



Inês de Almeida Ascensão

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

Relatório de Estágio realizado no âmbito do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, orientado pela Doutora Cláudia Silvestre e apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra

Julho 2015



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Inês de Almeida Ascensão

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

Relatório de Estágio realizado no âmbito do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, orientado pela Doutora Cláudia Silvestre e apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra

Julho 2015



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Eu, Inês de Almeida Ascensão, estudante do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, com o nº 2010137235, declaro assumir toda a responsabilidade pelo conteúdo do Relatório de Estágio apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra, no âmbito da unidade de Estágio Curricular.

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

Coimbra, 10 de julho de 2015.

X

Inês de Almeida Ascensão
Estagiária

X

Dra. Cláudia Silvestre
Orientadora

Agradecimentos

A toda a equipa da farmácia de Celas (Dra. Cláudia, Dra. Catarina, Dra. Mafalda, Cristina e Isabel) pela simpatia, profissionalismo e confiança com que me acolheram e por me transmitirem o máximo de conhecimento que podiam.

Aos meus colegas estagiários, Ana, Daniela, Tuca e Sara, por alegrarem os dias e por ter sido um prazer partilhar o estágio com eles.

À minha família por todo o apoio e amor de sempre.

Aos meus colegas de casa e amigos do coração por todas as partilhas destes últimos 5 anos e por estarem sempre presentes.

Índice

1-Resumo.....	6
2-Introdução.....	6
3-Análise SWOT- Farmácia de Celas.....	7
• 3.1- Forças.....	8,9
• 3.2- Fraquezas.....	10
• 3.3- Ameaças.....	10
• 3.4- Oportunidades.....	11
4-Análise SWOT- MICF.....	14
• 4.1- Forças.....	15
• 4.2- Fraquezas.....	15
• 4.3- Ameaças	16
• 4.4 -Oportunidades.....	16
5- Casos práticos.....	16
6- Conclusão.....	18
7- Bibliografia.....	19

Lista de Abreviaturas

DCI - Denominação Comum Internacional

UC - Unidade Curricular

PVP - Preço de Venda ao Público

HP - Hospital Pediátrico

FFUC - Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra

SWOT - *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*

MICF - Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas

MSRM - Medicamento Sujeito a Receita Médica

I- Resumo

Neste relatório irei realizar uma análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*) que avalia, como o nome sugere, os pontos fortes, os pontos fracos, as oportunidades e as ameaças do contexto que estamos a analisar. A análise SWOT vai incidir sobre o meu estágio na farmácia comunitária e sobre o Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas (MICF). Por último, apresentarei exemplos de casos práticos com que me deparei, no meu estágio, na farmácia.

2- Introdução

Esta análise SWOT surge no âmbito do plano curricular do 5º ano/2º semestre do MICF, tendo sido iniciado no dia 1 de abril de 2015, perfazendo as 640 h obrigatórias.

O meu estágio em farmácia comunitária foi realizado na farmácia de Celas, em Coimbra, sob a orientação da Dra. Cláudia Silvestre, diretora técnica da farmácia.

A farmácia de Celas é uma farmácia de infraestruturas modernas, tendo uma localização privilegiada por se localizar perto do Hospital Pediátrico, da Idealmed, do Centro de Saúde de Celas e Fernão de Magalhães, e do Hospital Universitário de Coimbra.

A equipa da farmácia é constituída pela Dra. Cláudia Silvestre, diretora técnica, Dra. Catarina Moreira, farmacêutica adjunta, Dra. Mafalda Cruz, farmacêutica, pela técnica auxiliar de farmácia, Cristina Melo e pela auxiliar, Isabel.

As funções assumidas pelo farmacêutico na sociedade portuguesa traduzem-se numa afirmação crescente que ultrapassa o seu papel, enquanto técnico do medicamento. O aconselhamento sobre o uso racional dos fármacos e a monitorização dos utentes, inscrevem-se na necessidade de encontrar formas mais coerentes de funcionamento do sistema de saúde, em Portugal e no mundo.

