

Gil Ribeiro da Rocha Barros

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

Relatório de estágio realizado no âmbito do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, orientado pela Dra. Maria Helena Costa Neves Correia Amado e apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra

Julho 2014



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Eu, Gil Ribeiro da Rocha Barros, estudante do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas com o nº 2008011380, declaro assumir toda a responsabilidade pelo conteúdo do Relatório de Estágio apresentado á Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra, no âmbito da unidade curricular 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, á exceção das minhas opiniões pessoais

(Gil Ribeiro da Rocha Barros)

Coimbra, 11 de Julho 2014

Agradecimentos

Concluída agora a última etapa da minha vida acadêmica, gostaria de agradecer a algumas pessoas fundamentais nesta minha caminhada:

À Dra. Maria Helena Costa Neves Correia Amado pelo acolhimento, pela sua disponibilidade, pela confiança depositada em mim e nas minhas capacidades, e também por toda a amizade demonstrada;

A toda a equipa da Farmácia Luciano & Matos pelos conselhos, pelo apoio, pela paciência, por todos os conhecimentos transmitidos e pela boa disposição sempre importante para um trabalho de excelência.

Aos meus colegas estagiários pelo espírito de companheirismo e entreaajuda durante todo o estágio.

À minha família pela compreensão, paciência, apoio e motivação demonstrados. Por me terem permitido chegar até esta derradeira etapa, e terem sempre acreditado em mim.

Índice

Lista de Abreviaturas.....	2
1- Introdução.....	3
2-Análise SWOT	4
2.1 Pontos Fortes	5
2.1.1-Aplicação Prática dos Conhecimentos do Mestrado Integrado	5
2.1.2-Competências Pessoais	5
2.1.3-Equipa Técnica Qualificada.....	5
2.1.4-Instalações da Farmácia.....	6
2.1.5-Plano de Estágio Organizado.....	7
2.1.6-Sistema de Gestão de Qualidade (SGQ)	9
2.1.7-Grupo Holon.....	10
2.1.8-Consulta Farmacêutica	11
2.1.9-Execução de Medicamentos Manipulados.....	11
2.1.10-Realizar Horas de Estágio em Serviços e Sábados.....	12
2.1.11-Colegas Estagiários.....	13
2.2-Pontos Fracos.....	13
2.2.1-Preparação Universitária	13
2.2.2-Falta de Contacto com o Nome Comercial	14
2.2.3-Comunicação com os Utentes.....	14
2.2.4-Diferentes Informações na Comunicação com os Estagiários.....	15
2.2.5-Produtos Homeopáticos	15
2.2.6-Formações dos Laboratórios	16
2.3-Oportunidades	16
2.3.1-Pharmcareer	16
2.3.2-Farmácia do Ano	16
2.4-Ameaças	17
2.4.1-Constante Alteração do Enquadramento Político-Profissional	17
2.4.2-Grandes Superfícies Comerciais	17
3-Casos Práticos.....	18
4-Conclusão	21
5-Bibliografia.....	22
6-Anexos	24

Lista de Abreviaturas

APCER- Associação Portuguesa de Certificação

CATI- Centro de Apoio à Terceira Idade

IPAC- Instituto Português da Acreditação

MNSRM- Medicamento Não Sujeito a Receita Médica

MSRM- Medicamento Sujeito a Receita Médica

OF- Ordem dos Farmacêuticos

SGQ- Sistema de Gestão de Qualidade

SWOT- *Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats*

I-Introdução

O estágio em Farmácia Comunitária surge dentro do âmbito do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, da Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra, e permite consolidar os conhecimentos académicos adquiridos, garantindo a iniciação nos aspetos práticos da profissão e uma aquisição de competências técnicas, exigências deontológicas da profissão e aptidões sociais necessárias para a integração no contexto da atividade profissional.

A farmácia comunitária, cada vez mais, deixou de ser um espaço do medicamento, para ser mais um espaço de saúde do utente. Atualmente as farmácias têm de estar focadas no utente, pois este é um cidadão cada vez mais informado, mais exigente e com uma opinião cada vez mais forte e consciente em relação à sua saúde. Isto obriga a farmácia, bem como o farmacêutico, a ter de rever a sua abordagem ao utente, tendo que desenvolver novas estratégias, estudar todos os dias novas terapêuticas e a procura de novos serviços, para ir de encontro às necessidades do utente.

A farmácia comunitária é o local de eleição, do utente, para um primeiro contacto quando estão preocupados com a sua saúde e nós, farmacêuticos, temos de saber usufruir dessa confiança e responsabilidade que os utentes nos delegam.

O meu estágio decorreu na CNCA Farmácias, Lda. – Farmácia Luciano & Matos e este relatório tem como objetivo fazer uma abordagem geral do funcionamento da Farmácia Comunitária, bem como ao papel do farmacêutico na prestação dos cuidados de saúde.

2-Análise SWOT

Pontos Fortes	Pontos Fracos
<p>Aplicação Prática dos Conhecimentos do Mestrado Integrado</p> <p>Competências Pessoais</p> <p>Equipa Técnica Qualificada</p> <p>Instalações da Farmácia</p> <p>Plano de Estágio Organizado</p> <p>Sistema de Gestão de Qualidade</p> <p>Grupo Holon</p> <p>Consulta Farmacêutica</p> <p>Execução de Medicamentos Manipulados</p> <p>Realizar Horas de Estágio em Serviços e Sábados</p> <p>Colegas Estagiários</p>	<p>Preparação Universitária</p> <p>Falta de Contacto com os Nomes Comerciais</p> <p>Comunicação com os Utentes</p> <p>Diferentes Informações na Comunicação com os Estagiários</p> <p>Produtos Homeopáticos</p> <p>Formações dos Laboratórios</p>
Oportunidades	Ameaças
<p><i>Pharmcareer</i></p> <p><i>Farmácia do Ano</i></p> <p><i>Sistema de Gestão de Qualidade</i></p> <p><i>Grupo Holon</i></p> <p><i>Execução de Medicamentos Manipulados</i></p>	<p>Constante Alteração do Enquadramento Político-Profissional</p> <p>Grandes Superfícies Comerciais</p> <p><i>Produtos Homeopáticos</i></p>

Tabela I - Análise SWOT- Em itálico estão os itens que podem ser considerados em mais de uma categoria.

2.1-Pontos Fortes

2.1.1-Aplicação Prática dos Conhecimentos do Mestrado Integrado

Um ponto forte com que me deparei no estágio foi a nossa preparação teórica, para exercer a função de farmacêutico comunitário. Apesar de também considerar um ponto negativo por algumas disciplinas, como irei falar mais à frente, acho que na maioria das disciplinas, a faculdade, nos prepara bem, para esta área da profissão farmacêutica. Das mais evidentes, temos o caso das disciplinas de farmacologia em que, mesmo não conhecendo os nomes comerciais, quando descobrimos o princípio ativo, conseguimos identificar qual a função do medicamento, o seu mecanismo de ação e somos capazes de responder a maioria das perguntas feitas pelos utentes. Também, a disciplina de Organização e Gestão Farmacêutica ajuda na orientação espacial da farmácia e na sua arrumação, assim como na comunicação com os utentes.

