



Ana Rita Gaspar Cabral

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

Relatório de Estágio realizado no âmbito do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, orientado pelo Dr.º Paulo Jorge da Silva Monteiro e apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra

Julho 2016



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Ana Rita Gaspar Cabral

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

Relatório de Estágio realizado no âmbito do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, orientado pelo
Drº Paulo Jorge da Silva Monteiro e apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra

Julho 2016



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Eu, Ana Rita Gaspar Cabral, estudante do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, com o nº 2011147641, declaro assumir toda a responsabilidade pelo conteúdo do Relatório de Estágio apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra, no âmbito da unidade curricular 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, 1 de julho de 2016

(Ana Rita Gaspar Cabral)

O Orientador de Estágio,

(Doutor Paulo Monteiro)

A Estagiária,

(Ana Rita Gaspar Cabral)

AGRADECIMENTOS

A toda a equipa da Farmácia São José, pela recetividade, pela disponibilidade, pelos ensinamentos e pela confiança que me transmitiram ao longo de todo o meu estágio.

Um especial “Obrigada” ao Dr. Paulo Monteiro, pela simpatia, compreensão e apoio constante.

Às minhas colegas estagiárias, Diana e Rita, pelo companheirismo e amizade que partilhámos durante esta experiência.

Aos meus Pais e à minha Irmã, meus educadores, pelos valores transmitidos e apoio incondicional.

Aos meus amigos, a minha segunda família, e em especial ao Luís, pela presença e fonte de motivação constante.

A todos, o meu sincero Obrigada!

LISTA DE ABREVIATURAS

ANF: Associação Nacional de Farmácias

BDNP: Base de Dados Nacional de Prescrição

CCF: Centro de Conferência de Faturas

CHUC: Centro Hospitalar e Universitário de Coimbra

CNPEM: Código Nacional para a Prescrição Eletrónica de Medicamentos

DCI: Denominação Comum Internacional

IVA: Imposto de Valor Acrescentado

MNSRM: Medicamentos Não Sujeitos a Receita Médica

PVP: Preço de Venda ao Público

SNS: Serviço Nacional de Saúde



ÍNDICE

1. Introdução.....	1
2. Análise SWOT	2
2.1. Pontos fortes	3
2.1.1. Serviços farmacêuticos diferenciados	3
2.1.2. Diversidade na oferta de produtos	5
2.1.3. Qualidade do serviço e proximidade com o utente	7
2.1.4. Modernização: Robot	7
2.1.5. Sifarma 2000®	7
2.1.6. Metodologia <i>KAIZEN</i>	8
2.1.7. Formação no domínio da conferência de receituário, regimes de comparticipação, gestão de <i>stocks</i> , receção de encomendas e armazenamento	10
2.1.8. Frequência de formações.....	12
2.1.9. Equipa técnica	12
2.2. Pontos fracos	13
2.2.1. Dificuldade na associação de nomes comerciais à nomenclatura por DCI.....	13
2.2.2. Limitações de conhecimentos sobre dosagens, posologias e duração de tratamentos	13
2.2.3. Limitações de conhecimentos em dermocosmética, veterinária e dispositivos médicos.....	14
2.3. Oportunidades	15
2.3.1. Adequação do curso às perspetivas profissionais futuras.....	15
2.3.2. Localização da farmácia	15
2.3.3. Receita sem papel	17
2.4. Ameaças	18
2.4.1. Crise económica	18



2.4.2. Concorrência de espaços de venda de MNSRM em grandes superfícies.....	19
2.4.3. Concorrência de espaços de venda de suplementos alimentares e produtos fitoterapêuticos.....	20
3. Conclusão.....	22
4. Bibliografia.....	24



I. INTRODUÇÃO

«O farmacêutico é um agente de saúde, cumprindo-lhe executar todas as tarefas relativas aos medicamentos, às análises clínicas ou análises de outra natureza que sejam suscetíveis de contribuir para a salvaguarda da saúde pública, bem como as ações de educação dirigidas à comunidade no âmbito da promoção da saúde e prevenção da doença.»¹

Desde a Farmácia Comunitária, Farmácia Hospitalar, Análises Clínicas, Indústria Farmacêutica, entre outras, são várias as áreas onde o farmacêutico pode prestar um contributo indispensável, ao serviço da comunidade.

Após quatro anos e meio de uma profunda aprendizagem teórica, imprescindível à formação de farmacêuticos cientificamente multicompetentes, eis que chega a tão esperada etapa de aplicar a ciência na prática, o Estágio Curricular, que finaliza todo um marcante percurso académico no Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas.

Dada a minha preferência de um contato constante com a comunidade, e por valorizar a importância da acessibilidade e competências técnicas, científicas e sociais que o farmacêutico coloca ao dispor da população, optei por realizar o meu estágio integralmente em Farmácia Comunitária.

Como tal, contactei durante seis meses com a realidade da prática farmacêutica, na Farmácia São José, em Coimbra, sob a orientação do Dr. Paulo Monteiro, proprietário e Diretor Técnico da farmácia.

A minha introdução ao mundo profissional contou com o apoio, dedicação e profissionalismo por parte de toda a equipa, que me transmitiu conhecimentos e valores essenciais à prestação de serviços farmacêuticos de excelência.

Considero que a abordagem ao efetivo exercício da profissão constitui um marco essencial na consolidação de saberes, no desenvolvimento de espírito crítico e autonomia, culminando numa reflexão retrospectiva que nos permite comprovar a importância da integração do farmacêutico na comunidade.

O presente relatório sintetiza a minha experiência enquanto estagiária, através de uma análise crítica de todos os serviços, situações e realidades com que tive oportunidade de contactar na Farmácia São José.



2. ANÁLISE SWOT

Para uma avaliação sistemática do Estágio Curricular realizei uma análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Desta forma, foram descritos de uma forma estruturada os pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças com que me deparei enquanto estagiária ou que resultaram da minha perceção sobre a atualidade da Farmácia Comunitária.

<p>PONTOS FORTES</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Serviços farmacêuticos diferenciados; 2. Diversidade na oferta de produtos; 3. Qualidade do serviço e proximidade com o utente; 4. Modernização: Robot; 5. Sifarma 2000® 6. Metodologia KAIZEN; 7. Formação no domínio da conferência de receituário, regimes de comparticipação, gestão de stocks, receção de encomendas e armazenamento; 8. Frequência de formações; 9. Equipa técnica.
<p>PONTOS FRACOS</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dificuldade na associação de nomes comerciais à nomenclatura por DCI; 2. Limitações de conhecimentos sobre dosagens, posologias e duração de tratamentos; 3. Limitações de conhecimentos em dermocosmética, veterinária e dispositivos médicos.
<p>OPORTUNIDADES</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adequação do curso às perspetivas profissionais futuras; 2. Localização da farmácia; 3. Receita sem papel.
<p>AMEAÇAS</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crise económica; 2. Concorrência de espaços de venda de MNSRM em grandes superfícies; 3. Concorrência de espaços de venda de suplementos alimentares e produtos fitoterapêuticos.