Desta forma, o farmacêutico, cuja presença constante é obrigatória em cada farmácia, está apto a prestar todos os esclarecimentos e aconselhamento, desde as interações medicamentosas, contraindicações e reações adversas à seleção do fármaco mais adequado.¹

Nesta análise SWOT, referenciei, no âmbito da análise interna (pontos fortes e fracos), o que considerei positivo e negativo ao longo do meu estágio, centrando-me nas minhas características pessoais, vivências e opiniões. Na análise externa (oportunidades e ameaças) avalio o contexto mais geral do farmacêutico na sociedade, as oportunidades que

me foram dadas na farmácia onde estagiei e as ameaças que surgem no dia-a-dia ao nosso desempenho.

3- Análise SWOT- Farmácia de Celas

Ambiente interno	
<p>Forças</p> <p>Profissionalismo exemplar por parte da equipa da farmácia.</p> <p>Equipa jovem e dinâmica.</p> <p>Autonomia dada aos estagiários nas diferentes tarefas.</p> <p>Atendimento ao público.</p> <p>Aprendizagem contínua.</p> <p>Preços competitivos, relativamente a outras farmácias e espaços saúde.</p> <p>Gestão e logística.</p> <p>Campanhas de marketing na farmácia.</p> <p>Formações das marcas.</p>	<p>Fraquezas</p> <p>Algumas pessoas mostravam-se reticentes em ser atendidas pelos estagiários.</p> <p>Insegurança e medo de errar.</p> <p>Falta de espaço no armazém da farmácia.</p> <p>SIFARMA 2000® por vezes falha ou fica muito lento.</p>
Ambiente externo	
<p>Ameaças</p> <p>Constante mudança nos preços dos medicamentos.</p> <p>Notas de rodapé nas receita «Esta prescrição custa-lhe, no máximo, € nn,nn, a não ser que opte por um medicamento mais caro».</p>	<p>Oportunidades</p> <p>Novas estratégias de marketing.</p> <p>Contactar e aprender mais sobre Dermofarmácia e cosmética.</p> <p>Aplicar conceitos e conhecimentos adquiridos no MICF.</p>

<p>Pessoas não tomam a medicação da forma correta.</p> <p>Médicos ainda pouco sensíveis ao uso dos genéricos.</p> <p>Marca vs. Genérico.</p> <p>Pioria da situação económica dos utentes.</p>	<p>Possibilidade de prestar serviços como a medição da pressão arterial, glicémia e colesterol.</p> <p>Preparação de medicamentos manipulados.</p> <p>Sistema organizacional Kaisen.</p> <p>Localização da farmácia.</p> <p>Simpatia e aconselhamento aos utentes.</p> <p>Intervenção na cedência de MSRM.</p> <p>Acompanhamento do utente.</p> <p>Cartão das farmácias portuguesas.</p>
---	--

3.1- Forças

Profissionalismo exemplar, por parte da equipa da farmácia – Todos os membros da equipa que trabalha na farmácia de Celas são extremamente profissionais e perfeccionistas, empenhando-se arduamente para fornecer o melhor serviço aos utentes da farmácia.

Equipa jovem e dinâmica – A farmácia tinha sempre atividades, como por exemplo, uma roleta da Nuxe, na qual as pessoas que compravam produtos da marca, podiam girar e habilitar-se a ganhar mais produtos e vales de desconto, ou colocar balões na farmácia para dar às crianças no dia mundial da criança. Estas atividades, mesmo que simples, ajudavam a dinamizar a farmácia e, conseqüentemente, os seus serviços e produtos.

Autonomia dada aos estagiários nas diferentes tarefas – Nós, os estagiários, fomos tratados como farmacêuticos desde o primeiro dia, confiando-nos tarefas com responsabilidade. Começámos por arrumar e organizar os medicamentos, de seguida passámos a dar entrada de encomendas, preparar manipulados e conferir o receituário e, por último, o atendimento ao público.

Atendimento ao público – A meio do estágio, as farmacêuticas confiaram em mim no atendimento ao público, foi um momento de muito nervosismo, mas elas ajudaram-me sempre, tanto a nível do SIFARMA 2000[®], que ao início achava muito confuso, como ao nível do atendimento. Acolher bem os nossos utentes é dos atos mais importantes, na farmácia comunitária, aprendi qual a postura a ter e a adequar a conversação e o comportamento consoante a pessoa que tinha à minha frente. Um dos momentos mais gratificantes, nesta

parte do estágio, foi obter feedback positivo das pessoas, quando voltavam à farmácia ou agradeciam a minha disponibilidade e simpatia.