2.1.2-Competências Pessoais

Um dos meus pontos fortes foi a total entrega e dedicação, dando todo o meu empenho, atenção e disponibilidade a este estágio. Tive uma postura e entrega, sempre ao mais alto nível possível, para poder absorver o máximo de informação e experiência, nesse curto espaço de tempo. Consegui integrar-me numa equipa de trabalho já formada, há algum tempo, mostrando capacidade de poder trabalhar em equipa, e tentei sempre ser mais um profissional de saúde, que se rege pelo profissionalismo e responsabilidade, que este estágio exigia. Só com esta entrega é conseguiria que o estágio fosse uma parte importante da minha formação profissional. No entanto, cheguei ao final do estágio, onde adquiri muitos conhecimentos, e para além de formação profissional, cresci também em termos pessoais e sociais.

2.1.3-Equipa Técnica Qualificada

A equipa técnica da farmácia Luciano & Matos encontra-se constituída de acordo com o que é exigido pelo regime jurídico das farmácias comunitárias (artigos 23.º e 24.º Decreto-Lei 307/2007, de 31 de Agosto) (1). Esta equipa é muito profissional, coordenada, empreendedora, ambiciosa e responsável, onde cada elemento tem as suas responsabilidades atribuídas, cooperando, complementando-se e que no seu todo funciona de forma bastante

fluída e dinâmica. Deste modo proporciona uma enorme vantagem para os seus utentes, ou seja, mais especificamente, no tempo que cada farmacêutico dispõem para cada atendimento, o que permite uma melhor avaliação da situação, com um aconselhamento farmacêutico mais específico e de melhor qualidade. Por outro lado, devido ao facto de cada elemento ter as suas responsabilidades específicas, e refiro como exemplo, o que acontece nos produtos de cosmética, onde cada farmacêutico trabalha, principalmente, com uma marca de dermocosmética, permitindo assim que se tenha um conhecimento mais pormenorizado e atualizado.

Assim como, também, foi muito útil, esta farmácia ter uma equipa vasta, muito diversificada e qualificada, permitindo que eu, como estagiário, pudesse adquirir mais conhecimentos de cada um dos elementos da sua equipa técnica e profissional, dando-me liberdade para fazer todo o tipo de perguntas, quando tivesse uma dúvida, permitindo, assim, um enorme crescimento profissional, num curto espaço de tempo. Outro princípio fundamental, transmitido por esta equipa técnica, foi o de termos particular atenção ao uso racional do medicamento como, por exemplo, abordar situações em que o utente se automedicava, tentar perceber o porquê, e como os podíamos ajudar, pois a automedicação, normalmente, não cura, apenas alivia os sintomas, podendo, por vezes, ocultar efeitos mais graves.

2.1.4-Instalações da Farmácia

As instalações da farmácia Luciano & Matos são as ideais para o desempenho de toda a sua função, bem como para proporcionar bem-estar ao utente. Sendo de destacar a existência de dois gabinetes de utente, pois permite uma maior empatia, bem como uma conversa mais personalizada, mais aprofundada e com maior privacidade, o que permite dar um aconselhamento mais criterioso, sem perder tempo, pois devido ao facto da farmácia possuir estes dois gabinetes, permite-nos falar com o utente, logo no decorrer do atendimento, não precisando de esperar, caso um dos gabinete já esteja a ser ocupado por outra pessoa e, normalmente, não se encontram os dois ocupados. Com esta simples ação, não fazendo esperar o utente e conversar com ele, no decorrer do atendimento, transmite-lhe segurança e conforto, sentindo que estamos interessados no seu problema, dando-lhe, assim, uma confiança adicional, estando mais recetivos aos nossos aconselhamentos.

Sendo de destacar, também, o facto da farmácia possuir seis balcões de atendimento o que, nas horas de maior movimento, é fundamental, pois permite que o tempo de espera, por parte do utente, seja relativamente curto.

2.1.5-Plano de Estágio Organizado

Um dos aspetos mais positivos do meu estágio na farmácia Luciano & Matos foi o facto de este ter sido dividido por etapas onde, no início, fazíamos um percurso que começava na receção de encomendas e terminava no atendimento ao público, posteriormente tínhamos um sistema de rotatividade entre as várias etapas. Contudo, é de referir que, antes de cada nova etapa, tínhamos sempre uma pequena formação, com o membro da equipa responsável por aquela tarefa, onde nos explicava o que íamos fazer, quais as principais dificuldades que podíamos encontrar, e o que eles pretendiam que nós aprendêssemos em cada etapa para podermos, então, seguir para a etapa seguinte.

Neste estágio, a primeira etapa do percurso foi a receção de encomendas. Esta parte, menos visível para o público, é também de fundamental importância para o bom funcionamento da farmácia, bem como para o desenvolvimento das minhas competências e preparação para as etapas seguintes, designadamente, no atendimento ao público. Aqui percebemos que a farmácia apesar de funcionar como um espaço de saúde pública, direcionado para o utente, tem de funcionar também como uma microempresa.

Esta primeira etapa teve como principais vantagens, dar a conhecer e ambientar-me com os produtos vendidos na farmácia, ficar a saber onde ficavam arrumados, entre outros, os medicamentos, os produtos de dermocosmética e os produtos de veterinária. Por outro lado, teve como ponto fundamental o primeiro contacto com o sistema informático utilizado na farmácia, que era o *sifarma2000*[®], pois no meu caso, como ainda não tinha estagiado numa farmácia, serviu para me familiarizar e tornar-me operacional com o sistema, sem qualquer tipo de pressão, na ausência de público, porque apesar de não ser muito complicado, ao início todo é novo e parece ter demasiadas funções e teclas de atalho.

Sendo, ainda, como referi anteriormente, nesta etapa, o primeiro contacto em que nos apercebemos que a farmácia funciona, também, como uma microempresa, pois contactamos com os *stocks* dos produtos na farmácia, fazemos a marcação de preços de produtos de venda livre, onde as margens de lucro são estabelecidas por lei. Também, nesta etapa, nos deparamos com a devolução de produtos da farmácia pois, quando está para expirar o prazo de validade ou o produto vem danificado da empresa distribuidora, tem de

ser devolvido, para a farmácia não arcar com estas despesas e apresentar prejuízo económico em cada um destes produtos.

Na etapa seguinte, estávamos destacados para realizar os testes bioquímicos e medição da pressão arterial. Na farmácia Luciano & Matos eram realizados os testes para determinar os valores do colesterol, glicémia, triglicéridos e a pressão arterial. Esta etapa tinha como principal objetivo realizarmos um primeiro contacto com os utentes e melhorarmos as nossas capacidades de comunicação e interpretação dos seus problemas.