Tabela 1 – Análise SWOT do Estágio Curricular: pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças.



2.1. Pontos fortes

2.1.1. Serviços farmacêuticos diferenciados

A Farmácia São José disponibiliza diversos serviços farmacêuticos à comunidade, dos quais saliento: preparação de manipulados, determinação de parâmetros bioquímicos, administração de injetáveis e consultas de cessação tabágica.

Preparação de manipulados

Devido aos avanços tecnológicos que possibilitaram a produção de uma enorme variedade de formas farmacêuticas, a necessidade de preparação de manipulados na Farmácia Comunitária decresceu.

Atualmente, a preparação de manipulados pelo farmacêutico de oficina restringe-se a situações de terapêuticas individualizadas e personalizadas, apresentando extrema importância nestes casos específicos.

A Farmácia São José destaca-se pelo elevado número de solicitações não só locais, mas de todo o território a nível nacional, o que representa um fator de confiança por parte dos utentes na qualidade destes manipulados.

Antes da manipulação, verifica-se a exequibilidade da prescrição e a adequação de doses e posologia ao utente em concreto.

Os manipulados são preparados em conformidade com o prescrito numa receita médica, onde geralmente se encontra a indicação “*f.s.a*” (faça segundo a arte), com base numa farmacopeia ou no Formulário Galénico e cumprindo as *Boas Práticas de Preparação de Manipulados*.

Após a preparação do manipulado segue-se a sua rotulagem. O rótulo contém a identificação da farmácia, a identificação do Diretor Técnico, o endereço e telefone da farmácia, a identificação do doente, a denominação do medicamento, o teor em substâncias ativas, a quantidade dispensada, a data de preparação, o prazo de utilização e o nº do lote.

Para cada manipulado é preenchida uma ficha de preparação (Anexo I) onde constam as matérias-primas utilizadas (nome, lote e validade), o nome do utente e do médico prescritor, os ensaios de controlo de qualidade do preparado, o cálculo do preço, as condições de armazenamento, prazo de utilização e os cuidados a ter. Após o seu preenchimento, a ficha de preparação é datada e assinada pelo farmacêutico que preparou o manipulado e pelo supervisor, sendo arquivada, juntamente com a receita.



Durante o meu estágio tive oportunidade de observar e colaborar na preparação de vários medicamentos manipulados, o que me permitiu aplicar na prática os conhecimentos adquiridos durante a faculdade, bem como complementá-los com os saberes e experiência dos farmacêuticos que preparam os manipulados com o máximo de rigor e empenho.

Determinação de parâmetros bioquímicos

A determinação e monitorização de parâmetros como a pressão arterial, a glicémia, o colesterol total e os triglicerídeos são serviços essenciais prestados pelo farmacêutico, que deve interpretar os resultados obtidos e esclarecer o utente, bem como prestar um aconselhamento personalizado sobre medidas farmacológicas e não farmacológicas.

Verifiquei que, para além da determinação de parâmetros bioquímicos, este serviço comunitário aumenta a proximidade com o utente, facilita a transmissão de informações e o esclarecimento de dúvidas que possam condicionar a adesão à terapêutica e a otimização de tratamentos.

A título de exemplo, apresento o caso de uma senhora que se dirigiu à farmácia para realizar uma medição de colesterol total. Apresentava queixas de cansaço e dores musculares e a prescrição de uma sinvastatina. Procurei saber se a utente tinha outras patologias, descontrolo de outros parâmetros e/ou se realizava esforços físicos regularmente. Todas as respostas foram negativas, tendo a utente referido ainda que tinha uma vida sedentária e que só agora, passados três meses desde o início da medicação, tinha aqueles sintomas, tendo o médico reforçado na última consulta que aquela era a estatina ideal para a sua situação. As estatinas atuam na redução de colesterol inibindo a enzima HMG-CoA redutase, responsável pela produção de colesterol no fígado. No entanto, ao diminuírem a atividade da enzima HMG-CoA redutase, as estatinas bloqueiam também a síntese de coenzima Q10, essencial para a produção de energia. A redução de coenzima Q10 conduz a sintomas de cansaço e dores musculares, tal como referido pela utente. Para combater estes efeitos indesejáveis produzidos pelas estatinas, recomendei à utente a associação de um suplemento de Q10 à sua terapêutica. Com o aconselhamento deste reforço diário e da manutenção de uma dieta equilibrada procurei proporcionar à utente um tratamento mais eficaz e bem tolerado.

Administração de injetáveis

Na Farmácia São José tive oportunidade de assistir à administração de injetáveis, realizada por farmacêuticos com formação específica.



Esta é mais uma área promissora na qual o farmacêutico pode desempenhar um papel importante, contribuindo para a satisfação dos utentes que muitas vezes têm dificuldade em recorrer a outros serviços de saúde para administrar os seus medicamentos.

Consultas de cessação tabágica

Dada a prevalência de fumadores e os problemas de dependência associados ao tabagismo, é de elevada importância o seguimento dos utentes que pretendem deixar de fumar. Este é mais um possível campo de atuação do farmacêutico.

Na Farmácia São José são disponibilizadas consultas de cessação tabágica que permitem acompanhar estes utentes em todas as etapas deste processo, com vista a esclarecer as dúvidas do utente, aumentar a sua motivação, monitorizar e potenciar o sucesso do tratamento.

2.1.2. Diversidade na oferta de produtos

A Farmácia São José é sem dúvida um exemplo de uma farmácia que marca a diferença pela capacidade de responder às mais variadas necessidades dos utentes.

Como tal existe uma grande aposta na diversidade de oferta de produtos, bem como na formação da equipa, em áreas como dermocosmética, veterinária, fitoterapia, suplementação alimentar e dietética.

A dermocosmética é cada vez mais uma área com elevada procura, quer pelas preocupações estéticas comuns, quer pela valorização de ter um produto adequado ao tipo específico de pele e problemáticas associadas.

Considerando que esta área representa um nicho de mercado com bastante potencial será sempre uma mais valia existir numa farmácia, uma vez que o farmacêutico pode fornecer o aconselhamento personalizado e fundamentado, que satisfaça as necessidades do utente.

Achei uma área muito promissora e considero que para além de uma questão estética, a dermocosmética engloba produtos que são um essencial complemento à terapêutica de casos como Rosácea, Acne e Psoríase, bem como inclui cuidados fundamentais, como é o caso da proteção solar.



A existência de um espaço reservado à veterinária é também importante nos dias de hoje, dadas as preocupações crescentes com o bem-estar e prevenção de doenças dos animais de companhia. Para além disso é um serviço importante na defesa da saúde pública.

Consoante as características do animal, o farmacêutico pode proporcionar um aconselhamento específico relativamente à forma de utilização, duração do tratamento, cuidados e precauções a ter com os desparasitantes internos e/ou externos, entre outros produtos veterinários.