Aprendizagem contínua – Foi-me dada a oportunidade de aprender sobre tudo o que diz respeito à farmácia comunitária, desde o aconselhamento farmacêutico exemplar a como gerir uma farmácia economicamente saudável.

Preços competitivos relativamente a outras farmácias e espaços de saúde – Um dos trunfos desta farmácia são os seus preços competitivos. Nós, ao dar entrada de encomendas, íamos sempre pesquisar preços a outros estabelecimentos concorrentes, de forma a termos preços sempre acessíveis, sendo também as margens de lucro mais baixas, comparativamente aos outros sítios.

Gestão e logística – Pude contactar com as várias áreas que integram a farmácia comunitária, no domínio da gestão e da logística, quer no que diz respeito à receção e arrumação dos medicamentos, quer à gestão de stocks e organização do armazém. Se este processo for descuidado, todas as fases subsequentes falham. Assim, verifiquei se os stocks estavam corretos, bem como prazos de validade e PVPs. Esta tarefa é fundamental para garantir que o medicamento dispensado ao doente se encontra disponível e em boas condições. No caso da receção das encomendas, procedia à confirmação do fornecedor, verificava se os produtos rececionados correspondiam aos que tinham sido pedidos, se vinham em boas condições e se não se encontravam danificados. Realizava também o controlo dos prazos de validade e dos preços. Caso algo não estivesse conforme, comunicava com o fornecedor para resolver a situação ou procedia à devolução de produtos não pedidos, ou que não se encontravam nas condições adequadas. Esta tarefa permitiu familiarizar-me com os produtos existentes na farmácia. Posteriormente, na fase de arrumação dos medicamentos e produtos rececionados nos locais respetivos, eram respeitadas as condições necessárias para uma correta conservação dos medicamentos e outros produtos de saúde. O modo de arrumação é facilmente perceptível e intuitivo, tendo como base uma separação por forma farmacêutica e, dentro disso, por ordem alfabética. Segue-se o princípio do “*first in, first out*” para que sejam dispensados primeiro os medicamentos com prazo de validade inferior.

Campanhas de marketing na farmácia – A farmácia de Celas está sempre a pôr em prática técnicas de *marketing* para aumentar a sua rentabilidade, como por exemplo, mudar a disposição da farmácia, criar novas gôndolas para aumentar a visibilidade de certos produtos

com menor rotação e colocar os produtos sazonais e que aparecem na publicidade, nas zonas quentes.

Formações das marcas – Durante o estágio tive a oportunidade de ir a diversas formações de marcas como a Bioactivo, Avène, Uriage, Bayer... Estas formações permitem ter um conhecimento mais aprofundado sobre os seus produtos, promovendo assim um melhor aconselhamento aos utentes no ato da venda.

3.2- Fraquezas

Algumas pessoas mostravam-se reticentes em ser atendidas pelos estagiários – Por vezes sentia-se uma certa desconfiança, por parte de alguns utentes, ao serem atendidas por nós, estagiários, algumas diziam, inclusivamente, para chamar antes as “ Dras. mais antigas”.

Insegurança e medo de errar – Este foi talvez um dos pontos mais difíceis de ultrapassar, o medo de errar, prejudicando a saúde de alguém e de ser chamada à atenção, levou a alguns momentos de nervosismo, mas gradualmente consegui ultrapassar esse medo e à medida que o tempo passava, sentia cada vez mais confiança em mim e consegui dar mais importância à pessoa que tinha à minha frente, não descurando os procedimentos do programa informático.

Falta de espaço no armazém da farmácia – A farmácia tinha um armazém de pequenas dimensões para colocar os medicamentos e produtos que não cabiam nas gavetas, o que por vezes dificultava a tarefa de aí procurar os medicamentos.

SIFARMA por vezes falha ou fica muito lento – As pessoas andam, em geral, muito apressadas e não gostam de ter que esperar, no entanto, por vezes, o SIFARMA 2000® tornava-se mais lento ou falhava, o que fazia demorar mais o atendimento e a impaciência e nervosismo das pessoas aumentava.

