

Eu, António David Rufino Ramos, estudante do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, com o nº 2011143606, 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, 5 de Julho 2016

(António David Rufino Ramos)



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Um agradecimento especial...

Aos meus pais, que me deram a possibilidade de poder tirar este curso.

Aos meus amigos, por me acompanharem em todos os momentos.

Ao Dr. Paulo Monteiro, por o grande farmacêutico que ele é.

À Dra. Ágata, pela enorme ajuda prestada.

A toda a equipa da Farmácia São José, pelos grandes ensinamentos e momentos vividos.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	2
ABREVIATURAS E ACRÓNIMOS	4
NOTA INTRODUTÓRIA.....	5
1- A FARMÁCIA S. JOSÉ.....	6
2- ANÁLISE SWOT	7
2.1- PONTOS FORTES.....	8
PF. 1. Localização e Horário da Farmácia;.....	8
PF. 2. Equipa Técnica;.....	8
PF. 3. Diretor técnico;.....	9
PF. 4. Diversidade de tarefas;.....	9
PF. 5. Dispensa ativa de medicamentos;.....	9
PF. 6. Encomendas;	10
PF. 7. Arrumação dos produtos;.....	10
PF. 8. Importância do Robot;	11
PF. 9. Gestão de <i>stock</i> e prazos de Validade;.....	11
PF. 10. Medicamentos Manipulados;.....	12
PF. 11. Receituário;	13
PF. 12. Dinamização da farmácia;	13
PF. 13. Campanhas de promoção da saúde;	14
PF. 14. Serviços da Farmácia	14
PF. 15. Dermocosmética;	15
PF. 16. VALORMED;.....	15
PF. 17. Cash Guard	15
2.2 – FRAQUEZAS	16
F. 1. Número de Estagiários	16
F. 2. Proporção entre homens e mulheres;.....	16
2.3 - OPORTUNIDADES	17
O. 1. Prescrição por DCI.....	17
O. 2. Cartão Saúde.....	17
O. 3. Receita Eletrónica	18
O. 4. Receitas Manuais.....	18

O. 5. Dispensa ativa de medicamentos	19
O. 6. Gestão da farmácia	19
O. 7. Implementação da filosofia <i>Kaizen</i>	20
2.4 - AMEAÇAS	20
A. 1. Medicamentos Homeopáticos	20
A. 2. Medicamentos Esgotados	21
A. 3. Constantes atualizações de preço	21
A. 4. Venda de MNSRM e certos dispositivos médicos fora das farmácias	21
A. 5. Discrepância entre médico e farmacêutico	22
A. 6. Pouca disponibilidade de diálogo entre farmacêutico-utente	22
A. 7. Reduzida prática de casos reais no MICF	22
3- CASOS CLÍNICOS.....	23
Caso 1: Dor de Garganta	23
Caso 2: Dificuldade em Dormir	23
Caso 3: Desinfetantes de primeira linha	23
Caso 4: Dor de Dentes	24
Caso 5: Infecções urinárias	24
4- CONSIDERAÇÕES FINAIS	25
7- BIBLIOGRAFIA	26
8- ANEXOS	27

ABREVIATURAS E ACRÓNIMOS

CHUC – Centro Hospitalar e Universitário de Coimbra

DCI – Denominação Comum Internacional

FFUC – Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra

MICF – Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas

MNSRM – Medicamentos Não Sujeitos a Receita Médica

MSRM – Medicamentos Sujeitos a Receita Médica

PVP – Preço de Venda ao Público

RCM – Resumo das Características do Medicamento

SNS – Sistema Nacional de Saúde

NOTA INTRODUTÓRIA

O estágio de Farmácia Comunitária é uma etapa crucial para a conclusão do curso, pois visa a integração de todos os conhecimentos teóricos aprendidos ao longo destes cinco anos e a sua transposição para a realidade profissional.

Durante todos estes anos é nos transmitida constantemente a ideia de uma responsabilidade social do farmacêutico, enquanto agente de saúde pública, pois este assume uma importância cada vez maior junto da sociedade, pois é o agente de saúde pública mais próximo da população em geral.

Todo o contexto existente na farmácia comunitária potencia uma interação de confiança entre o utente, o medicamento e o farmacêutico a fim dos resultados terapêuticos serem mais facilmente atingidos. É de salientar ainda que a farmácia é muitas vezes o último local de contacto entre o profissional de saúde e o utente, antes deste último iniciar a terapêutica, pelo que coloca o farmacêutico numa posição determinante para o sucesso daquele tratamento.

É muito importante que no meio de vários profissionais de saúde o farmacêutico consiga vincar a sua posição e afirmar-se na sociedade através do seu profissionalismo e competência.

Foi-me dada a oportunidade de estagiar na Farmácia S. José sob a orientação do Dr. Paulo Monteiro que em conjunto com toda a sua equipa me proporcionou um estágio extremamente completo e enriquecedor, onde me foi dada a possibilidade de desempenhar as mais diversificadas tarefas, contribuindo para que a minha formação se tornasse o mais completa possível.

O presente relatório está feito sob a forma de análise SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*) onde são destacados quais os pontos fortes e fracos do meu estágio na Farmácia S. José e quais as oportunidades e ameaças, que mesmo dependendo de fatores externos enriqueceram-no e tornaram-no mais completo.

I - A FARMÁCIA S. JOSÉ

A Farmácia S. José teve o seu primeiro alvará em junho de 1949, tendo sido oficialmente aberta ao público em Janeiro do ano seguinte.

Situada nos Arcos do Jardim em Coimbra e apesar de apenas possuir cerca de 40 m² e um balcão demasiado pequeno para duas pessoas poderem exercer a arte farmacêutica a Farmácia S. José era já um negócio de família cuja diretora técnica era a Dra. Maria Prazeres Monteiro.

Desde muito novo o Dr. Paulo Monteiro foi tendo contacto com o mundo farmacêutico desde as conversas à hora de jantar até aos momentos em que ia ajudando na farmácia.

O ano de 1984 marca a passagem da farmácia S. José para a avenida Calouste Gulbenkian em Celas e também o ano de entrada na Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra do Dr. Paulo Monteiro.

Já instalada em Celas, embora com pequenas dimensões, a farmácia foi crescendo ao longo do tempo, sendo o Dr. Paulo Monteiro o principal responsável por os 210 m² que ela possui hoje em dia. Mesmo tendo mudado de lugar a Farmácia S. José ainda conta com o seu funcionário mais antigo, o Sr. João Pereira que é adjunto técnico já desde os tempos dos Arcos do Jardim.