A fitoterapia é uma área em que o farmacêutico assume um papel de extrema importância dado a crescente procura de terapêuticas alternativas à base de produtos de origem vegetal. Muitos são os casos de interações com terapêuticas farmacológicas ou reações adversas, por falta de conhecimento por parte dos utentes. A farmácia é o local indicado para salientar a importância de um uso adequado e consciente de produtos fitoterapêuticos de forma a garantir o sucesso na sua utilização e evitar a ocorrência de efeitos nefastos.

Os suplementos alimentares são produtos amplamente publicitados que conduzem a uma procura elevada por parte dos consumidores. A venda deste tipo de produtos noutros espaços, sem qualquer tipo de esclarecimento, pode condicionar a saúde e bem-estar dos utentes. É valorizado o aconselhamento por parte do farmacêutico, bem como informações sobre cuidados e precauções a ter.

Relativamente à área da dietética, é importante garantir a adequação do produto às necessidades nutricionais ou metabólicas de cada utente, considerando a idade e as condições fisiológicas da pessoa em questão. Na farmácia o utente dispõe de um atendimento adequado que garante a sua satisfação e fidelização.

A título de exemplo, apresento o caso de uma senhora idosa que desabafa sentir fraqueza e falta de massa muscular, referindo não ter vontade de cozinhar e afirmando que geralmente o seu jantar é uma simples caneca de leite com chocolate ou um batido. A insistência nas recomendações a idosos sobre a sua alimentação é muitas vezes um problema uma vez que com a diminuição de agilidade aumenta a necessidade, por parte dos idosos, de tarefas mais simples e práticas. Como tal, recomendei à senhora a implementação na sua dieta de um suplemento líquido *Meritene*[®] com sabor a chocolate. Apresenta-se sob a forma de saquetas que podem ser dissolvidas em água ou leite, com um elevado teor de proteína, cálcio e vitamina D e com sabores a morango, chocolate, baunilha ou descafeinado. Este suplemento



irá trazer benefícios nutricionais à utente uma vez que a sua fórmula, especialmente formulada para idosos, irá fortalecer o sistema ósseo e aumentar a massa muscular, apresentando ainda a vantagem de ser um suplemento prático e com sabor agradável.

2.1.3. Qualidade do serviço e proximidade com o utente

Na Farmácia São José a equipa de técnicos e farmacêuticos é claramente multicompetente, prestando atendimentos de grande qualidade com base nos conhecimentos técnicos e científicos que dominam.

Para além disso, a acessibilidade e simpatia nos atendimentos gera um ambiente de proximidade, tornando o serviço farmacêutico não só um bem para a saúde do utente mas também um bem social, que considero ser um fator essencial na satisfação pessoal dos utentes.

2.1.4. Modernização: Robot

A relação tempo/qualidade é hoje cada vez mais valorizada pelos consumidores. Cada utente é diferente. Existindo sempre aqueles que necessitam de atendimentos mais demorados, em alturas de grande movimento é necessário conseguir dar resposta às exigências do maior número possível de utentes.

A fim de conseguir um equilíbrio e uma melhor gestão de tempo/qualidade, a Farmácia São José diferencia-se pela modernização, através da implementação de um robot, um dispensador automático de medicamentos. Para além da maior rapidez nesta ação, o robot permite uma melhor gestão de espaço, na medida em que armazena cerca de 17000 medicamentos, e um controlo do prazo de validade, uma vez que a dispensa é feita por ordem crescente, dispensando primeiro os medicamentos de validade mais curta.

Achei inovador e uma oportunidade de ter contacto com uma realidade que poderá vir a ser o futuro de muitas outras farmácias comunitárias.

2.1.5. Sifarma 2000®

O Sifarma 2000® é um *software* com grande potencial que considerei uma ferramenta muito útil tanto nos atendimentos como no *backoffice*, na gestão de *stocks* e receção de encomendas.



Contém a informação científica de praticamente todos os medicamentos vendidos na farmácia, bem como alerta sobre a possibilidade de interações e precauções a ter durante o seu uso. É um programa muito útil durante o atendimento, uma vez que o farmacêutico pode recorrer a mais informações para complementar o seu aconselhamento, aumentando a eficácia do serviço prestado ao utente. É também possível registar os utentes através da criação de Ficha de Utente, na qual ficam registados os medicamentos, valores de parâmetros bioquímicos, entre outros dados, que possibilitam um melhor acompanhamento dos utentes.

Numa fase inicial, este *software* facilitou-me o conhecimento de diversos medicamentos, complementando o meu estudo e pesquisa durante o estágio.

2.1.6. Metodologia KAIZEN

Uma das grandes inovações na logística da Farmácia São José foi a implementação de um novo método de gestão da farmácia baseado na filosofia *Kaizen*.

Kaizen é uma palavra japonesa constituída por duas sílabas, KAI (Mudar) e ZEN (Melhor), que se define como uma melhoria contínua, de todas as pessoas, todos os dias e em todas as áreas. Tem em conta o serviço prestado, que deve ir de encontro às necessidades do cliente, e a produtividade, que deve ser garantida através da eficiência máxima em todos os processos.

Esta metodologia foi inicialmente implementada pela empresa Toyota, após a II Guerra Mundial, para tentar combater as dificuldades económicas e sociais com que se deparou. O conceito *Kaizen* continuou presente até aos dias de hoje e são cada vez mais as empresas que o implementam na sua organização para conseguir vantagens competitivas face aos concorrentes, e atingir o sucesso desejado.

Também nas farmácias comunitárias esta metodologia tem vindo a ser implementada e considero ser uma ferramenta muito simples, que pode contribuir bastante para a melhoria da performance e motivação de toda a equipa.

Para ser mais concreta sobre o funcionamento deste método de gestão, vou passar a explicar os princípios fundamentais da filosofia *Kaizen*:

1º Criar valor para o cliente. Neste aspeto salienta-se o conceito de “valor acrescentado” como sendo unicamente as atividades pelas quais o cliente está disposto a pagar. Isto é, deve-se sempre procurar melhorar a experiência do cliente face a um determinado produto ou serviço, de forma a obter a sua aprovação e valorização.



2º Eliminar o desperdício. No contexto da farmácia comunitária, o desperdício relaciona-se com excesso de *stock*, custos de transporte (deverão ser cobertas distâncias grandes no menor caminho possível), materiais parados (ocupam espaço e representam capital investido que não está a acrescentar valor à farmácia), movimentos inadequados de material (sequência de processos e trabalho incorreta), espera de pessoas, defeitos e erros (conduzem à redução de qualidade ou à rejeição).

A redução de desperdício é um dos princípios fundamentais, que visa a otimização de processos e a eliminação de tarefas que não criam valor acrescentado para o cliente. Eliminar o desperdício significa aumentar a produtividade e reduzir o custo associado.