3.3- Ameaças

Constante mudança nos preços dos medicamentos – O preço dos medicamentos muda de três em três meses, o que por vezes, leva a margens muito reduzidas, levando também à desconfiança por parte dos utentes, que julgam que as farmácias os estão a enganar quando,

por exemplo, um medicamento aumenta de preço e na embalagem que estão a comprar ainda vem o PVP antigo.

Notas de rodapé nas receitas «Esta prescrição custa-lhe, no máximo, € nn,nn, a não ser que opte por um medicamento mais caro» – As farmácias não têm todos os genéricos do mesmo medicamento e, como foi referido no ponto acima, certos medicamentos mudam de preço, pelo que, algumas vezes, o que vem descrito nas notas de rodapé nem sempre se concretiza. Posto isto, é preciso ter uma postura de tranquilidade e a sensibilidade necessária, para explicar às pessoas o porquê de estarem a pagar mais caro, mesmo assim, algumas não compreendem e pensam estar a ser enganadas.

As pessoas não tomam a medicação da forma correta – Por vezes, ao conversar com os utentes, nota-se que muitos, mesmo sendo doentes crónicos e tomando a mesma medicação há muitos anos, não o fazem da forma correta. Nestes casos, tentamos aconselhá-los de forma a medicarem-se melhor.

Médicos ainda pouco sensíveis ao uso dos genéricos – Apesar da receita ser em modo eletrónico e terem de prescrever por DCI, muitos médicos dizem aos seus doentes para preferência a medicamentos de marca.

Marca vs. Genérico – As pessoas ainda desconfiam muito dos genéricos e quando questionadas, sobre se preferem um medicamento de marca ou genérico, perguntam sempre: “Mas faz a mesma coisa?”. Todos os dias explicava as diferenças entre medicamentos de marca e genéricos, aos utentes da farmácia.

Pioria da situação económica dos utentes – Muitos utentes, devido ao agravamento da sua situação económica, não levam todos os medicamentos de que necessitam. Houve um caso em que um senhor ia aviar duas receitas para a sogra, que incluíam medicamentos importantes para a diabetes, e apenas levou metade dos medicamentos porque, na altura, não conseguia pagá-los todos.

3.4- Oportunidades

Novas estratégias de marketing – Neste estágio, apercebi-me da importância que o *marketing* tem na rentabilidade de uma farmácia, o simples facto de mudar um determinado produto, tornando-o mais visível, aumenta imenso a rotação desse produto.

Contactar e aprender mais sobre Dermofarmácia e cosmética – Através das explicações das farmacêuticas da farmácia, das formações das marcas e da minha auto iniciativa de pesquisar sobre os lineares das marcas, pude aprofundar os meus conhecimentos nesta área, que eram um pouco limitados, para melhor poder aconselhar as pessoas que solicitavam estes produtos ou que tinham determinadas afeções cutâneas.

Aplicar conceitos e conhecimentos adquiridos no MICF – A integração de diversos conhecimentos adquiridos ao longo do curso, quer no que diz respeito às várias classes terapêuticas, quer aos conhecimentos adquiridos sobre os medicamentos de indicação farmacêutica, revelam-se essenciais no sentido de dar resposta às situações que nos surgem no dia-a-dia ao balcão, com particular interesse para afeções cutâneas, quadros de gripes e constipações, afeções músculo-esqueléticas e distúrbios do foro gastrointestinal. Sinto por isso, que essas aprendizagens adquiridas ao longo do curso têm um papel preponderante aquando da nossa tomada de decisões. Por isso, procedi a uma integração correta dos meus conhecimentos, no sentido de resolver as questões que foram surgindo, possuindo um conhecimento técnico-científico sólido e estruturado.

Possibilidade de prestar serviços como a medição da pressão arterial, glicémia e colesterol – Este é mais um dos exemplos de aplicação de conceitos e técnicas aprendidas na FFUC.

Preparação de medicamentos manipulados – Esta era uma das minhas atividades preferidas realizadas na farmácia. Como esta farmácia se encontra perto do HP, faz muitos manipulados, principalmente xaropes. Assim, foi-me dada a oportunidade de fazer muitos manipulados e preencher a ficha de preparação, com quase total autonomia.

