



Ana Filipa Ramos Ferreira

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

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

Setembro 2016



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Eu, Ana Filipa Ramos Ferreira, estudante do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, com o nº 2011167807, declaro assumir toda a responsabilidade pelo conteúdo do Relatório de Estágio apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra, no âmbito da unidade de Estágio Curricular.

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

Coimbra, 9 de setembro de 2016

(Ana Filipa Ramos Ferreira)

Agradecimentos

Gostaria de dirigir os meus sinceros agradecimentos a toda a equipa da Farmácia Luciano & Matos pela sua simpatia, dedicação, amizade, disponibilidade, profissionalismo e por todo o conhecimento transmitido.

Um especial agradecimento à Dr^a Maria Helena Costa Amado, pela orientação, amabilidade e simpatia com que me acolheu durante o estágio.

Aos meus colegas de estágio por todos os momentos partilhados e pelo espírito de entreatajuda.

Aos meus pais e irmã pelo apoio incondicional, incentivo e paciência que sempre demonstraram.

Aos meus amigos que sempre estiveram presentes, por todo o apoio, compreensão, bons momentos partilhados e por todos os obstáculos ultrapassados em conjunto.

Ao corpo docente e não docente da Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra por todo o ensinamento transmitido nas mais diversas áreas.

E por fim, um especial obrigado a Coimbra!

ÍNDICE

1. ABREVIATURAS	3
2. INTRODUÇÃO	4
3. FARMÁCIA LUCIANO & MATOS	5
4. ANÁLISE SWOT	6
4.1.1 Equipa técnica da farmácia e integração na mesma.....	6
4.1.2 Organização da farmácia	6
4.1.3 Plano de estágio.....	7
4.1.4 Preparação de medicamentos manipulados	9
4.1.5 Farmácia Holon	10
4.1.6 Serviços Prestados pela farmácia.....	11
4.1.7 Campanhas de promoção de saúde.....	12
4.1.8 Sistema KAIZEN	14
4.1.9 Sifarma2000®	15
4.1.10 Sábados e serviços.....	15
4.1.11 Apresentação de protocolos.....	16
4.1.12 Aquisição do Robot.....	16
4.2. Pontos Fracos	17
4.2.1 Dificuldade em associar nomes comerciais à nomenclatura DCI.....	17
4.2.2 Dificuldade de interpretação de receitas manuais e erros no processamento manual de receitas.....	17
4.2.3 Dificuldade no aconselhamento de produtos na área da dermocosmética, produtos veterinários e dispositivos médicos	18
4.2.4 Falta de confiança nos estagiários.....	19
4.2.5 Insegurança inicial.....	19
4.2.6 Falta de conhecimento de formações externas	20
4.2.7 Serviços	20
4.3. Oportunidades	20
4.3.1 Integração e consolidação de conhecimentos adquiridos ao longo do curso e aprendizagem contínua.....	20
4.3.2 Formação contínua	20
4.3.3 Localização da farmácia.....	21
4.3.4 Utentes fidelizados.....	22
4.4. Ameaças	22
4.4.1 Presença de várias farmácias numa área reduzida.....	22

4.4.2	Alteração dos preços	22
4.4.3	Tentativa constante de aquisição de MSRM.....	23
4.4.4	Falta de medicamentos	23
4.4.5	Parafarmácias	23
4.4.6	Barreira à qualidade do atendimento farmacêutico	24
4.4.7	Falha do sistema informático.....	24
4.4.8	Unidades Curriculares do MICF.....	25
5.	CASOS PRÁTICOS	26
6.	CONCLUSÃO	30
7.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	31
8.	ANEXOS	32

I. ABREVIATURAS

CARAT – *Control of Allergic Rhinitis and Asthma Test*

CATI – Centro de Apoio á Terceira Idade

DCI – Denominação Comum Internacional

DPOC – Doença Pulmonar Obstrutiva Crónica

IMC – Índice de Massa Corporal

INFARMED – Instituto Nacional da Farmácia e do Medicamento

MICF – Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas

MNSRM – Medicamento Não Sujeito a Receita Médica

MSRM – Medicamento Sujeito a Receita Médica

RSP – Receita Sem Papel

SGQ – Sistema de Gestão de Qualidade

SWOT – *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*

2. INTRODUÇÃO

O farmacêutico comunitário possui um lugar privilegiado na sociedade, uma vez que, de entre os profissionais de saúde, é o mais acessível à população. Ser farmacêutico vai além de levar ao doente o medicamento indicado pelo médico. É promover a saúde e bem-estar da população, prestando toda a assistência farmacêutica, através da cedência racional de medicamentos, promoção da adesão à terapêutica, aconselhamento farmacêutico, identificação de interações e/ou reações adversas, entre outros, e sendo o elo de ligação entre a população e a indústria farmacêutica, promovendo o uso correto e racional dos medicamentos.

O presente relatório foi elaborado no âmbito da unidade de Estágio Curricular, integrado no plano de estudos do 2º semestre do 5º ano do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas.

O estágio é o momento em que os conhecimentos técnico-científicos, adquiridos ao longo do curso, e a realidade do exercício profissional se cruzam, possibilitando a aquisição de novas competências e o desenvolvimento e consolidação de conhecimentos.

No dia 18 de abril de 2016, iniciei o meu estágio curricular que decorreu até ao dia 30 de julho, na CNCA Farmácias, Lda. – Farmácia Luciano & Matos sob orientação da Dr^a Maria Helena Amado.

Este relatório serve para descrever e demonstrar os conhecimentos adquiridos e a experiência desenvolvida ao longo do estágio em forma de análise SWOT, do inglês *Strengths* (Forças), *Weaknesses* (Fraquezas), *Opportunities* (oportunidades) e *Threats* (Ameaças). Nesta análise salientam-se os pontos fortes, fracos, oportunidades de melhoria e ameaças relativamente à frequência do estágio, à integração da aprendizagem teórica, em contexto simulado na prática profissional e também à adequação do MICEF às perspetivas profissionais futuras. Para além disso, apresenta uma breve descrição sobre a farmácia de forma a contextualizar melhor o estágio.

3. FARMÁCIA LUCIANO & MATOS

A Farmácia Luciano & Matos, localizada na Praça 8 de Maio nº40-41, encontra-se em funcionamento desde 1929. Desde 1995 que a Farmácia Luciano & Matos é propriedade da Dr.^a Maria Helena Costa Neves Correia Amado, licenciada em Ciências Farmacêuticas, que assume a direção técnica. Em dezembro de 2008 a farmácia passou a sociedade, adquirindo o nome de CNCA Farmácias, Lda. – Farmácia Luciano & Matos. Em 2009 integra uma rede de farmácias independentes e autónomas, o Grupo *Holon*¹. Em 2014, a revista Farmácia Distribuição, em forma de comemoração dos 20 anos de atribuição dos Prémios Almofariz, criou o prémio Farmácia do Ano. Este prémio, que visa distinguir a excelência de uma farmácia comunitária de entre todas as candidatas, foi atribuído à Farmácia Luciano & Matos que desenvolve diariamente um trabalho de excelência.

Esta é uma farmácia de referência na Cidade de Coimbra que, por se encontrar em funcionamento há muitos anos e proporcionar um atendimento de máxima qualidade e especializado aos seus utentes, tornou-se uma farmácia familiar, de várias gerações, com um grande número de clientes fidelizados.

4. ANÁLISE SWOT

4.1. Pontos Forte

4.1.1 Equipa técnica da farmácia e integração na mesma

A equipa técnica da Farmácia Luciano & Matos é constituída por profissionais competentes, responsáveis, simpáticos, dedicados, com um forte sentido de trabalho em equipa e com um nível ético e deontológico elevado. Uma equipa que se demonstrou sempre disposta a ajudar, a esclarecer as minhas dúvidas com a máxima prontidão, a partilhar comigo os seus conhecimentos e conselhos. Esta disponibilidade, acessibilidade e apoio da equipa facilitou a minha integração na mesma e permitiu que desenvolvesse um bom relacionamento com todos os membros da mesma e foi essencial para a minha aprendizagem, desenvolvimento de capacidades e superação de dificuldades.

Desde início que todos os farmacêuticos e técnicos da farmácia assumiram que os estagiários faziam parte da equipa, tratando-nos como colegas e deixando-nos sempre a par de tudo o que se passava na farmácia.

Sentir que fazia parte da equipa, que a farmácia contava comigo e com o meu trabalho e que este era importante, foi fundamental para me deixar mais à vontade no estágio, além de me ter dado mais confiança em mim e no meu trabalho e fez-me querer aprender sempre mais e a fazer sempre melhor, contribuindo assim para o meu crescimento como futura farmacêutica.

4.1.2 Organização da farmácia

A Farmácia Luciano & Matos possui um Sistema de Gestão de Qualidade (SGQ), certificado pela ISO 9001:2008, que constitui um pilar estruturante da gestão da farmácia. O sistema de gestão de qualidade tem permitido a definição de estratégias no sentido de satisfação do cliente, da excelência do serviço e da sustentabilidade da farmácia no seu todo. Para além disso, a farmácia tem também implementado o sistema KAIZEN, que irei abordar posteriormente neste relatório. Este sistema, a par com o SGQ interno, permitem que a Farmácia Luciano & Matos prime, assim, pelo seu funcionamento muito organizado, apresentando metas bem definidas e procedimentos que devem ser seguidos para que as tarefas sejam efetuadas de maneira correta e sejam rastreáveis, o que permite um bom funcionamento diário da farmácia, bem como o envolvimento total de uma equipa constantemente motivada.

A cada membro da equipa foram delegadas tarefas e responsabilidades específicas, tendo sido nomeado, também, um substituto em caso de ausência do responsável por uma determinada função. Esta divisão de tarefas permite que o trabalho decorra com normalidade e que cada membro da equipa tenha sentido de responsabilidade. Além disso, antes do primeiro contacto com uma determinada tarefa, o membro da equipa responsável pela mesma, proporcionava aos estagiários uma explicação sobre os conceitos e procedimentos necessários para a execução da mesma. Desta forma, havia também uma boa organização na formação dos estagiários.