O passo seguinte no meu estágio, na farmácia Luciano & Matos, foi ter o primeiro contacto com as receitas, sua verificação, divisão por subsistemas e lotes, em que o principal objetivo era dar a conhecer e integrar nos diversos subsistemas de comparticipação, bem como os seus respetivos números informáticos, para quando fosse atender ao público não tivesse qualquer dúvida e pudesse prestar um atendimento de qualidade. As receitas antes de serem divididas por lotes, eram verificadas por um farmacêutico, com a finalidade de detetar, precocemente, erros e minimizar as suas consequências. Neste trabalho, quando da verificação, os aspetos a estar mais atento era o regime de comparticipação, prazo de validade, assinatura do médico prescriptor e os medicamentos dispensados (dosagem, forma farmacêutica, tamanho de embalagem e número de embalagem). Deste modo, todas as não conformidades detetadas são logo resolvidas, podendo contactar o doente, se for necessário, e contabilizadas para o Sistema Gestão Qualidade (SGQ). Esta verificação além de minimizar/anular as consequências de qualquer erro ocorrido, tinha outro aspeto fundamental para nós estagiários que era percebermos e interiorizarmos a responsabilidade de estar ao balcão pois ao ocorrerem erros sabíamos que iríamos causar consequências a outras pessoas.

A farmácia Luciano & Matos é responsável pelo abastecimento de medicamentos de duas instituições, o Centro de Apoio à Terceira Idade (CATI) e a Casa dos Pobres, pelo que antes da última etapa, que era o atendimento ao balcão nós, estagiários, tínhamos de realizar esta tarefa pelo menos uma vez. Considero que esta tarefa foi bastante importante, pois realizávamos vendas normais mas com a particularidade de não termos o utente à nossa frente. Esta tarefa foi muito importante pois permitia-nos ambientar ao sifarma2000® calmamente onde, se houvesse algum erro, poderíamos voltar atrás, criando assim uma confiança necessária com o sistema informático antes de irmos para o balcão, no atendimento ao público.

Por fim, chegávamos ao atendimento ao público, já com todo um conhecimento adquirido, de competências desenvolvidas, com suporte de saber em tudo que era o

percurso do medicamento na farmácia. O atendimento ao público é sem dúvida nenhuma, a parte mais visível, para a sociedade, do ato farmacêutico. Quero realçar que ao iniciar esta última etapa foi-me recordado que o farmacêutico se deve reger pelo Código Deontológico da Ordem dos Farmacêuticos e por princípios éticos, entre os quais é fundamental destacar o sigilo profissional (2). Como vantagens nesta última etapa, gostaria de salientar, o facto de nos primeiros dias em que estávamos no atendimento ao balcão éramos sempre acompanhados por alguém da equipa técnica da farmácia, para evitar erros e nos permitir ganhar um bocado mais de confiança, para esta nova etapa. Considero um ponto positivo, desta etapa, que durante todo o estágio, a equipa técnica se preocupou, sempre que possível, em verificar as nossas receitas antes da dispensa dos medicamentos aos utentes, ação esta que fazia diminuir os erros na dispensa e fazia-nos estar mais atentos cada vez que íamos buscar um medicamento em relação à forma farmacêutica e à dosagem. A farmácia Luciano & Matos tem utentes bastante diversificados, o que me permitiu crescer profissionalmente bastante depressa, com segurança no trabalho desenvolvido e diversidade, pois todos os dias tinha de lidar com pessoas diferentes, avaliar novas situações e melhorar bastante na minha comunicação com os utentes, estar atento aos mais pequenos detalhes e não só, apenas, o que eles nos transmitiam verbalmente.

2.1.6-Sistema de Gestão de Qualidade (SGQ)

Desde 2003 que a Farmácia Luciano & Matos é certificada segundo a norma NO EN ISO 9001 pela APCER, organismo de certificação acreditado no âmbito do Sistema Português de Qualidade, pelo Instituto Português de Acreditação (IPAC). A política de qualidade, aprovada pelo Sistema de Gestão de Qualidade (SGQ) da farmácia em 2007, assume como principais compromissos a satisfação das necessidades e expectativas dos utentes na prestação de serviços e cuidados de saúde, a contribuição para o desenvolvimento da comunidade em que se insere, a prática de uma gestão de recursos que permita a sustentabilidade da farmácia e a procura contínua na melhoria do seu desempenho.

O SGQ é revisto periodicamente com o intuito de estabelecer ações corretivas e preventivas, articuladas com a melhoria contínua da eficácia e qualidade dos serviços prestados pela farmácia. Anualmente, o SGQ é auditado por uma auditoria externa realizada pela APCER, precedida de uma interna, sugerida pela própria farmácia e serve como preparação para a auditoria externa. Durante o meu estágio pude assistir à realização das

duas auditorias, a interna e a externa, o que me ajudou a perceber, em termos mais práticos, as mais-valias de a farmácia ter um SGQ e ser certificado.

Para além de um ponto forte, o SGQ é também uma oportunidade caso integre a equipa técnica de uma farmácia com SGQ, já estou qualificado e ambientalizado com os métodos de trabalho.

2.1.7-Grupo Holon

A farmácia Luciano & Matos pertence a um conjunto de farmácia, o grupo Holon. O grupo Holon é uma marca de farmácias independentes e autónomas, que partilham a mesma marca, imagem, e ideologias. O conceito provém do grego *Holos* e descreve algo que é um todo em si mesmo e, simultaneamente, uma parte de um sistema maior (3). Ao pertencer a este grupo a farmácia Luciano & Matos ganha um vasto leque de serviços que nos ajudam a superar as expectativas dos clientes.

Este grupo traz inúmeras vantagens, entre as quais um portefólio de produtos da marca Holon, vantagens de preço em alguns medicamentos e ainda atividades que ajudam a uma melhor relação com os seus clientes, como por exemplo caminhadas promovendo assim também o exercício físico e um estilo de vida saudável. Para além destas, o Grupo Holon permite, à farmácia, ter um vasto leque de serviços, de custo adicional, como a consulta de nutrição, onde uma nutricionista se desloca à farmácia, sendo um serviço muito procurado, principalmente, nesta altura antes do verão, pois as pessoas começam a preocupar-se com a sua imagem e começam a fazer dietas que se não forem acompanhadas podem ter um efeito prejudicial para a sua saúde. Outro serviço muito importante é a consulta do pé diabético, dada por uma enfermeira, especialmente direcionada para as pessoas com *diabetes mellitus*, pois a saúde dos pés, nestes doentes, é de extrema importância devido aos efeitos causados pela doença, como a perda de sensibilidade das extremidades ou a difícil cicatrização de feridas que, por vezes, não são visíveis, pelo doente, e este desconhece a sua existência. A farmácia Luciano & Matos disponha também de consultas de podologia e recessão tabágica, também importantes para a saúde dos utentes.