Sistema organizacional kaizen – *Kaizen* (改善¹), (do japonês, "melhoria" ou "mudança para melhor"), refere-se a filosofia ou práticas que incidem sobre a melhoria contínua dos processos de manufatura, engenharia, gestão de negócios ou qualquer processo. Quando usado no sentido de negócio, e aplicado ao local de trabalho, o *kaizen* refere-se a atividades que melhorem continuamente todas as funções e envolve todos os funcionários, desde o CEO até aos trabalhadores. Ao melhorar as atividades e processos padronizados, o *kaizen* tem como objetivo eliminar o desperdício e aproveitar o tempo. A meio do meu estágio, foi implementado este sistema organizacional na farmácia, e apesar de ainda não estar completamente concluído, apercebi-me de algumas melhorias em termos de organização e rentabilidade do tempo.²

Localização da farmácia – A farmácia de Celas tem uma localização privilegiada, perto dos principais hospitais e unidades de saúde, por este facto, tive acesso a uma amostra de utentes com faixas etárias, patologias e cuidados diferentes.

Intervenção na cedência de MSRM – Nos MSRM tive a oportunidade de intervir junto dos utentes e dar-lhes toda a informação de que eles necessitam. É connosco, ao balcão, que o doente esclarece as suas dúvidas sobre os medicamentos e, na maioria das vezes, o sucesso da terapêutica depende disso mesmo.

Assim, aquando da dispensa de MSRM, depois de perceber que estava tudo correto com a prescrição, identificava o medicamento, a forma farmacêutica e a sua apresentação e ia buscá-lo para o ceder ao doente. Nesse momento, indicava a posologia e o modo de administração e garantia que o adquirente estava bem informado em relação aos medicamentos que lhe tinham sido dispensados. Escrevia nas caixas a posologia, quando os utentes solicitavam. Se aplicável, indicava também a oferta de outros serviços farmacêuticos. Em casos específicos, como no pós-operatório, por exemplo, de cirurgias oftálmicas, alguns doentes pediam que colocasse a descrição e indicação, nas caixas dos medicamentos, da terapêutica a fazer, com base numa folha de reconciliação terapêutica. Também, no caso de medicamentos que necessitam de reconstituição, como é o caso dos xaropes, procedia à sua preparação, sempre que o doente assim o pretendesse.

Acompanhamento do utente – Os doentes são tratados com muito profissionalismo e simpatia e, apesar de ser uma farmácia nova naquele local, a farmácia de Celas tem cada vez mais utentes fidelizados, podendo, deste modo, seguir atentamente os seus estados de saúde e perceber se o aconselhamento e terapêutica dispensada, surtiram o devido efeito.

Cartão das farmácias portuguesas – O cartão das farmácias portuguesas, permite aos utentes trocar pontos, ganhos na compra de certos produtos. A meio do meu estágio surgiu um novo cartão, denominado de “Saúda”. Com o novo cartão “Saúda”, todas as compras realizadas em produtos de saúde e bem-estar, medicamentos não sujeitos a receita médica e serviços farmacêuticos valem pontos que podem ser trocados diretamente por produtos constantes da nova revista “Saúda” ou podem ser transformados em vales de dinheiro, que podem ser utilizados para pagar a conta da farmácia. A novidade são os vales, os quais podem ser trocados por produtos ou serviços, e a possibilidade de todos os membros da família poderem acumular pontos numa mesma conta. Por conseguinte, tive a oportunidade

de lidar com todo este processo de substituição e aquisição de novos cartões, fazer rebates de pontos, trocar vales e dar produtos.

4- Análise SWOT- MICF

Ambiente interno	
<p>Forças</p> <p>Professores altamente qualificados.</p> <p>Boas infraestruturas.</p> <p>Muitas aulas práticas.</p> <p>Algumas unidades curriculares faziam avaliação contínua (como por ex.: farmacologia II).</p>	<p>Fraquezas</p> <p>Elevado número de unidades curriculares, nalguns semestres.</p> <p>Poucas unidades curriculares cuja avaliação era por frequência.</p> <p>Junção de unidades curriculares importantes numa única.</p> <p>Existência de UC desnecessárias.</p> <p>Alguma preparação para a farmácia comunitária.</p>
Ambiente externo	
<p>Ameaças</p> <p>Épocas de exame muito curtas e com os exames muito condensados.</p> <p>A UC de intervenção farmacêutica é muito sucinta.</p> <p>Pouco conhecimento relativo às cadeiras de Dermofarmácia e cosmética e Preparações de uso veterinário.</p>	<p>Oportunidades</p> <p>Curso multidisciplinar.</p>

4.1- Forças

Professores altamente qualificados – Os professores da FFUC são, na sua maioria, doutorados, possuindo vastos conhecimentos sobre as matérias que lecionam.