3º Gestão visual. É importante tornar os processos visíveis e à prova de erro. Isto é, a utilização de padrões visuais para transmitir a informação de uma forma mais clara e concisa conduz a um melhor entendimento por parte de todos os colaboradores. Os padrões têm por base imagens, setas, figuras, que são mais facilmente compreendidos do que textos descritivos e instruções.

Como exemplo, temos o ciclo PDCA (*Plan / Do / Check / Act*), que é dos conceitos mais importantes do *Kaizen* e que deverá ser aplicado a todas as tarefas. As tarefas deverão estar mencionadas num quadro visualmente apelativo, com a indicação da pessoa que as desempenha e da fase do processo em que se encontra (Anexo 2).

Mais concretamente, *Plan* pressupõe o estabelecimento de metas e procedimentos para atingi-las, *Do* pressupõe a execução da tarefa conforme descrito anteriormente, *Check* pressupõe a análise dos resultados obtidos, de forma a verificar se a execução da tarefa correu conforme o planeado, e *Act* pressupõe a correção de possíveis problemas encontrados na fase anterior, para que os mesmos não voltem a ocorrer. São realizadas curtas reuniões diárias com toda a equipa para discutir e avaliar este quadro com o ciclo PDCA. Desta forma, pretende-se implementar uma cultura de melhoria contínua e eficiência máxima em todos os processos.

4º Ir para o terreno e acrescentar valor aos serviços. A partir das metas definidas e das mudanças implementadas nos processos e hábitos de trabalho, chega a altura de aplicá-las na prática. O denominado “fazer *Kaizen*”, que se baseia no alcance de mais utilidade para o cliente e menos desperdício para a empresa.

Como exemplo, temos o caso da organização básica do posto de trabalho, baseada nos 5S: *Seiri* (triar o que é ou não necessário), *Seiton* (arrumar o que é necessário de uma forma



simples e visível), *Seiso* (limpar a área), *Seiketsu* (normalizar para manter as condições) e *Shitsuke* (disciplina para cumprir e melhorar).

5º Envolvimento dos colaboradores, não culpar e não julgar. Por último, para garantir a organização e motivação total é essencial o respeito entre todos os membros da equipa, que deverão atender às sugestões e problemáticas referidas por qualquer elemento.

Pelo que tive oportunidade de assistir na Farmácia São José, considero que a filosofia *Kaizen* tem potencial para revolucionar a gestão das farmácias portuguesas. Facilita a deteção e resolução de problemas, melhora o espírito de equipa e a motivação de todos os profissionais, e garante a qualidade e organização em todos os processos.

2.1.7. Formação no domínio da conferência de receituário, regimes de participação, gestão de stocks, receção de encomendas e armazenamento

Para melhor entender como se processa a dispensa de medicamentos é essencial conhecer a regulamentação associada à prescrição e dispensa de medicação, bem como dominar a informação contida numa receita, a fim de se concluir se é válida.

Como tal, todo o conhecimento adquirido durante a conferência do receituário na Farmácia São José, foi uma mais-valia na aquisição de autonomia, confiança e coerência durante os atendimentos posteriores.

De salientar que, numa receita cada prescrição por DCI é representada por um Código Nacional para a Prescrição Eletrónica de Medicamentos (CNPEM) que engloba todos os medicamentos do mesmo grupo homogéneo e que podem ser dispensados ao utente.

Relativamente a medicamentos comparticipados, o custo para o utente corresponde à diferença entre o PVP e o valor da comparticipação, suportado pelo organismo de comparticipação que posteriormente reembolsa a farmácia.

Para além do Serviço Nacional de Saúde (SNS) que abrange todos cidadãos portugueses, existem outros organismos que estabelecem regimes de comparticipação especiais, que podem ser complementares à comparticipação do SNS (caso de bancários, trabalhadores da EDP, CTT, entre outros). Outro caso possível é a comparticipação especial de medicamentos determinada pelos próprios laboratórios.

Com o objetivo de garantir a acessibilidade de utentes com doenças crónicas (Paramiloidose, Lúpus, Hemofilia, Alzheimer, entre outras) ao respetivo tratamento, existe

uma comparticipação especial nos medicamentos, mediante a especificação na receita do despacho em causa.

Após a dispensa da medicação ao utente, todas as receitas são conferidas, de forma a garantir que foi efetuada a cedência correta por parte do farmacêutico e ainda para confirmar a validade da receita e garantir que o valor de comparticipação é reembolsado à farmácia.

As receitas são organizadas em lotes de 30 e ordenadas por número de receita. Para cada lote é impresso um verbete de identificação de lote, com informação relativa à série, mês, ano, número de receitas, PVP dos medicamentos, valor pago pelos utentes e valor a pagar pela entidade de comparticipação. No final do mês, quando já se têm todos os verbetes impressos, são emitidas relações resumo dos lotes. No caso da entidade que comparticipa ser o SNS são emitidas duas relações, uma fica na farmácia e outra segue juntamente com as receitas para o Centro de Conferência de Faturas (CCF), na Maia. No casos de serem outros organismos a participar, são emitidas quatro relações, uma fica na farmácia e as outras três seguem juntamente com as receitas para a Associação Nacional de Farmácias (ANF). Posteriormente, a ANF envia o receituário para os respetivos organismos, que utilizam a ANF como intermediário no reembolso do valor de comparticipação às farmácias.

Para além dos conhecimentos acerca do receituário, é essencial a aquisição de fundamentos de gestão e capacidade de organização farmacêutica.

11

Como tal, é importante avaliar criteriosamente o *stock* mínimo e máximo de cada medicamento, considerando vários fatores como a procura por parte dos utentes, o número de vendas, hábitos de prescrição de médicos da área envolvente, sazonalidade dos produtos, condições propostas pelos fornecedores, margens de lucro para a farmácia, entre outros. A coordenação destes vários aspetos centra-se nas respostas às necessidades dos utentes, garantindo a viabilidade económica para a farmácia.

Após a realização de uma encomenda e aquando da sua receção, é de igual importância a organização nesta etapa, bem como a conferência e registo dos produtos.

É prioritária a identificação dos produtos que exigem condições especiais de conservação, como os “produtos de frio”, que deverão ser colocados quanto antes no local apropriado. Posteriormente é feita a conferência de todos os produtos, dos respetivos prazos de validade, preços unitários, bem como é realizado o ajuste de PVP nos produtos com IVA a 23%.

Após a confirmação de que o valor total da fatura coincide com o valor obtido após a conferência dos produtos, estes são registados no sistema e os *stocks* são atualizados.



Segue-se o armazenamento dos produtos, que deverá ser cuidadoso e organizado de forma a garantir o fácil e rápido alcance por parte dos farmacêuticos e técnicos, a conservação e estabilidade de todos os produtos, bem como a otimização do espaço da farmácia.

Na Farmácia São José a gestão de espaço é claramente alcançada, uma vez que a maioria dos medicamentos se encontra armazenada no robot, incluindo psicotrópicos e estupefacientes, o que garante alta segurança dos mesmos dado o robot funcionar como um cofre.

