar uma correcta otimização da gestão da farmácia e uma boa eficiência dos serviços prestados, evitando a rutura de *stock* ou a acumulação excedentária de produtos. Este aprovisionamento e correspondente gestão de stocks, depende de um conjunto de fatores, salientando-se entre eles a altura do mês e época do ano (produtos sazonais), campanhas publicitárias decorrentes com impacto no utente, hábitos de prescrição dos médicos da região, as necessidades da população servida, localização da farmácia, área de armazenamento compatível e claro, a capacidade financeira da farmácia.

Estas tarefas de *back office* foram fundamentais na minha melhor preparação para o atendimento ao utente pois permitiram-me, inicialmente, um primeiro contacto com os vários tipos de medicamentos, ao tentar relacionar os nomes comerciais com as substâncias ativas, as suas indicações terapêuticas, possíveis contra-indicações, entre outros. A recepção possibilitou-me, também, uma primeira abordagem ao Sifarma2000, o que me levou a compreender melhor como funciona este sistema informático inovador.

De referir que também durante estas fases, a leitura de folhetos informativos e pesquisa de vários elementos importantes aquando da cedência de medicamentos ao público, o manuseamento de receitas médicas, ordenando-as e avaliando-as, tentando familiarizar-me com os campos desta a que deveria prestar atenção, foram essenciais na minha melhor formação. Também um primeiro contacto com o balcão, primeiro acompanhado para observar todos os modos de funcionamento e de aconselhamento ao utente e depois sozinho, a fim de interagir com os utentes foi fulcral, não só para me motivar mas também para tomar consciência da principal função da farmácia, a dispensa de medicamentos.

- Interação Farmacêutico-Utente: Sendo um dos aspetos mais importantes, senão o mais importante da atividade farmacêutica, considero a interação Farmacêutico-Utente como um ponto forte uma vez que, durante o estágio, pude deparar-me com a confiança que os utentes depositam no farmacêutico, sendo uma boa comunicação a chave para o sucesso de um aconselhamento prestado durante o atendimento.

A Farmácia Comunitária representa hoje em dia ou o primeiro elo de contacto dos utentes com os serviços de saúde, ou o último, logo torna-se um local fundamental para a sua educação sanitária, tendo o farmacêutico uma posição privilegiada, promovendo o uso racional e eficaz do medicamento, a promoção da saúde e prevenção da doença.

Deve ainda ter um papel cada vez mais proativo na educação e consciencialização da utilização do medicamento.

Um aspeto fundamental nesta interação do farmacêutico com o doente é o sigilo profissional. De acordo com o Código Deontológico dos Farmacêuticos, o farmacêutico é obrigado ao sigilo profissional relativo a todos os factos de que tenha conhecimento no exercício da sua profissão, evitando que terceiros se apercebam de informações respeitantes à situação clínica do doente. O dever de sigilo profissional subsiste após a cessação da sua actividade profissional ou quando o farmacêutico altere o seu domicílio profissional.^[1]

Enquanto estagiário, verifiquei que a interação Farmacêutico-Utente ocorre sobretudo com as pessoas mais idosas, polimedicadas que muitas vezes procuram a farmácia para tirar dúvidas acerca da sua medicação. Estas pessoas por serem mais suscetíveis a erros de medicação, necessitam de uma atenção reforçada, sendo que durante o diálogo devemos esclarecer todas dúvidas existentes, se a posologia está bem compreendida, se tem tomado a medicação, qual a alimentação que tem feito, entre outras. Apercebo-me que nós, farmacêuticos, somos vistos como uma fonte de informação segura e acessível, logo para que tal se continue a verificar é nossa obrigação manter-nos atualizados (frequência de cursos, formações, congressos, encontros profissionais e consultas de publicações científicas), levando a um melhor e mais correcto aconselhamento.

