



Joana Beatriz Carvalhais Ramos

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

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

Setembro 2016



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Joana Beatriz Carvalhais Ramos

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

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

Setembro 2016



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Declaração

Eu, Joana Beatriz Carvalhais Ramos, estudante do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, com o nº 201144690, 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, segundo os critérios bibliográficos legalmente estabelecidos, salvaguardando sempre os Direitos de Autor, à exceção das minhas opiniões pessoais.

Coimbra, 14 de setembro de 2016.

Agradecimentos

Em primeiro lugar, queria agradecer a todos os professores que me transmitiram os conhecimentos e as bases necessárias e essenciais, tornando possível a realização deste estágio.

O meu principal reconhecimento vai para toda a equipa da Farmácia Monte Formoso, com a qual tive o prazer de contactar e com a qual aprendi diariamente.

À Direção Técnica, na pessoa do Dr. Gilberto Gaio, gostaria de agradecer a oportunidade que me foi proporcionada e toda a formação e responsabilidade transmitidas.

À Dr.^a Ivone Rebelo queria agradecer por me ter proporcionado um estágio bastante motivador e enriquecedor, por todos os ensinamentos, pela disponibilidade, pela exigência, paciência, confiança, apoio e motivação.

À Dr.^a Sara Pedro, o meu sincero obrigada por todos os conhecimentos transmitidos, toda a simpatia, paciência, confiança, ajuda e incentivo.

À Sr.^a Irene Mota, um agradecimento por toda a disponibilidade, ajuda e apoio.

Por último, gostaria de agradecer aos meus pais, sem os quais esta oportunidade não teria sido possível, à restante família e amigos por todo o apoio e carinho.

A todos, um muitíssimo obrigado!

Índice

SIGLAS E ACRÓNIMOS.....	4
INTRODUÇÃO.....	5
I. ANÁLISE SWOT.....	7
I.1. PONTOS FORTES.....	7
<i>I.1.1. Autonomia e responsabilização dos estagiários.....</i>	<i>7</i>
<i>I.1.2. Serviços farmacêuticos de qualidade.....</i>	<i>7</i>
<i>I.1.3. Preparação de medicamentos manipulados.....</i>	<i>9</i>
<i>I.1.4. Formações.....</i>	<i>10</i>
<i>I.1.5. Aconselhamento de produtos de cosmética.....</i>	<i>10</i>
<i>I.1.6. Dispensa de medicamentos para a infertilidade.....</i>	<i>11</i>
<i>I.1.7. Filosofia Kaizen.....</i>	<i>11</i>
<i>I.1.8. Receção de encomendas e armazenamento de produtos.....</i>	<i>11</i>
<i>I.1.9. Conferência de receituário.....</i>	<i>12</i>
<i>I.1.10. Gestão de stocks.....</i>	<i>13</i>
<i>I.1.11. Receita sem papel.....</i>	<i>14</i>
<i>I.1.12. Relação com os utentes.....</i>	<i>14</i>
<i>I.1.13. Aconselhamento farmacêutico.....</i>	<i>15</i>
I.2. PONTOS FRACOS.....	17
<i>I.2.1. Medo de errar.....</i>	<i>17</i>
<i>I.2.2. Um conhecimento insuficiente no que toca a dermofarmácia e cosmética e medicamentos de uso veterinário.....</i>	<i>17</i>
<i>I.2.3. Atitude perante os estagiários.....</i>	<i>18</i>
<i>I.2.4. Marca versus DCI.....</i>	<i>18</i>
I.3. OPORTUNIDADES.....	19
<i>I.3.1. Farmácia encontra-se num Grupo.....</i>	<i>19</i>
<i>I.3.2. Estratégias de marketing e preços competitivos.....</i>	<i>19</i>
<i>I.3.3. Farmácia aderente do Cartão Saúde.....</i>	<i>20</i>
I.4. AMEAÇAS.....	20
<i>I.4.1. Estado atual da economia.....</i>	<i>20</i>
<i>I.4.2. Espaços de saúde que vendem MNSRM.....</i>	<i>20</i>
<i>I.4.3. Receita sem papel – Falhas no sistema.....</i>	<i>21</i>
<i>I.4.4. Desvalorização da profissão.....</i>	<i>21</i>
CONCLUSÃO.....	23
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	24
ANEXO – FICHA DE PREPARAÇÃO DE MEDICAMENTOS MANIPULADOS.....	25

Siglas e Acrónimos

- ANF – Associação Nacional das Farmácias
- CCF – Centro de Conferência de Faturas
- DCI – Denominação Comum Internacional
- IMC – Índice de massa corporal
- LEF – Laboratório de estudos farmacêuticos
- MICF – Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas
- MG – Medicamentos Genéricos
- MNSRM – Medicamento Não Sujeito a Receita Médica
- MSRM – Medicamento Sujeito a Receita Médica
- PVP – Preço de Venda ao Público
- RSP – Receita Sem Papel
- SF – Serviços Farmacêuticos
- SNS – Serviço Nacional de Saúde
- SWOT – *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*

Introdução

O presente relatório foi elaborado no decorrer do estágio curricular, incluído no plano de estudos do segundo semestre do quinto ano do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas (MICF), da Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra. O estágio decorreu entre 11 de abril e 26 de julho de 2016, num período de quatro meses (640 horas), na Farmácia Monte Formoso, localizada na rua cidade de Halle 7/9, Coimbra, sob a orientação do Dr. Gilberto Gaio.

A escolha desta farmácia foi feita com base nas excelentes referências que tive, em termos de serviços que disponibilizam, cuidados prestados aos doentes e relação entre todos os colaboradores deste estabelecimento.

O estágio curricular destina-se a integrar o estudante no meio profissional, pois permite um contacto direto com profissionais de saúde e com os utentes, utentes estes que são muito diferentes entre si (o que permite e exige que as nossas capacidades de adaptação se evidenciem para melhor podermos responder à diversidade e singularidade de cada utente). Sendo assim, será possível colocar em prática todos os conhecimentos teórico-práticos obtidos ao longo do curso e ainda adquirir novas competências para melhor poder desempenhar as atividades desenvolvidas na farmácia comunitária.

Os objetivos a atingir durante este estágio curricular foram:

- adquirir conhecimentos e competências técnicas, relacionais e organizacionais importantes para o exercício da atividade profissional, tais como a autonomia, o sentido de responsabilidade e o espírito empreendedor;
- aplicar, em contexto profissional, os conhecimentos teóricos adquiridos nas várias unidades curriculares do plano de estudos do MICF;
- contactar com os mecanismos de organização e gestão de uma farmácia;
- criar um espaço de transição entre a vida estudantil e a vida profissional, permitindo um primeiro contacto com atividades do mundo do trabalho;
- desenvolver competências de comunicação e de relações humanas no trabalho, sobretudo no que diz respeito à interação farmacêutico/utente, de modo a saber lidar com as situações a nível terapêutico e a nível emocional.