Todas estas etapas que o produto atravessa até alcançar o consumidor final devem ser bem conhecidas por todos os técnicos e farmacêuticos da farmácia, uma vez que, num mercado cada vez mais competitivo, a diferenciação depende muitas vezes da capacidade de gestão e organização da equipa técnica.

2.1.8. Frequência de formações

Uma vez que o sector farmacêutico está em constante renovação e mudança, é essencial a atualização de conhecimentos.

Um dos nossos deveres enquanto farmacêuticos é assegurar a máxima eficácia nos nossos serviços, garantindo a melhor resposta às necessidades dos utentes de acordo com as opções disponíveis no mercado.

Como tal, as ações de formação, promovidas por diversas entidades farmacêuticas, são uma mais-valia para o ganho e aprofundamento de conhecimentos, bem como para melhorar o aconselhamento de determinados produtos.

Na Farmácia São José existe uma elevada frequência de formações, onde são transmitidas informações específicas sobre os produtos. Felizmente, tive a oportunidade de assistir a várias que contribuíram claramente para a evolução do meu desempenho farmacêutico.

Desta forma, considero que a formação contínua dos profissionais contribui, sem dúvida, para o aumento de competências e sucesso da farmácia.

2.1.9. Equipa técnica

Um dos pontos fortes mais notáveis da Farmácia São José é sem dúvida a qualidade da equipa técnica. A competência, o profissionalismo, a simpatia e a dedicação são características presentes em todos os profissionais.



Cada membro da equipa tem uma série de responsabilidades e funções definidas, que executa de forma eficaz e dinâmica. A organização na definição de tarefas contribui para a coordenação e eficiência de todos os profissionais, evidenciando-se um espírito de ajuda mútua forte, com o objetivo comum de alcançar a satisfação do utente.

Foi para mim uma grande oportunidade poder contactar com esta equipa de excelência, que sempre mostrou disponibilidade para acompanhar os estagiários durante este processo de aprendizagem. Foi muito enriquecedor e um grande impulso para o ganho de confiança e autonomia no atendimento dos utentes.

2.2. Pontos fracos

2.2.1. Dificuldade na associação de nomes comerciais à nomenclatura DCI

Uma das grandes dificuldades com que me deparei no estágio foi o facto de estar familiarizada apenas com a designação por DCI e não com os nomes comerciais dos medicamentos.

Apesar de a prescrição ser atualmente segundo esta nomenclatura, a maioria dos utentes não identifica os medicamentos desta forma, referindo-se geralmente ao nome comercial, o que foi um obstáculo que tenho vindo a ultrapassar com a aprendizagem diária nos atendimentos.

Acredito que a experiência irá colmatar esta lacuna, ajudar na familiarização das marcas e numa percepção mais intuitiva do que o utente pretende e que muitas vezes tem dificuldade em definir e descrever.

2.2.2. Limitações de conhecimentos sobre dosagens, posologias e duração de tratamentos

Outra dificuldade com que me deparei foi a limitação de conhecimentos sobre determinadas características e modos de utilização de medicamentos.

De entre as questões mais frequentes colocadas pelos utentes incluem-se a posologia e a duração da terapêutica.

Quando a solicitação de medicamentos vem acompanhada por uma receita médica, na generalidade, todas estas informações vêm referenciadas.



No entanto, em casos de MNSRM, o farmacêutico é o primeiro profissional de saúde com quem o utente contacta e de quem espera obter informações e esclarecer dúvidas.

A preparação dos profissionais neste sentido é essencial para transmitir confiança e a máxima eficácia nos atendimentos.

Numa fase inicial do meu estágio, até mesmo as dosagens eram um grande obstáculo porque não tinha noção das dosagens para crianças ou para adulto e nem sempre esta indicação vem mencionada na embalagem.

Relativamente à posologia, é sem dúvida essencial conhecer a dose máxima diária recomendada de certos medicamentos para garantir a segurança da terapêutica.

A transmissão aos utentes de informações relativas à posologia e duração do tratamento foi também uma das grandes dificuldades com que me deparei, uma vez que não tinha conhecimentos sobre isso, tendo sido especialmente complicado nos atendimentos iniciais em que a confiança é muito pouca e a autonomia não se evidencia.

Todos os dias na farmácia são aprendizagens neste sentido e acredito que a experiência bem como o estudo científico constante e o espírito crítico são as melhores ferramentas para melhorarmos as nossas capacidades.

2.2.3. Limitações de conhecimentos em dermocosmética, veterinária e dispositivos médicos

Cada vez mais as farmácias comunitárias apostam na área de dermocosmética que está claramente em constante ascensão. A procura crescente por parte dos utentes bem como a especificidade das solicitações e a enorme variedade de opções disponíveis aumenta a importância do domínio de conhecimentos por parte do farmacêutico nesta área.

Apercebi-me de que os meus conhecimentos eram muito limitados e que desconhecia as linhas orientadoras principais que ajudam a sustentar a nosso aconselhamento.

A área de veterinária é também uma grande aposta na Farmácia São José. As dificuldades com que me deparei foram também variadas e senti grandes limitações no domínio da área, o que era um obstáculo no esclarecimento dos utentes.

Para além disso, verifiquei ainda bastantes solicitações de dispositivos médicos, em que é fundamental a transmissão de informações por parte do farmacêutico sobre o modo de utilização. Uma vez que a unidade curricular de “Dispositivos Médicos” é opcional e dado que eu não integrei a turma, os meus conhecimentos eram limitados. Considero que é uma área



com grande relevância, pelo que o carácter obrigatório na faculdade iria facilitar o desempenho do farmacêutico quando contactasse com estes dispositivos na farmácia comunitária.

2.3. Oportunidades

2.3.1. Adequação do curso às perspetivas profissionais futuras

A realização de um Estágio Curricular é sem dúvida a oportunidade de comprovar na prática os conhecimentos que temos vindo a adquirir ao longo do curso de Ciências Farmacêuticas, bem como a oportunidade de cada estudante poder contactar com a realidade do seu sector farmacêutico de eleição.

Sendo este um curso muito abrangente e multidisciplinar são-nos transmitidas as informações e conhecimentos base relativos às mais variadas áreas e setores de intervenção farmacêutica. Desta forma, os alunos obtêm uma perceção das saídas profissionais existentes, do contributo e desempenho técnico/científico do farmacêutico em cada uma, bem como da dinâmica atual de cada setor.

Estas noções permitem aos estudantes refletir conscientemente sobre as áreas de interesse e tomar as melhores opções mediante as oportunidades profissionais que surgirem e de acordo com as preferências individuais de cada um.

15

2.3.2. Localização da farmácia

A localização da Farmácia São José foi sem dúvida uma grande oportunidade no meu estágio.