- Constante apresentação de novas situações: Considero como grande ponto forte deste estágio, e que me possibilitou ter uma perspetiva diferente da Farmácia Comunitária, a não existência da palavra “rotina”, uma vez que todos os dias aparecem situações diferentes com resoluções diferentes, que por vezes suscitam pesquisa e consequentemente a nossa aprendizagem.
- Medicamentos manipulados: Atualmente, a preparação de medicamentos manipulados surge como alternativa para o ajuste posológico, registando uma maior necessidade na pediatria e dermatologia, visto que por vezes são necessárias fórmulas que não estão disponíveis no mercado. Devido à proximidade com o Hospital Pediátrico e ao seu histórico de preparação, a Farmácia de Celas realiza frequentemente medicamentos manipulados, o que me permitiu o contacto com a sua preparação, acondicionamento e rotulagem, ganhando também competências nesta área.

Durante o estágio, tive a oportunidade de preparar alguns manipulados, entre os quais uma Pomada de Enxofre Precipitado a 24 %.

- Formações: A oportunidade de estar presente em diversas formações realizadas por Laboratórios ou mesmo por Delegados de Informação Médica quando visitavam a Farmácia de Celas foi outro ponto forte do estágio, visto que possibilitaram-me adquirir novos conhecimentos e colmatar possíveis falhas.

2.2. Pontos fracos

Durante o estágio, foram poucos os pontos fracos que é possível destacar, sendo que estes não são desvantagens mas aspetos onde encontrei alguns obstáculos. Neste sentido, senti algumas dificuldades, nomeadamente:

- Dificuldade no aconselhamento em Dermocosmética: Senti algumas dificuldades na área da Dermocosmética, nomeadamente no aconselhamento, tendo de recorrer muitas vezes a uma das farmacêuticas para me auxiliar. Sinto que isto em parte deve-se à escassa formação na faculdade direcionada para esta área, e que a meu ver, deveria ser abordada mais profundamente visto ser uma grande matéria de intervenção do farmacêutico em questões de aconselhamento.
- Alteração do preço dos medicamentos: A constante alteração do preço dos medicamentos constitui em parte um outro ponto fraco, uma vez que o novo preço gerava alguma desconfiança em alguns dos utentes e também, no início do estágio provocou-me alguma confusão mas que com o tempo foi sendo ultrapassada.
- Receitas manuais: As prescrições segundo receitas manuais por vezes revelaram-se um desafio visto que tinha alguma dificuldade em interpretar a caligrafia do médico prescriptor, tendo de por vezes recorrer à ajuda da equipa profissional.
- Pouco contacto com a realidade profissional no plano curricular: Penso que a inclusão de períodos de estágio no plano curricular nos seria útil, proporcionando-nos um contacto com a realidade profissional não apenas no último ano de formação, atenuando as dificuldades de adaptação e integração que se apresentam inicialmente.

2.3. Oportunidades

- Inovação: As Farmácias são um dos segmentos que mais está a sofrer perante as dificuldades económicas que o país atravessa. No entanto, este também pode ser o melhor momento para se conceberem alternativas para sobreviver às adversidades. É necessário encontrar maneiras para cada vez mais fidelizar os utentes, criar estratégias de marketing, prestar serviços farmacêuticos diferenciados de qualidade, tentando sempre inovar, a fim de ir ao encontro das necessidades e exigências de um público cada vez melhor informado e mais exigente no que respeita à sua saúde.

Uma das estratégias poderá passar por uma maior atenção aos produtos alternativos que a farmácia comercializa ou pode comercializar, numa perspetiva de aumento das vendas e conseqüentemente da faturação e conta de resultados, como retoma de um patamar de segurança que sustente a atividade. Estas medidas e novas estratégias a adoptar, devem ser organizadas e estruturadas atempadamente.

- Aconselhamento farmacoterapêutico: De referir, que o aconselhamento farmacêutico é uma mais-valia para as farmácias relativamente aos outros espaços comerciais de saúde, onde o atendimento prestado não é tão personalizado. Assim, considero que é uma boa oportunidade para as farmácias explorarem mais este aspeto, uma vez que a informação no atendimento, o conhecimento aprofundado do estado de saúde do doente bem como o seu acompanhamento, permitem aumentar a confiança e satisfação do utente, ou seja, é uma boa estratégia para a fidelização dos utentes.