Boas infraestruturas – A FFUC é uma faculdade nova, com amplos espaços, laboratórios bem equipados e auditórios grandes, reunindo todas as condições necessárias para os seus alunos, docentes e funcionários trabalharem.

Muitas aulas práticas – A existência de aulas práticas é uma mais-valia para nós, pois permite-nos aplicar os conhecimentos adquiridos nas aulas teóricas e, com isto, compreender melhor a informação.

Algumas unidades curriculares faziam avaliação contínua – Apesar de serem ainda muito poucas as UC com avaliação contínua, este é um ponto forte, pois permite obter um conhecimento mais aprofundado das matérias lecionadas e tira um pouco de pressão à época de exames. Por exemplo, no caso de Farmacologia II, nas aulas práticas, tínhamos mini-testes e trabalhos sobre as matérias lecionadas nas aulas teóricas, o que facilitou imenso o estudo, aquando do exame teórico, pois já tínhamos aprofundado alguns dos temas.

4.2- Fraquezas

Elevado número de unidades curriculares nalguns semestres – O MICF, na FFUC é um curso muito “carregado” em termos de UC, comparativamente com outras universidades. Em especial neste último ano, com as alterações pedagógicas que ocorreram, ficámos com nove UC num semestre, tornando-se muito complicado suportar o horário que estava demasiado preenchido e tornando-se mais difícil ter vontade de estudar, quando se chegava a casa.

Poucas unidades curriculares cuja avaliação era por frequência – A maioria das UCs tem apenas um único exame final, o que na minha opinião é prejudicial, pois estudamos tudo em poucos dias, fazemos o exame e rapidamente nos esquecemos dos conteúdos. Além de que, a época de exames é uma altura de muita pressão, com os exames muito condensados, o que não nos permite ter um aproveitamento tão bom.

Junção de unidades curriculares importantes numa única – Certas UC, que são muito importantes para o nosso futuro, como por exemplo intervenção farmacêutica e fitoterapia,

foram fundidas num única, tendo que reduzir conteúdos que são importantes para a nossa vida profissional, enquanto que outras, como por exemplo, Farmacoepidemiologia e Farmacovigilância, cujos temas se sobrepõem e História da farmácia e Organização farmacêutica, poderiam facilmente fundir-se.

Pouca preparação para a farmácia comunitária – Deviam ter sido abordados mais temas, com casos práticos, que nos permitissem uma melhor preparação para a realidade da farmácia comunitária, pois mesmo que nem todos os alunos do MICF tenham essa profissão no futuro, todos têm no mínimo 4 meses de contacto com essa realidade, devendo estar um pouco mais bem preparados.

4.3- Ameaças

Épocas de exames muito curtas e com os exames muito condensados – Como já referi acima, isto pode ser uma ameaça, pois o conhecimento pode não ficar muito consolidado.

A UC de intervenção farmacêutica é muito sucinta – Esta é uma UC muito importante que nos ajuda a preparar para o estágio na farmácia comunitária, no entanto, os assuntos deveriam ser mais e serem abordados com maior profundidade.

Pouco conhecimento relativo às UCs de Dermofarmácia e cosmética e Preparações de uso veterinário – Estas UCs são também muito importantes para a nossa preparação e o conhecimento adquirido fica muito aquém do que depois nos é exigido durante o estágio e na nossa vida profissional futura.

4.4-Oportunidades

Curso multidisciplinar – O fato do curso de Ciências Farmacêuticas ser um curso muito geral, com muitas e variadas UC, permite-nos uma maior abrangência de conhecimentos, ficando, no final do curso, preparados para integrar as várias áreas em que a profissão farmacêutica se inclui.

5- Casos práticos

Caso prático I – Rapariga de 20 anos deslocou-se á farmácia referindo que estava constipada e questionando-me sobre o que tomar para ficar melhor. Após algumas perguntas

sobre os seus sintomas, aconselhei a toma de paracetamol 1g, para as dores de cabeça que dizia sentir, e água do mar, para a congestão nasal.