Na sua essência, uma farmácia assenta numa forte missão social de promoção para a saúde e não apenas na mera dispensa de medicamentos. Neste contexto, o farmacêutico é um profissional ao dispor do utente, dando a este o melhor aconselhamento, discutindo as suas necessidades, fornecendo informação sobre medicamentos e sobre o cuidado de doenças e, na impossibilidade de ajudar o utente, deve proceder ao seu encaminhamento para os profissionais de saúde mais indicados. O aconselhamento é um processo de troca de informações entre utente e farmacêutico e não um processo unidirecional. Este deve ser sim um processo interativo e bidirecional, ou seja, ambos devem questionar e dar respostas e, se necessário, solicitar informações adicionais.

Durante o estágio, houve oportunidade de desempenhar algumas das funções que são da responsabilidade do farmacêutico; foram elas: a receção de encomendas, a arrumação de medicamentos, o atendimento ao público, o controlo e registo de medicamentos psicotrópicos, a conferência de receituário, a preparação de manipulados; a medição da pressão arterial, da glicémia e do colesterol.

Neste relatório irão ser abordados alguns conhecimentos adquiridos durante esta experiência, salientando, numa análise crítica, os pontos fortes e fracos que se evidenciaram durante o estágio, dando também um particular realce às ameaças e oportunidades que dificultam ou favorecem o crescimento do estabelecimento.

I. Análise SWOT

O presente relatório de estágio reporta e analisa o trabalho desenvolvido no estágio curricular em Farmácia Comunitária e é redigido sob a forma de análise SWOT.

SWOT é um acrónimo que resultou da junção dos termos *strengths* (Forças), *weaknesses* (Fraquezas), *opportunities* (Oportunidades) *and threats* (Ameaças).

A análise SWOT é então um processo que identifica os pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças de uma organização. SWOT é uma ferramenta de análise que avalia o que uma organização pode e não pode fazer, bem como as suas oportunidades e ameaças potenciais¹. Os pontos fortes e fracos advêm do meio interno: os primeiros correspondem às vantagens internas da empresa e os segundos correspondem às desvantagens internas que dificultam os sucessos da empresa. As oportunidades e ameaças são resultado do meio externo em que as oportunidades favorecem o bom funcionamento da empresa e as ameaças podem comprometer o bom funcionamento da empresa².

Esta técnica é muito valiosa, pois permite estudar não só a empresa como o mercado e permite delinear um plano relativamente ao que se deve e ao que não se deve fazer para ter uma empresa ao melhor nível possível.

I.1. Pontos Fortes

I.1.1. Autonomia e responsabilização dos estagiários

A única forma de um estagiário aprender a lidar com situações não planeadas é se lhe for concedida autonomia e confiança. Desde o início que toda a equipa da Farmácia Monte Formoso depositou um grande sentimento de confiança nos estagiários, ao incumbi-los das mais variadas tarefas, que iam aumentando em dificuldade e complexidade, permitindo, de forma gradual, a aprendizagem e o crescimento do sentido de responsabilidade. Numa primeira etapa, os estagiários eram responsáveis pela arrumação e organização dos medicamentos e outros produtos. De seguida, pela receção de encomendas, preparação de manipulados, aferição do receituário e, por fim, pelo atendimento ao público.

I.1.2. Serviços farmacêuticos de qualidade

I.1.2.1 Parâmetros bioquímicos e fisiológicos

Na Farmácia Monte Formoso é possível fazer a avaliação de pressão arterial e pulsações, e a medição de parâmetros bioquímicos, tais como glicemia, colesterol total e triglicéridos. É também possível fazer a determinação do peso e da altura com consequente

cálculo do Índice de Massa Corporal (IMC).

A realização da determinação destes parâmetros constitui uma fonte de rendimento extra para a farmácia e visa o bem-estar e a saúde do doente, ao mesmo tempo fortalece a relação entre os utentes e os colaboradores da farmácia. Durante esta determinação existe a possibilidade de estabelecer uma conversa com o utente, na qual são feitas perguntas sobre a sua condição, se toma medicação e qual, o que pode levar à deteção de situações de risco. O farmacêutico executa um papel relevante na recomendação de medidas a serem tomadas, como por exemplo: medidas não farmacológicas, farmacológicas ou, em casos mais graves, encaminhamento da pessoa para o médico. Após a obtenção dos valores, o utente é informado de qual foi o seu resultado e, posteriormente, é efetuando o registo no seu cartão de utente, que lhe é fornecido pela farmácia, o que permite criar uma monitorização contínua dos parâmetros.

Estas situações são de extrema importância e são, sem sombra de dúvida, um ponto forte do estágio. Para nós, estagiários, isto permite-nos um primeiro contacto com o doente, uma vez que, antes de podermos proceder ao atendimento, começamos por fazer este tipo de testes. Nestas situações podemos pôr em prática conhecimentos adquiridos no decorrer do curso, desenvolvemos competências sociais, melhoramos desta forma a capacidade de lidar com pessoas, o que é bastante importante no trabalho em Farmácia Comunitária. Não obstante, isto confere uma aprendizagem na manipulação de todo o material e equipamentos, bem como nos permite adequar a linguagem científica à população em geral.

1.1.2.2. Acompanhamento nutricional e de podologia

A Farmácia Monte Formoso tem à disponibilidade dos utentes consultas de nutrição e podologia, o que permite à farmácia ter um aumento dos lucros e, além de atrair os utentes habituais, também conquista novas pessoas com base nas opiniões transmitidas por aqueles que já frequentaram este tipo de acompanhamento e por vezes estes novos utentes acabam por se “fidelizar” com a farmácia.

Os acompanhamentos de nutrição têm como objetivo alertar os utentes para a necessidade de implementar uma dieta equilibrada e para a prática de exercício físico regular, visando a manutenção de um estilo de vida saudável.

Relativamente ao acompanhamento de podologia, este baseia-se na prevenção, diagnóstico e tratamento de determinadas patologias dos pés, tais como calos, onicomicoses, verrugas e deteção e acompanhamento de pé diabético.