2- ANÁLISE SWOT

Pontos Fortes	Fraquezas	Dimensão Interna
<p>PF. 1. Localização e Horário da Farmácia;</p> <p>PF. 2. Equipa Técnica;</p> <p>PF. 3. Diretor técnico;</p> <p>PF. 4. Diversidade de tarefas;</p> <p>PF. 5. Dispensa ativa de medicamentos;</p> <p>PF. 6. Encomendas;</p> <p>PF. 7. Arrumação dos produtos;</p> <p>PF. 8. Importância do Robot;</p> <p>PF. 9. Gestão de stock e prazos de Validade;</p> <p>PF. 10. Medicamentos Manipulados;</p> <p>PF. 11. Receituário;</p> <p>PF. 12. Dinamização da farmácia;</p> <p>PF. 13. Campanhas de promoção da saúde;</p> <p>PF. 14. Serviços da Farmácia;</p> <p>PF. 15. Dermocosmética;</p> <p>PF. 16. VALORMED;</p> <p>PF. 17. <i>Cash Guard</i>;</p>	<p>F. 1. Número de Estagiários;</p> <p>F. 2. Proporção entre homens e mulheres;</p>	
Oportunidades	Ameaças	Dimensão Externa
<p>O. 1. Prescrição por DCI;</p> <p>O. 2. Cartão Saúde;</p> <p>O. 3. Receita Eletrónica;</p> <p>O. 4. Receitas Manuais;</p> <p>O. 5. Dispensa ativa de MNSRM;</p> <p>O. 6. Gestão da farmácia;</p> <p>O. 7. Implementação da filosofia Kaizen;</p>	<p>A. 1. Medicamentos Homeopáticos;</p> <p>A. 2. Medicamentos Esgotados;</p> <p>A. 3. Constantes atualizações de preço;</p> <p>A. 4. Venda de MNSRM e certos dispositivos médicos fora das farmácias;</p> <p>A. 5. Discrepância entre médico e farmacêutico;</p> <p>A. 6. Pouca disponibilidade de diálogo entre farmacêutico-utente;</p> <p>A. 7. Reduzida prática de casos reais no MICEF;</p>	

Tabela I Análise SWOT do Estágio Curricular

2.1- PONTOS FORTES

PF. 1. Localização e Horário da Farmácia;

A Farmácia São José localiza-se na Avenida Calouste Gulbenkian, Lote 5, R/C em Celas, o que faz dela uma farmácia próxima do Centro Hospitalar Universitário de Coimbra (CHUC), tendo uma abrangência de utentes diversa. Este é um ponto forte do meu estágio uma vez que me deu a possibilidade de contactar com pessoas de várias faixas etárias e extratos socio-económicos, sendo eles utentes de passagem vindo dos HUC, estudantes e os utentes habituais da farmácia, muitos dos quais idosos polimedicados que por isso necessitam de atenção redobrada. A grande disponibilidade para o atendimento também se verifica pelo horário de funcionamento da farmácia assegurando a sua abertura 24 horas nos dias de serviço permanente, de segunda a sexta-feira funciona das 8:30h às 21h e ao sábado das 9h até às 20h o que constitui uma alternativa para os utentes quando muitas das farmácias já estão encerradas. O horário alargado da farmácia permitiu contactar com diferentes extratos de pessoas consoante a hora do dia tornando-se uma vantagem para o meu estágio.

PF. 2. Equipa Técnica;

A equipa técnica da Farmácia S. José é muito diversificada, fazendo-se valer das valências de cada um para acrescentar valor ao grupo e à farmácia. Cada elemento tinha tarefas bem definidas de forma a otimizar o trabalho e a gerir o tempo, sendo que cada um estava capacitado para desenvolver as tarefas de qualquer um dos seus colegas quando necessário. O facto de a responsabilidade estar distribuída por toda a equipa e não concentrada apenas numa pessoa, permite que cada um individualmente possa centralizar as suas energias nas funções que lhe foram atribuídas, continuando a cooperar com todo o grupo de trabalho.

O ambiente de excelência criado na farmácia facilmente se difundia pelos estagiários facilitando-nos a integração e todo o processo de aprendizagem. Todos os estagiários eram tidos como elementos da equipa, havendo a preocupação de os incluir na discussão dos vários assuntos da farmácia. Qualquer pessoa estava disposta a ensinar-nos e a tirar dúvidas, através do seu exemplo nas diversas situações que iam surgindo no dia-a-dia. O facto de existir sempre um elemento da equipa por perto dava-nos segurança para realizar qualquer tarefa, e quando se tratava do atendimento ao utente eram os primeiros a esclarecer qualquer indecisão que tivéssemos, o que constitui um ponto fortíssimo do estágio uma vez que não nos deixa desmotivar e dá-nos confiança para esclarecer dúvidas e continuar a evoluir no nosso processo de aprendizagem.

PF. 3. Diretor técnico;

Qualquer equipa segue o seu líder como exemplo, e a Farmácia S. José não é exceção. Um dos segredos da Farmácia S. José está no seu diretor técnico, o Dr. Paulo Monteiro.

O facto do Dr. Paulo, apesar de diretor técnico, estar extremamente presente na farmácia faz dele um profundo conhecedor de toda a equipa e das valências de cada um dos seus elementos permitindo-lhe tirar a máxima rentabilidade do seu grupo. Por outro lado, em cada contacto com o doente consegue demonstrar a paixão pelo ato farmacêutico dando sempre o melhor aconselhamento possível o que faz dele um exemplo a seguir por toda a equipa onde eu, como estagiário, me incluo. Sem dúvida que poder ter como exemplo um farmacêutico dedicado à profissão foi um ponto forte do meu estágio.

PF. 4. Diversidade de tarefas;

Um dos pontos fortes do meu estágio foi a grande quantidade de tarefas diferentes que tive a oportunidade de desempenhar e que contribuiu para uma melhor perceção da realidade de uma farmácia.

O facto de realizar várias tarefas diferentes durante o dia contribuiu para melhor perceber como funciona a dinâmica de uma farmácia, e todo o trabalho que existe para proporcionar ao utente o serviço com maior qualidade possível.

O sentimento de pertença à equipa fazia-se sentir pela forma como confiavam em nós para realizar um determinada tarefa, dando-nos por um lado autonomia de trabalho e por outro sentido de responsabilidade. O facto de ter realizado um pouco de tudo tornou-me mais completo enquanto farmacêutico e pessoa e ao mesmo tempo mais preparado para ingressar no mercado de trabalho.

PF. 5. Dispensa ativa de medicamentos;

Apesar do farmacêutico estar presente ao longo do ciclo de vida de todo o medicamento, é na fase da dispensa que tem um papel de excelência e que tem de demonstrar a sua mais-valia, uma vez que o ato farmacêutico é da inteira responsabilidade dos farmacêuticos [1]. É a capacidade de aconselhar o utente que nos diferencia relativamente a outros profissionais de saúde e permite a fidelização do utente à farmácia.

A dispensa de medicamentos foi sem dúvida a tarefa mais desafiante no meu estágio. Uma vez que cada utente tinha o seu carácter particular e era necessário conjugar o atendimento com o devido aconselhamento farmacêutico. Para um estagiário a realização do

atendimento completo é uma aprendizagem passo a passo que se vai ganhando com a prática ao balcão.

Ao longo do meu estágio fui-me apercebendo que as técnicas de comunicação verbais e não-verbais são fundamentais para criar uma relação de confiança com o utente [2].

Os casos novos estavam sempre a surgir, pelo que ia tendo oportunidade de esclarecer qualquer dúvida com a equipa. Com o passar do tempo fui ganhando confiança e segurança no atendimento transmitindo isso ao mesmo ao utente.

PF. 6. Encomendas;

Uma das atividades diárias na farmácia era a receção, conferência (Figura 1) e realização de encomendas. As encomendas eram rececionadas por qualquer elemento da equipa e cumpridas por qualquer elemento da equipa. O programa Sifarma 2000[®] permitia estabelecer



Figura 1 Zona de Conferência de Encomendas

um stock mínimo e máximo num determinado produto, e sempre que o produto não estava dentro desses limites era acionada uma encomenda para o armazenista. Sempre que um utente necessitava de um produto do qual não dispúnhamos na farmácia era feita uma encomenda instantânea ao armazenista e devido à grande frequência de entregas por dia na farmácia, conseguíamos satisfazer o pedido do utente num curto espaço de tempo.