Também, integrado no Grupo Holon, foi realizado um rastreio do Cancro do Cólon Retal, onde a farmácia disponibilizava as instalações e facilitava a maneira de este ser efetuado, servindo de intermediário entre as pessoas e o laboratório que realizava os exames. A farmácia durante este rastreio, recebia as amostras dos utentes e encaminhava-as para o laboratório, onde seriam realizados os testes. Quando este disponha dos resultados,

mandava-os para a farmácia, e esta entrava em contacto com o utente, para lhe transmitir, e explicar, os resultados e encaminhá-los ao médico se houvesse razão para isso. Durante este rastreio identificamos três casos, que foram então encaminhados para o médico para novos exames e avaliação da situação.

Considerei um ponto forte, pois este grupo permitiu-me conhecer um novo leque de produtos e apercebi-me das vantagens oferecidas aos utentes, através dos serviços farmacêuticos disponibilizados pelo grupo.

Por outro lado, é uma oportunidade para o meu futuro se integrar uma farmácia Holon, pois já estou familiarizado com o lema do grupo, com os diversos produtos, permitindo assim abrir novas portas no mercado de trabalho.

2.1.8-Consulta Farmacêutica

Na minha opinião uma das consultas de maior importância, para os utentes, era a consulta farmacêutica. Esta consulta era dada por um farmacêutico da equipa técnica da farmácia e consistia em falar com o utente sobre toda a medicação que ele tomava, onde se tinha a principal preocupação em que o utente percebesse para que efeito servia determinado medicamento e quando devia tomar cada medicamento. Esta consulta tinha como principal objetivo fazer o acompanhamento terapêutico dos utentes e verificar que havia adesão à terapêutica, por parte do utente, ou não. No final da consulta o utente levava com ele a medicação para uma semana, separada por dias, e dentro do próprio dia, separada em 4 partes (pequeno-almoço; almoço; jantar; deitar), para se ter a certeza que o utente tomava os medicamentos todos à hora certa. Sempre que se iniciava uma nova semana o utente ia à farmácia buscar a sua medicação e, nessa altura, fazíamos o acompanhamento terapêutico, sabendo se o utente notou melhorias na sua saúde, assim como algum efeito adverso. A preparação individualizada de medicamentos era fundamental para utentes polimedicados e com medicamentos de uso crónico, bem como nos de idade avançada que, por vezes, poderiam baralhar, ou seja, que compridos tomar e a que horas.

2.1.9-Execução de Medicamentos Manipulados

Um medicamento manipulado é *“qualquer fórmula magistral ou preparado oficial preparado e dispensado sob a responsabilidade de um farmacêutico”* (4).

Durante o meu estágio surgiu a oportunidade de realizar dois manipulados, uma espuma de limpeza de ácido glicólico a 8% e um gel de noite. Esta atividade permitiu-me lidar com as matérias-primas e saber um pouco mais sobre a produção de manipulados em Portugal que tem vindo a decrescer pois, cada vez mais, as pessoas optam por medicamentos industrializados que são mais económicos e já existem, quase todos, os medicamentos na forma industrializada. A manipulação é mais usada quando o medicamento é destinado a uma criança pois, nesses casos, as doses a administrar tem de ser menores que as normalmente se encontram no mercado.

Gostaria de descrever o processo de fabrico de um manipulado na farmácia Luciano & Matos até porque é uma das poucas que ainda realiza esta atividade. Na preparação da espuma de limpeza de ácido glicólico a 8% o primeiro passo da preparação é o preenchimento da ficha de preparação de manipulados (anexo 1) (anexo 2) onde se descreve as matérias-primas (lote, quantidade e origem), procedimentos de manipulação, ensaios de verificação e conformidade com a monografia, embalagens e equipamentos usados, o prazo de utilização e ainda o nome do médico prescritor e do utente. O cálculo do preço de venda (anexo 3) é também descrito na ficha de preparação e anexa uma cópia do rótulo do manipulado e receita médica. (anexo 4)

Este preparado tem como finalidade ajudar numa limpeza da pele e é, também, usado no tratamento do acne, psoríase, manchas senis e tem também propriedades anti envelhecimento. Este manipulado tem um prazo de validade de 30 dias, após o seu fabrico, pois é considerado um medicamento aquoso para aplicação tópica semissólido.

Por último, é calculado o preço que, deste tipo de produtos, está estipulado na portaria nº769/2004 (5) de 1 de julho, sendo calculado com base no valor dos honorários da preparação, no valor dos materiais de embalagem e no valor das matérias-primas.

Esta atividade, proporcionada pela farmácia Luciano & Matos, para além de um ponto forte no meu estágio, é também uma oportunidade, que no futuro pode ser muito importante, pois dá-me uma experiência com este tipo específico de medicamentos.

2.1.10-Realizar Horas de Estágio em Serviços e Sábados

Na farmácia Luciano & Matos foi-nos permitido realizar horas de estágio aos sábados e em dias de serviço. Isto faz com que tenhamos aumentado o nosso leque de conhecimentos, tendo um contacto com uma grande diversidade de situações, com um maior número de casos clínicos diferentes pois, nessas alturas, a farmácia não era apenas

procurada pelos seus clientes habituais mas, também, por outra população, visto que era a única farmácia aberta.

2.1.11-Colegas Estagiários

Durante o meu estágio sempre fui acompanhado por colegas também estagiários. Considerei isso um ponto positivo pois o bom ambiente criado foi fundamental para se realizar um trabalho de excelência. Também foi um grupo bastante unido entre todos, com muita ajuda e camaradagem. O facto de termos colegas estagiários de outras Universidades, da Universidade de Lisboa e da Universidade da Beira Interior, permitiu também avaliar melhor os nossos conhecimentos e ver outras realidades, na mesma área de ensino em Portugal.

2.2-Pontos Fracos

2.2.1-Preparação Universitária

Algumas disciplinas foram abordadas em cima como um ponto forte do nosso curso, mas no início do estágio deparamo-nos com uma realidade completamente nova do que aquela que estávamos habituados e para o qual fomos preparados. Uma coisa é a teoria, campo onde possuímos bons conhecimentos, mas outra é a prática onde nessa área os cinco anos que passamos na faculdade são uma mais-valia mas que, em alguns casos, ainda se revelam insuficientes ou um pouco desfasados da realidade. Nesta área, nota-se que temos uma falta de experiência muito grande, quando chegamos a este estágio temos de aprender quase tudo de novo. Um dos pontos onde podemos melhorar era, por exemplo, criar mais um estágio obrigatório no decorrer do curso, por exemplo, de um mês no verão, no final do quarto ano, para quando formos para o último ano, já termos uma noção de como funciona o mercado de trabalho.

Notei também uma enorme dificuldade no aconselhamento da dermocosmética, pois senti que as minhas bases teóricas não me davam grande suporte, sentindo assim uma lacuna numa área que cada vez está a crescer mais nas farmácias. Outra área cada vez mais importante na farmácia é o espaço animal. A venda de medicamentos de uso veterinário é cada vez mais procurada pelos utentes, pois afinal os animais são, por vezes, os melhores amigos dos homens. Também, nesta área, senti que a minha formação teórica não era

suficiente, mas com o contacto com os produtos e algumas dúvidas tiradas, com a equipa técnica, fizeram com que me habituassem aos produtos, e soubesse aconselhá-los nas ocasiões que surgiram.