Os responsáveis por estes acompanhamentos, muitas vezes, recomendam a aquisição de alguns produtos de saúde, o que permite à farmácia conseguir mais algum rendimento, dado que esta aquisição normalmente é feita na Farmácia Monte Formoso, logo após as consultas. Estas duas situações permitiram-me adquirir mais conhecimentos nestas áreas, o que leva também a um melhoramento do meu atendimento. Permitiu-me desta forma ganhar mais competências e também ser mais útil no aconselhamento de utentes no que toca a estes dois campos.

1.1.2.3. VALORMED®

Na farmácia está disponível o serviço VALORMED®, no qual os doentes podem depositar medicamentos fora de uso e/ou embalagens vazias, com a finalidade de promover o uso racional dos medicamentos e a prevenção de danos ambientais. Os utentes desta farmácia estão muito familiarizados com este serviço e utilizam-no bastante, o que demonstra que a farmácia faz um ótimo trabalho na passagem da mensagem do uso racional do medicamento. Para mim foi uma mais-valia, uma vez que fiquei muito mais familiarizada com este serviço e fiquei a perceber muito melhor como se processa. Com isto também foi muito mais fácil explicar aos utentes o porquê da importância de depositar os seus medicamentos no VALORMED®.

1.1.3. Preparação de medicamentos manipulados

A preparação de manipulados é uma atividade exercida na Farmácia Monte Formoso, que torna possível personalizar a terapêutica, ajustando o medicamento às características fisiopatológicas do doente, o que é uma mais-valia, e permite preparar medicamentos que a indústria farmacêutica não tem disponíveis. Na farmácia existe um laboratório, totalmente equipado, com controlo de temperatura, devidamente iluminado e ventilado e com uma bancada com superfícies que facilitam a sua higienização. Na farmácia também se encontra à disposição um dossier onde estão arquivados todos os procedimentos de preparação, o registo de todos os manipulados efetuados na farmácia, o registo do movimento das matérias-primas, boletins de análise e boletins de segurança. Aquando da realização dos manipulados são consultados os procedimentos de preparação de manipulados que se encontram no Formulário Galénico Português. Caso os procedimentos não se encontrem neste documento, os procedimentos podem ser obtidos através do contacto com o Laboratório de Estudos Farmacêuticos (LEF). Qualquer dúvida que exista acerca de um manipulado também pode ser esclarecida contactando o LEF.

De salientar que todos os manipulados são executados tendo em conta Boas Práticas de Preparação de Medicamentos Manipulados.

A garantia de qualidade dos medicamentos manipulados é feita de acordo com os caracteres organoléticos e os ensaios não destrutivos estipulados na Farmacopeia Portuguesa.

Durante o estágio tive a oportunidade de preparar um manipulado de vaselina salicilada a 10%. Esta pomada possui atividades queratolíticas, devido à presença do ácido salicílico, sendo utilizada, nesta concentração, em casos de hiperqueratose e descamação da pele, tais como caspa, acne, dermatite seborreica e psoríase³.

Tudo isto é uma mais-valia para a farmácia, permitindo a resposta por parte desta às necessidades dos utentes. Para além de ser uma mais-valia para a farmácia, foi-o sem dúvida para o meu estágio, pois possibilitou-me o contacto com esta realidade. Ainda permitiu que eu, mais uma vez, colocasse em prática o que me foi transmitido durante o curso, em especial nas aulas de Tecnologia Farmacêutica e Farmácia Galénica e possibilitou-me ainda estar preparada para uma próxima vez que contacte com esta realidade.

1.1.4. Formações

O farmacêutico que exerce a sua profissão na Farmácia Comunitária todos os dias é confrontado com situações novas. Tendo isto em mente é importante que o farmacêutico procure atualizar-se.

Durante o período de estágio assisti a várias formações que eram promovidas por delegados de produtos que a farmácia comercializa. Estas formações tiveram como temas centrais os contraceptivos orais, os suplementos alimentares, anti-histamínicos, dermocosmética e proteção solar.

As formações foram importantes para consolidar conhecimentos e adquirir outros. Como tal, ajudaram na prática do aconselhamento terapêutico.

1.1.5. Aconselhamento de produtos de cosmética

Na Farmácia Monte Formoso uma das áreas trabalhadas é a dos cosméticos, e como tal apostam na formação dos colaboradores neste campo. Os profissionais desta farmácia estão muito à vontade nesta área, o que faz com que as pessoas confiem neles e que procurem a farmácia para comprar estes produtos. Considero que esta área é uma das lacunas no nosso plano de estudos, considero que saímos da faculdade com poucas bases nesta área. Sendo assim, este foi sem dúvida uma mais-valia do estágio. Quase todos os dias,

fazia um atendimento em que o utente procurava ajuda para a escolha de um cosmético adequado à sua situação. Devido à ajuda dos colaboradores da farmácia (e à oportunidade de formação que me foi dada), fui realmente aprendendo muito acerca deste assunto.

1.1.6. Dispensa de medicamentos para a infertilidade

É frequente chegarem à farmácia mulheres que pretendem engravidar e que se encontram a fazer tratamentos para a infertilidade. São frequentes as situações de mulheres que pretendem engravidar e que, por isso, trazem prescrições de medicação para a infertilidade feminina. Por se tratar de um tipo de medicação muito dispendiosa, nem todas as farmácias têm estes medicamentos em stock. Por este motivo, é um tipo de medicação com a qual nem todas as farmácias (e, conseqüentemente, estagiários) têm contacto. Como tal, foi uma mais-valia para o meu estágio.

1.1.7. Filosofia Kaizen

Num contexto empresarial, esta filosofia pressupõe uma melhoria contínua, ou seja, nunca nenhum processo pode ser declarado perfeito, pode ser sempre melhorado. Na prática, o *Kaizen* significa que todos os colaboradores da organização estão continuamente à procura de formas de melhorar as operações, através da definição de objetivos e metas. Apesar de ainda se encontrar numa fase inicial, o projeto *Kaizen* está a ser implementado na Farmácia Monte Formoso. Entre as medidas já adotadas, destacam-se: 1. a definição de objetivos de equipa, semanais ou mensais, sendo que os resultados iam sendo afixados num quadro visível a todos os colaboradores, de modo a mostrar a evolução e incentivar a equipa; 2. a elaboração de procedimentos escritos, por forma a uniformizar todos os processos, ou seja, o objetivo era que todos os colaboradores procedessem da mesma forma, para que o seu trabalho pudesse, a qualquer momento, ser continuado por um outro colaborador.