Como estagiário pude rececionar e conferir encomendas e ao mesmo tempo realizar encomendas, o que me permitiu inserir e entender melhor os produtos e as suas dinâmicas, bem como a dinâmica da farmácia. Por várias vezes tive oportunidade de rececionar as encomendas que tinha feito. Este processo permitiu-me conhecer fornecedores, preços, margens de lucro e produtos que muitas vezes se encontravam esgotados.

PF. 7. Arrumação dos produtos;

Ao iniciar o estágio em farmácia comunitária tive oportunidade de ter o contacto com muitos produtos através da arrumação dos mesmos.

O processo de arrumação é crucial para a conservação dos produtos e para o bom funcionamento da farmácia. Após a receção e conferência dos produtos é necessário verificar se existem produtos de frio e arrumá-los em primeiro lugar. Não menos importante é a

arrumação dos produtos psicotrópicos e estupefacientes que assim que seja dada a entrada devem ser os primeiros a serem inseridos no robot.

Uma correta arrumação dos medicamentos permite um melhor controlo de *stocks* e de prazos de validades.

Para mim como estagiário esta tarefa constituiu um ponto forte, porque me permitiu conhecer alguns medicamentos, associar os nomes comerciais aos princípios ativos e saber qual o seu local de arrumação, o que representou uma diminuição do tempo de espera dos utentes aquando do atendimento ao balcão.

PF. 8. Importância do Robot;

O robot é um elemento fundamental na farmácia, primeiramente porque permite albergar uma grande quantidade de medicamentos da forma mais rentável possível em termos de espaço (Figura 2). Esta arrumação é feita segundo a ordem “*first in, first out*” o que permite

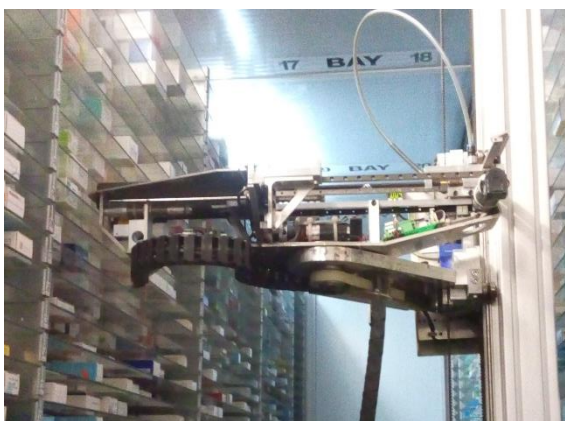


Figura 2 Robot

um maior controlo dos prazos de validade. Ao mesmo tempo, permite saber quantas unidades dispomos de um determinado produto e, o mais importante de tudo, a partir de um simples pedido no programa Sifarma 2000® o robot cede-nos o medicamento requerido. O que nos permite maior contacto com o utente e diminui substancialmente a probabilidade de erro inerente à atividade humana.

Todos os medicamentos que se encontram no robot tiveram que dar entrada no mesmo, essa entrada é manual, ficando muitas vezes ao cargo dos estagiários permitindo que estes tenham uma ótima oportunidade para conhecer os medicamentos, constituindo por isso um ponto forte do meu estágio.

PF. 9. Gestão de stock e prazos de Validade;

Uma boa gestão de *stocks* tem impacto na quantidade de medicamentos fora do prazo de validade, isto porque produtos que tenham rotatividade baixa terão *stocks* baixos de modo a evitar falhas no prazo de validade. É necessário gerir o *stock* de modo a que se encontre um equilíbrio entre o acesso aos produtos por parte dos utentes de modo a não evitar insatisfação

e a viabilidade económica da farmácia. Existe uma lista de *stock* errados na qual se regista qualquer erro de *stock* encontrado.

É necessário fazer um controlo periódico dos prazos de validade para sinalizar quais os produtos que têm um prazo de validade curto, sendo que a farmácia dispõe de um armário ordenado por cores, consoante ao número de meses que falta para terminar a validade de um produto. Assim os produtos que estão na prateleira de cor vermelha estão sinalizados como tendo um curto prazo de validade e ao não serem vendidos entretanto será necessário devolver ao fornecedor.

Este constituiu um ponto forte do meu estágio, pois permitiu-me ficar a conhecer um pouco mais da gestão de *stocks* e de prazos de validade.

PF. 10. Medicamentos Manipulados;

Uma das áreas de distinção do farmacêutico dos outros profissionais de saúde é na preparação de manipulados. Apesar de ser cada vez menos frequente, a Farmácia S. José destaca-se pela grande quantidade de manipulados feitos.

Apesar do avanço na área da tecnologia farmacêutica ter diminuído a quantidade de manipulados a preparar, estes assumem um papel importante em patologias específicas, como a sarna, em situações de ajuste de dose muito comum em pediatria ou para preparações que ainda não existam no mercado [3].

Foram inúmeras as vezes que pude colaborar na preparação de manipulados (Figura 3), por exemplo colaborei na preparação de uma solução de Lidocaína 2% e Nistatina em Bicarbonato de Sódio, esta solução é frequentemente usada em gargarejos em doentes oncológicos cujos efeitos secundários são úlceras bucais, o efeito obtém-se uma vez que a Lidocaína atua como anestésico, a Nistatina atua como antifúngico e o Bicarbonato de Sódio como desinfetante (Anexo 1).

Também colaborei na preparação de uma Pomada de Enxofre Precipitado usada para o tratamento da sarna, pois revela-se mais eficaz do que as existentes no mercado (Anexo2).



Figura 3 Laboratório de Preparação de Manipulados

PF. 11. Receituário;

A conferência do receituário é uma tarefa de extrema importância para um estagiário, uma vez que permite ter contacto com diversos tipos de receitas e organismos de participações. Para a farmácia permite que sejam detetados erros na receita antes de esta sair da farmácia e, assim, minimizar os prejuízos quer para a farmácia quer para o utente.

Como estagiário tive a oportunidade de fazer a primeira fase de conferência de receituário e sempre que surgiam dúvidas tinha a oportunidade de as esclarecer com qualquer pessoa, posteriormente existia uma dupla verificação por parte das farmacêuticas responsáveis.

A participação no receituário constituiu um ponto forte no meu estágio, porque sempre que era detetada uma receita menos usual que estivesse errada era-nos comunicado para que daí surgisse uma oportunidade de aprendizagem.

A Farmácia S. José tem por hábito sempre que encontra uma receita errada tentar corrigi-la junto do médico que a prescreveu o que muitas vezes era feito pelos estagiários, dando a possibilidade de os mesmos conhecerem as unidades de saúde nas redondezas da farmácia.

Um ponto muito positivo da revisão de receituário foi ter ficado a conhecer muito melhor os organismos de participação, nomeadamente os complementares ao Sistema Nacional de Saúde (SNS) e o que era necessário fazer com a receita durante o atendimento ao utente.