2.2.2-Falta de Contacto com o Nome Comercial

Durante a nossa aprendizagem na faculdade temos muito pouco contacto com os nomes comerciais dos medicamentos. Ao longo dos cinco anos que passamos na faculdade, não parece ser um ponto fraco pois pensamos que o princípio ativo é que é importante e como as receitas já vem prescritas com o princípio ativo ainda menos vamos lidar com os nomes comerciais. O ponto fraco desta falta de contacto, não surge quando estamos a falar com outros farmacêuticos ou profissionais de saúde mas sim, quando estamos a falar, com a população em geral. A farmácia é frequentada por diversos tipos de utentes sendo que, por vezes, alguns utentes só sabem o nome comercial do medicamento, por vezes, não sabendo qual o efeito daquele medicamento. No entanto, por vezes, quando é um nome comercial que nós não conhecemos, a pessoa não o sabe pronunciar corretamente e não sabe para que efeito o toma, torna-se difícil, para nós, farmacêuticos, poder ajudar este utente e dar resposta à sua necessidade.

2.2.3-Comunicação com os Utentes

Assim que chegamos ao balcão, que no meu estágio foi a última etapa, deparamo-nos com dificuldades de comunicação que anteriormente não pensaríamos que íamos ter. Assim que estamos frente a frente com um utente, que nos vem pedir um medicamento, que nós não conhecemos, por exemplo, sentimos dificuldade em controlar a situação e desenvolver a conversa. Nesse momento, devíamos, intuitivamente, fazer algumas perguntas como, por exemplo, para que finalidade usa o medicamento mas isso só depois, de alguma experiência, se consegue agir da melhor maneira. Também, por vezes, temos dificuldade em perceber as queixas do utente que está à nossa frente, pois não sabemos tirar mais informação do que a que ele nos diz verbalmente devendo, então para uma melhor avaliação da situação, estar atento a todos os movimentos que o utente faz ou a pormenores que o utente descreve como se fossem rotineiros. Uma importante lição que levo de ter realizado o meu estágio na farmácia Luciano & Matos é, sempre que possível, devemos observar o local de que o

doente se queixa, pois muitas vezes o doente até explica mal o que sente, podendo dar origem a maus aconselhamentos.

Contudo, a única maneira de ultrapassar esta questão é mesmo com a experiência e com um repetir de casos que nos vão aparecendo, à medida que o tempo passa, pois na minha opinião, isto não pode ser transmitido teoricamente, não podendo, neste caso, a faculdade proporcionar condições para criar melhores profissionais de saúde.

2.2.4-Diferentes Informações na Comunicação com os Estagiários

No início do estágio verificou-se, do meu ponto de vista, o único ponto negativo, que me parece estar intimamente relacionado com o facto de sermos muitos estagiários, havendo, por vezes, pequenas falhas de comunicação, com falta de informação ou a informação só era transmitida a alguns elementos do grupo de trabalho, devido, por um lado, como já disse anteriormente, ao grande número de estagiários mas, também, ao facto de trabalharmos em etapas diferentes, não entrando todos em estágio ao mesmo tempo, as explicações tinham de ser transmitidas várias vezes, pelas pessoas responsáveis. Assim, esta forma de atuação levava ao cansaço, à repetição da informação, pelas pessoas responsáveis, podendo acontecer, em alguns casos, o esquecimento de uma ou de outra informação. Contudo, ao longo do estágio, este problema foi habilmente sanado, através do uso de uma das funcionalidades do sifarma, que nos permite enviar uma mensagem a todos os trabalhadores da empresa, facilitando assim as trocas de informação e avisos entre os diversos colaboradores da equipa, mantendo todo o grupo de trabalho bem informados, em simultâneo e com possibilidade de ser executado em momentos diferentes.

2.2.5-Produtos Homeopáticos

Os produtos Homeopáticos são um mercado em expansão, pois são cada vez mais procurados pelos utentes. Durante o meu estágio não tive a oportunidade de contactar com este tipo de medicamentos, visto que estes produtos não eram comercializados na farmácia. Pelo que o meu conhecimento sobre este tipo de medicamentos, seja bastante reduzido e, no futuro, terei de procurar mais formação para poder lidar com este tipo de produtos, regularmente, com conhecimentos mais aprofundados, mais esclarecedores, mais científicos e mais técnicos.

O facto de não ter contactado com estes produtos, faz com que este ponto fraco se transforme numa ameaça, devido à falta de conhecimento da minha parte, criando uma lacuna no meu currículo.

2.2.6-Formações dos Laboratórios

As formações dos laboratórios são fundamentais para dar a conhecer os produtos que vendemos na farmácia. Estas formações são dadas pelos laboratórios que produzem esses produtos, onde explicam todas as funções do produto ou da gama que pretendem divulgar. Durante o meu estágio pude ir a duas formações: uma da Mustela[®], uma marca de dermocosmética direccionada para os cuidados dos bebés, e outra da Arkocápsulas[®], uma marca de fitoterapia que abrange diversas áreas terapêuticas recorrendo só a produtos de origem natural. Considerei este aspeto um ponto fraco porque durante o meu estágio não pude assistir a tantas formações como gostaria, ficando, por vezes, sem saber qual a funcionalidade de certos produtos, o que por vezes pode dificultar o melhor aconselhamento.

2.3-Oportunidades

2.3.1-Pharmcareer

O Pharmcareer foi uma oportunidade dada, pela faculdade, para nós conhecermos todas as valências do nosso curso. Estes dias em que, estivemos a aprender com pessoas experientes e com atuação nas mais diversas áreas do mercado de trabalho, permite-nos perceber, num âmbito mais prático, a multidisciplinariedade do nosso curso e permite um primeiro contacto com o mercado de trabalho. Assim como, permite que olhemos para o mercado de trabalho, mais alargado e não apenas com uma ou duas portas de entrada.

2.3.2-Farmácia do Ano

A farmácia Luciano & Matos ganhou o prémio Almofariz, prémio na área que distingue a melhor farmácia do país. Este prémio veio reconhecer o trabalho de excelência praticado por toda a equipa técnica. Assim, considero que este prémio, também, acaba por ser bom para os estagiários, principalmente por dois motivos, por um lado prova que

estivemos a aprender com os melhores, nos vários itens considerados a concurso, e por outro lado, contribuímos para que a farmácia obtivesse este reconhecimento, porque estando lá a trabalhar, também prestamos um bom serviço, podendo ser uma mais-valia e abrir portas no mercado de trabalho, na área da farmácia comunitária.

2.4-Ameaças

2.4.1-Constante Alteração do Enquadramento Político-Profissional

A constante alteração de preços e comparticipações dos medicamentos por parte do estado, considero que foi uma ameaça no decorrer do meu estágio, pois os utentes, não compreendiam o porque da mudança, pensando que era a farmácia que imponha essas mudanças. Apesar de tentarmos explicar o porquê, em certas ocasiões o utente como não percebia a razão da mudança, ficava a pensar que estas alterações eram para benefício da farmácia. Ao criar esta desconfiança por parte do utente dificultava o nosso atendimento, sendo por vezes posto em causa o nosso profissionalismo.