Caso prático 2 – Senhora foi à farmácia aviar uma receita para a filha, de 6 anos, que tinha varicela, além da medicação prescrita (aciclovir suspensão oral 80 mg/ml, formulação de 100 mL) aconselhei um creme, com calamina, para acalmar o prurido e clorhexidina para colocar sobre as vesículas. As medidas não farmacológicas a ter nestes casos passam por evitar que a criança transpire ou que tenha calor, porque estes fatores aumentam o prurido. Por isso, tentar impedir que ela coce as feridas, cortar-lhe bem as unhas para que não rebente as vesículas e manter um bom estado de hidratação.

Caso prático 3 – Homem de 74 anos desloca-se à farmácia com uma prescrição de Relvar Ellipta 92 microgramas/22 microgramas, pó para inalação em recipiente unidose, usado no tratamento da asma e DPOC, sendo a primeira vez que iria utilizar o dispositivo.

Como era a primeira vez, informei-o de que o dispositivo continha 30 doses que estavam indicadas num mostrador, de cada vez que fizesse uma inalação diminuía um número e quando tivesse menos de 10 doses o mostrador ficaria metade vermelho, sendo que na última dose ficaria totalmente vermelho. De seguida, expliquei-lhe como deveria proceder para inalar o medicamento:

- Abrir a tampa quando estiver pronto para tomar a dose, deslizar a tampa para baixo até ouvir um ‘clique’, estando assim, o medicamento pronto para ser inalado.
- Segurar o inalador longe da boca e expirar tanto quando se sentir confortável.
- Colocar o aplicador bucal entre os seus lábios e fechar os seus lábios à volta dele.
- Respirar fundo uma vez, de forma estável e prolongada, sustendo a respiração durante o tempo que for possível (pelo menos 3 – 4 segundos),
- Remover o inalador da sua boca e expirar lenta e suavemente.
- Após inalação, enxaguar a boca com água, sem a engolir.³

Caso prático 4 – Mulher de 30 anos dirige-se à farmácia solicitando-me um Imodium Rapid® para a diarreia. Além do medicamento solicitado, aconselhei umas gotas de pró bióticos (Biogaia®), devendo diluir 5 gotas na comida ou bebida, e uma solução de reidratação oral (Dioralyte®) em que cada saqueta deve ser dissolvida em 200 mL de água.

6- Conclusão

As atividades realizadas durante o estágio em farmácia comunitária são, sem dúvida, fundamentais para a formação do farmacêutico, dando-lhe o contacto com o “mundo real”, que está ausente durante a sua formação académica. É também uma oportunidade para se aperceber do valor e importância dos conhecimentos adquiridos durante o MICEF, aplicando-os à realidade da profissão farmacêutica. Acima de tudo, ao longo do estagiário adquire conhecimento prático e desenvolve as suas aptidões interpessoais, iniciando-se aqui a sua construção como farmacêutico.

Através da realização deste estágio, pude aperceber-me da importância que um farmacêutico tem na comunidade, pela capacidade de sensibilizar para a importância da adoção de estilos de vida saudáveis, utilização racional dos fármacos e capacidade de despistar, de forma precoce e identificar sinais de alerta. Estas são algumas das competências sociais com impacto nos objetivos das políticas de saúde.

Iniciei o estágio com muitas dúvidas e nervosismo, próprias da inexperiência neste tipo de trabalho. Terminei mais confiante e com a certeza de que todo o trabalho que fiz e toda a orientação, chamadas de atenção e aprendizagem na farmácia, serão proveitosos ao longo do meu percurso profissional.

7-Bibliografia

- 1- PORTUGAL. Ordem dos farmacêuticos-Farmácia comunitária.
Lisboa.
[Acedido a 29 de junho de 2015].
Disponível *online* em:
http://www.ordemfarmaceuticos.pt/scid//ofWebStd_1/defaultCategoryViewOne.asp?categoryId=1909

- 2- IMAI, Masaaki. *Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success*. New York: Random House, 1986.
[Acedido a 29 de junho de 2015].

- 3- REINO UNIDO.EMA.-RCM, Relvar Elipta.
Londres.
[Acedido a 29 de junho de 2015].
Disponível *online* em:
http://www.ema.europa.eu/docs/pt_PT/document_library/EPAR_-_Product_Information/human/002673/WC500157633.pdf