PF. 12. Dinamização da farmácia;

A farmácia necessita de ser um espaço dinâmico para se manter atualizada e interessante, cativando sempre a atenção do utente, pelo que tem de se adequar às suas necessidades. A farmácia S. José tinha sempre campanhas promocionais, em que fazia rotação dos produtos que mais interessavam consoante a altura do ano.

Durante o decorrer do meu estágio fui vendo a progressiva perda de destaque de produtos para tratar constipações, congestão nasal ou tosse, em detrimento de um aumento progressivo de destaque dos produtos solares que são uma necessidade para o utente nesta época do ano.

Os produtos solares eram dispostos de uma forma inteligente e cuidada, usando as estratégias de *marketing* farmacêutico. Desta forma as prioridades de venda eram colocadas em zonas quentes, ou seja, de visibilidade imediata, fazendo alusão às promoções correspondentes.

A dinamização da farmácia constitui um ponto forte do estágio uma vez que me permitiu comprovar a efetividade das estratégias de *marketing* e a sua importância para a dinamização e sucesso da farmácia comunitária.

PF. 13. Campanhas de promoção da saúde;

Durante o meu estágio tive o privilégio de poder colaborar com algumas campanhas de promoção à saúde, nomeadamente a campanha “Ecografia Emocional” em que as mulheres grávidas, acompanhadas do seu marido ao deslocarem-se à farmácia tinham o privilégio de poder fazer uma ecografia em 4D e ver o seu bebé de uma forma totalmente gratuita. Durante o tempo de espera tinham a oportunidade de ver os produtos pré-natais que estavam em promoção na farmácia. Foi feito também um rastreio de celulite totalmente gratuito em que os utentes acabavam por ter descontos em muitos dos produtos anti-celulíticos.

Estas campanhas constituíram um ponto forte no meu estágio, pois permitiram-me contactar com outros profissionais de saúde e ao mesmo tempo contribuir para a melhoria do bem-estar dos nossos utentes.

PF. 14. Serviços da Farmácia

A Farmácia S. José disponibiliza inúmeros serviços que visam a promoção da saúde do utente. São feitas consultas de podologia de duas em duas semanas, o mesmo acontece com as consultas de nutrição que devido à grande procura irão passar a ser dadas semanalmente. São dadas consultas de cessão tabágica, administração de vacinas não incluídas no plano nacional de vacinação e de acompanhamento farmacoterapêutico.

Qualquer utente que se desloque à farmácia pode medir o colesterol total, a glicémia e a pressão arterial, parâmetros dos quais tive oportunidade de analisar durante o meu estágio na farmácia. Sem dúvida que a medição destes últimos parâmetros constituem um espaço ótimo de diálogo entre o farmacêutico e o utente.

A existência destes serviços constituíram um ponto forte no meu estágio, primeiramente porque me permitiram conhecer mais profissionais de saúde e por em prática alguns dos conhecimentos teóricos adquiridos ao longo do MICEF. Não menos importante foi poder aproveitar os momentos em que estava em privado com os utentes para lhe poder ensinar um pouco mais sobre a patologia em causa, e ao mesmo tempo alertar-lhe sempre para as medidas não farmacológicas que este poderia fazer para controlar a sua doença.

PF. 15. Dermocosmética;

A Farmácia S. José trabalha com uma grande variedade de produtos cosméticos, desde linhas de cosméticos mais acessíveis a linhas de cosméticos mais dispendiosos, o que espelha toda a amplitude da sua população alvo.

A existência de uma grande variedade de produtos requer um aconselhamento indicado para que os utentes saibam exatamente o tipo de produtos que necessitam. A Farmácia S. José é dotada de excelentes profissionais que sabem dar o devido aconselhamento para cada situação específica. Para além disso é sempre explicado o porquê de ter sido dado um produto e não outro.

Sem dúvida que a área da dermocosmética constituiu um ponto forte do meu estágio, uma vez que me permitiu conhecer várias marcas e o que as diferencia umas das outras e a maneira como elas se posicionam no mercado e o seu público-alvo.

PF. 16. VALORMED;

A recolha de medicamentos e resíduos de embalagem promovida pela VALORMED evita a utilização incorreta dos medicamentos ao mesmo tempo que protege o meio ambiente dos danos causados pelos mesmos.

O programa VALORMED constituiu um ponto forte do meu estágio uma vez que me permitiu explicar aos doentes qual a importância do uso racional do medicamento e o que fazer com os medicamentos que já não vamos usar ou que estão fora de prazo.

PF. 17. Cash Guard

O *Cash Guard* é um aparelho que permite guardar todo o dinheiro fruto das vendas na farmácia, ao mesmo tempo que consegue fazer os trocos de cada pagamento e alertar para a reposição de moedas ou notas caso falem. Esta máquina regista todos os movimentos que são feitos através dela, quem foi a pessoa que os fez e a que horas, qual o montante que colocou e qual o troco que recebeu, constituindo portanto uma importante ferramenta de gestão e de controlo de caixa no fim de cada dia.

A existência de *Cash Guard* foi sem dúvida uma mais-valia para o meu estágio, uma vez que me permitiu fazer os trocos com maior segurança e assim poder dar mais atenção ao utente no final da dispensa do medicamento e apesar desta fazer os trocos eu tinha sempre de os verificar, continuando por isso a exercer o cálculo mental, mas de uma forma mais

segura. A diminuição dos erros com trocos permite a qualquer estagiário ir ganhando mais confiança no atendimento, ao mesmo tempo que cria uma maior relação com o utente.

2.2 – FRAQUEZAS

F. 1. Número de Estagiários

Devido à grande procura de estágios em farmácia comunitária na região de Coimbra, existiram muitas farmácias que ficaram sobrelotadas de estagiários.

A Farmácia S. José devido à sua dimensão e afluência de clientes tem por norma aceitar um número considerável de estagiários. Apesar de na maior parte do tempo existir trabalho para os estagiários, existem alturas do dia em que vários estagiários acabam por estar a fazer a mesma tarefa, acabando por existir alguns tempos mortos. Por vezes a ocupação dos balcões ficava um pouco confusa e era necessário gerir os balcões de modo a que todos os estagiários pudessem ter a oportunidade de por lá passar. No entanto, penso que o facto de sermos muitos estagiários e de haver uma ótima relação entre todos possibilitou que todos desempenhasse-mos um pouco de cada tarefa, ficando com um domínio mais alargado da realidade de uma farmácia comunitária.

Apesar de este ser um ponto fraco do meu estágio penso que mesmo assim se consegue tirar um lado positivo.

F. 2. Proporção entre homens e mulheres;

O desempenho da atividade farmacêutica é tendencialmente mais ocupado por mulheres do que por homens.

Na Farmácia S. José apenas existem dois homens a atender ao balcão, sendo um deles o diretor técnico que muitas vezes se encontra a tratar de outras tarefas inerentes à sua função. Para além disso acrescenta-se ainda o facto dos dias de serviço permanente serem feitos por homens devido a questões de segurança.

Os fatos supracitados demonstram uma menor disponibilidade de homens para atender ao balcão.

2.3 - OPORTUNIDADES

O. 1. Prescrição por DCI

Desde de 2012 que é obrigatório a prescrição por Denominação Comum Internacional (DCI) da substância ativa e o utente tem o direito de optar entre o medicamento de marca ou o medicamento genérico respetivo. Esta é uma medida que incentiva a utilização de genéricos oferecendo uma possibilidade de escolha por parte do utente [4,5].