Ao situar-se numa zona comercial, a facilidade de acesso é grande. Por outro lado, é um dos principais pontos de passagem de utentes que vêm direcionados do Centro Hospitalar e Universitário de Coimbra (CHUC), do Centro de Saúde de Celas ou da Maternidade Bissaya Barreto. Para além disso, na zona envolvente encontram-se bastantes edifícios habitacionais, sendo o número de moradores bastante significativo.

Todos estes fatores contribuem para uma elevada heterogeneidade de utentes.

São bastantes os utentes habituais, que se deslocam à farmácia não só para garantir os seus medicamentos mas também pela empatia que têm pelos farmacêuticos, que valorizam e procuram manter. Cada um com uma situação clínica diferente e uma história de vida para contar, na medida em que a maioria são idosos. É sem dúvida, enriquecedor poder contactar



com esta população mais envelhecida, e tendo o farmacêutico o privilégio de ser valorizado por estes utentes que vêm em nós um profissional de saúde acessível e indispensável, é sem dúvida nossa missão prestar o bem-social de acompanhar estes utentes bem como garantir que a gestão da medicação está a ser realizada da melhor forma.

A título de exemplo, apresento o caso de uma senhora idosa que se dirigiu à farmácia solicitando *Dulcolax*[®], um laxante que tomava frequentemente. Sendo a substância ativa o bisacodilo, um laxante de contacto, não é de todo aconselhável o seu uso regular devido ao risco de dependência e/ou à destruição do plexo mioentérico. Em primeiro lugar, transmiti a necessidade de beber água, praticar uma dieta rica em fibra, fruta, legumes, bem como “educar” o intestino. Em segundo lugar, sugeri como opção *Laevolac*[®], lactulose, um laxante osmótico que aumenta a fluidez das fezes por aumento do fluido fecal. Questionei a utente relativamente à tolerância à lactose. Verificando que a utente era intolerante à lactose, alterei a minha sugestão para macrogol, que sendo igualmente um laxante osmótico, não apresenta lactose na sua composição. O seu uso regular é mais aconselhável do que bisacodilo. A utente ficou devidamente informada e satisfeita com esta nova solução, mais adequada ao seu problema de obstipação.

Outro exemplo é o caso de um senhor idoso que se dirigiu à farmácia solicitando “a embalagem vermelha e branca” de água do mar *Lyomer*[®]. Esta marca apresenta água do mar isotónica (embalagem azul e branca) e água do mar hipertónica (embalagem vermelha e branca). Questionei o utente relativamente à finalidade que pretendia, tendo este referido que era apenas para a higiene nasal diária. Informei o utente que a água do mar hipertónica está indicada para a descongestão das fossas nasais, sendo limitada a um curto espaço de tempo uma vez que pode provocar secura da mucosa nasal, bem como outros problemas associados à sua utilização prolongada. Como tal, sugeri a água do mar isotónica como opção mais adequada para um uso regular, sendo ideal para a lavagem e humedificação das fossas nasais.

Dado que muitos outros utentes se dirigem à farmácia vindos dos mais variados consultórios médicos da zona envolvente, bem como do CHUC, do Centro de Saúde ou da Maternidade Bissaya Barreto, tive a oportunidade de contactar com as mais variadas situações clínicas, o que foi sem dúvida uma mais-valia na minha aprendizagem e que possibilitou o aumento de conhecimentos relativos a diferentes terapêuticas.

Para além disso, é notória a heterogeneidade de utentes relativamente à faixa etária, mentalidades, nível de escolaridade e grupo socioeconómico, pelo que o farmacêutico deve saber adequar o seu discurso e atendimento mediante o tipo de utente que aconselha. Um



farmacêutico deverá ser necessariamente versátil e compreensivo, capaz de lidar com as mais variadas situações. A Farmácia São José foi também, sem dúvida, um excelente local para melhorar o meu perfil neste aspeto e saber como atuar e agir perante as variadas personalidades dos utentes.

2.3.3. Receita sem papel

A “receita sem papel” ou “desmaterialização eletrónica da receita” é um novo modelo eletrónico que visa a substituição gradual da receita em papel através do envio de dados em circuito eletrónico, e que inclui todo o ciclo da receita, desde a prescrição no médico, da dispensa na farmácia e conferência das faturas no CCF.

A receita sem papel adquiriu carácter obrigatório a 1 de abril de 2016² para todas as entidades do Serviço Nacional de Saúde, tendo estado a ser gradualmente implementada. Felizmente, tive a oportunidade de contactar com este novo modelo na Farmácia São José.

É possível a prescrição, em simultâneo de diferentes tipologias de medicamentos (comparticipados e não participados), deixando de existir limite no número de medicamentos por receita, bem como várias receitas.

Durante a consulta médica, o utente receberá a guia de tratamento (Anexo 3) que inclui as informações relativas à toma da medicação, bem como os dados necessários à dispensa dos medicamentos na farmácia. A guia de tratamento pode ser fornecida em suporte papel ou por correio eletrónico, e pode ainda ser consultada no portal do utente no site do SNS, após o registo do utente. Os dados da mesma podem ainda ser disponibilizados através do envio de um SMS.

Após a emissão da receita, esta é gravada na Base de Dados Nacional de Prescrição (BDNP), tal como a assinatura digital do médico prescriptor, o que comprova a sua segurança.

Na farmácia, através do SMS ou da guia de tratamento impressa, o utente apresenta os códigos de acesso, dispensa e de direito de opção, bem como o número da prescrição, para a validação da dispensa dos fármacos.

Toda a informação fica gravada informaticamente na Base de Dados de Dispensas. A farmácia deverá ceder ao utente, como comprovativo, uma fatura com o número da prescrição e a descrição de todos os medicamentos dispensados.



Com a desmaterialização da receita, o utente poderá optar por não dispensar toda a prescrição, sem que isso implique que a mesma fique indisponível. Desta forma, pode fracionar a sua dispensa, em diferentes farmácias e em datas distintas.

Desta forma, com a receita sem papel, é garantida uma maior eficácia, eficiência e segurança no circuito da receita de medicamentos no SNS, sendo um modelo mais simples e que visa um melhor controlo da medicação.

2.4. Ameaças

2.4.1. Crise económica

A crise económica que Portugal tem vindo a atravessar tem demonstrado ter um impacto bastante negativo no poder de compra dos portugueses. As dificuldades económicas obrigam a uma maior gestão de prioridades e a uma redução geral na aquisição de produtos.

Também nas farmácias se sente esta problemática. Se já é notório na dificuldade de acesso aos medicamentos por parte da população, mais significativo é na diminuição do sucesso de vendas cruzadas, que representavam uma grande parte do lucro mensal de uma farmácia.

Aliada à diminuição do número de vendas, também as sucessivas reduções nos preços dos medicamentos e na margem comercial sobre a faturação dos mesmos, bem como a evolução da quota de mercado dos medicamentos genéricos (cujos preços tiveram uma significativa redução), colocam as farmácias numa situação financeira delicada.

Considero que todas estas medidas que visam a redução da despesa pública são a principal ameaça ao desenvolvimento do sector farmacêutico, comprometendo a sustentabilidade económica das farmácias.