Isto é, sem dúvida, um ponto forte numa farmácia, que assim não estagna, está sempre à procura de ser melhor, está sempre à procura de evoluir. O contacto com esta realidade, permite-nos a nós, estagiários, ficar com uma noção de que medidas se podem tomar numa farmácia, por forma a que esta possa estar sempre a melhorar.

1.1.8. Receção de encomendas e armazenamento de produtos

As encomendas chegam à farmácia sempre acompanhadas de fatura ou guia de transporte. Aquando da recepção de encomendas, tem de se conferir que todos os produtos presentes na fatura realmente vieram na encomenda, confirmar que não existiu

nenhuma troca e tem de se verificar o prazo de validade e o estado das embalagens.

Em caso de alguma inconformidade com algum produto a farmácia deve entrar imediatamente em contacto com o fornecedor e proceder à devolução do mesmo. Quando existe a falta de um produto, a farmácia deve contactar o fornecedor e proceder a uma reclamação para que o erro possa ser corrigido.

Durante a receção de encomendas tem de ser feita a verificação de todos os preços dos produtos. Durante esta verificação temos de ter em conta que existem produtos com Preço de venda ao público (PVP) fixo, que é o caso dos Medicamentos Sujeitos a Receita médica (MSRM), e os produtos com PVP livre, onde se encontram os Medicamentos Não Sujeitos a Receita Médica (MNSRM), os suplementos alimentares, produtos cosméticos, entre outros. Nos primeiros só é necessário conferir se o preço está correto. Nos produtos de PVP livre deve ter-se em conta o IVA a que estão sujeitos (6% ou 23%), para depois aplicar a margem de comercialização definida pela farmácia.

Esta foi uma atividade de realizei diversas vezes e que me permitiu perceber como funciona a gestão de uma farmácia.

No final da receção de encomendas é necessário arrumar todos os produtos. O arrumo é feito nos lugares predefinidos e segundo o método FIFO (*first in, first out*). No entanto, como os produtos têm procedências diferentes, não basta colocar os mais recentes atrás dos que já se encontravam armazenados. Tem de ser proceder também à verificação das validades, pois os produtos que chegam à farmácia podem ter validades inferiores aos que já existiam no *stock*.

Depois da reposição das gavetas e lineares, os produtos com um *stock* superior devem ser transportados para o armazém da farmácia.

De salientar que os medicamentos que exigem temperaturas de acondicionamento baixas são armazenados no frigorífico.

Este processo de armazenamento permitiu-me adquirir métodos de organização que são importantes para o futuro.

1.1.9. Conferência de receituário

Uma grande parte da faturação da farmácia provém dos MSRM. Por forma à farmácia receber o dinheiro da participação destes medicamentos, as receitas têm de ser enviadas para o Centro de Conferência de Faturas (CCF). Para que haja o reembolso das participações as receitas têm de estar devidamente validadas e para que se possa garantir esta validação as receitas são conferidas uma a uma por duas farmacêuticas.

Depois de conferir as receitas, estas são separadas por regimes de participação e são agrupadas em lotes de 30 receitas. No último dia de cada mês, fecham-se os lotes, imitem-se os verbetes de identificação de cada lote, o Resumo de lotes e ainda a Fatura Mensal.

Para o CCF são enviadas as receitas que são participadas pelo Serviço Nacional de Saúde (SNS) e para a Associação Nacional de Farmácias (ANF) são enviadas as receitas que são participadas por outros organismos. Depois as entidades pagam à farmácia o montante correspondente à participação.

Foi importante estar em contacto com esta realidade, pois, desta forma estamos em contacto com mais uma das tarefas que é da responsabilidade do farmacêutico de oficina. Também me ajudou a evitar fazer determinados erros, pois, à medida que conferíamos o receituário fui sendo alertada para erros presentes na receita e que comprometiam o reembolso da participação.

1.1.9. Gestão de stocks

Na Farmácia Monte Formoso existe uma ótima gestão dos *stocks*, garantindo desta forma que os utentes tenham à sua disposição os habituais medicamentos consumidos. Esta gestão é essencial para a farmácia, uma vez que assegura que não haja acumulação de produtos com reduzidas vendas. Sendo assim, cada produto tem definido, na sua ficha do sistema informático, qual o seu *stock* mínimo e máximo. Assim, quando um dado produto atinge a quantidade mínima prevista, é diretamente introduzido numa proposta de encomenda, a qual, após uma revisão do *stock* real da farmácia e do histórico de compras desse produto, é enviada para o respetivo fornecedor.

Uma vez que é financeiramente impossível ter todos os produtos farmacêuticos presentes no mercado como parte habitual do *stock* da farmácia, há necessidade de outras estratégias de encomenda e esta possui ainda uma grande variedade de formas de obtenção de produtos, de modo a garantir as necessidades de cada doente, conseguindo assim obter melhores resultados e uma melhor satisfação do doente.

Esta parte foi importante no meu estágio, pois permitiu-me ter uma noção de como gerir da melhor forma uma farmácia, permitiu-me perceber a realidade do que é a gestão de uma farmácia e de como se pode tornar uma farmácia sustentável e rentável.

1.1.10. Receita sem papel

A receita sem papel (RSP) adquiriu, através de um Despacho de 25 de fevereiro de 2016, um carácter obrigatório a partir de 1 de abril de 2016 para todas as entidades de Serviço Nacional de Saúde (SNS).

Este novo modelo permite a prescrição eletrónica, em simultâneo, de diferentes tipos de medicamentos. Este sistema traz vantagens para os utentes, uma vez que todos os produtos de saúde prescritos se encontram num único receituário.

Aquando da dispensa na farmácia, o utente pode optar por só aviar parte dos medicamentos, não é obrigado a aviar a sua totalidade. O utente pode levantar os restantes medicamentos noutras farmácias e em datas diferentes.

Este sistema aumenta a segurança para a farmácia e para o utente.

A desmaterialização da receita permite um processo mais eficaz e seguro no controlo da emissão e dispensa. A RSP obriga a um acesso electrónico autenticado, inclui um “Código de acesso e dispensa” fornecido apenas ao utente e que serve para a validação da dispensa dos fármacos e ainda um “Código de direito de Opção” que se destina a validar o direito de opção do utente⁴.

Este sistema, a meu ver, facilita o trabalho do farmacêutico, pois ao ler os códigos o sistema informático dá logo a indicação de se a receita se encontra dentro da validade e se está no seu estado dispensado ou não. O sistema deteta também automaticamente os regimes de comparticipação associados à receita. Estes aspetos constituem vantagens na dispensa do medicamento, pois previnem possíveis erros que poderiam ocorrer usando o outro sistema de receitas. Permite também mais celeridade no processo de aviamento, o que possibilita ter mais tempo disponível para o utente.