A prescrição por DCI dá uma oportunidade de destaque ao farmacêutico, pois cabe-lhe a ele fazer com que os utentes percebam que os genéricos são de facto semelhantes aos medicamentos de referência tendo sido demonstrada a eficácia e segurança do medicamento.

Embora muitos utentes ainda confundissem a que medicamento correspondia o medicamento prescrito eu tive oportunidade de esclarecer e criar uma relação de confiança com o utente. Muitas vezes o utente pensava que estava a tomar um medicamento de marca quando apenas estava a tomar um medicamento genérico de um determinado laboratório. Tive a oportunidade de esclarecer o utente e ao mesmo tempo provar que o medicamento genérico tinha o efeito pretendido uma vez que a pessoas já o tomava e se sentia bem com ele.

Sem dúvida que a prescrição por DCI constitui uma oportunidade de estagiários como eu poderem demonstrar conhecimento ao utente sobre os genéricos e as mais-valias associadas, ao mesmo tempo que aumentou a credibilidade dos estagiários em relação aos utentes mais céticos.

O. 2. Cartão Saúde

O Cartão Saúde entrou em vigor a partir do dia 4 de Maio de 2015, tendo vindo substituir o Cartão das Farmácias Portuguesas, oferecendo mais benefícios e vantagens aos utentes no sentido de os fidelizar às farmácias.

Durante o meu estágio este cartão constituiu uma oportunidade de aproximação com utente. Muitas vezes o utente vinha adquirir produtos para uma determinada patologia e era possibilitada a oportunidade de adquirir outro produto complementar sem que tivesse de pagar mais por isso. Por exemplo, quando alguém se deslocava à farmácia para adquirir um produto para a infeções urinárias, podia levar um produto para a higiene íntima descontando apenas os pontos no cartão saúde. Esta era uma oportunidade para o utente levar algo que complementasse o tratamento e prevenisse futuras recidivas ao mesmo tempo que o

estagiário demonstrava o seu papel enquanto farmacêutico, constituindo por isso uma mais-valia para ambas as partes envolvidas.

O. 3. Receita Eletrónica

A receita eletrónica constituiu uma grande mudança na forma de prescrição de medicamentos em todo o país, tendo entrado em vigor em Fevereiro de 2015. A receita eletrónica surge como forma de facilitar o atendimento, ao mesmo tempo que torna mais eficaz a monitorização dos medicamentos. O processamento eletrónico diminui a probabilidade de ocorrência de erros, como enganos na comparticipação ou dispensa de receitas fora da validade, previne troca de medicamentos e reduz o gasto em papel.

Para aceder à receita eletrónica é necessário o número da receita e o código de acesso, pelo que existem muitos casos de pessoas que trazem esses códigos numa mensagem de telemóvel, o que é muito mais prático, pois há uma eliminação total do papel. No entanto, a forma mais usual ainda passa por trazer o formato papel.

Uma das grandes vantagens da receita eletrónica é os utentes levarem apenas os medicamentos que pretendem, podendo aviar os restantes num outro dia desde que a validade assim o permita. A guia de tratamento permite anotar quantas embalagens de um determinado medicamento ainda podem ser aviadas com aquela receita facilitando a gestão do próprio utente (Anexo 3).

O facto de ter tido a oportunidade de trabalhar com as receitas eletrónicas, permitiu-me promover um diálogo com as pessoas sobre esta temática e assim cativar a sua confiança ao mesmo tempo que diminuiu a quantidade de possíveis erros que eu poderia ter feito e que pusessem em causa a credibilidade de um estagiário na farmácia.

O. 4. Receitas Manuais

As receitas manuais eram uma realidade bem presente na Farmácia S. José, devido à grande quantidade de consultórios médicos existentes nas redondezas.

O processamento de receitas de forma manual permitiu-me conhecer os vários campos da receita e saber quais os que são necessários verificar, compreender bem as exceções e os planos de comparticipação. O domínio das receitas manuais é de extrema importância, uma vez que ainda se verificam algumas falhas ao nível do sistema eletrónico.

O manuseamento de receitas manuais permitiu-me ainda conhecer alguns medicamentos que são prática comum serem receitados em conjunto (Anexo 4).

O. 5. Dispensa ativa de medicamentos

Em muitas situações as pessoas recorrem à farmácia por esta ser de mais fácil acesso e disponibilidade do que um consultório médico, muitas vezes associado a longos períodos de espera. Compete ao farmacêutico saber ouvir e aconselhar o medicamento mais indicado para uma dada patologia.

Para proceder à dispensa ativa dos medicamentos o farmacêutico deve ter os conceitos base do atendimento de maneira a adaptar o discurso em função do utente, ter uma postura pró-ativa e promover o uso racional do medicamento.

Quando o utente chegava à farmácia com uma receita médica, procedia a uma análise crítica da mesma, confirmando se era a primeira vez que o utente ia tomar o medicamento, escrevia na embalagem a posologia de acordo com a prescrição médica de modo a facilitar a adesão à terapêutica. Tinha a oportunidade de fazer uma dispensa ativa indicando possíveis medidas não farmacológicas que possam complementar a terapêutica e confirmando a inexistência de qualquer interação grave.

Quando se tratava de MNSRM era necessário o farmacêutico intervir para que o utente não fosse influenciado pela publicidade. Este facto acompanhado de um bom aconselhamento farmacêutico oferecia a oportunidade a estagiários de se destacarem comparativamente a pessoas não qualificadas que vendiam MNSRM em locais que não a farmácia.

Ao longo do meu estágio tive a oportunidade de fazer a dispensa ativa dos medicamentos promovendo o uso racional dos mesmos, algo que diferencia e valoriza a nossa classe.

O. 6. Gestão da farmácia

Uma das grandes oportunidades de aprendizagem durante o meu estágio relacionou-se com a aquisição de conceitos de gestão farmacêutica.

Um dos segredos do sucesso da farmácia S. José passa pela maneira como é feita toda a gestão. O facto de a farmácia ter uma excelente relação com os fornecedores e laboratórios permite-lhe encomendar diretamente produtos que estejam esgotados no armazém o que acrescenta uma mais-valia à farmácia.

A gestão de uma farmácia passa também por estratégias de venda sendo que muitas vezes o atendimento proporciona a que seja feita uma venda cruzada, ou mesmo que seja implementada a estratégia de “*upselling*”. A forma como é feita a rotatividade de *stocks* e a dinamização da farmácia constituem autênticos desafios para os farmacêuticos e estagiários.

Considero que as oportunidades existentes nas tarefas oferecidas em gestão de farmácia acrescentaram-me bastantes valências e permitiram-me ter uma visão mais global do que é a realidade do mundo farmacêutico hoje em dia.

O. 7. Implementação da filosofia Kaizen

Desde o início do ano que a Farmácia S. José passou a implementar a filosofia *Kaizen*, o que se refletiu em algumas alterações ao nível da farmácia.

A filosofia *Kaizen* assenta na melhoria contínua através da maximização dos recursos e minimização de desperdícios. É reconhecida como sendo um “ pilar importante de uma estratégia competitiva a longo termo de uma organização” [6]. A filosofia *Kaizen* pressupõe pequenas mudanças através da envolvimento de toda a equipa, incluindo os estagiários.