Esta organização da farmácia é sem dúvida um ponto forte do estágio uma vez que facilita muito o dia-a-dia da farmácia, refletindo-se também no grau de satisfação e fidelização de utentes e, ainda, contribuiu para o aumento do meu sentido e capacidade de organização.

4.1.3 Plano de estágio

A organização da farmácia também se espelhou no plano de estágio, um plano estruturado e organizado com uma sequência lógica que possibilitou uma adaptação progressiva à realidade da farmácia. Passo a citar de forma breve as várias etapas do plano de estágio:

- Arrumação de medicamentos e outros produtos da farmácia: esta etapa tem como objetivo a familiarização com os produtos (nomes comerciais, cartonagens, princípios ativos) e com os locais de arrumação o que, posteriormente, torna mais fácil e rápida a procura de um determinado produto no momento do atendimento;
- Receção de encomendas, gestão de stocks e prazos de validades: foi nesta etapa que pude verificar que as atividades de *back-office* não são menos importantes, sendo a sua boa gestão uma das bases sólidas para o bom funcionamento da farmácia. A gestão de *stocks* é uma atividade de extrema importância, devendo ter sempre em conta o equilíbrio financeiro da farmácia e a satisfação das necessidades dos utentes. Destaco, também, importância da verificação de preços realizada na receção de encomendas, especialmente no que diz respeito à marcação de preços de produtos sem preço impresso na cartonagem, que é uma fase crucial para a conjuntura financeira da farmácia. Esta etapa exige bastante atenção, uma vez que facilmente podem ser cometidos erros, levando a alterações de *stocks* e à marcação errada de preços. Por vezes surgem também, “não conformidades” em que é necessário devolver o produto, através de uma nota de devolução como: prazo de validade curto, embalagem danificada, produto trocado ou pedido por engano ou preço de fatura incorreto. Ainda nesta etapa, é fundamental o controlo do prazo de validade de forma a garantir uma gestão de *stocks*;

- Medição dos parâmetros fisiológicos e bioquímicos ou, como denominado na farmácia, “Gabinete do utente”: aí realizei medições de glicémia capilar colesterol total, tensão arterial e peso corporal. Foi nesta etapa que tive o primeiro contacto com os utentes e pude dar início, neste estágio, ao desenvolvimento da minha capacidade de comunicação com os mesmos e de aconselhamento;
- Conferência e organização do receituário e faturação: apesar de não ter realizado a conferência do receituário, esta foi-me explicada e tive a oportunidade de ver como esta se processa. Esta é uma fase de grande importância tanto a nível profissional como a nível económico, uma vez que permite detetar enganos e, na maioria das vezes, corrigi-los. A minha participação nesta etapa resumiu-se à organização de lotes dos vários organismos participadores e contagem de verbetes. Destas atividades destaco a organização de lotes pois permitiu-me que me fosse familiarizando com os diferentes organismos existentes tendo sido útil, posteriormente, no atendimento;
- Atendimento ao público: A introdução nesta etapa é realizada de forma gradual. Numa primeira fase, os estagiários começam a assistir aos atendimentos, posteriormente, começam a realizar atendimentos com acompanhamento e, quando se demonstram aptos, é-lhes dada a liberdade para atenderem sozinhos. Como forma de preparação para o atendimento é, ainda, atribuído uma tarefa de aviamento e faturação de receitas e regularizações de vendas suspensas e a crédito a certas instituições, como CATI e Casa dos pobres, com as quais a farmácia tem protocolos. Esta tarefa permitiu-me conhecer e aprender a funcionar melhor com o Sifarma2000® sem a pressão de ter utente à frente, facilitando a minha iniciação no atendimento ao balcão. O atendimento ao balcão permitiu-me desenvolver e aperfeiçoar a comunicação com o utente e a minha autonomia. A elevada interação com utente que me foi permitida nesta etapa é um dos pontos mais fortes neste estágio. Devido à diversidade de utentes que recorre à Farmácia Luciano & Matos, é de extrema importância reconhecer o tipo de utente que se apresenta à nossa frente, perceber o que o preocupa e qual será a melhor solução para o mesmo e, ainda, ter a capacidade de moldar o tipo de atendimento às suas características e adaptar também a nossa linguagem, para que a transmissão da informação seja realizada de forma correta, simples e coerente. Com isto em mente, respondi a todas as questões que me foram colocadas e realizei o aconselhamento farmacêutico com um discurso adequado e compreensível, que fui desenvolvendo e melhorando de dia para dia com a prática e conselhos da equipa técnica da farmácia. Ao longo do estágio senti a responsabilidade, importância e valor do farmacêutico na saúde e a confiança que os utentes depositam em

nós. Assim, em cada atendimento, tentei sempre mostrar interesse e preocupação com os utentes não me limitando apenas à cedência do medicamento;

- Registo de psicotrópicos e estupefacientes (Anexo I): os medicamentos psicotrópicos e estupefacientes requerem uma atenção especial no que concerne ao seu aprovisionamento, armazenamento, dispensa e controlo do receituário. O registo de saídas dos psicotrópicos é realizado mensalmente até ao dia 8 do mês seguinte da sua entrada², como tal, no início do último mês de estágio, todos os estagiários passaram por esta atividade, bem como, pelo registo de entradas. Apesar de ter participado apenas uma vez, durante o estágio, nesta tarefa, esta permitiu-me compreender como é realizada a gestão de medicamentos psicotrópicos.

Para finalizar, apesar deste processo ter sido sequencial, após iniciar o atendimento ao público, passou a ser rotativo. Foi-nos atribuído semanalmente uma tabela com divisão de tarefas em que cada um de nós estava responsável por uma das tarefas acima descritas. Apesar de haver tarefas estipuladas para cada estagiário, o atendimento era uma tarefa diária comum a todos, uma vez que, nem sempre as restantes tarefas ocupavam o dia todo.

4.1.4 Preparação de medicamentos manipulados

Entende-se por medicamento manipulado “qualquer fórmula magistral ou preparado oficial preparado e dispensado sob a responsabilidade de um farmacêutico”³. Atualmente assiste-se a um decréscimo na elaboração deste tipo de medicamentos nas farmácias comunitárias devido ao aparecimento crescente de indústrias especializadas na produção de várias especialidades farmacêuticas com elevado grau de automação e de menor custo. No entanto, esta é fundamental para colmatar lacunas existentes no mercado permitindo a personalização e adaptação da terapêutica a um doente em especial, por exemplo, através da associação de princípios ativos, não existentes no mercado, ou apenas adequando a dosagem ou forma farmacêutica ao doente.

A Farmácia Luciano & Matos é uma farmácia de referência ao nível da preparação de manipulados, preparando um volume considerável de manipulados mensalmente e contando com duas farmacêuticas responsáveis pela sua elaboração de forma a garantir a existência de um farmacêutico disponível diariamente e quase a tempo inteiro no laboratório.

Na preparação de um medicamento manipulado devemos recorrer ao Formulário Galénico e à Farmacopeia para consultar a preparação, verificar a segurança do medicamento em relação à dosagem e substâncias ativas, confirmando a inexistência de interações ou incompatibilidades que possam pôr em causa a saúde do utente bem como a ação do

medicamento em causa. Devemos, também, consultar as fichas de segurança das matérias-primas. A preparação de um manipulado compreende as seguintes etapas:

- Preparação do manipulado com simultâneo preenchimento da ficha de preparação;
- Cálculo do preço segundo o valor dos honorários da preparação⁴;
- Rotulagem;
- Dispensa do manipulado.

Durante o meu estágio tive a oportunidade de preparar dois manipulados de formas farmacêuticas diferentes:

- 1) Preparação de uma solução hidroalcoólica de Salicilato de Metilo 63,53 mg/ml e Ácido Salicílico 63,53 mg/ml. Este manipula corresponde a uma solução cutânea utilizado no tratamento e alívio sintomático das dermatoses secas e hiperqueratósicas, tais como dermatite seborreica e a psoríase⁵.
- 2) Preparação de cápsulas multivitamínicas (Vitaminas B1, B2, B12 e ácido fólico) utilizadas no tratamento da esclerose múltipla.

As fichas de preparação dos manipulados encontram-se em anexo, (Anexo 2 e Anexo 3 respetivamente) juntamente com os respetivos cálculos de preços e rótulos.

Ter participado na preparação de manipulados foi bastante enriquecedor na medida em que pude pôr em prática e aprofundar o meu conhecimento galénico.

Para além da preparação de manipulados, também fiz a preparação de algumas preparações extemporâneas de antibióticos que, devido à sua instabilidade, têm de ser reconstituídos apenas no ato da dispensa. Ainda no ato da dispensa, o farmacêutico deve alertar para a necessidade de “agitar antes de abrir”, por se tratar de uma suspensão, informar acerca do prazo de validade após a reconstituição, bem como as condições de conservação.

4.1.5 Farmácia Holon

As farmácias Holon são uma rede de farmácias independentes e autónomas que partilham uma mesma marca, imagem e forma de estar e ser Farmácia. O principal objetivo passa por otimizar a forma como as farmácias desenvolvem a sua atividade no dia-a-dia, nomeadamente o nível de serviço prestado ao utente, tendo sempre em vista a melhoria contínua. Ao pertencer a esta rede de farmácias, a Farmácia Luciano & Matos dispõe de um portfólio de produtos de marca Holon com elevados padrões de qualidade e segurança, campanhas de promoção da saúde e serviços de saúde inovadores e diferenciados, primando por um atendimento pró-ativo e personalizado que emerge de uma forte comunicação com os seus

utentes⁶. Estes serviços especializados e assegurados por prestadores externos são: consultas de podologia, do pé diabético, de nutrição e de dermofarmácia.