Durante o meu estágio tive a oportunidade de contactar com esta nova realidade, o que foi sem dúvida uma mais-valia.

1.1.11. Relação com os utentes

A equipa da Farmácia Monte Formoso distingue-se pela excelência no atendimento e nos serviços prestados ao utente; destaca-se pela sua simpatia e pela capacidade de criar empatia entre os colaboradores e os utentes. Toda a equipa tem como principal foco e preocupação os utentes. Sendo assim, preocupa-se em fazer um atendimento personalizado, usando para isso um discurso adequado ao utente, o que permite uma melhor adesão à terapêutica, ajudando na fidelização dos utentes à farmácia. Desta forma ficam a ganhar o utente e a farmácia.

A maioria dos utentes são habituais, porém também existem alguns clientes pontuais.

Os clientes regulares comprovam a existência de fidelidade e confiança com a equipa da farmácia. Estes têm uma importância determinante para o estágio, uma vez que nós, estagiários, temos de ser capazes de ganhar a confiança destes utentes e temos de ser capazes de manter o estilo de atendimento a que estes estão habituados, indo ao encontro de todas as suas necessidades.

O SIFARMA 2000[®] é o programa informático usado na farmácia e este sistema possibilita a criação de fichas para os utentes. Isto permite fazer um seguimento farmacêutico mais completo, uma vez que conseguimos ter acesso à medicação habitual do utente, sendo mais fácil a deteção de erros e retirar dúvidas em relação à sua medicação habitual. De igual forma, este programa permite a criação de fichas de acompanhamento farmacêutico onde é possível um maior controlo da medicação que é dispensada, alertando muitas vezes para possíveis interações entre medicamentos. Isto é uma grande ajuda para nós estagiários que não conhecemos o utente e desta forma conseguimos ter acesso à medicação que este faz usualmente e assim podemos ter um atendimento melhor e mais personalizado.

1.1.12. Aconselhamento farmacêutico

Hoje em dia, a prescrição dos medicamentos é feita por Denominação Comum Internacional (DCI), o que permite ao utente optar por marcas ou Medicamentos Genéricos (MG), logo esta deve ser uma das primeiras questões a ser colocadas ao cidadão. Após a validação da receita, o farmacêutico deve dar a conhecer todos os conselhos que ache necessários e pertinentes à situação em causa, de modo a melhorar a adesão à terapêutica.

Na Farmácia Monte Formoso toda a equipa incitava os estagiários, no momento da dispensa de medicamentos, a fornecer oralmente toda a informação necessária para um uso correto, seguro e eficaz dos medicamentos, assim como a escrever na embalagem dos medicamentos as informações relativas à posologia, de modo a reforçar essa informação e a facilitar a vida aos utentes. Esta estratégia é de extrema importância, principalmente quando se trata de receitas manuais, em que não há nenhum guia de tratamento que seja destacável e que dê para entregar ao utente.

Durante o meu estágio existiram vários momentos em que o aconselhamento farmacêutico teve um papel importante na manutenção da saúde dos utentes e no esclarecimento de todas as suas dúvidas. Para nós, estagiários, esta realidade do aconselhamento farmacêutico é muito importante, pois na faculdade passamos o

conhecimento teórico sobre o medicamento, e nós nesta situação podemos realmente usar esse conhecimento para auxiliar o utente. Aprendemos a passar o conhecimento teórico para uma situação real.

De seguida, apresento dois dos casos que me foram expostos e sobre os quais foi muito importante prestar um correto aconselhamento farmacêutico.

Caso prático I – Plantas medicinais

Uma senhora com cerca de 60 anos dirigiu-se à farmácia com uma receita eletrónica com vários medicamentos prescritos, ou seja, tratava-se de uma doente polimedicada. Depois de proceder à dispensa dos medicamentos, a utente pediu chá de gengibre, porque uma amiga disse que ajudava a emagrecer. Dos medicamentos que foram dispensados encontrava-se um anti-hipertensor e também um antiulceroso. O gengibre interage com este tipo de medicação. O gengibre pode atuar de forma sinérgica com fármacos hipotensores, potenciando desta forma o efeito hipotensor, o que seria perigoso para a utente. O gengibre, uma vez que estimula o aumento da produção de secreções gástricas, pode diminuir a eficácia dos fármacos antiulcerosos. Tendo em conta esta informação, achei por bem não dispensar o chá de gengibre à utente. Deste modo, durante o atendimento, alertei a utente para o risco da toma do chá de gengibre concomitantemente com a medicação. Desta feita a utente ficou esclarecida e acatou o conselho de não levar o chá.

A procura de produtos naturais, na farmácia, é uma constante nos dias de hoje. E cabe-nos a nós farmacêuticos estar informados acerca das propriedades dos mesmos, quais os seus efeitos no organismo, quais as possíveis interações com medicamentos e quais as implicações destes em determinadas doenças. As pessoas acham que um produto natural é um produto inócuo e isso não é verdade. E nós, como profissionais de saúde, devemos alertá-las para isso mesmo.

Este caso permitiu-me colocar à prova os meus conhecimentos em farmacologia e plantas medicinais e ainda aprender a gerir este tipo de situações, uma vez que as pessoas ainda não acreditam muito facilmente que uma planta pode ter efeitos prejudiciais.

Caso prático II – Asma

Uma senhora, na casa dos 40 anos, dirigiu-se à farmácia com uma prescrição de medicamentos e dispositivos médicos para a asma. Para além de estar prescrita a bomba para a asma vinha também prescrito uma câmara expansora para facilitar a inalação da medicação, uma vez que a utente já não tinha capacidade de inspirar corretamente a

medicação sem uma ajuda extra.

Para além de toda a informação prestada acerca de como tomar a medicação, tive de explicar e demonstrar à utente como se montava, utilizava e limpava a câmara expansora. Depois da explicação efetuada, foi pedido à utente que demonstrasse todo o processo de utilização de forma a garantir que tinha percebido e que estava a fazer tudo de maneira correta. É sempre melhor pedir ao utente para executar a tarefa, pois a informação é muito mais facilmente retida desta forma e previnem-se possíveis erros de utilização. A informação transmitida oralmente ou através de uma demonstração realizada pelo farmacêutico não seria tão eficaz como a experimentação por parte do utente.

Isto não é uma realidade com que se contacte muitas vezes numa farmácia, por isso foi muito gratificante para mim poder ter feito um atendimento desta natureza.