No contexto atual de crise, a subida de taxas moderadoras e de serviços de saúde nos hospitais públicos e centros de saúde, cria uma nova oportunidade para os farmacêuticos através das consultas de aconselhamento farmacoterapêutico. Os utentes têm cada vez mais dificuldade em ir com regularidade ao médico, podendo em muitos casos, optarem pela farmácia.

- Associação entre farmácias: A associação entre farmácias é também uma boa oportunidade de fugir às dificuldades económicas, podendo-se assim obter maiores descontos na aquisição de encomendas e bonificações em determinados produtos, nomeadamente cosméticos. Assim, as farmácias podem competir mais facilmente com os preços praticados nas parafarmácias e locais de venda de MNSRM, de grandes superfícies comerciais.

- Promoção da farmácia: A realização de montras e campanhas apelativas e rotativas ao longo de todo o ano pode atrair utentes com maior frequência à farmácia, sobretudo se forem abrangidas todas as patologias e faixas etárias. Fazer campanhas e rastreios semanais ou mensais, com a devida informação e preparação prévia, pode ser uma estratégia bem-sucedida, fazendo rodar uma grande variedade de clientes ao longo do mês, dando a conhecer os serviços e produtos de farmácia.

As campanhas e rastreios realizados na farmácia contra o tabagismo, risco cardiovascular e obesidade, são boas oportunidades para se escoarem determinados produtos com margens de lucro superiores aos medicamentos e, simultaneamente, fidelizar os utentes.

2.4. Ameaças

- Crise económica: Como ameaças começo por destacar a atual crise económica que o país atravessa, que se reflete muito nas farmácias, muitas delas entrando em processo de falência ou acumulando cada vez mais dívidas aos fornecedores. As farmácias deixam de poder adquirir todos os medicamentos necessários ao seu bom funcionamento, e consequentemente os utentes deixam de poder adquirir todos os medicamentos que lhes são prescritos. A perda de lucros leva as farmácias a adotar medidas negativas como a demissão de farmacêuticos, a redução dos seus salários ou mesmo a acumulação de funções.

Esta crise também se reflete ao nível dos utentes, uma vez que estes deixam de adquirir todos os medicamentos que lhes são prescritos pois não têm dinheiro suficiente. Além disso, queixam-se que os preços das consultas são superiores aos dos medicamentos e cada vez mais exigem a aquisição de MSRM sem receita.

- Baixas margens de comercialização: As baixas margens praticadas atualmente constituem um dos fatores críticos de negócio da maior importância. O agravamento da situação financeira das farmácias, ou mesmo o encerramento das que já se encontravam em situação financeira desfavorável, são algumas das consequências.
- Estagnação de produto: Com as sucessivas alterações no setor da saúde alguns medicamentos perderam participação nos últimos anos, e são menos prescritos e solicitados nas farmácias, o que leva a uma estagnação do produto, o que acontece tanto

pelo menor número de prescrições, como por opção dos utentes em não adquirir por terem que suportar o custo na sua totalidade.^[2]

- Parafarmácias e locais de venda de MNSRM: O aumento das parafarmácias e locais de venda de MNSRM, e os preços competitivos que estas oferecem, representam uma ameaça para as farmácias. Estes espaços comerciais disponibilizam medicamentos não sujeitos a receita médica sem qualquer tipo de aconselhamento, sem qualquer conhecimento sobre as possíveis interações, sem que haja a orientação de um farmacêutico. Isto aumenta substancialmente a probabilidade do risco de reações adversas e de toxicidade, causando graves situações às pessoas.

3. Aconselhamento e Dispensa de Produtos de Saúde

No decorrer do meu estágio deparei-me com bastantes situações de automedicação referentes às mais diversas patologias, tendo sido uma oportunidade para colocar em prática os meus conhecimentos relativos a este tipo de aconselhamento. As situações mais frequentes estavam associadas ao aparelho digestivo e ao trato respiratório superior.