Este enquadramento leva à necessidade de diminuir o número de trabalhadores, e estes terão de rentabilizar o seu trabalho, aumentando o número e a variedade de tarefas a desempenhar diariamente. Consequentemente, irá diminuir o rendimento e a disponibilidade dos farmacêuticos, condicionando a eficácia e a qualidade do serviço farmacêutico prestado à comunidade, que é cada vez mais exigente na relação qualidade/tempo.



2.4.2. Concorrência de espaços de venda de MNSRM em grandes superfícies

A partir do momento em que as farmácias perderam o exclusivo da venda de MNSRM, com a abertura de variados espaços de venda em grandes superfícies, surgiu um novo mercado competitivo às farmácias comunitárias, com a diminuição clara na qualidade dos serviços prestados, e que promoveu a desvalorização do farmacêutico nos atendimentos.

Uma vez que estes novos espaços de venda se encontram bastante acessíveis, é natural que muitas pessoas recorram a eles para suprir as suas necessidades.

Contudo, esta é uma triste realidade que considero fomentar uma competição desleal no mercado farmacêutico. Os grandes grupos que dominam estes espaços de venda de MNSRM investem em enormes quantidades de produtos, o que lhes permite praticar preços que são impensáveis numa farmácia.

Para além de conduzirem a uma redução de lucro na venda de MNSRM nas farmácias comunitárias, estes espaços de venda em grandes superfícies transmitem uma imagem negativa do serviço de dispensa de medicamentos. Na generalidade, os atendimentos não são realizados por técnicos especializados na área, o que fomenta a imagem do farmacêutico como um mero vendedor, uma vez que os aconselhamentos não são de qualidade, e promove um desconhecimento do verdadeiro papel interventivo que o farmacêutico apresenta na sociedade. Além disso, a acessibilidade dos MNSRM e a ignorância por parte das pessoas relativamente aos mesmos pode conduzir a uma automedicação descuidada, comprometendo a saúde dos utentes.

A título de exemplo apresento um caso, bastante frequente, de um senhor que se dirigiu à farmácia solicitando uma embalagem de *Mebocaina Forte*[®]. Procurei saber se já costuma utilizar estas pastilhas e para que fim. O utente afirmou tomar estas pastilhas há meses para aliviar o desconforto na garganta, não apresentando dor, mas apenas irritação. É um erro a toma contínua de *Mebocaina Forte*[®] uma vez que apresenta na sua composição o antibiótico tirotricina e, como tal, não é aconselhado o seu uso regular. Deve limitar-se a sua utilização a tratamentos locais de infeções da cavidade bucofaríngea bem como no alívio de dores de garganta, deglutições dolorosas ou faringites. No entanto, os anúncios publicitários nada indicam sobre a composição destas pastilhas, induzindo o uso excessivo e inconsciente por parte dos utentes. Informei o utente desta situação e sugeri em substituição a toma de *Strepsils*[®], que contém apenas anti-sépticos para desinfetar e aliviar a irritação local. Recomendei ainda a limitação da toma das pastilhas a três dias e sugeri a posterior toma de



drageias sem açúcar como *Ricola*[®], para estimular a produção de saliva e promover um ambiente húmido na cavidade orofaríngea. O utente ficou satisfeito e devidamente informado. É essencial o papel do farmacêutico ao alertar para estas situações, promovendo um aconselhamento personalizado e a solução mais adequada para cada solicitação.

Outro exemplo da importância da presença de profissionais qualificados na farmácia é o caso de um senhor que se dirigiu à farmácia solicitando um aconselhamento para a sua situação. Referiu que estava com uma crise hemorroidal e procurava a melhor solução para a higiene do local, queixando-se de um ardor quando utilizava sabão durante a lavagem. Sugeri a utilização de *Betadine Espuma*[®], um sabão antisséptico líquido, não irritante, a solução ideal para a desinfeção e higiene da pele e mucosas, prevenindo também o desenvolvimento de infeções. O utente ficou devidamente informado e satisfeito com esta nova solução.

Como tal, para combater a ameaça dos espaços de venda de MNSRM, as farmácias comunitárias devem continuar a destacar-se pela qualidade dos seus serviços, consolidando a sua posição na sociedade mediante a existência de profissionais de saúde com competências para assegurar a eficácia e segurança nos seus aconselhamentos e na dispensa de medicamentos, bem como no acompanhamento dos utentes.

2.4.3. Concorrência de espaços de venda de suplementos alimentares e produtos fitoterapêuticos

As farmácias comunitárias apresentam normalmente seções destinadas aos suplementos alimentares e à área de fitoterapia, sendo as ervanárias as principais concorrentes na venda destes produtos.

Os suplementos alimentares têm a finalidade de manter, apoiar ou otimizar os processos fisiológicos normais, sem alterar ou bloquear essas funções, ou seja, não apresentam atividade terapêutica. Por outro lado, os medicamentos visam a cura ou a prevenção de doenças, procurando restaurar, corrigir ou modificar as funções fisiológicas³.

Segundo a Associação Nacional de Fitoterapeutas, a fitoterapia consiste no tratamento de uma doença, situação ou distúrbio fisiológico através do uso de plantas.

Estes dois conceitos nem sempre são transmitidos à população de forma clara, sendo por vezes associados a propriedades muito ambíguas ou até mesmo falsas.

A acessibilidade deste tipo de produtos em vários espaços ervanários é sem dúvida uma ameaça às vendas nas farmácias.



No entanto, são áreas em que o aconselhamento farmacêutico assume extrema relevância, dado o elevado número de reações adversas e interações farmacológicas provocado pelo uso indevido ou abusivo por parte da população.

Os alertas que têm vindo a ser transmitidos através da comunicação social para salientar a importância do conhecimento adequado destes produtos, bem como os riscos associados a uma utilização indiscriminada, fomentam o espírito crítico da sociedade, que valoriza cada vez mais um aconselhamento de qualidade e de confiança.

Como tal, a especialização dos farmacêuticos e técnicos nestas áreas será a solução para destacar positivamente as farmácias comunitárias da concorrência das ervanárias.



3. CONCLUSÃO

A Farmácia Comunitária sempre foi a área que mais me cativou, de entre as mais variadas saídas profissionais possíveis do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas.

Desde o papel interventivo a nível da gestão da terapêutica dos utentes até ao significativo papel social que o farmacêutico desempenha na comunidade, muitos são os serviços prestados que acrescentam qualidade na vida dos cidadãos.

Consolidados os conhecimentos teóricos que adquiri durante a minha formação académica, a possibilidade de experienciar na prática a realidade da farmácia comunitária era uma etapa bastante esperada.

A aprendizagem foi uma constante durante todos os instantes do meu estágio na Farmácia São José. A experiência que ganhei e todas as situações com que contactei contribuíram para eu ter uma noção muito mais concreta do que implica ser farmacêutico comunitário.