I.2. Pontos Fracos

I.2.1. Medo de errar

Durante o estágio, por vezes estiveram presentes sentimentos como insegurança e medo de falhar, especialmente aquando dos primeiros atendimentos. Existia o medo de não ser capaz de responder da melhor forma às questões dos utentes e ainda lutei com a inexperiência no uso do *software* SIFARMA 2000®.

Apesar de durante o curso termos tido três unidades curriculares de Farmacologia, nesta etapa alguns dos mecanismos de ação e grupos farmacológicos estavam já esquecidos. Sendo assim surgia uma certa insegurança de não ser capaz de fazer o melhor aconselhamento para cada situação e para cada utente.

I.2.2. Um conhecimento insuficiente no que toca a dermofarmácia e cosmética e medicamentos de uso veterinário

A área de dermofarmácia é um “mundo”. Cada marca tem o seu produto, com características próprias. Para cada situação têm um produto diferente e para cada idade também. Esta diversidade causa muita dificuldade, pois o farmacêutico, durante o aconselhamento, tem de conseguir diferenciar as situações que são passíveis de ser resolvidas com um produto deste tipo e as que têm de ser encaminhadas para outro profissional de saúde. Tem ainda de seguir as linhas de orientação disponíveis dentro de cada marca na escolha do produto mais indicado e, na sua dispensa, tem que informar o utente acerca do modo correto de aplicação do mesmo, bem como da duração do tratamento. De forma a ultrapassar esta dificuldade, a estratégia adotada foi a consulta dos catálogos de cada

marca e ir memorizando as diferentes gamas e produtos, bem como as suas finalidades e o modo de utilização e ainda procurei ajuda junto da equipa da farmácia. As formações complementares fornecidas pelas marcas também foram uma ajuda preciosa neste processo.

No que toca à área veterinária, o farmacêutico tem um papel muito ativo na prevenção e tratamento de várias patologias comuns, no diagnóstico de situações básicas e na orientação para o médico veterinário em situações mais graves. Na farmácia as principais solicitações de medicamentos veterinários para cães ou gatos são os desparasitantes internos, na forma de comprimidos (ex.: Drontal[®], Strongid[®]), os desparasitantes externos, na forma de coleiras, champô, pó ou solução spot-on (ex.: Frontline[®], Advantage[®], Advantix[®], Scalibor[®], Bolfo[®]) e os contraceptivos (ex.: Megecat[®]). Durante o estágio, dada a impossibilidade de responder a algumas das questões colocadas pelos utentes, houve a necessidade de, por vezes, consultar a equipa da farmácia.

1.2.3. Atitude perante os estagiários

Alguns utentes mostravam-se reticentes em ser atendidos por estagiários, outros não queriam mesmo ser atendidos por estagiários. Muitos deles por acharem que os estagiários não estariam à altura do pretendido. Alguns alegavam estar com pressa e que, por isso, necessitavam de ser atendidos com maior rapidez; outros pediam para serem atendidos pelas “doutoras mais antigas”, o que demonstra uma grande subestima pelas capacidades e competências dos estagiários.

Para além disso, houve várias situações em que alguns utentes apresentaram alguma desconfiança relativamente ao aconselhamento que lhe era dado por nós, estagiários. Por vezes, quando lhe dizíamos qual era a posologia, muitas vezes os utentes tinham de confirmar a informação com uma das “doutoras mais antigas”, o mesmo acontecia quando lhe indicávamos um medicamento não sujeito a receita médica.

1.2.4. Marca versus DCI

Uma vez que, durante as unidades curriculares de Farmacologia do MICF não é possível abordar o nome de marcas comerciais, no início do estágio era complicado fazer a associação das substâncias ativas com as respetivas marcas. Deste modo, quando os utentes diziam o nome de marca do medicamento e nos questionavam acerca da indicação terapêutica do mesmo, dificultava o dar uma resposta rápida e quase sempre implicava uma pesquisa ao princípio ativo do medicamento em questão.

A partir do dia 1 de janeiro de 2012, foi instituída a prescrição e dispensa de medicamentos por substância ativa, mais concretamente por Denominação Comum

Internacional (DCI)⁵. Apesar da medida ter inúmeras vantagens, por vezes, a prescrição feita por DCI constitui também uma barreira para os doentes: o médico prescreve com o nome da substância ativa e, por vezes, os doentes não o reconhecem como sendo o medicamento que tomam habitualmente (quando estão habituados a comprar o medicamento por marca).

1.3. Oportunidades

1.3.1. Farmácia encontra-se num Grupo

A Farmácia Monte Formoso encontra-se inserida num grupo de várias farmácias o que permite que faça compras em massa. Ao comprar em conjunto e em grandes quantidades, estas farmácias conseguem obter melhores condições do que obteriam se comprassem sozinhas. Ao adquirir produtos mais baratos, a farmácia tem mais margem de manobra para estipular preços mais competitivos com outras farmácias e até mesmo outros espaços de venda de produtos de saúde, como por exemplo estabelecimentos de venda de medicamentos não sujeitos a receita médica.

1.3.2. Estratégias de marketing e preços competitivos

O marketing envolve a satisfação e criação de necessidades do cliente, obtendo, simultaneamente, um lucro honesto. A mudança de forma abrupta no mercado farmacêutico trouxe um novo ambiente competitivo à farmácia, uma vez que existem outros estabelecimentos de saúde que podem vender uma grande parte de produtos que até então eram de venda exclusiva na farmácia, isto aumenta a concorrência e a necessidade de rentabilizar este segmento. Desta forma, o *marketing* deve ser aplicado como uma ferramenta de auxílio no trabalho desempenhado pelo farmacêutico aquando da venda e aconselhamento, tornando a atividade do farmacêutico melhor e mais dinâmica em benefício do doente.

No decorrer do estágio, houve oportunidade de estar em contacto com as mais variadas estratégias de *marketing*. Destas destaco a colocação de cartazes publicitários alusivos às marcas, a reorganização de produtos nas montras ou gôndolas e campanhas de divulgação de produtos (ex.: ter uma promotora a promover a higiene íntima, dando a conhecer a solução de lavagem íntima Saforelle®). Como complemento, a Farmácia Monte Formoso dispõe de uma página na rede social *Facebook*, onde divulga as várias campanhas, concursos e ainda serviços que são prestados na farmácia.