O facto de ter realizado estágio numa farmácia Holon permitiu-me ter contacto com o “universo Holon” e conhecer os objetivos do grupo, o que facilita a possível integração futura numa farmácia do grupo, e perceber o quão importante estes serviços são para a população e os benefícios diretos que trazem para a farmácia.

4.1.6 Serviços prestados pela farmácia

A Farmácia Luciano & Matos apresenta uma oferta de vários serviços, para além daqueles anteriormente mencionados, prestados pelos seus farmacêuticos internos, sendo eles:

- Administração de injetáveis: prestado por farmacêuticos qualificados para o efeito, destina-se a todos os utentes com prescrição de uma vacina não incluída no Plano Nacional de Vacinação (PNV);
- Consulta Farmacêutica: consiste no acompanhamento do doente através de visitas programadas à Farmácia, com a finalidade de contribuir para o controlo das suas doenças crónicas através do aumento da efetividade dos medicamentos e da garantia da sua segurança, prevenindo efeitos secundários indesejados, duplicações e interações entre medicamentos. Infelizmente, durante o meu estágio não tive a oportunidade de assistir a nenhuma uma vez que não se realizou qualquer consulta de acompanhamento durante esse período;
- Preparação individualizada da medicação: destina-se a doentes que apresentem dificuldade na gestão da sua medicação, especialmente doentes polimedicados ou em doentes cuja terapêutica seja complexa, promovendo assim uma melhor adesão à terapêutica. Semanalmente, a medicação é embalada numa embalagem descartável, totalmente selada, que permite a individualização das tomas (Anexo 4). Durante o meu estágio, tive a oportunidade de ajudar um dos farmacêuticos na preparação individualizada da medicação de um utente;
- Programa de cessação tabágica: destina-se a utentes que pretendam deixar de fumar, consistindo no delineamento de um programa personalizado de acompanhamento, seguindo-se avaliação dos sintomas de privação e do reforço da motivação à cessação tabágica;
- *CheckSaúde*: deste serviço fazem parte a determinações de parâmetros bioquímicos e fisiológicos como a pressão arterial, o colesterol total, a glicémia capilar, os triglicéridos, o índice de massa corporal, bioimpedância, teste de gravidez, entre outros. É no gabinete

de utente que se realizam os diferentes testes do *CheckSaúde* e, como já mencionado anteriormente, foi neste local que tive o primeiro contacto com os utentes. Aí tive a oportunidade de realizar a medição de alguns dos parâmetros mencionados. Inicialmente tentava perceber a situação clínica do utente: se já era habitual efetuar os testes por ser um doente crónico ou se procurava ajuda do farmacêutico por apresentar um conjunto sintomas que poderiam estar relacionados com a alteração dos níveis de referência. As questões que habitualmente fazia eram: quais os valores que normalmente apresentava; se tomava alguma medicação para controlar esses valores e como a tomava; se praticava medidas não farmacológicas. Consoante os resultados obtidos, tentava orientar o utente fornecendo-lhe conselhos adequados, reforçando a importância da adesão à terapêutica e do cumprimento das medidas não farmacológicas e, sempre que necessário, reencaminhava para o médico. Assim, a minha participação neste serviço contribuí tanto para a integração de conhecimentos teóricos adquiridos ao longo do curso MICEF, bem como para o aperfeiçoamento da minha capacidade de comunicação e aconselhamento.

Esta grande variedade de serviços oferecida pela farmácia representa uma vantagem competitiva no mercado, destacando-a de entre outras farmácias e aumentando a notoriedade da farmácia na comunidade contribuindo, assim, para a fidelização de utentes.

4.1.7 Campanhas de promoção de saúde

A Farmácia Luciano & Matos não se limita apenas à cedência de medicamentos, aconselhamento farmacêutico e prestação de serviços, indo ao encontro da população através de campanhas de promoção da saúde.

Durante a minha passagem pela farmácia decorreram as seguintes campanhas:

- “Asma – Qual o seu grau de controlo?”: consistiu no preenchimento do questionário de CARAT (Anexo 5) com o intuito de avaliar o grau de controlo da patologia. Para além do controlo da asma, o questionário avalia também o controlo da rinite alérgica. Este é constituído por 10 questões, cuja pontuação varia de 0 a 3 valores. As primeiras questões são referentes a sintomas das vias aéreas superiores (rinite) e as últimas 6 questões a sintomas das vias aéreas inferiores (asma) e medicação. Uma vez que, o pretendido era avaliar apenas o controlo da asma, utilizou-se a parte do questionário correspondente às vias áreas inferiores, em que uma pontuação superior a 16 indica bom controlo da asma⁷. Esta campanha destinava-se a doentes com o respetivo diagnóstico, os quais muitas vezes eram identificados pela medicação que vinham buscar. Nos casos em que a patologia não se encontrava controlada, os utentes eram convidados a realizar uma espirometria e,

quando necessário, encaminhados para o médico, fazendo-se acompanhar dos resultados do exame e uma carta redigida pelo farmacêutico;

- Avaliação do risco cardiovascular: este rastreio foi realizado como forma de assinalar o mês do Coração (maio), destinando-se a toda a população interessada. Os parâmetros utilizados para a determinação do risco foram o colesterol total, pressão arterial, IMC, idade, sexo e se era fumador ou não. Os resultados foram entregues e explicados aos utentes dias mais tardes por um dos farmacêuticos que realizou o devido aconselhamento farmacêutico consoante cada resultado apresentado. Foram ainda realizadas referências de alguns doentes para o serviço de nutrição e para o serviço de consulta farmacêutica. No dia do rastreio foi, ainda, entregue a cada participante, uma nota informativa sobre a Dieta Mediterrânea (Anexo 6) explicando os hábitos alimentares a adotar (alimentos a incluir e alimentos a reduzir na dieta, alimentos não aconselhados, etc) de forma a prevenir as doenças cardio e cerebrovasculares. A Dieta Mediterrânea corresponde a um conjunto de hábitos alimentares inspirados no modelo alimentar tradicional dos países da bacia do mar mediterrâneo, tratando-se de um dos padrões alimentares mais saudáveis do Mundo⁸;
- “NÃO FUME! PREVINA A DPOC!” (Anexo 7) consistiu na realização de espirometrias para avaliação da capacidade respiratória. Esta campanha destinava-se a fumadores uma vez que se calcula que a grande maioria dos casos de DPOC tenha origem no hábito tabágico. Ao longo deste rastreio foram realizadas, consoante os resultados, referências para consulta médica e para o serviço de cessação tabágica;
- “Sono – Será que tem um sono de qualidade?” (Anexo 8): baseou-se no preenchimento de um questionário online com o objetivo de avaliar a qualidade do sono. O resultado era obtido automaticamente na plataforma online após a submissão do questionário devidamente preenchido;
- Caminhada da primavera (Anexo 9): a realização desta atividade tem como objetivo incentivar a prática de exercício físico, promover a aproximação da equipa da farmácia à população e proporcionar momentos de convívio.

A realização destas campanhas foram, sem margem de dúvidas, pontos fortes no meu estágio. Estas demonstram o valor do papel do farmacêutico na sociedade na prevenção e promoção da saúde e bem-estar dos seus utentes.

Para além das campanhas de promoção da saúde, é importante destacar a inovação e criatividade da farmácia nessa promoção. Um exemplo dessa capacidade de inovação e de criatividade da farmácia que tive a oportunidade de testemunhar foi a nível do serviço de

nutrição. De forma a aumentar a taxa efetivação de consultas e melhorar os resultados dos doentes que o frequentam, criou-se um caderno de notas com o lema “Insistir, Persistir e Nunca Desistir” (Anexo 10). Este caderno de notas representa um símbolo de compromisso da farmácia para com o utente e também do utente para com a farmácia, de forma a motivá-lo e a aumentar a adesão às consultas de nutrição. Serve assim, para o doente registar todos os seus hábitos alimentares até ao dia da consulta de nutrição e para o nutricionista registar os resultados do doente de forma que este tenha perceção da sua evolução, dando-lhe motivação para continuar a implementar as medidas discutidas nas consultas.

4.1.8 Sistema KAIZEN

O sistema KAIZEN é uma ferramenta de melhoria contínua das organizações, neste caso, da farmácia, baseado na melhoria por meio de resolução de problemas. Este sistema tem origem japonesa em que, *Kai* significa “mudar” e *zen* é “melhor”, ou seja, é um sistema que ambiciona mudar e fazer sempre melhor. Este sistema surge, assim, com o objetivo de conferir vantagens competitivas às empresas e instituições públicas através do aumento de produtividade, eliminação de desperdícios, redução de tempos de produção, rentabilização e motivação dos recursos humanos, permitindo uma otimização de processos⁹. O seu conceito assenta nos 5 S’s: *Sort* (ordenar e separar o que é necessário do que não é, em cada área); *Straighten* (organização dos itens que são necessários para que estejam prontos e sejam fáceis de utilizar, identificando, de forma clara, os locais correspondentes a cada um para que qualquer pessoa possa encontrá-los e recoloca-los no seu local inicial assim que a tarefa estiver concluída); *Shine* (limpar o local de trabalho e equipamento de forma regular, de modo a manter os padrões e facilmente identificar não conformidades); *Standardise* (rever os três primeiros 5 S’s numa base frequente, ou seja, criar procedimentos “padrão”); *Sustain* (manter os procedimentos padrão para continuar a melhorar a cada dia)¹⁰.

A farmácia continha, ainda, um quadro onde se registam os problemas e em que estado se encontra a sua tentativa de resolução, os indicadores de performance, as tarefas a desenvolver por cada colaborador, os objetivos já alcançados e também as sugestões de melhoria. Assim, junto deste quadro são realizadas reuniões (reuniões KAIZEN) a cada 2/3 dias, de forma breve, nas quais se analisam os pontos registados no quadro. Estas reuniões permitem que a equipa se mantenha a par do estado dos processos internos, bem como a resolução mais rápida de vários assuntos e questões. Apesar da existência de um sistema KAIZEN, por si só, já ser para mim um ponto forte deste estágio, o facto de ser dado a oportunidade aos estagiários de participar nas reuniões KAIZEN e contribuir com sugestões foi também algo muito positivo

para o meu estágio e realça ainda mais o quão bem os estagiários são integrados na equipa da farmácia.