Descobri um farmacêutico multicompetente, com necessidade de se adaptar às mudanças constantes do sector, tanto a nível técnico e científico como económico e social. A formação contínua é uma mais-valia na prestação de um aconselhamento de confiança, eficaz e atualizado, capaz de garantir a melhor opção, de entre todas as disponíveis no mercado, que preencha as necessidades do utente.

Apesar do período difícil que as farmácias portuguesas estão a atravessar, considero que uma boa gestão e a manutenção da dedicação nos serviços farmacêuticos prestados são fatores chave para ajudar tanto proprietários como os próprios profissionais de saúde a superar esta fase economicamente desconfortável.

Tenho consciência que com o final do meu percurso académico vem a crítica fase de encontrar o primeiro emprego. O pessimismo é um grande inimigo do sucesso. Vejo nas dificuldades que o país atravessa a necessidade de demonstrarmos aos outros, e até mesmo a nós próprios, que conseguimos ser cada vez melhores, aperfeiçoando continuamente as nossas competências e garantindo a qualidade máxima nas funções que desempenhamos. A reflexão interior com que nos deparamos nesta fase das nossas vidas faz-nos pensar no que podemos melhorar para demonstrar que merecemos um lugar no mundo do trabalho, com a esperança de que o país também precisa de nós. Somos jovens com grandes capacidades, objetivos e sonhos. A falta de garantias diminui o medo de arriscar. Essa é a nossa principal vantagem. Arriscamos então com todas as nossas forças. Vejo esta luta não como uma competição, que



considero ser o pior dos inimigos, mas sim como a força que está na base da conceção desta massa jovem de profissionais competentes, com um espírito forte para encarar o panorama atual e com a vontade de revelar o valor do seu contributo na sociedade.

Considerando o meu estágio curricular, quero obviamente agradecer a toda a equipa da Farmácia São José pela dedicação, paciência, e acompanhamento contínuo, que tanto contribuíram para o meu enriquecimento científico e pessoal, e me proporcionaram momentos que irei sempre recordar com muita gratidão. Acredito que todo o receio e inseguranças que sentia inicialmente se converteram em confiança, autonomia e numa capacidade para marcar a diferença.

O meu sincero, Obrigada.



4. BIBLIOGRAFIA

1. MINISTÉRIO DA SAÚDE - Quarta alteração ao Estatuto da Ordem dos Farmacêuticos (2015) 7010–7048. doi: http://www.ordemfarmaceuticos.pt/xFiles/scContentDeployer_pt/docs/Doc3724.pd.
2. MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E EDUCAÇÃO - Despacho n.º 2935-B/2016. 4 (2016) 9–10.
3. INFARMED - Produtos-fronteira entre Suplementos Alimentares e Medicamentos (2016) 1–10.



ANEXO I



Ficha de preparação do manipulado

FARMÁCIA S. JOSÉ



Ficha de Preparação do Manipulado

Talco Mentolado

Cliente: 
 Forma Farmacéutica: PO COMPOSTO
 Data de Preparação: 07/06/2016 Prazo Validade : 04/12/2016
 Nº Lote : 5.VI.16 Registo Copiador : 1.107
 Condições de Conservação :
 Posologia:
 Qtd. Total Medicamento : 1 X 40,00 g
 Director Técnico : Dr. Paulo Monteiro
 Operador : 
 Médico:





Honorários: 4,89 €
 Factor Multiplicativo: 3,00

Valor Net : 20,57 €
 Valor IVA : 1,23 €
Valor Total: 21,80 €

Valor PVP
21,80 €

Matérias Primas	Usar	Nº Lote	Origem	Qtd. Usada	Unid	Preço Aq. s/ IVA	Factor Multiplic.	Preço Mat.prima
Talco		150079-P-	Acofarma	19,90	g	0,01 €	1,90	0,23 €
Óxido de Zinco		46/14	LaborSpirit	19,90	g	0,02 €	1,90	0,83 €
Mentol		151237-I-1	Acofarma	0,20	g	0,17 €	2,50	0,09 €
Subtotal								1,15 €

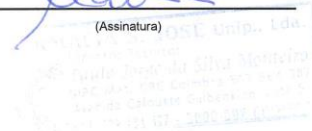
Preparação	
Verificar o estado de limpeza e conservação do material e laboratório.	
Pesar separadamente 20g de talco, 20g de óx. de zinco e 0,2g de mentol.	
Pulverizar cada pó separadamente em almofariz.	
Misturar os pós usando o método de diluição geométrica.	
Embarar no frasco.	
Rotular.	
Limpar e arrumar o laboratório.	
Aparelhagem	
Balança electrónica	
Espátula	
Almofariz	

Ensaio	Especificação	Conforme	Utilizador	Assinatura
Cor	Esbranquiçada	<input checked="" type="checkbox"/>	MM	
Odor	Mentol	<input checked="" type="checkbox"/>	MM	
Aspecto	Homogéneo	<input checked="" type="checkbox"/>	MM	
Quantidade	40,2 +- 5%	<input checked="" type="checkbox"/>	MM	

7/6/2016

(Data)

(Assinatura)



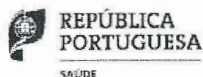
ANEXO 2

Quadro PDCA



ANEXO 3

Guia de Tratamento RSP



Guia de tratamento da prescrição n.º: * 2 0 1 1 0 0 0 0 2 7 4 0 7 5 2 5 0 0 X *

Data: 2016-06-03

Guia de Tratamento para o Utente

Não deixe este documento na farmácia

Utente: //

Código de Acesso e Dispensa: *511996*

Código Direito de Opção: *1584*

Local de Prescrição: I.P.O.COIMBRA CEXT

Prescritor: //

Telefone: 239400200

DCI / Nome, dosagem, forma farmacéutica, embalagem, posologia	Quant.	Validade da prescrição	Encargos*
1 Atorvastatina + Ezetimiba [Atozet], 10 mg + 10 mg, Comprimido revestido por película, Blister - 30 unidade(s) 1 comp ao deitar	6	2016-12-03	Este medicamento custa-lhe, no máximo, € 31.39
2 Levotiroxina sódica [Thyrax], 0.1 mg, Comprimido, Blister - 60 unidade(s) id	3	2016-12-03	Este medicamento custa-lhe, no máximo, € 1.49 podendo optar por um mais barato

Exceção c) do n.º 3 do art. 6.º - continuidade de tratamento superior a 28 dias

Processado por computador - Prescrição Eletrónica Médica - v2.2.0 - SPMS, EPE

*Os preços são válidos à data da prescrição. Para verificar se houve alterações nos preços dos medicamentos:

- Consulte «Pesquisa Medicamento» em www.infarmed.pt ou «Poupe na Receita» no seu telemóvel
- Contacte a Linha do Medicamento 800 222 444 (Dias úteis: 09.00-13.00 e 14.00-17.00)
- Fale com o seu médico ou farmacêutico.

Códigos para utilização pela farmácia em caso de falência do sistema informático