2.4.2-Grandes Superfícies Comerciais

Outra das grandes ameaças, mas não em particular do meu estágio, são as superfícies comerciais, pelo facto de comercializarem medicamentos de venda livre. Contudo, neste estágio, deparei-me com utentes que iam à farmácia perguntar o preço dos medicamentos de venda livre mas, depois, não compravam, talvez porque nas grandes superfícies comerciais eram mais barato. E, nesta altura, devido a crise económica que o país atravessa, o utente procura sempre a opção mais barata mas, no entanto, as pessoas precisam de ser esclarecidas, porque não existem simples aspirinas, ou seja, todos os medicamentos têm um perigo associado ao seu uso. Deste modo, com a ida dos utentes à procura do melhor preço, não têm um de aconselhamento especializado e podem, por desconhecimento ou má utilização dos produtos, correr perigo para a sua saúde. Concluindo, os cuidados que se devem ter com qualquer medicamento, podem ser esquecidos pelos utentes quando estes se deslocam às grandes superfícies comerciais, sendo uma ameaça para a saúde individual, bem como para a saúde pública.

3-Casos Práticos

Durante o meu estágio, todos os dias tive de recorrer aos meus conhecimentos teóricos, pois todos os dias era confrontado com utentes que vinham à farmácia pedir aconselhamento farmacêutico, para os seus problemas. No entanto, antes da dispensa de qualquer MNSRM, nós devemos avaliar o utente, sendo de extrema importância informações sobre a intensidade dos sintomas, a duração das queixas e aparência do utente.

Assim, como o meu estágio decorreu, em grande parte, durante o inverno, a maioria dos aconselhamentos, que tive de prestar, foi sobre constipações, tosse e dor de garganta. Durante este período, foram vários os utentes que se deslocaram à farmácia com queixas de tosse persistente, nestes casos, a primeira pergunta a fazer era, se tinha uma tosse seca ou se sentia expetoração. Logo de seguida, tentávamos obter mais informação sobre, se era durante o dia todo ou especificamente à noite, a idade do doente, se tinha patologias associadas (como por exemplo diabetes *mellitus* e, neste caso, já teríamos de optar por um xarope sem açúcar). Nos casos de tosse com expetoração recomendava, por exemplo, o Mucosolvan® (Cloridrato de ambroxol) para ajudar a libertar a expetoração (6) (7). Para além da medicação, recomendava, também, medidas não farmacológicas, como beber muita água ao longo do dia.

Também, surgiram outros casos bastante comuns, como seja os utentes com dores de garganta que iam à farmácia em busca de ajuda. Nestes casos, o importante seria perceber se havia inflamação e dor na garganta ou se era apenas irritação. Os MNSRM mais aconselhados eram as pastilhas, optando por uma de entre as Tantum Verde®, Drill®, Streptfen® ou Mebocaina Anti-inflamatória®, Strepsils® dependendo da situação. Durante o estágio, na farmácia, faço referência a um caso específico, em que uma senhora foi buscar pastilhas para a garganta e, durante a conversa, percebi que as pastilhas não eram para ela mas sim para uma criança, o seu filho, que estaria em casa o que, neste caso, é relevante, pois estas pastilhas estão contraindicadas em crianças com menos de três anos, o que a senhora desconhecia e, como tal, considerava que não era preciso dizer (6) (8). Este, e outros casos, que atendi durante o meu estágio, são reveladores do cuidado, atenção e recolha de dados para um bom aconselhamento.

Ainda outros casos com que me deparei, foi com a venda de shampoos contra os piolhos. Nestes casos, sugeria sempre entre dois tipos de MNSRM, pois perguntava à pessoa se queria um shampoo com um efeito químico (que mata o piolho devido a químicos) ou um shampoo com um efeito físico (que iria matar os piolhos por asfixia). Explicava quais as

vantagens e desvantagens de ambos e normalmente as pessoas optavam pelo Qitoso[®] (9). Sendo fundamental, nestes casos, alertar para escovarem o cabelo com o pente, que acompanhava o shampoo e tentar minimizar o contacto com outras pessoas para evitar o contágio.

Relato, de seguida, outro caso, que acho importante descrever durante o meu estágio, ou seja, foi um caso de contraceção de emergência. Uma jovem, que tinha à volta dos vinte e quatro anos, abordou-me, ao balcão, a pedir uma pilula do dia seguinte. Perante isto, convidei-a a acompanhar-me para um gabinete de apoio ao utente, para podermos ter uma conversa mais privada e, então, analisar o caso e ver se seria necessário o uso de contraceção de emergência ou não. Queria realçar que a rapariga estava bastante nervosa e ansiosa. Comecei por questionar se a relação tinha sido desprotegida e se ocorreu há menos de setenta e duas horas, respondendo que tinha sido desprotegida e que a relação tinha sido na manhã, daquele dia. Seguidamente, perguntei se costumava tomar a pilula, tendo respondido que sim mas, na noite anterior, se tinha esquecido de a tomar. Perante esta situação perguntei, se sabia, em que altura da pilula estava, tendo afirmado que estava no final da embalagem. Contudo, perguntei, ainda, se ela tinha algum tipo de patologia (doença cardíaca ou de coagulação principalmente) tendo-me respondido que não, e não fazia qualquer tipo de medicação. Perante isto, conclui que havia risco e optei por ceder a pilula, entre outras, pela Norlevo[®]. Aconselhei a rapariga se vomitasse nas próximas três horas teria de repetir a toma, e para usar preservativo em todas as relações nos próximos quinze dias (10)(11).

Por fim, quanto à venda de MSRM eram casos mais fáceis sendo, muitas das vezes, medicação crónica e de utentes que já eram clientes há muito tempo da farmácia. Gostaria, neste momento, de relatar mais um caso que me aconteceu durante o estágio e veio salientar a importância do farmacêutico, no acompanhamento farmacoterapêutico. Este caso aconteceu com um senhor idoso, que vinha com uma receita de Concor[®] (bisoprolol) com a dosagem de 10 mg. O problema começou quando reparei que nas vendas anteriores, desse mesmo senhor, ele estava acostumado a tomar o Concor[®] de 5 mg. Perante isto, comecei a questionar o utente, se a médica lhe tinha falado sobre uma nova medicação ou se tinha feito alguma queixa à médica, pois podia estar a sentir algo de diferente. Perante tudo isto, o senhor respondeu-me que não se lembrava da médica lhe ter dito que prescreveu nova medicação, nem lhe tinha feito nenhuma queixa, em relação a novas sintomatologias e disse, ainda que só tinha ido à médica porque estava a precisar de novas receitas, visto os medicamentos que tinha em casa, já estavam a terminar. Neste caso, o senhor sabia que

costumava tomar o Concor® de 5 mg, e não tinha percebido qual o motivo por que a médica prescreveu o de 10 mg. Nesta indefinição, perante este caso, fui telefonar para o centro de saúde, para tentar falar com a médica que tinha prescrito aquela receita e ela foi verificar nos seus registos informáticos qual seria o problema. Por fim, disse que se enganou no código informático do computador, sendo para dar o Concor® de 5 mg ao utente. Neste caso, se o farmacêutico não tivesse um papel ativo e interventivo, o efeito terapêutico do medicamento não iria ser o pretendido pois, a dosagem era o dobro da recomendada, tendo consequências nefastas para a saúde. Deste modo, provou-se mais uma vez a importância do farmacêutico na manutenção da saúde e bem-estar da população, não sendo, apenas, um simples “merceeiro com um diploma” como ainda existem, neste momento, pessoas a afirmar.