4.1.9 Sifarma2000®

A Farmácia Luciano & Matos é dotada do sistema informático designado Sifarma2000®. Este é bastante simples e intuitivo de trabalhar e constitui uma das ferramentas de trabalho essencial no decorrer do dia-a-dia da farmácia, permitindo a execução de várias funções, nomeadamente a receção de encomendas, faturação de lotes, controlo de prazos de validades, criação de fichas de clientes, atendimento ao público, registo de valores obtidos nas medições de parâmetros bioquímicos e fisiológicos entre outros.

Este sistema permite melhorar significativamente o atendimento, direcionando-o ainda mais para o utente e, por conseguinte, possibilitando um melhor acompanhamento do mesmo. Para além disso, apresenta ainda a vantagem de registar a medicação dos utentes e de ser capaz de detetar interações e duplicações da medicação proporcionando uma atenção redobrada sobre a terapêutica dos mesmos.

Durante o período de estágio, explorei este *software* e tentei tirar o máximo de partido das suas variadas funções, especialmente no que diz respeito à obtenção de informação acerca dos medicamentos (informação científica, contraindicações, posologia recomendada, precauções, entre outros). Este contribuiu para o aumento da eficiência e qualidade da minha prestação no atendimento.

4.1.10 Sábados e serviços

Os sábados que estagiei e os serviços em que participei foram experiências bastantes enriquecedoras porque me deparei com casos clínicos fora do comum do dia-a-dia da farmácia. Isto deve-se, sobre tudo, ao facto dos utentes que se dirigem à farmácia nesses dias serem, na maioria, diferentes dos utentes habituais, sendo que muitos nem tinham ficha criada na farmácia. Os utentes habituais da farmácia são, maioritariamente, idosos, já fidelizados, que a maior parte das vezes vêm buscar medicação crónica. Durante os sábados e serviços, havia uma maior abrangência quer de faixas etárias, quer de diferentes situações clínicas.

Pude constatar que, a maioria dos utentes que se dirige à farmácia aos sábados, procuram indicação e aconselhamento farmacêutico. Já no que diz respeito aos dias de serviço, a maioria dos utentes vêm das urgências hospitalares para comprar medicamentos urgentes.

4.1.11 Apresentação de protocolos

A farmácia Luciano & Matos, por pertencer ao grupo Holon, possui um conjunto de protocolos de aconselhamento farmacêutico que incluem abordagem para a avaliação da situação, situações que devem ser referenciadas ao médico e terapêutica farmacológica e não farmacológica indicada. Durante o meu estágio foi me solicitado que apresentasse um desses protocolos a toda a equipa, tendo me sido atribuído o protocolo “Dores Musculo-Esqueléticas” (Anexo II). Assisti também, a apresentações de outros protocolos realizados pelos meus colegas estagiários. Apesar de não terem sido apresentados todos os protocolos, sempre que tinha oportunidade, fui estudando os que não tinham sido abordados nas apresentações.

O acesso a estes protocolos e as apresentações efetuadas foram bastante úteis para o atendimento, servindo-nos de suporte para prestação de um adequado aconselhamento farmacêutico.

4.1.12 Aquisição do Robot

Em tempos de crescente concorrência, é importante otimizar os processos na farmácia de modo a que a rentabilidade possa ser mantida e aumentada no futuro¹¹. Com isto em mente, durante o período de estágio, a Farmácia Luciano & Matos procedeu à instalação de um *robot* automático de dispensa de medicamentos. As suas principais funções são: o armazenamento das embalagens de medicamentos; a gestão do armazém de medicamentos; a entrega automática de medicamentos ao farmacêutico.

A instalação de um *robot* traz uma série de vantagens para as farmácias tais como: Rentabilidade do espaço; Maior controlo sobre os *stocks* e validade dos produtos; Maior rapidez na dispensa de uma receita; Maior disponibilidade para o atendimento personalizado, uma vez que deixa de haver a necessidade do farmacêutico se ausentar para encontrar e disponibilizar a medicação, ganhando bastante tempo para o aconselhamento e venda. Além das vantagens, existem também algumas desvantagens associadas estando a maioria relacionadas com possíveis problemas no funcionamento do *robot* como, por exemplo, queda de embalagens durante a dispensa ou o bloqueio do sistema que implica a paragem completa do *robot*. No entanto, as vantagens são muito maiores sobrepondo-se às possíveis desvantagens que possam advir desta mais recente aquisição/inação da Farmácia Luciano & Matos.

Após a instalação do *robot*, e antes de este entrar em funcionamento, a equipa técnica da farmácia recebeu formação sobre o mesmo, na qual os estagiários também tiveram a

oportunidade de participar, o que considero bastante positivo. Apesar do pouco tempo de estágio que tive com o *robot* já a funcionar, este foi bastante enriquecedor para a minha formação profissional. Atualmente a instalação de *robots* nas farmácias tem vindo a proliferar, pelo que, saber funcionar com o *robot*, poderá ser uma vantagem competitiva no mercado. Com o conhecimento que adquiri ao longo da formação mais o conhecimento que fui adquirindo na prática com o *robot*, considero que tenho as bases necessárias para, no futuro, poder vir a desempenhar funções numa farmácia que possua um nas suas instalações.

4.2. Pontos Fracos

4.2.1 Dificuldade em associar nomes comerciais à nomenclatura DCI

A associação do nome comerciais à nomenclatura DCI foi uma das dificuldades encontradas no estágio. No entanto, considero que seja uma dificuldade aceitável uma vez que é com o tempo e experiência que se consegue fazer esta associação de uma forma imediata.

Esta dificuldade foi especialmente sentida na fase inicial do atendimento. Muitas vezes os utentes referem-se ao medicamento pelo nome comercial e, por vezes, não o pronunciam corretamente, dificultando a compreensão do pedido, o que fez com que eu recorresse inúmeras vezes ao Sifarma2000® para ver qual a indicação do medicamento mencionado e/ou a respetiva substância ativa. Não obstante, com o decorrer do estágio esta dificuldade foi sendo ultrapassada graças ao apoio da equipa técnica da farmácia, à experiência adquirida durante os atendimentos e à familiarização com os medicamentos durante as atividades de receção de encomendas e armazenamento.

4.2.2 Dificuldade de interpretação de receitas manuais e erros no processamento manual de receitas

Apesar de haver cada vez menos receitas manuais, ainda existem médicos que, por não estarem familiarizados com o sistema informático ou por falência do mesmo, as prescreviam. Durante o estágio, senti dificuldade em interpretar algumas destas receitas pois não conseguia compreender a caligrafia que apresentavam. No entanto, sempre que um utente se dirigia à farmácia com uma receita manual, antes do ato da dispensa, tinha que mostrar a receita e os medicamentos a ceder a um membro da equipa técnica para que procedesse à validação da mesma e confirmasse se a medicação correspondia à prescrita.

Para além disso, o facto de a maioria das receitas que chegavam à farmácia serem eletrónicas, fazia com que já estvéssemos mecanizados no aviamento das mesmas e, por isso, quando havia a necessidade de as processar manualmente, estávamos mais propensos a

cometer erros, tais como erros de comparticipação, inserir a correta exceção das justificações técnicas do prescritor, entre outros.

4.2.3 Dificuldade no aconselhamento de produtos na área da dermocosmética, produtos veterinários e dispositivos médicos

A Farmácia Luciano & Matos dispõe de uma vasta gama de produtos na área da dermocosmética, com as quais eu não estava familiarizada. Isto gerou alguma dificuldade nos momentos de aconselhamento, uma vez que, perante uma enorme oferta da farmácia, nem sempre foi fácil ir ao encontro do produto mais apropriado para as necessidades dos utentes. Outro motivo para esta dificuldade foi o facto de não sentir preparada para prestar aconselhamento farmacêutico nesta área por considerar que não tinha bases suficientes para o fazer devido à pouca profundidade dada à unidade curricular de Dermofarmácia e Cosmética. No entanto, procurei familiarizar-me com os produtos estudando as diferentes gamas das variadas marcas existentes na farmácia e os respetivos catálogos, aproveitei ao máximo os conhecimentos dos farmacêuticos nessa área tirando dúvidas e ouvindo com atenção as suas explicações. Para além disso, a própria experiência do dia-a-dia também me permitiu aprofundar os meus conhecimentos. Assim, esta dificuldade foi sendo ultrapassada e fui ganhando mais segurança e confiança nas minhas capacidades para prestar um adequado aconselhamento nesta área.

O aconselhamento de produtos veterinários também foi desafiante para mim. Na minha opinião, não tive formação suficiente para me encontrar apta a fazer um correto aconselhamento nesta área. Grande parte dos conhecimentos adquiridos ao longo da unidade curricular Preparações de Uso Veterinário são pouco direcionados para os problemas mais frequentes que surgem na farmácia.

Outra grande dificuldade com que me deparei foi no aconselhamento de determinados dispositivos médicos (meias de compressão, pulsos, meias, joelheiras elásticas, entre outros), pois apercebi-me que o meu conhecimento nesta área era muito escasso, deixando-me insegura durante a transmissão de informação sobre os mesmos aos utentes, tendo, muitas vezes, de pedir ajuda a um dos farmacêuticos. A cedência e aconselhamento relativamente a estes produtos é fulcral, pelo que o farmacêutico tem de possuir conhecimento base sobre os mesmos para que assim seja capaz de prestar um adequado atendimento. Neste sentido, considero que a unidade curricular Dispositivos Médicos deveria ser obrigatória e não uma disciplina opcional.

Apesar de ter procurado aprofundar sempre os meus conhecimentos sobre os produtos veterinários e dispositivos médicos, ainda considero ter alguma dificuldade no aconselhamento dos mesmos, sendo estes o meu “calcanhar de Aquiles”.