Todas estas pequenas mudanças trouxeram-me um maior conhecimento dos espaços de funcionamento da farmácia, ao mesmo tempo que me permitiram fazer sugestões de melhoria e observar a sua implementação.

Uma das formas de toda a equipa evoluir foi através das reuniões diárias que existiam, e onde se averiguava o ponto de situação das campanhas a decorrer no momento, como também se discutiam medidas a tomar para alcançar os objetivos pretendidos. Estas reuniões contribuíram imenso na minha evolução durante o estágio, pois aí eu tive oportunidade de esclarecer qualquer dúvida que me fosse surgindo.

2.4 - AMEAÇAS

A. 1. Medicamentos Homeopáticos

Os medicamentos homeopáticos são uma realidade em muitas das farmácias de Coimbra, pelo que é necessário conhecê-los para poder aconselhar ou não ao utente.

Esta é uma área em que eu e qualquer outro aluno da FFUC temos pouco conhecimento e formação, pois o tema raramente é abordado ao longo da formação académica, sendo muitas vezes contornado sem se estabelecer uma discussão produtiva sobre o assunto.

Penso que a dispensa destes medicamentos constituíram uma ameaça ao meu estágio fruto da minha desinformação sobre este tipo de produtos. Muitas vezes foi complicado associar o nome do produto a um medicamento homeopático e quando estes eram dispensados havia a necessidade de questionar os outros farmacêuticos de modo a não existirem lacunas ao nível do aconselhamento.

A. 2. Medicamentos Esgotados

Uma ameaça ao meu estágio foi a existência de produtos esgotados que muitas vezes resultavam na insatisfação por parte dos utentes. Apesar da Farmácia S. José ter ótimas relações com os fornecedores e laboratórios o que lhe permitia por vezes encomendar diretamente produtos que já estavam esgotados ao nível dos armazenistas, muitas vezes existiam produtos esgotados em Portugal que não se conseguia encomendar.

Um dos exemplos aconteceu com a vacina Bexsero[®] que é indicada para a imunização ativa de indivíduos com 2 ou mais meses de idade contra doença meningocócica invasiva causada por *Neisseria meningitidis* do grupo B. [7] A posologia exige um reforço da vacina, conforme a idade da criança num determinado período de tempo, pelo que a ausência destas vacinas nas farmácias e especialmente na farmácia S. José causou um descontentamento por parte dos utentes.

A. 3. Constantes atualizações de preço

As receitas trazem os preços dos medicamentos e por vezes o preço pode já não corresponder ao que esteja escrito na receita.

Por vezes, as receitas têm seis meses de validade e o preço escrito na receita pode não corresponder ao real, gerando desconfiança por parte dos utentes, dificultando mais o diálogo e a eficácia do aconselhamento terapêutico.

A. 4. Venda de MNSRM e certos dispositivos médicos fora das farmácias

A venda de MNSRM está cada vez mais banalizada já que as grandes superfícies têm a capacidade de praticar PVP bastante competitivo, e que se por um lado agrava a viabilidade económica das farmácias portuguesas por outro desencadeia uma automedicação irresponsável.

É cada vez mais importante que as farmácias deem um aconselhamento personalizado, seguro e confiável, para continuar a fazer a diferença na vida dos utentes.

Esta foi uma ameaça constante na farmácia, pelo que fazia com que nos tentássemos ao máximo diferenciar pela qualidade de atendimento prestado.

A. 5. Discrepância entre médico e farmacêutico

Apesar de terem alguns pontos em comum, o estatuto do médico e do farmacêutico têm aceitações por parte da sociedade muito diferentes.

Ainda existem muitas pessoas a associar o farmacêutico a um mero comerciante em vez de um prestador de cuidados de saúde. Muitas pessoas continuam a procurar a opinião de um médico, independentemente da gravidade da doença desenvolvida, porque não têm confiança com o farmacêutico.

É necessário valorizar e demonstrar a profissão do farmacêutico como agente de saúde pública, dando sempre o melhor aconselhamento possível de uma forma rigorosa e com qualidade, para que o nosso trabalho seja valorizado.

A. 6. Pouca disponibilidade de diálogo entre farmacêutico-utente

A Farmácia S. José, apesar de se localizar num centro comercial, continua a ficar num local de passagem de carro de muitos utentes. Pelo que muitas vezes a urgência que têm para ser atendidos é de tal forma grande que nos impossibilita de manter um diálogo correto de forma a dar o melhor aconselhamento possível.

Considero este ponto uma ameaça para o meu estágio, uma vez que eu como estagiário estava apenas a vender um medicamento no período de tempo mais curto possível, em detrimento de estar a dar o melhor aconselhamento ao utente, uma vez que este último alegava falta de tempo.

A. 7. Reduzida prática de casos reais no MICF

Apesar do MICF ser um curso bastante completo e de ter uma componente teórica forte, vasta e pertinente, penso que existem algumas lacunas na preparação para o trabalho de farmácia comunitária a serem assinaladas. As disciplinas de farmacologia deveriam ter uma componente prática com casos reais em que o aluno tivesse de detetar possíveis interações, indicar a posologia correta, bem como a forma de o tomar, dando assim o devido aconselhamento.

Considero a reduzida prática em casos reais uma ameaça a qualquer estagiário, mesmo já tendo feito estágio curricular em farmácia comunitária, pois continua a ter dificuldade em detetar alguns pormenores que possam ser a chave para a resolução do problema.

3- CASOS CLÍNICOS

Caso 1: Dor de Garganta

A publicidade ao MNSRM influencia bastante os consumidores, no entanto estes nem sempre fixam os produtos mais seguros.

Durante o Inverno muitos utentes que apresentavam apenas ligeiras irritações de garganta solicitavam Mebocaína® (tirotricina, cloreto de cetilpiridínio, oxibuprocaína). Sabe-se hoje, que o uso de antibióticos tópicos é desaconselhado pois estes são responsáveis pela alteração da flora saprófita da cavidade oral e por esta razão permitem infeções oportunistas [8]. Apesar de em algumas situações ter cedido este medicamento (situações mais graves ou insistência da pessoa), tentei sempre recomendar pastilhas em que a composição fosse apenas um antisséptico e um anestésico.

Caso 2: Dificuldade em Dormir

Uma senhora com 42 anos solícita algo para dormir, pois possui um sono muito instável. Depois de lhe ser questionado sobre outros problemas de saúde e medicação que estivesse a tomar ela afirmou que o único problema era não conseguir dormir.

Ao averiguarmos qual o tipo de sono que tinha verificámos que era um sono de má qualidade após adormecer. O período até conseguir adormecer era longo seguido de sono intermitente, pois adormecia e acordava com alguma frequência.

Após pedir opinião a uma farmacêutica decidimos indicar melatonina 950µg, 1 cápsula cerca de 30 minutos antes do jantar e caso necessário poderia aumentar a dose até 2 cápsulas. Para já ainda não obtivemos nenhum *feedback*.

Caso 3: Desinfetantes

Uma senhora com cerca de 60 anos deslocou-se à farmácia para pedir, entre outros, água oxigenada para desinfetar feridas. Contudo a água oxigenada que outrora fora um desinfetante de eleição para feridas, hoje em dia, deve ser substituída por moléculas mais eficazes e seguras. A água oxigenada para além de diminuir a irrigação sanguínea na zona da ferida também atrasa a cicatrização desta.