4-Conclusão

Com este estágio, na farmácia Luciano & Matos dei os meus primeiros passos em farmácia de oficina, tendo constatado a importância do farmacêutico como profissional de saúde. Após estes meses, passados na farmácia, percebi, também, que este estágio curricular é de extrema importância, pois quando saímos dos bancos das salas de aulas, ainda sabemos muito pouco sobre o quotidiano e como ser um farmacêutico.

Este estágio é fundamental, na nossa formação profissional, pois já nos dá garantias de podermos ser uteis, no mercado de trabalho, assim que temos o diploma. O estágio está, deste modo, absolutamente integrado no nosso plano de estudo, mas é mais importante, para quem tem aspirações de querer seguir farmácia comunitária.

No entanto, com este estágio, percebi, também, que para a atividade farmacêutica, no que diz respeito ao atendimento ao público, requer não só competências técnicas e científicas, mas também comunicativas e sociais, sendo estas últimas resultado da experiência diária, com vista a um atendimento de qualidade, que se traduz na satisfação do utente.

Assim como, posso afirmar que o estágio curricular na CNCA Farmácias, Lda. – Farmácia Luciano & Matos foi uma mais-valia para o meu desenvolvimento profissional e pessoal, que guardarei, como exemplo a seguir, no meu futuro. Durante este estágio gostaria de salientar, principalmente, o facto de alguém da equipa técnica da farmácia, se preocupou, sempre que possível, em verificar as nossas receitas antes da dispensa dos medicamentos aos utentes. Por outro lado, a diversidade dos utentes permitiu que eu crescesse profissionalmente bastante depressa, com segurança no trabalho desenvolvido e diversidade, pois todos os dias tinha de lidar com pessoas diferentes, avaliar novas situações e melhorar bastante na comunicação com os utentes. Este estágio teve, ainda a particularidade de decorrer na farmácia que ganhou o prémio Almofariz, prémio na área que distingue a melhor farmácia do país.

Finalmente, estou consciente que a minha formação em farmácia comunitária, longe de estar concluída, se encontra assente em alicerces bem sólidos, embora, tenha plena convicção de que vou procurar completar insaciavelmente. Pelo que, deste modo, complemento a minha formação pessoal, bem como, estou consciente que o futuro da saúde, neste país, também depende, e muito, de nós, bastando que cada um pense que pode, sempre, fazer mais e melhor.

5-Bibliografia

1. MINISTÉRIO DA SAÚDE. **Decreto-Lei n.º 307/2007 de 31 de agosto**. Diário da República, 1.ª série. 168 (2007-08-31) 6083-6091. Disponível na Internet: <http://www.dre.pt/pdf/s/2007/08/16800/0608306091.pdf> [Acedido a 25-06-2014].
2. ORDEM DOS FARMACÊUTICOS. **Código deontológico da ordem dos farmacêuticos**. Disponível na Internet: http://www.ceic.pt/portal/page/portal/CEIC/UTILIDADES_INFORMACAO/NORMATIVO/NACIONAL/CodigoDeontologico_OF.pdf [Acedido a 23-06-2014].
3. GRUPO HOLON. **O serviço farmacêutico do futuro**. (2013) 1-22. Disponível na Internet: http://www.grupo-holon.pt/system/attachment_1s/22/original/brochura%20institucional_GH_jul2012.pdf?1341392536. [Acedido a 18-06-2014].
4. MINISTÉRIO DA SAÚDE. **Portaria n.º 594/2004 de 2 de junho**. Diário da República, 1.ª série-B. 129 (2004-06-02) 3441- 3445. Disponível na Internet: <http://www.dre.pt/pdf/s/2004/06/129B00/34413445.pdf> [Acedido a 25-06-2014].
5. MINISTÉRIOS DA ECONOMIA E DA SAÚDE. **Portaria n.º 769/2004 de 1 de julho**. Diário da República, 1.ª série-B. 153 (2004-07-01) 4016-4017. Disponível na Internet: https://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED/LEGISLACAO/LEGISLACAO_FARMACEUTICA_COMPILADA/TITULO_III/TITULO_III_CAPITULO_V/portaria_769-2004.pdf [Acedido a 24-06-2014].
6. GUIMARÃES, SERAFIM; MOURA, DANIEL; SILVA, PATRICIO, (2006). **Terapêutica Medicamentosa e suas Bases Farmacológicas**. 5th ed.: Porto Editora.

7. INFARMED; **Resumo das características do medicamento- Mucosolvan.** Disponível na internet :
http://www.infarmed.pt/infomed/download_ficheiro.php?med_id=5814&tipo_doc=rcm
[Acedido a 24-06-2014].

8. INFARMED (2008). **Resumo das características do medicamento- Quitoso.**
Disponível na Internet
http://www.infarmed.pt/infomed/download_ficheiro.php?med_id=44229&tipo_doc=rcm
[Acedido a 18/06/2014].

9. ORDEM DOS FARMACÊUTICOS (2011). **Normas de Orientação Terapêutica.**
Disponível na Internet:
http://www.ordemfarmaceuticos.pt/xFiles/scContentDeployer_pt/docs/Docs44.pdf. [Acedido a 26/06/2014].

10. INFARMED. **Resumo das características do medicamento- Norlevo.** Disponível na internet:
http://www.infarmed.pt/infomed/download_ficheiro.php?med_id=40160&tipo_doc=rcm
[Acedido a 25-06-2014].

11. GRUPO HOLON. **Protocolo contraceção de emergência (2013).**

12. ORDEM DOS FARMACÊUTICOS. **Boas Práticas Farmacêuticas em Farmácia Comunitária.** Disponível na Internet:
http://www.ordemfarmaceuticos.pt/xFiles/scContentDeployer_pt/docs/Doc3082.pdf.
[Acedido a 15/06/2014].

6-Anexos

 FARMÁCIA LUCIANO & MATOS	Ficha de preparação de medicamentos manipulados
--	--

Medicamento: Espuma limpeza com ácido glicólico a 8%

Teor em substância(s) activa(s); 100g (ml ou unidades) contém 8 g (ml) de ácido glicólico.