4.2.4 Falta de confiança nos estagiários

Por vezes alguns utentes que se dirigiam à farmácia, ao aperceberem-se de que quem os estava a atender era estagiário, pediam para chamar um farmacêutico, mesmo antes de exporem o motivo que os levou à farmácia ou de darem oportunidade do estagiário se pronunciar pois consideravam que os estagiários não eram capazes de atender as suas necessidades. Sempre que me deparava com um caso desses, pedia ao utente para expor a situação e caso eu não conseguisse ajudar, iria chamar um farmacêutico para o fazer. Grande parte das vezes em que os utentes aceitaram esta minha proposta, consegui responder ao que os levava à farmácia. No entanto, e para que ficassem mais descansados, na maioria dos casos acabava sempre por chamar um farmacêutico para confirmar que tinha realizado um adequado atendimento.

Apesar de existirem várias situações no atendimento que o estagiário, sozinho, não consegue resolver, precisando da ajuda do farmacêutico, este tem competências para resolver muitas outras de forma autónoma. O facto de não nos ser concedida a oportunidade para o tentar fazer, impede que ganhemos experiência e autonomia. Assim, esta falta de confiança no trabalho dos estagiários, por parte de alguns utentes, é para mim uma barreira à nossa formação e, por isso, considero como um ponto fraco do estágio.

4.2.5 Insegurança inicial

Um dos maiores pontos fracos que senti durante o estágio foi a minha insegurança e medo de errar e que esse erro pudesse vir a ter repercussões na saúde e bem-estar do utente. Esta insegurança e falta de confiança nas minhas capacidades fez com que, por vezes, houvesse uma certa inibição da minha parte em dialogar com o utente e que recorresse logo a um colega para pedir ajuda e no final apercebia-me que, afinal, teria sido capaz de realizar o atendimento sozinha.

No entanto, esta insegurança foi sendo ultrapassada ao longo do estágio graças à experiência adquirida e aos ensinamentos e compreensão da equipa de profissionais da farmácia.

4.2.6 Falta de conhecimento de formações externas

Ao longo estágio tive a oportunidade de participar em 3 formações, o que considero insuficiente tendo em conta a importância das mesmas. A falta de conhecimento de formações externas conduziu à impossibilidade de participar em mais. Considero que tenha sido algo negativo pois estas formações são oportunidades para nós, estagiários, adquirirmos informação e conhecermos melhor os produtos que estão no mercado e na farmácia, de forma a criarmos uma opinião mais crítica sobre os mesmos e, conseqüentemente, realizarmos um melhor aconselhamento farmacêutico.

4.2.7 Serviços

Como já mencionei anteriormente, a Farmácia Luciano & Matos oferece aos seus utentes uma grande variedade de serviços. Ao longo do estágio não tive a oportunidade de contactar com todos eles por diferentes motivos. Entre os serviços em que gostava de ter participado estão as consultas de acompanhamento farmacêutico e de cessação tabágica, mas tal não foi possível pois nenhum utente procurou estes serviços durante o meu período de estágio. Também gostaria de ter assistido a uma consulta de dermofarmácia, porém, tal também não se proporcionou.

4.3. Oportunidades

4.3.1 Integração e consolidação de conhecimentos adquiridos ao longo do curso e aprendizagem contínua

O MICF confere uma formação pluridisciplinar proporcionando um vasto leque de conhecimentos nas mais diversas áreas. É no contexto da prática profissional que temos a oportunidade de aplicar esses conhecimentos e de nos apercebemos da sua verdadeira importância. Portanto, é a base de conhecimentos adquiridos ao longo do MICF, conjuntamente com a prática profissional, que nos permitirá desempenhar um eficiente papel profissional como farmacêuticos.

É gratificante ter a oportunidade de transpor esses conhecimentos teóricos adquiridos na faculdade para o contexto real da prática profissional, contribuindo positivamente para o bem-estar e saúde dos utentes.

4.3.2 Formação contínua

Além da oportunidade de integrar os conhecimentos adquiridos no MICF, o ambiente de aprendizagem, de partilha de conhecimentos e experiências, a variedade de situações com que

me deparei no atendimento e as formações internas e externas permitiram uma aprendizagem permanente durante o estágio.

Ao longo do estágio tive a oportunidade de participar em formações externas sobre contraceção sem estrogénios (Gedeon Richter[®]) protocolos a seguir para diabéticos (Freestyle[®]) e sobre Doença venosa – Da prevenção ao tratamento (Venotop[®]). Participei também em formações internas organizadas por delegados de informação médica sobre diferentes produtos de venda livre (Dormidina[®], Reumon[®], Ever-Fit[®], Neo-Sinefrina Allergo[®], Dulcosoft[®], Antistax[®]) que consistiram na apresentação dos produtos e explicação sobre para que situações devem ser indicados e como dever ser realizado o respetivo aconselhamento farmacêutico. Assisti ainda a uma formação, também organizada por uma delegada de informação médica, de dermocosmética da marca La Roche-Posay[®] sobre as diferentes gamas e produtos existentes em cada uma delas e o aconselhamento mais correto dos mesmos.

A formação contínua deve constituir a base de desenvolvimento da profissão farmacêutica, uma vez que, o farmacêutico deve manter-se constantemente atualizado. Por isso, estas formações são, sem margem de dúvida, uma oportunidade de aquisição de novos conhecimentos e de melhoria e, uma mais-valia para as farmácias e utentes. Neste sentido, a participação nestas formações foi uma experiência bastante enriquecedora. Estas permitiram que me familiarizasse com os produtos e, por conseguinte, me sentisse mais à vontade para os aconselhar.

4.3.3 Localização da farmácia

A Farmácia Luciano & Matos encontra-se localizada numa zona privilegiada, baixa de Coimbra, por ser uma zona de comércio, de fácil acesso e com uma boa rede de transportes públicos, o que permite uma grande afluência de pessoas refletindo-se na quantidade de pessoas que frequenta diariamente a farmácia. Assim, pude realizar inúmeros atendimentos, deparar-me com diferentes situações e ainda aprender a adequar o meu discurso ao utente em questão. Apesar da maioria dos utentes habituais que se dirigem à Farmácia Luciano & Matos serem idosos e virem buscar a sua medicação crónica habitual, como esta se encontra numa zona turística, era também comum o atendimento a turistas. Realizar um atendimento numa língua distinta da materna foi desafiante e também enriquecedor na medida em que me permitiu praticar a língua estrangeira, nomeadamente o inglês.

4.3.4 Utentes fidelizados

A Farmácia Luciano & Matos conta com uma grande quantidade de doentes fidelizados. A ótima relação farmacêutico/utente, a preocupação com o bem-estar e saúde do utente, a boa disposição, simpatia e profissionalismo da equipa da farmácia e a qualidade dos serviços prestados são a principal explicação para essa fidelização.

A maioria dos utentes fidelizados são pessoas de idade mais avançada e, grande parte deles, reconhece a sua medicação pela cartonagem e, por isso, qualquer mudança do formato ou design da mesma pode gerar uma grande confusão para estes utentes. O facto de serem clientes habituais permite que estes tenham fichas de registo atualizadas no sistema informático com todas as informações importantes acerca da medicação. Assim, acedendo à ficha de utente, torna-se mais fácil ceder os medicamentos dos laboratórios que já são habituais e conhecidos dos utentes, evitando trocas e duplicações de terapêuticas. Para além disso, esta fidelidade possibilita um melhor acompanhamento dos utentes e permitiu-me estabelecer ligação profissional e de confiança com alguns deles.

4.4. Ameaças

4.4.1 Presença de várias farmácias numa área reduzida

Apesar da Farmácia Luciano & Matos se localizar numa zona de grande afluência de pessoas, existe uma grande concorrência devido existência de várias farmácias nos arredores, o que pode limitar o número de utentes que se dirigem à Lucino & Matos e, por conseguinte, a oportunidade dos estagiários experienciarem casos diferentes. Todavia, e apesar da concorrência, são inúmeros os utentes que optam, de entre todas as farmácias dos arredores, por se dirigirem à Farmácia Luciano & Matos, havendo até utentes que, mesmo com uma farmácia perto de casa, vêm de longe apenas para serem atendidos nesta farmácia.

4.4.2 Alteração dos preços

Durante a receção de encomendas apercebi-me da constante alterações de preços dos medicamentos. Estas alterações, além de obrigar a constantes correções de preços, originavam desconfiança e interrogações por parte dos utentes, que muitas vezes não compreendiam que essas alterações não eram feitas por vontade da farmácia, mas sim por imposições legais. Outra ameaça ao estágio relativa aos preços foi o valor que vem indicado na guia de tratamento das receitas. Muitas pessoas questionavam porque estavam a pagar mais do que o valor que ali vinha especificado, eu explicava que esse valor nem sempre está atualizado correspondendo muitas vezes a preços de medicamentos que não estão disponíveis no mercado e que era algo

transcendente à farmácia. No entanto, algumas pessoas não compreendiam e consideravam que era a farmácia que não tinha ou não queria vender por não ser tão lucrativo.

Estas ameaças relacionadas com os preços fazem com que na maioria das vezes os utentes coloquem em causa a credibilidade e o valor do farmacêutico.

4.4.3 Tentativa constante de aquisição de MSRM

São várias as situações que surgem diariamente em que são solicitados MSRM, sem a respetiva receita. Os motivos para a falta de receita são vários, sendo os mais frequentes a dificuldade de marcação de consulta com o médico, o doente deixou terminar a medicação antes de ir ao médico ou o facto da comparticipação do medicamento não compensar o dinheiro que se gasta na consulta médica. A farmácia tentava facilitar ao máximo e, sempre que possível, fazia-se uma venda suspensa com o compromisso que o utente traga a receita. No entanto, algumas pessoas não compreendiam que existem muitos casos em que não é possível a cedência como, por exemplo, o caso de antibióticos e benzodiazepinas, alegando mesmo que, noutras farmácias, cediam sem qualquer problema, o que acabava por criar algum mau ambiente no atendimento.