1.3.3. Farmácia aderente do Cartão Saúde

O Cartão Saúde dá a possibilidade aos utentes de acumular pontos na compra de produtos de saúde e bem-estar, MNSRM e SF. O sistema de pontos deste cartão consiste em 1€ = 1 ponto. Os pontos podem ser trocados por outros produtos que constem do catálogo Saúde ou por vales de desconto, que são depois utilizados nas compras que os utentes efetuarem na farmácia. Uma vez que hoje em dia as farmácias têm uma margem de lucro apertado torna-se muito difícil efetuarem promoções (tornar o produto mais económico logo mais apetecível), no sentido de colmatar este entrave as farmácias têm aqui uma boa estratégia de fidelização dos utentes.

1.4. Ameaças

1.4.1. Estado atual da economia

A situação económica do nosso país, nos últimos anos não é a mais favorável. Portugal tem estado sempre sob medidas de contenção de custos nos diferentes setores existentes. O setor da saúde é dos que mais tem sido sujeito a cortes. Desta forma, as farmácias têm estado a sofrer alterações constantes a nível legislativo, que vieram alterar não só as suas regras de funcionamento, como também vieram pôr em causa a sustentabilidade das mesmas. Para contrapor estas dificuldades, as farmácias (farmacêuticos) devem unir-se em torno de um objetivo comum, defendendo uma nova forma de pensar a farmácia, em que o atendimento ao doente ganha uma maior importância face à venda do medicamento.

Este aspeto acarreta outros problemas, como por exemplo a elevada taxa de desemprego jovem. As farmácias, não se encontrando com a sua situação económica estabilizada, optam muitas vezes por empregar profissionais com mais experiência, ou com menos formação académica, ao invés de jovens formados sem experiência no setor, na medida em que poupam tempo e dinheiro.

1.4.2. Espaços de saúde que vendem MNSRM

A venda de medicamentos não sujeitos a receita médica noutros espaços de saúde, como parafarmácias ou lojas de grandes cadeias, constitui um grande desafio para as farmácias. Estes espaços pertencem a grandes cadeias que conseguem fazer compras em quantidades de uma tal dimensão que nenhuma farmácia consegue fazer. Isto faz com que consigam obter os produtos por preços muito mais baixos e consigam também vendê-los por um preço substancialmente mais baixo sem perder a margem de lucro. Sendo assim, as

peessoas preferem comprar nestes estabelecimentos ao invés de recorrerem à farmácia.

1.4.3. Receita sem papel – Falhas no sistema

Apesar de ter sido um dos pontos fortes, este modelo de RSP ainda tem a algumas lacunas que são necessárias colmatar. Digo isto porque, no decorrer do estágio existiram algumas falhas no sistema informático a nível nacional e enquanto a falha do sistema não foi resolvida não foi possível aviar qualquer RSP. Isto causou descontentamento nos utentes, já que muitos não conseguiram levar a sua medicação.

Estas situações não são boas para a farmácia, pois muitas vezes os doentes não compreendem que estes problemas são externos à farmácia e que a farmácia não tem forma de os controlar. E desta forma a relação utente-farmácia pode ficar comprometida.

1.4.4. Desvalorização da profissão

Com o passar do tempo a profissão farmacêutica tem sido cada vez mais desvalorizada pela sociedade. Comentários como “Trabalhar na farmácia é o mesmo que trabalhar num supermercado” comprovam a opinião atual sobre esta profissão ou então demonstram, que na sua ignorância, os utentes não compreendem a perigosidade de serem atendidos e aconselhados por alguém com pouca ou nenhuma formação na área. Também revela que não têm conhecimento da especificidade que é necessária para se fazer o aconselhamento.

Há que ter presente que o farmacêutico está apto para exercer a sua atividade em diversas áreas como: análises clínicas, assuntos regulamentares, distribuição, ensino, farmácia comunitária, farmácia hospitalar e indústria farmacêutica.

Se nos focarmos na farmácia comunitária, o farmacêutico no exercício da sua profissão não se limita a ceder os medicamentos. O farmacêutico procede ao aconselhamento relativamente ao uso racional e correto do medicamento, pode ainda detetar possíveis interações, faz o seguimento terapêutico dos utentes e ainda tem capacidade para exercer muitas outras atividades de modo a promover a saúde e bem-estar dos cidadãos.

As cadeias multinacionais e outros locais de venda de MNSRM são, em grande parte, os responsáveis pelo crescer desta desvalorização, uma vez que nestes locais não existe intervenção e aconselhamento farmacêutico, a maior parte dos colaboradores não tem a formação adequada. Infelizmente, esta imagem de falta de aconselhamento é erradamente extrapolada para as farmácias, originando o rebaixamento dos farmacêuticos.

Também, para além disso, o preço extremamente reduzido de alguns MG transmite

aos utentes a sensação errada de que o aconselhamento farmacêutico não é necessário.

Em contrapartida, também muitos farmacêuticos contribuem para a desvalorização da profissão pois desenvolvem o seu trabalho como se a farmácia apenas se tratasse de um negócio. Sendo assim cabe-nos a nós corrigir esta situação enquanto é possível, de modo a que a nossa qualificação não seja posta em causa.

A imagem que a sociedade constrói de uma farmácia e das pessoas que lá trabalham é fundamental para a sobrevivência deste estabelecimento de saúde.

Conclusão

O estágio curricular dá aos estagiários a possibilidade de colocar em prática todos os conhecimentos teóricos adquiridos e obter muitos outros, uma vez que o MICF não proporciona uma grande abrangência relativamente à indicação e aconselhamento farmacêutico.

A Farmácia Monte Formoso tem utentes muito diversificados, o que me permitiu contactar com uma grande variedade de situações clínicas, com um grande número de personalidades diferentes e consequentemente permitiu-me obter mais conhecimentos. Isto desenvolveu em mim uma grande “ginástica mental” e levou-me a ganhar uma maior capacidade de responder rapidamente perante diferentes situações. Fez desenvolver o meu conhecimento e tornou-me mais apta a procurar as respostas para ajudar o utente da melhor forma possível. Da mesma forma, o contacto com diferentes utentes fez-me ganhar uma maior capacidade de adaptação a diferentes personalidades, deu-me uma maior capacidade para transmitir e direccionar a informação da forma mais adequada a cada pessoa, permitiu-me portanto personalizar o atendimento, pois não há dois utentes iguais.

Este estágio fez-me crescer muito, tanto a nível pessoal como profissional. Este crescimento só foi possível porque à minha volta tinha uma equipa impecável, dinâmica, altamente qualificada, que me transmitiu todos os pilares necessários, toda a confiança, apoio e sentido de responsabilidade.

Sei que ainda existe um longo caminho para percorrer e ainda tenho muito para aprender. Tenho noção que é necessário uma formação contínua para estar sempre a par de todas as novidades e para que possa garantir o melhor aconselhamento e fornecer os melhores serviços ao utente.