Forma farmacêutica: solução

Data de preparação: 06/06/2014

Número de lote: JB - 4514

Quantidade a preparar: 30ml

Matérias-primas	Nº de lote	Origem	Farma-copeia	Quantidade para 100ml	Quantidade calculada	Quantidade pesada	Rubrica do operador	Rubrica do supervisor
Ácido glicólico	132159-G-1	Acofarma	Acofarma	8g	2,4g	2,405g	<i>Gil</i>	<i>WJ</i>
Base espuma higiene Acofar	120916-P-5	Acofarma	Acofarma	q.b.p. 30ml	q.b.p. 30ml	27g	<i>Gil</i>	<i>WJ</i>
Trietanolamina	140591-J-1	Acofarma	Ph. Eur. 8	q.b.p. pH= 4 - 4,5	q.b.p. pH= 4 - 4,5	0,8g (0,7ml)	<i>Gil</i>	<i>WJ</i>
Dowicil 200	121933-F-1	Acofarma	Acofarma	0,1g	0,03g	0,030g	<i>Gil</i>	<i>WJ</i>
Acofarsensations Comfort	131561-I-1	Acofarma	Acofarma	q.b.	q.b.	2 gotas	<i>Gil</i>	<i>WJ</i>

Preparação

1. Verificar o estado de limpeza do material.	<i>Gil</i>
2. Pesar o ácido glicólico e transferir para uma proveta graduada.	<i>Gil</i>
3. Adicionar cerca de 20ml de Base Espuma Higiene Acofar à proveta e misturar.	<i>Gil</i>
4. Num copo à parte, dissolver o dowicil 200 em cerca de 5ml de Base Espuma Higiene Acofar e transferir para a proveta.	<i>Gil</i>
5. Acertar o pH com a trietanolamina (pH = 4 - 4,5).	<i>Gil</i>
6. Adicionar a essência.	<i>Gil</i>
7. Perfazer o volume final de 30ml com a Base Espuma Higiene Acofar.	<i>Gil</i>
8. Transferir a espuma para frasco apropriado para espuma.	<i>Gil</i>
9. Lavar e secar o material utilizado.	<i>Gil</i>

Anexo I - Ficha de Preparação de Manipulados.

	Ficha de preparação de medicamentos manipulados										
Aparelhagem usada: Balança 2-A											
Embalagem											
Tipo de embalagem: frasco espuma branco Capacidade do recipiente: 75ml											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Material de embalagem</th> <th style="text-align: center;">Nº de lote</th> <th style="text-align: center;">Origem</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">Frasco espuma branco</td> <td style="text-align: center;">2012-3559</td> <td style="text-align: center;">Fagron</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Material de embalagem	Nº de lote	Origem	Frasco espuma branco	2012-3559	Fagron				Operador: <u> Gil </u>	
Material de embalagem	Nº de lote	Origem									
Frasco espuma branco	2012-3559	Fagron									
Prazo de utilização e Condições de conservação											
Condições de conservação: Conservar à temperatura ambiente, no recipiente bem fechado e ao abrigo da luz.											
Operador: <u> Gil </u>											
Prazo de utilização: 30 dias											
Operador: <u> Gil </u>											
Rotulagem											
1. Proceder à elaboração do rótulo de acordo com o modelo descrito em seguida. 2. Anexar a esta ficha de preparação uma cópia, rubricada e datada, do rótulo da embalagem dispensada.											
Modelo de rótulo											
Identificação da Farmácia Identificação do Director Técnico Endereço e telefone da Farmácia	Identificação do Médico prescriptor Identificação do doente										
Teor em substância(s) activa(s) Quantidade dispensada Referência a matérias-primas cujo conhecimento seja eventualmente necessário para a utilização conveniente do medicamento Posologia Via de administração	Data de preparação Prazo de utilização Condições de conservação Nº de lote Manter fora do alcance das crianças Advertências (precauções de manuseamento, etc.) Uso externo (caso se aplique) (em fundo vermelho)										
DENOMINAÇÃO DO MEDICAMENTO											
Operador: <u> Gil </u>											

Imp 2.4.0.2-B

2/4

Anexo 2- Continuação da ficha de preparação.

	Ficha de preparação de medicamentos manipulados
---	--

Cálculo do preço de venda

MATÉRIAS-PRIMAS:

Matérias-primas	Embalagem existente em armazém		Preço de aquisição de uma dada quantidade unitária (sem IVA)		Quantidade a usar	Factor multiplicativo	Preço da matéria-prima utilizada na preparação
	Quantidade adquirida	Preço de aquisição (€ IVA)	Quantidade unitária	preço			
Ácido glicólico	25g	5,61 €	1g	0,2244 €	x 2,4g	x 2,2	= 1,18 €
Trietanolamina	100g	3,51 €	1g	0,0351 €	x 0,8g	x 2,5	= 0,07 €
Base Espuma Higiene Acofar	1033g	15 €	1g	0,0145 €	x 27g	x 1,9	= 0,74 €
Dowicil 200	10g	3,81 €	1g	0,381 €	x 0,03g	x 2,8	= 0,03 €
Total Matéria-Prima (A)							= 2,02 €

HONORÁRIOS DE MANIPULAÇÃO:

	Forma Farmacéutica	Quantidade	F (€)	Factor multiplicativo	Valor
Valor referente à quantidade base	Solução obtida por incorp. de mat.-primas em sist. pré-prep. industrialmente	30ml	4,88 €	x 3	= 14,64 €
Valor adicional			x 4,88 €	x 0,005	= €
Total da Manipulação (B)					= 14,64 €

MATERIAL DE EMBALAGEM:

Material de embalagem	Preço de aquisição	Quantidade	Factor multiplicativo	Valor
Frasco Branco Espuma 75ml	1,61 €	x 1	x 1,2	= 1,93 €
	€	x	x 1,2	= €
Total de Material de Embalagem (C)				= 1,93 €

P. V. P. DO MEDICAMENTO MANIPULADO:

Soma de (A) + (B) + (C)	Factor multiplicativo	Valor
18,59 €	x 1,3	= 24,17 €
	I. V. A. (6%)	+ 1,45 €
	PVP	= 25,62 €

Operador: 

Supervisor: 

Anexo 3- Calculo do preço de um Manipulado.

Médico

2/sabonete líquido de Ac. glicólico 8%.
 qsp - 30ml.
 Ensaboar por 2 minutos a noite.
 Em dias pares.

 FARMÁCIA LUCIANO & MATOS		
Direção Técnica de Maria Helena Costa Neves Correia Araújo Praça S de Maio, 40 - 42 - 3000-500 Coimbra Telef. 239 8221478 - Fax 239 824112		
Lote nº JB - 4514	Data: 06/06/2014	Preço: 25,62€
Doente:	Médico:	
30ml de Espuma de limpeza com Ácido Glicólico a 8%		
Posologia: Ensaboar o rosto e deixar a espuma actuar durante 2 minutos, à noite, em dias pares.		
Uso externo.		
Atenção: Usar de acordo com as instruções.		
Conservar à temperatura ambiente, no frasco bem fechado e ao abrigo da luz.		
Prazo de utilização: 30 dias		

Gil
 6/6/2014

Anexo 4- Receita e Rotulo de um Manipulado.