4.4.4 Falta de medicamentos

No dia-a-dia da farmácia é habitual que não venham todos os produtos pedidos nas encomendas, ou por rotura do *stock* ou porque se encontra esgotado. A falta de medicamentos é um problema de saúde pública pois põe em causa a terapêutica de muitos doentes. Para além disso, gera também a incompreensão por parte dos utentes e a descredibilização do setor. No entanto, perante uma situação destas, a Farmácia Luciano & Matos esforça-se ao máximo por conseguir o medicamento em falta seja por compra direta ao fabricante, ou pedindo a outra farmácia.

4.4.5 Parafarmácias

Os locais de venda de MNSRM como parafarmácias têm vindo a proliferar, especialmente nos hipermercados. A conveniência pela sua localização em centros comerciais e/ou hipermercados e por, conseguirem praticar preços mais baixos em determinados produtos, faz com que, cada vez sejam mais as pessoas que recorrem a estes estabelecimentos.

Para conseguirem sobreviver à concorrência as farmácias têm de marcar a diferença. Para tal é imperativo que consigam demonstrar a importância e o valor do aconselhamento farmacêutico e do papel do farmacêutico na promoção do uso racional dos medicamentos, do

bem-estar e saúde dos utentes, algo que não acontece na maioria desses estabelecimentos. Muitos medicamentos são aí cedidos sem que seja dado qualquer tipo de informação relativa ao uso do produto, precauções e possíveis interações entre outros.

É importante que o farmacêutico como profissional de saúde e especialista do medicamento que é, se afirme na sociedade demonstrando o seu valor de forma a que, esta respeite e confie no seu trabalho e escolha a farmácia como local de eleição para tratar a sua saúde e bem-estar.

4.4.6 Barreira à qualidade do atendimento farmacêutico

Durante o atendimento ao balcão deparei com várias pessoas que vão à farmácia com pressa exigindo um atendimento rápido, vendo nesta apenas um local de cedência de medicamentos. Existem várias situações em que as questões e explicações do farmacêutico são fundamentais para um atendimento de excelência. No entanto, são frequentemente desvalorizadas pelos utentes.

Considero também importante referir que, quando iniciei o atendimento ao balcão em que a experiência era pouca, esta pressão feita por alguns utentes deixava-me bastante nervosa e mais suscetível a cometer erros.

É necessário mudar a mentalidade da sociedade relativamente à farmácia comunitária que desvaloriza o farmacêutico pois esta constitui uma ameaça ao impedir que este desempenhe adequadamente o seu papel. O farmacêutico não é um mero comerciante que apenas serve para vender medicamentos, e por isso, é essencial que adote uma postura mais pró-ativa na sociedade de forma a contribuir para o reconhecimento da profissão e para conquista da confiança dos utentes.

4.4.7 Falha do sistema informático

Durante o estágio houve momentos, ainda que poucos, em que o sistema informático falhou impedindo a dispensa dos produtos prescritos nas receitas sem papel (RSP). Esta é uma situação aborrecida causando algum transtorno para os utentes, impedindo que estes aviem a sua medicação. Porém, a farmácia tentou, sempre que possível, colmatar essa falha através da cedência da medicação por venda suspensa. Para tal era necessário que o utente tivesse na sua posse a guia de tratamento, tivesse ficha criada no sistema informático da farmácia para que se tivesse acesso aos registos de medicação habitualmente dispensada e se conseguisse determinar o seu regime de participação. Era necessário ainda, que o utente autorizasse a farmácia a ficar com uma cópia da guia para que, quando o sistema informático permitisse,

fosse possível proceder à regularização da venda suspensa. Esta era uma alternativa demorada levando a que alguns utentes, especialmente quando a farmácia estava cheia, ficassem impacientes. Além disso o facto de estarmos a ceder a medicação tendo apenas em conta a guia de tratamento e a informação sobre a medicação do utente presente na ficha do mesmo, leva a uma maior propensão para que se cometa erros, como, por exemplo, troca de dosagens, requerendo assim uma atenção redobrada no momento da dispensa.

Esta falha do sistema informático que impedia que tivéssemos acesso eletrónico às RSP é, na minha opinião, uma ameaça na medida em que é um entrave ao trabalho do farmacêutico, que muitas vezes, por mais que queira ajudar os utentes não tem meios para o fazer.

4.4.8 Unidades Curriculares do MICF

Ao longo do estágio pude me aperceber que existem algumas lacunas no plano curricular do MICF que influenciaram, negativamente, a minha prestação.

Uma dessas lacunas é a junção da unidade curricular Intervenção Farmacêutica em Auto-cuidados de Saúde com Fitoterapia que faz com que os conteúdos, relativos à indicação farmacêutica, fossem dados um pouco a correr. São vários os utentes que se dirigem à farmácia em busca de uma solução para os seus problemas que podem ser solucionados com medicamentos de venda livre. Cabe ao farmacêutico analisar devidamente a situação e determinar qual o produto mais indicado para a mesma, aconselhando o utente de forma a garantir a efetividade do tratamento bem como, o esclarecimento de qualquer dúvida que possa ter sobre o mesmo. Apesar dos conhecimentos adquiridos ao longo da unidade curricular de Intervenção Farmacêutica em Auto-cuidados de Saúde e Fitoterapia terem contribuído bastante para muitos aconselhamentos que realizei, houve muitos outros em que não me senti tão confortável. A unidade curricular Intervenção Farmacêutica em Auto-cuidados de Saúde é, na minha opinião, uma das mais importantes bases para o estágio. Neste sentido, de forma a colmatar esta lacuna, esta unidade curricular deveria estar isolada o que permitiria um aprofundamento da matéria lecionada e, conseqüentemente, uma melhor preparação dos estagiários, para dar resposta e aconselhar adequadamente e com mais segurança os produtos de venda livre.

Relativamente à unidade curricular Dermofarmácia e Cosmética, mencionada nos pontos fracos, penso que esta poderia ter uma vertente mais prática, mais direcionada para os casos mais comuns que surgem na farmácia, uma vez que esta se foca demasiado na teoria. A variedade de produtos desta área presentes na farmácia, juntamente com o meu reduzido conhecimento sobre os mesmos, fez com que inicialmente fosse difícil para mim decidir de

entre todos os produtos qual seria o mais indicado para solucionar o problema do utente. Neste sentido, seria também interessante abordar as marcas e respetivas gamas de produtos que mais se vendem nas farmácias e os casos para os quais são indicados. Considero também, como grande lacuna o facto de não terem sido abordados produtos capilares, que são muito procurados na farmácia.

A unidade curricular Preparações de Uso Veterinário também se encontra muito focada nos ensinamentos teóricos e noções gerais. Tal como também já referi nos pontos fracos, esta unidade curricular deveria estar mais direccionada para as situações mais comuns que surgem na farmácia de forma a preparar-nos para a resolução das mesmas.

Não posso deixar de voltar a mencionar a falta de bases para o aconselhamento de dispositivos médicos, que considero tanto um ponto fraco do estágio, como uma ameaça do mesmo. Assim a unidade curricular Dispositivos Médicos deveria ser obrigatória.

5. CASOS PRÁTICOS

No decorrer do estágio foram surgindo várias oportunidades para intervir, facultando o aconselhamento que considerei mais adequado para os diferentes casos práticos com que me deparei. Na impossibilidade de os descrever a todos, optei pelos seguintes:

Caso Prático I

Uma senhora, 50 anos, dirigiu-se à farmácia solicitando algo para a pequena ferida que tinha no exterior nariz que era bastante incomodativa e dolorosa quando se assoava. Já tinha colocado Bepanthen Plus® (cloro-hexidina e dexpanthenol) por indicação farmacêutica, para a ferida cicatrizar, no entanto já se tinham passado 2 dias e a utente não notava melhoras.

De forma a tentar perceber qual poderia ser o motivo que estivesse a impedir a cicatrização, coloquei algumas questões e a senhora acabou por contar que andava já há alguns dias (cerca de 3 dias) com o nariz “sempre a pingar” e tinha muita comichão por causa dos pólenes no ar e, por isso, estava constantemente a assoar-se. Pela argumentação e tendo em conta a época do ano em que nos encontrávamos, rapidamente deduzi que a senhora estaria com uma rinite alérgica e que o facto de estar sempre a assoar-se originou a ferida e impedia que esta cicatrizasse, mesmo colocando a pomada, irritando-a ainda mais. Assim, alertei a senhora para este facto e questionei se já tinha tomado alguma medida terapêutica, a utente disse que não. Posteriormente, expliquei à senhora que o importante era tratar a raiz do problema, ou seja, a rinite alérgica, pois enquanto estivesse constantemente a friccionar a ferida ao assoar-se esta não iria cicatrizar. Deste modo, e após ter realizado todas as questões

necessárias a um adequado aconselhamento (tem mais algum sintoma? Tem alguma doença respiratória? Tem alguma outra doença que esteja a tratar ou encontra-se a fazer algum tipo de medicação?, entre outras) decidi indicar-lhe um anti-histaminico, o Cetix[®] (dicloridrato de cetirizina), explicando que os comprimidos eram de chupar e que deveria tomar um por dia de preferência ao deitar pois poderia sentir alguma sonolência. Aconselhei-a ainda a continuar a aplicar o creme, Bepanthe Plus[®], na ferida.

Caso Prático 2

Uma jovem, de 24 anos, dirigiu-se à farmácia solicitando algo que a ajudasse a fazer a digestão. Questionei quanto aos sintomas e se já era habitual, a jovem respondeu tinha uma sensação de enfartamento e que começou a sentir-se assim após o almoço e não era habitual isso acontecer. Perguntei ainda se sentia azia ou algum ardor, ao que a jovem respondeu negativamente. Após avaliar adequadamente a situação cedi-lhe o Pankreoflat[®] (pancreatina e dimeticone) devendo tomar um comprimido de imediato e depois, um comprimido às refeições enquanto os sintomas persistissem e aconselhei-a a fazer uma dieta equilibrada sem alimentos gordos nem condimentos.