3.1. Afeções do Aparelho Digestivo

Relativamente à diarreia, esta na maior parte dos doentes não apresenta gravidade, apresentando uma evolução benigna, no entanto por vezes pode ser fatal nomeadamente durante a primeira infância e nos idosos. O Farmacêutico deve fazer uma avaliação adequada do doente, colocando perguntas chave como por exemplo: Idade do doente? Tem diarreia com frequência? Duração da diarreia? Faz algum tipo de medicação? Possui outros sintomas associados (febre, vômitos, dor abdominal)? Como caracteriza a diarreia e as fezes? Que medidas terapêuticas já tomou?. É aconselhado a ingestão de líquidos ou soluções electrolíticas, evitar comidas muito condimentadas e laticínios. Como terapêutica farmacológica pode-se aconselhar a loperamida, no entanto em doentes com diarreia que apresentem febre não convém dar formulações antidiarreicas uma vez que a febre pode estar a mascarar uma patologia grave. Dar ibuprofeno e se não melhorar em 3 dias ir ao médico. No caso dos doentes com diarreia sem febre, aconselhar sim formulações antidiarreicas e preparações à base de Lactobacillus e de leveduras para restabelecer a flora intestinal. Até 48 horas se não melhorar, ir ao médico.

Observações: As formulações antidiarreicas de venda sem prescrição médica devem incluir a seguinte informação: “Não usar por mais de 2 dias, com febre alta, ou em crianças com idade inferior a 3 anos, a não ser que tenha sido prescrito pelo médico”.

A obstipação normalmente está associada a um regime alimentício pobre em fibras e rica em hidratos de carbono, falta de exercício (sedentarismo) e também ao abuso de laxantes ou de medicamentos obstipantes. Algumas das perguntas essenciais a ser colocadas pelo Farmacêutico são por exemplo: Há quanto tempo está obstipado? Tem alguma doença que esteja a tratar? Que medicamentos toma? Toma laxantes frequentemente? Quais os sintomas que acompanham a obstipação? Faz exercício físico?. Como terapêutica não farmacológica pode-se recomendar uma dieta rica em fibras e vegetais, ingestão de muitos líquidos, a prática regular de exercício e diminuir progressivamente o laxante. São várias as medidas farmacológicas que podem ser aconselhadas, é o caso dos laxantes como o bisacodilo.

3.2. Afeções das Vias Respiratórias Superiores

Relativamente à tosse, esta requer uma anamnese cuidada por parte do Farmacêutico procurando este tentar obter o máximo de informações relevantes sobre a história clínica do doente e com isto, determinar o tratamento mais adequado a seguir. Perguntas chave essenciais: Apresenta tosse seca ou com expetoração? Há quanto tempo? Faz algum tipo de medicação? É asmático, fumador ou diabético? Tem febre?. Medidas não farmacológicas que se podem aconselhar são por exemplo a ingestão de muita água, medidas de evicção, tais como o afastamento de fatores responsáveis pela tosse, aconselhamento antitabágico. No caso de tosse produtiva acompanhada de expetoração são indicados agentes mucolíticos/expetorantes como o ambroxol, acetilcisteína e a bromexina. Se se tratar de tosse seca são indicados agentes antitússicos como o dextrometorfano. Nos dois casos, se os sintomas persistirem mais de cinco dias após a toma do medicamento indicado, o doente deve consultar o médico.

Observações: Os antitússicos não devem ser dados a doentes com asma, pois têm como efeito secundário a depressão respiratória.