Durante o meu estágio tive oportunidade de indicar, em várias situações, um desinfetante contendo clorohexidina, como é o caso do Ducray Diaseptyl®[9].

Muitas vezes as pessoas preferiam optar por iodopovidona, embora seja uma possibilidade, esta não é de primeira linha de tratamento pois pode afetar alguma patologia da tiroide que muitas vezes é desconhecida. A clorhexidina consegue apresentar vantagem ainda sobre estes compostos à base de iodo, pelo facto de não apresentar cor e permitir que se vigie o evoluir da cicatrização despistando a formação de pus [9].

Caso 4: Dor de Dentes

Senhor de aproximadamente 44 anos pede na farmácia nimesulida para a dor de dentes. Comecei por explicar que poderia causar problemas de hepatotoxicidade [10] e questionei sobre a possibilidade de ceder outro tipo de analgésicos.

A dor era muito forte e a gengiva circundante de um dos dentes molares apresentava sinais claros de inflamação, pelo que se aconselhou a que fosse visto pelo Médico Dentista, pois havia possibilidade de infeção. Ainda assim, cedemos ibuprofeno 200 mg para fazer 2 comprimidos de 8 em 8 horas, não só para controlar a inflamação, mas também para aliviar a dor até à consulta médica [11].

Caso 5: Infeções Urinárias

Uma jovem de 20 anos deslocou-se à farmácia para comprar Monuril® (Fosfomicina 3000mg), acompanhada com a respetiva receita médica.

Em conversa com a utente apercebi-me que as infeções urinárias eram recorrentes, pelo que sugeri um tratamento preventivo à base de arando vermelho, Velastisa® Cistitis da ISDIN, que tem por função acidificar a urina. Reforcei ainda a importância de ingerir muita água, uma vez que ajuda a diminuir o risco de infeção, ir sempre à casa de banho quando sentir vontade e sempre que possível fazer uma pequena higiene após cada ida à casa de banho utilizando produtos de higiene íntima que respeitem a flora vaginal. Aconselhei a evitar muita humidade e calor na zona íntima, pois é propício ao reaparecimento da infeção.

4- CONSIDERAÇÕES FINAIS

Após o estágio na Farmácia S. José pude perceber a importância que o farmacêutico possui junto da população.

Existem muitas pessoas que chegam à farmácia com vista a resolver os seus maiores ou menores problemas de saúde e encontram nela mais do que um serviço de saúde onde aviam as suas receitas, encontram um sítio onde são atendidas por profissionais dedicados que demonstram confiança e prontidão para esclarecer qualquer dúvida e muitas vezes transmitir uma pequena palavra de conforto.

Apesar de algum receio inicial esta experiência apresentou-se como uma mais-valia no meu crescimento tanto profissional como pessoal. Sem dúvida que a equipa de trabalho foi uma peça fundamental no meu desenvolvimento, pois foi com todos eles que pude tirar as minhas dúvidas e colocar todas as minhas questões.

A forma como fui passando por várias tarefas e ganhando autonomia de trabalho foi muito motivador e contribuiu para que quisesse fazer cada vez mais e melhor.

O facto da equipa de trabalho ser muito grande faz com que possamos a cada dia aprender coisas novas, ou olhá-las de outra perspectiva o que acaba por ser uma enorme vantagem desta farmácia.

Estagiar na Farmácia S. José foi efetivamente uma mais-valia no meu percurso académico e fez-me perceber muitas das ideologias que estão por detrás do ato farmacêutico.

A toda a equipa da Farmácia S. José e em especial ao Dr. Paulo, por nos ensinar com o seu exemplo, um muito obrigado.

7- BIBLIOGRAFIA

- [1] Estatuto da Ordem do Farmacêuticos Disponível em: www.ordemfarmaceuticos.pt consultado a 20/06/2016.
- [2] Decreto-Lei n.º 7/2011, de 10 de Janeiro Disponível em: www.infarmed.pt, consultado a 20/06/2016.
- [3] Decreto-Lei n.º 1500/2004, 7 de Dezembro. D.R 2ª Série. N.º303 (29 de Dezembro de 2004) Disponível em: www.infarmed.pt, consultado a 20/06/2016.
- [4] Lei n.º 11/2012, de 8 de Março Disponível em: www.infarmed.pt, consultado a 21/06/2016.
- [5] Portaria n.º 137-A/2012. D.R. 1ª Série. N.º92 (11 de Maio de 2012) 2478(2)-2478(7) Disponível em: www.infarmed.pt, consultado a 20/06/2016.
- [6] INSTITUTE, KAIZEN Disponível em: <https://pt.kaizen.com/quem-somos/significado-de-kaizen.html>, consultado a 21/06/2016.
- [7] Resumo das características do medicamento – Bexsero[®], Disponível em: www.infarmed.pt/infomed, consultado a 21/06/2016.
- [8] Resumo das características do medicamento – Mebocaína[®], Disponível em: www.infarmed.pt/infomed, consultado a 21/06/2016.
- [9] Resumo das características do medicamento – Ducray Diaseptyl[®], Disponível em: www.infarmed.pt/infomed, consultado a 21/06/2016.
- [10] Resumo das características do medicamento – Nimed[®], Disponível em: www.infarmed.pt/infomed, consultado a 21/06/2016.
- [11] Resumo das características do medicamento – Brufen[®], Disponível em: www.infarmed.pt/infomed, consultado a 21/06/2016.

8- ANEXOS

Anexo I – Ficha de Preparação de um Manipulado – Sol. De Lidocaína 2% e Nistatina em Bicarbonato de Sódio

FARMACIA S. JOSE



Ficha de Preparação do Manipulado

Sol. de Lidocaína 2% e Nistatina em Bicarbonato de

Cliente:

Forma Farmacéutica:

SOLUÇÃO

Data de Preparação:

27/06/2016

Prazo Validade : 26/08/2016

Nº Lote :

20.VI.16

Registo Copiador : 1.122

Condições de Conservação :

Em recipiente bem fechado e em local seco e fresco.

Posologia:

Qtd. Total Medicamento : 1 X 250,00 ml

Director Técnico :

Dr. Paulo Monteiro

Operador :

Dra. Ágata Rocha

Médico:

€

Valor Net : 39,00 €

Valor IVA : 2,34 €

Valor Total: 41,34 €

Valor PVP

41,34 €

Honorários:	4,89 €
Factor Multiplicativo:	3,75

Matérias Primas	Usar	Nº Lote	Origem	Qtd. Usada	Unid.	Preço Aq. s/ IVA	Factor Multiplic.	Preço Mat.prima
Bicarbonato de Sódio		150962-P-	Acofarma	3.50	g	0,01 €	2,20	0,05 €
Água Purificada		0010322	Maialab	250,00	g	0,01 €	1,60	4,00 €
Subtotal								4,05 €

Produto	Cod de Iva	% Iva	P.V.P	Preço
Lidonostrum gel bucal 2% (L11602A)	RED	6,00	4,23 €	3,99 €
Mycostantin 30 mL (L1 D496)	RED	6,00	4,85 €	4,58 €

Preparação

Verificar o estado de limpeza e conservação do material e laboratório.

Preparar a solução de bicarbonato de sódio a 1,4% dissolvendo 3.5g de bicarbonato de sódio em 250 mL de água destilada.