Caso Prático 3

Um senhor com cerca de 50 anos dirigiu-se à farmácia queixando-se de tosse. As primeiras questões que lhe coloquei foram, se era uma tosse seca ou tinha expetoração associada, se tinha febre ou outros sintomas, há quanto tempo estava com tosse e se tinha alguma doença respiratória ou apresentava outro problema de saúde. O senhor respondeu que tinha expetoração e que a tosse já se arrasta há 2 dias, mas não apresentava febre nem qualquer outro sintoma e referiu, como único problema de saúde, ser diabético.

Tendo esta informação em conta indiquei-lhe o Bisolvon Linctus Adulto[®], este é isento de açúcares e, por isso, é indicado para doentes diabéticos, devendo tomar 5 mL 3 vezes ao dia e quando a tosse passasse deveria interromper o tratamento. Como medidas não farmacológicas, reforcei a ideia de que tinha de beber muitos líquidos, especialmente água, evitando o álcool, a cafeína e o tabaco, humidificar o ambiente, se possível fazer inalações de vapor e evitar esforçar a voz. Alertei ainda para o facto de poder haver um aumento notória das secreções durante os primeiros dias de tratamento e, se num prazo de 5 dias, não melhorasse deveria consultar um médico.

Caso Prático 4

Uma jovem estrangeira, com cerca de 20 anos, que se encontrava de férias, dirigiu-se numa manhã à farmácia queixando-se de dor abdominal e barriga inchada desde a noite do dia anterior. Após algumas questões, consegui compreender que as últimas refeições realizadas antes do aparecimento dos sintomas tinham sido à base de fritos, não se queixava de mais nenhum sintoma nem tinha nenhuma doença associada, sendo que a única medicação que tomava era a pílula. Assim, deduzi que se trataria de um caso de flatulência e, por isso, cedi-lhe Dulcogas® (Simeticone) e referi que deveria tomar 1-2 saquetas até 3 vezes ao dia, de preferência durante as principais refeições, no entanto poderia tomar uma de imediato para aliviar os sintomas, não sendo necessário tomar com água, bastaria colocar os grânulos na língua, deixar que se dissolvam e deglutir. Aconselhei-a também a evitar alimentos ricos em gorduras, condimentos, bebidas gaseificadas, ou qualquer outro alimento com os quais relacione a indução da flatulência.

Caso Prático 5

Uma senhora dirigiu-se à farmácia solicitando um champô para remover os piolhos do cabelo da filha que tinha 12 anos. Indiquei-lhe o champô Paranix® e no momento da cedência expliquei que deveria aplicar uma quantidade suficiente e uniformemente no cabelo seco, massajando das raízes até às pontas dando especial atenção ao pescoço e orelhas, de seguida aguardar 10 minutos e lavar, massajando e enxaguando bem o cabelo. Por fim, retirar os piolhos e as lêndeas com o pente dividindo o cabelo em 4 mexas diferentes e limpar sempre o pente entre cada mexa, devendo repetir o tratamento 7 dias depois. Como medidas não farmacológicas aconselhei ainda a evitar a partilha e a proceder à lavagem da roupa, almofadas, lençóis e toalhas usadas recentemente a um mínimo de 60°C, lavar ainda pentes, escovas e adereços de cabelo com água quente durante 5 minutos ou solução desinfetante, evitar partilhar objetos pessoais como escovas, chapéus e outros adereços de cabelos e a utilizar o cabelo apanhado para diminuir a infestação.

Caso Prático 6

Um senhor, com cerca de 60 anos, dirigiu-se à farmácia e referiu estar constipado, solicitando um Cêgripe® (Paracetamol e Maleato de Clorofeniramina) ou algo semelhante para tratar a constipação. Questionei o quanto aos principais sintomas de que se queixava. Referiu ter o nariz entupido, algo que o estava a incomodar bastante, e dor de cabeça para a qual já tinha tomado Ben-u-ron® (Paracetamol) e, por isso, já se sentia um pouco melhor. Após mais

algumas questões, o senhor referiu que não tinha tido febre, que a dosagem do Ben-u-ron era de 1000 mg e que apenas tomava diariamente sinvastatina pois sofria de hipercolesterolemia.

Expliquei ao senhor que o Cêgripe[®] já continha paracetamol na sua constituição e, por isso, não o podia tomar em simultâneo com o Bem-u-ron, que também contém paracetamol. Assim, aconselhei o doente a continuar a tomar o Ben-u-ron[®] de 8 em 8h enquanto tivesse dores. Para a congestão nasal cedi-lhe uma solução salina de água do mar, Rhinomer força 2[®], referindo que ao aplicar deveria inclinar a cabeça para o lado oposto à narina em que vai nebulizar e deixar atuar durante alguns segundos, podendo utilizar as vezes que considerar necessário, no entanto, o recomendado são 4 aplicações diárias em cada narina. Após ter aplicado nas duas narinas deve limpar o nariz com um lenço de papel. Aconselhei-o ainda a beber muitos líquidos, humidificar o ambiente, fazer uma dieta equilibrada, evitar álcool, cafeína e tabaco e, repousar.

6. CONCLUSÃO

O melhor caminho para preparar um estudante para o exercício da profissão é sem dúvida o Estágio Curricular pois este oferece-lhe a oportunidade de se envolver em atividades práticas e de aplicar o conhecimento teórico no dia-a-dia profissional.

O estágio na Farmácia Luciano & Matos foi além da aplicação de conhecimentos adquiridos na faculdade. Estes meses de estágio representam um constante processo de aprendizagem, evolução e desenvolvimento tanto a nível profissional como a nível humano. Contactar com a realidade profissional e sentir a confiança que os utentes depositam no farmacêutico, permitiu-me comprovar a importância do farmacêutico na sociedade bem como, a grande dimensão humana e social intrínseca a esta profissão.

Agradeço mais uma vez a toda a equipa da Farmácia Luciano & Matos pela disponibilidade, exigência, partilha de conhecimentos, exímio profissionalismo e pela forma excepcional com que me integraram na equipa, foram incansáveis e levo-os como um exemplo a seguir.

Por fim, este estágio foi uma grande e gratificante experiência que vai, sem margem de dúvidas, fazer a diferença neste meu novo percurso que se avizinha enquanto farmacêutica e em que ambiciono crescer cada vez mais, aceitar novos desafios e contribuir para o reconhecimento do autêntico valor da arte farmacêutica.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. FARMÁCIA LUCIANO & MATOS. **Manual do Acolhimento**. (2016)
2. ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS FARMÁCIAS – *Circular n.º 0609-2016*. 2016-03-09. Registo de psicotrópicos e estupefacientes – envio de relatórios e cópias das receitas manuais digitalizadas. Acessível na Farmácia Luciano e Matos, Coimbra, Portugal.
3. Portaria n.º 594/2004. Diário da República, Série I n.º 129 (2004-06-02).
4. Portaria n.º 769-2004. Diário da República, Série IB n.º 153 de 2004-07-01. [Em linha] [Consult. 8, agost. 2016] Disponível em: <https://dre.pt/application/dir/pdfgratis/2004/07/153B00.pdf>
5. Resumo das Características do Medicamento – Sametil® [Em linha]. [S.l]:[s.n] [Consult. 8, agost. 2016]. Aprovado a 21/08/2006 INFARMED. Disponível em: http://www.infarmed.pt/infomed/download_ficheiro.php?med_id=7738&tipo_doc=rcm
6. GRUPO HOLON – **Universo Holon**. [Em linha]. [S.l]: Farmácias Holon. [Consult. 8, agost 2016]. Disponível em: http://www.grupo-holon.pt/pt/public/universo_holon
7. FARMÁCIAS HOLON – **Respirar Melhor Holon (Manual do serviço)**. 2015
8. FARMÁCIAS HOLON – **Avaliação do Risco Cardiovascular (Manual do Projeto)**. 2013
9. KAIZEN Institute – [Em linha]. [S.l]: KAIZEN Institute. [Consult. 9, agost. 2016]. Disponível em WWW:<URL:<https://pt.kaizen.com/quem-somos/significado-de-kaizen.html>>.
10. KAIZEN Institute – [Em linha]. [S.l]: KAIZEN Institute. [Consult. 9, agost. 2016]. Disponível em: <URL:<https://www.kaizen.com/knowledge-center/what-is-5s.html>>.
11. GLINTT – **Produtos e serviços**. [Em linha]. [S.l]: GLINT FARMA. [Consult. 9, agost. 2016]. Disponível em: <http://sites.glintt.com/site/web/gliinttfarma/produtos-e-servicos/robotica/vantagens;jsessionid=74D05D81BC3D0FEA3FF46AB2D50B5CFD#24704>

Anexo 2 – Ficha de Preparação de medicamentos manipulados: Solução hidroalcoólica de Salicilato de Metilo 63,53 mg/ml e Ácido Salicílico 63,53 mg/ml

	Ficha de preparação de medicamentos manipulados
---	--

Medicamento: Solução hidroalcoólica de Salicilato de Metilo 63,53 mg/ml e Ácido Salicílico 63,53 mg/ml

Teor em substância(s) activa(s); 100g (ml ou unidades) contém 6,353 g (ml) de salicilato de metilo e 6,353 g (ml) de ácido salicílico.