A congestão nasal está associada a muitas causas, podendo levar desde um desconforto leve a uma situação de gravidade acrescida. O Farmacêutico comunitário deve colocar perguntas chave por forma a obter uma história clínica o mais detalhada possível. São exemplos: Quando começou a congestão nasal? Apresenta rinorreia? Tem febre? Tem

dificuldade em respirar pelo nariz? Tem espirros, olhos lacrimejantes? Faz algum tipo de medicação?. Tratamento não farmacológico inclui a ingestão de muitos líquidos, evitar o tabaco e a cafeína e humificar o ambiente. Inicialmente deve-se tentar resolver a situação com água do mar, se não resultar e se não for contra-indicado pode-se aconselhar um descongestionante nasal como por exemplo a oximetazolina, sendo a dose habitual duas a três nebulizações, em cada narina, de manhã e à noite.

Observações: Os descongestionantes nasais tópicos apresentam alguns efeitos secundários como a irritação local da mucosa do nariz e efeito rebound, devendo limitar-se a utilização destes produtos a um curto espaço de tempo (3 a 5 dias). Os descongestionantes sistémicos podem aumentar a glicémia e a pressão arterial pelo que não devem ser aconselhados a diabéticos nem hipertensos.

4. Conclusão

O estágio que realizei na Farmácia de Celas, veio sem dúvida mostrar-me a realidade de uma profissão exigente mas muito aliciante. Esta experiência contribuiu para a consolidação de conhecimentos, mediante a sua aplicação na prática. O contacto com os utentes consciencializou-me para o facto de que a profissão farmacêutica é mais do que a simples cedência de um produto, ela rege-se por normas éticas e morais, que tornam o Farmacêutico num profissional valioso na área do medicamento e aconselhamento, sendo essencial para a sociedade e com crédito no seio das populações.

Atualmente a sociedade possui uma formação melhor e mais sólida, mais do que nunca procura uma boa qualidade de vida, e é neste campo que o Farmacêutico exerce uma função preponderante. Com o estágio, percebi verdadeiramente a importância do farmacêutico comunitário que, integrado numa equipa multidisciplinar, é fundamental como agente de saúde pública e promotor do uso racional do medicamento.

Ser Farmacêutico não é de todo uma tarefa fácil. Com as constantes mudanças na legislação, a crescente exigência por parte dos utentes, os novos medicamentos que chegam ao mercado, entre outros, é necessário um esforço constante de atualização de conhecimentos e desenvolvimentos de novas estratégias que possam dinamizar o atendimento, compreender necessidades e, acima de tudo, contribuir para a melhoria da qualidade de vida dos utentes.

A título pessoal, sinto que este estágio foi muito enriquecedor no desenvolvimento de competências pessoais e profissionais, sentindo-me assim mais motivado para abraçar o que poderá vir a ser o meu futuro laboral. Estes últimos cinco anos da minha vida têm vindo

a ser dedicados seriamente a esta profissão, houve muitos altos e baixos, ultrapassaram-se muitos obstáculos, fizeram-se muitos esforços mas tenho plena noção de que tomei a decisão correta ao enveredar por este caminho, e este estágio ajudou-me a perceber isso.

Por último, gostaria de deixar umas palavras de agradecimento a toda a equipa da Farmácia de Celas, por toda a simpatia, disponibilidade, formação e amizade que demonstraram durante o estágio, certamente que são um exemplo a seguir, e também ao meu colega estagiário e amigo João Braga pois seguramente este estágio sem ele não teria sido a mesma coisa.

5. Bibliografia

1. Código Deontológico da Ordem dos Farmacêuticos. [Acedido a 17 de Maio de 2014]. Disponível na internet: http://www.ceic.pt/portal/page/portal/CEIC/UTILIDADES_INFORMACAO/NORMATIVO/NACIONAL/CodigoDeontologico_OF.pdf
2. CARVALHO, M. – A gestão em Farmácia Comunitária: Metodologias para otimizar a rentabilidade da farmácia. Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias, 2013. [Acedido a 05 de Junho de 2014]. Disponível na internet: <http://recil.grupolusofona.pt/bitstream/handle/10437/3274/A%20gest%C3%A3o%20em%20farm%C3%A1cia%20comunit%C3%A1ria%20%20Metodologias%20para%20optimizar%20a%20rentabilidade%20da%20farm%C3%A1cia.pdf?sequence=1>