A Farmácia Monte Formoso procura ter sempre em vista a conciliação entre a maximização dos lucros e a saúde do doente, isto só é possível quando se tem uma grande capacidade no que toca à gestão de um estabelecimento. O contacto, embora pequeno, com as estratégias de gestão da farmácia foi extremamente útil para mim, pois permitiu-me ficar a perceber um pouco do que é a gestão e a economia, duas áreas também muito importantes para a nossa profissão e que não têm uma boa abordagem no MICF.

A realização deste estágio superou todas as expectativas e deu-me as competências/bases necessárias para começar a prática da profissão farmacêutica, na área da farmácia comunitária.

Estou extremamente grata a toda a equipa da Farmácia Monte Formoso, são pessoas por quem eu vou ter sempre muito apreço.

Referências Bibliográficas

1. INVESTOPEDIA - **SWOT Analysis Definition**, atual. 2016. [Consult. 11 ago. 2016]. Disponível em WWW:<URL:<http://www.investopedia.com/terms/s/swot.asp>>
2. TECHTARGET - **What is SWOT analysis (strengths, weaknesses, opportunities and threats analysis)? - Definition from WhatIs.com** [Consult. 11 ago. 2016]. Disponível em WWW:<URL:<http://searchcio.techtarget.com/definition/SWOT-analysis-strengths-weaknesses-opportunities-and-threats-analysis>>
3. DRUGS.COM - **Salicylic acid topical medical facts**, atual. 2016. [Consult. 11 ago. 2016]. Disponível em WWW:<URL:<https://www.drugs.com/mtm/salicylic-acid-topical.html>>
4. SERVIÇO NACIONAL DE SAÚDE - **Receita Sem Papel - SPMS**, atual. 2016. Disponível em WWW:<URL:<http://spms.min-saude.pt/product/receita-sem-papel/>>
5. ORDEM DOS MÉDICOS - **FAQs sobre prescrição por DCI**, atual. 2014. [Consult. 24 ago. 2016]. Disponível em WWW:<URL:<http://omcentro.com/faqs/detalhe/>>

Anexo – Ficha de Preparação de Medicamentos Manipulados

FARMACIA MONTE
FORMOSO

Ficha de Preparação de
Medicamentos Manipulados

Página 1 de 3

Medicamento: Vaselina Salicilada 10%

Teor em substância(s) activa(s): 100 g (ml ou unidades) contém 10 g (ml) de ácido salicílico

Forma farmacêutica: pomada

Data de preparação: 23 junho 2016

Número do lote: 015/16

Quantidade a preparar: 30 g

Matérias-primas	Lote nº	Origem	Farmacopeia	Quantidade para 100 g (ou ml, ou unidades)	Quantidade calculada	Quantidade pesada	Rubrica do Operador e data	Rubrica do Supervisor e data
ácido salicílico	RAS 5133 4300	Plural		3 g	3 g	3,06 g	23/6/16 JR	JR 23/6/16
Vaselina sólida	75014	"		27 g	27 g	27,012 g	23/6/16 JR	JR 23/6/16

Preparação

	Rubrica do Operador
1. Limpar a placa de espatulação e restante material	JR
2. Pesar as matérias-primas. Pulverizar o ácido salicílico	JR
3. Incorporar aos poucos, por espatulação, o ácido salicílico na vaselina branca.	JR
4. Espatular até obter uma pomada com aspecto homogêneo	JR
5. Limpar e arrumar o material.	JR
6.	
7.	

Embalagem

Tipo de embalagem: Boião plástico opaco

Capacidade do recipiente:

Material de embalagem	Nº do lote	Origem

Operador: JR

FARMACIA MONTE
FORMOSO

Ficha de Preparação de
Medicamentos Manipulados

Página 2 de 3

Prazo de utilização e Condições de conservação

Condições de conservação: <i>Conservar à temperatura ambiente, na embalagem bem fechada</i>	Operador: <i>JR</i>
Prazo de utilização: <i>3 meses após preparação</i>	Operador: <i>JR</i>

Verificação

ENSAIO	ESPECIFICAÇÃO	RESULTADO	Rubrica do Operador
<i>Cor</i>	<i>Branca</i>	<i>Conforme</i>	<i>JR</i>
<i>Odor</i>	<i>Inodora</i>	<i>Conforme</i>	<i>JR</i>
<i>Aspecto</i>	<i>Homogéneo</i>	<i>Conforme</i>	<i>JR</i>

Aprovado Rejeitado

Supervisor: *[Assinatura]* *23/6/16*

Nome, morada e telefone do doente

--

Nome do prescriptor

--

Anotações

--

FARMACIA MONTE
FORMOSO

Ficha de Preparação de
Medicamentos Manipulados

Página 3 de 3

Cálculo do preço de venda

MATÉRIAS-PRIMAS:							
matérias-primas	embalagem existente em armazém		preço de aquisição de uma dada quantidade unitária (s/IVA)		quantidade a usar	factor multiplicativo	valor da matéria-prima utilizada na preparação
	quantidade adquirida	preço de aquisição (s/IVA)	quantidade unitária	preço			
Vaselina sólida	100g	1,49	1g	0,0149	x 27	x 1,9	= 0,76437
ácido salicílico	100g	1,67	1g	0,0167	x 3	x 2,2	= 0,10626
					x	x	=
					x	x	=
					x	x	=
subtotal A							0,87063

HONORÁRIOS DE MANIPULAÇÃO:					
	forma farmacéutica	quantidade	F (€)	factor multiplicativo	valor
valor referente à quantidade base	Pomada propriamente dita	30g	4,89	x 3	= 14,67
valor adicional			x	x	=
subtotal B					14,67

MATERIAL DE EMBALAGEM:				
materiais de embalagem	preço de aquisição (s/IVA)	quantidade	factor multiplicativo	valor
balão plástico	1,54	x 1	x 1,2	= 1,848
		x	x 1,2	=
subtotal C				1,848

PREÇO DE VENDA AO PÚBLICO DO MEDICAMENTO MANIPULADO:

(A + B + C) x 1,3 = 22,605219

6% + IVA = 1,3563127


D = 23,961532

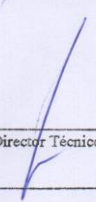
DISPOSITIVOS AUXILIARES DE ADMINISTRAÇÃO:

dispositivo	preço unitário	quantidade	valor

E = 0

PREÇO FINAL: D + E = 23,96

Operador: Joana Ramos Supervisor: 

Rubrica do Director Técnico	Data
	23/6/16

IMP.10.1