Agitar bem até completa dissolução.

Medir 15 mL de Lidonostrum 2% e transferir para proveta graduada de 250 mL.

Transferir os 30 mL do frasco de Mycostantin para a proveta de 250 mL que já contém o Lidonostrum.

Completar o volume até 250 mL com a solução de bicarbonato de sódio 1,4% e agitar bem.

Transferir a solução para um frasco de vidro.

Fechar e rotular a embalagem.

Limpar e arrumar o laboratório.

Embalagem	Tipo	Nº Lote	Fornecedor	Capac	Qtd	Preço	Fact. Mult.	Valor Net
Frasco de Vidro 250 mL	EMBAL		Plural	250 mL	1,00	0,85 €	1,20	1,02 €
Subtot								1,02 €

Ensaio	Especificação	Conforme	Utilizador	Assinatura
Cor	Amarelada	<input checked="" type="checkbox"/>	10	
Odor	Cereja	<input checked="" type="checkbox"/>	10	
Aspecto	Homogéneo	<input checked="" type="checkbox"/>	10	
Quantidade	250 mL +/- 5%	<input checked="" type="checkbox"/>	10	

27/6/2016

(Data)

(Assinatura)

Anexo 2 – Ficha de Preparação de um Manipulado – Pomada de Enxofre Precipitado

FARMÁCIA S. JOSÉ



Ficha de Preparação do Manipulado

Pomada de Enxofre Precipitado

Cliente: _____
 Forma Farmacêutica: POMADA
 Data de Preparação: 27/06/2016 Prazo Validade: 24/12/2016
 Nº Lote: 18.VI.16 Registo Copiador: 1.121
 Condições de Conservação: Em recipiente bem fechado e à temperatura ambiente.
 Posologia:
 Qtd. Total Medicamento: 1 X 300,00 g
 Director Técnico: Dr. Paulo Monteiro
 Operador: Dra. Ágata Rocha
 Médico: _____

Honorários:	4,89 €	Valor Net:	46,44 €	Valor PVP
Factor Multiplicativo:	5,00	Valor IVA:	2,79 €	
		Valor Total:	49,23 €	

Matérias Primas	Usar	Nº Lote	Origem	Qtd. Usada	Unid	Preço Aq. s/ IVA	Factor Multiplic.	Preço Mat. prima
Vaselina Branca		151309-P-	Acofarma	278,00	g	0,01 €	1,60	4,00 €
Enxofre Precipitado		151130-N-	Acofarma	22,00	g	0,03 €	1,90	1,25 €
Subtotal								5,25 €

Preparação
Verificar o estado de limpeza e conservação do material de laboratório.
Pesar o enxofre precipitado, colocar num almofariz e homogeneizar, depois colocar em recipiente de unguator.
Pesar a vaselina sólida.
Adicionar a vaselina ao recipiente unguator e homogeneizar.
Fechar e rotular.
Limpar e arrumar o laboratório.
Aparelhagem
Balança electrónica
Unguator B
Espátula

Embalagem	Tipo	Nº Lote	Fornecedor	Capac	Qtd	Preço	Fact. Mult.	Valor Net
Unguator 500/600	EMBAL	7608/17	Plural	500/600	1,00	5,02 €	1,20	6,02 €
Subtot								6,02 €

Ensaio	Especificação	Conforme	Utilizador	Assinatura
Cor	Amarelada	<input checked="" type="checkbox"/>	15	lll
Odor	Característico do enxofre	<input checked="" type="checkbox"/>	15	lll
Aspecto	Homogéneo	<input checked="" type="checkbox"/>	15	lll
Quantidade	300 g + 5%	<input checked="" type="checkbox"/>	15	lll

27/6/2016
(Data)

Ágata Rocha
(Assinatura)

Anexo 3 – Guia de tratamento



Guia de tratamento da prescrição n.º: *201100002790514420X*

Data: 2016-06-28

Guia de Tratamento para o Utente
Não deixe este documento na farmácia

Utente: _____

Local de Prescrição: HUC - Consulta Externa

Código de Acesso e Dispensa: *734187*

Código de Opção: *8044*

Prescritor: _____

Telefone: 239400400

DCI/Nome, dosagem, forma farmacéutica, embalagem, posologia	Quant.	Validade da prescrição	Encargos*
1 Amoxicilina + Ácido clavulânico , 875 mg + 125 mg , Comprimido revestido por película , Blister - 16 unidade(s) 12/12 horas	1	2016-07-28	Esta prescrição custa-lhe, no máximo, € 1,97, a não ser que opte por um medicamento mais caro.
2 Fluticasona , 50 µg/dose , Suspensão para pulverização nasal , Frasco - 1 unidade(s) - 120 dose(s) 1 aplicação da manhã e à noite	2	2016-07-28	Esta prescrição custa-lhe, no máximo, € 2,25, a não ser que opte por um medicamento mais caro.
3 Loratadina , 10 mg , Comprimido , Blister - 20 unidade(s) SOS	1	2016-07-28	Esta prescrição custa-lhe, no máximo, € 3,07, a não ser que opte por um medicamento mais caro.
4 Montelukast , 10 mg , Comprimido revestido por película , Blister - 28 unidade(s) 1 comp ao deitar	2 3	2016-12-28	Esta prescrição custa-lhe, no máximo, € 2,03, a não ser que opte por um medicamento mais caro.
5 Indapamida , 1,5 mg , Comprimido de libertação prolongada , Blister - 30 unidade(s) 1 comp	2 3	2016-12-28	Esta prescrição custa-lhe, no máximo, € 1,15, a não ser que opte por um medicamento mais caro.

Preparado por: Farmácia - Quant. for prescrição - versão 2.0 - 01/04/15


* 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 800 222 414 (Dias Úteis: 09.00-18.00 e 14.00-17.00)
- Fale com o seu médico ou farmacêutico.

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



Anexo 4 – Receita Manual

R _x DCU/Nome, dosagem, forma farmacéutica, embalagem		N.º	Extensão
1	Risperidona Generis 0,5mg Comp x 60	1	Uma
Posologia			
2	Clomipramina (ANAFRANIL) 75mg Comp x 60	1	Uma
Posologia			
3	Pexazolam (SEDOXIL) 1mg Comp x 60		Uma
Posologia			
4	Sertralina (ZOLAFT) 75mg Comp x 60		Uma
Posologia			
Validade: 30 dias			
Data: 2019.06.24 <small>(aaaa/mm/aa)</small>		 <small>(Assinatura do Médico prescriptor)</small>	

GOVERNO DE PORTUGAL
Ministério da Saúde

Receita Médica N.º
8010000002119785802

Utente: C
N.º de Utente:
Telefone: NIF 214395880 R.C.:
Entidade Responsável: ADSE
N.º de Beneficiário: 018481655 0A

RECEITA MANUAL
Exceção legal:
 a) Falência informática
 b) Inadaptação do prescriptor
 c) Prescrição no domicílio
 d) Até 40 receitas/mês

M38572
Especialidade: Dr. LÚCIO MENESSES DE ALMEIDA
tor Dr. LÚCIO MENESSES DE ALMEIDA
MÉDICO DE SAÚDE PÚBLICA
Vinheta do Local de Prescrição
MÉDICO DE SAÚDE PÚBLICA

Modelo n.º 1896 (Atualizado 01/03/18) S. A. 1896/2018