Forma farmacêutica: solução

Data de preparação: 13/07/2016

Número de lote: 7016

Quantidade a preparar: 200ml

Matérias-primas	Nº de lote	Origem	Farmacopela	Quantidade para 100ml	Quantidade calculada	Quantidade pesada	Rubrica do operador	Rubrica do supervisor?
Salicilato metilo	160149-J-1	Acofarma	Ph. Eur. 8.6	6,353g	12,706g	12,707g		
Ácido salicílico	131136-O-1	Acofarma	Ph. Eur. 7	6,353g	12,706g	12,714g		
Bálsamo de peru	151256-I-3	Acofarma	Ph. Eur. 8.5	0,424g	0,848g	0,848g		
Álcool a 96°	15000714	Ága	FP/ Ph. Eur.	40ml	80ml	64g		
Tintura benjoim	62493	LabChem	LabChem	30ml	60ml	51g		
Água purificada	151000270	Ága	FP	q.b.p. 100ml	q.b.p. 200ml	44g		

Preparação

	Rubrica do operador
1. Verificar o estado de limpeza do material.	
2. Pesar e pulverizar o ácido salicílico em almofariz de vidro.	
3. Adicionar 40 ml de álcool 96° e agitar até completa dissolução.	
4. Adicionar o salicilato de metilo e mais 40 ml de álcool e agitar até homogeneização.	
5. Pesar o bálsamo de peru para um recipiente de vidro e adicionar lentamente 20 ml da tintura de benjoim, agitando com vareta de vidro.	
6. Adicionar lentamente a mistura obtida em 4, agitando com vareta de vidro e adicionar a restante tintura de benjoim (40 ml).	
7. Transferir a solução obtida em 6 para uma proveta graduada, completar o volume final de 200 ml com água purificada e homogeneizar.	
8. Embalar em frasco de vidro âmbar e rotular.	
9. Lavar e secar o material utilizado.	

	Ficha de preparação de medicamentos manipulados
---	--

Aparelhagem usada: Balança 2 – A

Embalagem

Tipo de embalagem: Frasco de vidro âmbar conta-gotas Capacidade do recipiente: 125ml

Material de embalagem	Nº de lote	Origem
Frasco de vidro âmbar	151699-X-1	Acofarma

Operador: 

Prazo de utilização e Condições de conservação

Condições de conservação: Conservar à temperatura ambiente, em local seco e fresco e ao abrigo da luz.

Operador: 

Prazo de utilização: 30 dias

Operador: 

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	DENOMINAÇÃO DO MEDICAMENTO	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)

Operador: 

FARMÁCIA LUCIANO & MATOS Ficha de preparação de medicamentos manipulados

Verificação

ENSAIO	ESPECIFICAÇÃO	RESULTADO	Rubrica do operador
Cor	Castanho	CONFORME	
Odor	Característica do salicilato de metilo	CONFORME	
Aspecto	Homogêneo	CONFORME	
Quantidade	200 ml ± 5%	CONFORME (200 ml)	

Aprovado Rejeitado
 Supervisor: 13/07/2016

Nome e morada do doente

David Bruno Queiroz Capelo Currais (Lara Currais – 965 689 368)

Nome do prescriptor

Dr. Sequeira Mendes (U.L.S. Guarua)

Anotações

Foram preparados 200 ml (e não 100 ml conforme prescrito) a pedido do utente.

FARMÁCIA LUCIANO & MATOS 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			
Salicilato metilo	100g	5,75 €	1g	0,0575 €	x 12,706g	x 1,9	= 1,39 €
Ácido salicílico	500g	7,73 €	1g	0,01546 €	x 12,706g	x 1,9	= 0,37 €
Bálsamo de peru	50g	7,23 €	1g	0,1446 €	x 0,848g	x 2,5	= 0,31 €
Álcool a 96°	201,075g	2,63 €	1g	0,01308 €	x 64g	x 1,9	= 1,59 €
Tintura benjoim	85,6g	2,32 €	1g	0,02710 €	x 51g	x 1,9	= 2,63 €
Água purificada	1000g	0,50 €	1g	0,0005 €	x 44g	x 1,9	= 0,04 €
Total Matéria-Prima (A)							= 6,33 €

HONORÁRIOS DE MANIPULAÇÃO:

Forma Farmacéutica	Quantidade	F (€)	Factor multiplicativo	Valor
Valor referente à quantidade base	100ml	4,89 €	x 3	= 14,67 €
Valor adicional	Solução	100 ml	x 4,89 €	x 0,005 = 2,45 €
Total da Manipulação (B)				= 17,12 €

MATERIAL DE EMBALAGEM:

Materiais de embalagem	Preço de aquisição	Quantidade	Factor multiplicativo	Valor
Frasco vidro âmbar 125ml	0,53 €	x 2	x 1,2	= 1,27 €
Total de Material de Embalagem (C)				= 1,27 €

P. V. P. DO MEDICAMENTO MANIPULADO:

Soma de (A) + (B) + (C)	Factor multiplicativo	Valor
24,72 €	x 1,3	= 32,14 €
		I. V. A. = 1,93 €
		(D) = 34,07 €

DISPOSITIVOS AUXILIARES DE ADMINISTRAÇÃO:

Dispositivo	Preço unitário	Quantidade	Valor
			(E)

PREÇO FINAL: (D) + (E) = 34,07 €

Operador: Supervisor:

Imp 2.4.0.2-B

38 Imp 2.4.0.2-B

44

farmácia Luciano & Matos
 Direcção Técnica de
 Maria Helena Costa Neves Correia Amado
 Praça S de Matos, 40 - 42 • 4690-890 Cambra
 Telef. 239 822147/8 • Fax 239 824112

Lote n° 7016 (Emb 1/2) Data: 13/07/2016 Preço: 34,07€
Doente: Médico:

Solução de Salicilato de Metilo a 63,53 mg/ml e Ácido Salicílico a 63,53 mg/ml

Contém álcool etílico, tintura de benjoim, água purificada e bálsamo de peru.
Quantidade: 100ml
Posologia: Aplicar nas áreas afetadas, segundo indicação médica.
 Não utilizar em feridas abertas.
 Conservar à temperatura ambiente, no frasco bem fechado e ao abrigo da luz.
Uso Externo Manter fora do alcance das crianças.
Prazo de utilização: 30 dias

farmácia Luciano & Matos
 Direcção Técnica de
 Maria Helena Costa Neves Correia Amado
 Praça S de Matos, 40 - 42 • 4690-890 Cambra
 Telef. 239 822147/8 • Fax 239 824112

Lote n° 7016 (Emb 2/2) Data: 13/07/2016
Doente: Médico:

Solução de Salicilato de Metilo a 63,53 mg/ml e Ácido Salicílico a 63,53 mg/ml

Contém álcool etílico, tintura de benjoim, água purificada e bálsamo de peru.
Quantidade: 100ml
Posologia: Aplicar nas áreas afetadas, segundo indicação médica.
 Não utilizar em feridas abertas.
 Conservar à temperatura ambiente, no frasco bem fechado e ao abrigo da luz.
Uso Externo Manter fora do alcance das crianças.
Prazo de utilização: 30 dias

13/07/16

Anexo 3 – Ficha de Preparação de medicamentos manipulados: Complexo multivitamínico

Ficha de manipulação de cápsulas

UTENTE: LOTE: CP-26015
 MORADA: DATA: 14-07-2016
 MÉDICO PRESCRITOR: VALIDADE: 6 meses
 OPERADOR: Ana Filipa Ferreira VIA DE ADMINISTRAÇÃO: Oral
 MODO DE CONSERVAÇÃO: Conservar a temperatura ambiente, no frasco bem fechado e ao abrigo da luz.

MATÉRIAS PRIMAS:

MATÉRIA PRIMA	LOTE	ORIGEM	P.UNITARIO (€/g)	QUANTIDADE (g)	FACTOR (x)	CUSTO (€)
Acido fólico	151712-F-1	Fagron Iberica	0,361000	0,72	2,6	0,65 €
Biotarato de calina	L14020145	Fagron Iberica	0,067730	70,08	1,90	9,02 €
Biotina	151603-G-1	Acofarma	2,160200			0,00 €
Cefafina	141445-O-1	Acofarma	0,024200			0,00 €
Carboximetilcelulose	151738-P-1	Acofarma	0,016100			0,00 €
Clordiazepóxido HCl	KJ10435	Jalba Recordati	2,470000			0,00 €
Clorato Potássio	14104-B06	Fagron Iberica	0,022240			0,00 €
Dapsone	141654-I-3	Acofarma	1,259200			0,00 €
Espirulina	141893-P-4	Acofarma	0,038820			0,00 €
Ext. Alcaçofra	141853-J-2	Acofarma	0,069000			0,00 €
Ext. Boldo	141132-P-2	Acofarma	0,072870			0,00 €
Ext. Castanheiro da Índia	130576-I-1	Acofarma	0,141200			0,00 €
Ext. Cascaça Sagrada	151563-N-1	Acofarma	0,139560			0,00 €
Ext. Cantalha Asidrica	L15080094	Fagron Iberica	0,141100			0,00 €
Ext. Chá Verde	120656-I-1	Acofarma	0,120700			0,00 €
Ext. Equisetum	150028-J-1	Acofarma	0,006700			0,00 €
Ext. Hoodia Gardanti	151097-I-1	Acofarma	0,511000			0,00 €
Ext. Laranja Amarga	150523-P-1	Acofarma	0,047100			0,00 €
Ext. Garcinia Cambogia	151346-N-2	Acofarma	0,067320			0,00 €
Ext. Salsa (pó)	L14030059	Fagron Iberica	0,205320			0,00 €
Ext. Fucus	150593-J-1	Acofarma	0,060200			0,00 €
Excipiente cápsulas	16A28-T01	Fagron Iberica	0,029250	12,00	1,90	0,67 €
Fenolftaleína	150973-J-1	Acofarma	0,161800			0,00 €
Furosemida	12F06-B01	Fagron Iberica	0,209300			0,00 €
Élucosmanano	L16513107	Fagron Iberica	0,039100			0,00 €
Élucosato de zinco	151494-N-2	Acofarma	0,045720	8,12	2,20	0,82 €
Hidroclorotiazida	151459-G-1	Acofarma	0,292000			0,00 €
B-HTP (oxitriptano)	L14063074	Fagron Iberica	3,500000			0,00 €
Ivermectina Uso Humano	160055-D-1	Acofarma	24,000000			0,00 €
Leucina selénio 1290mcg/g	150948-M-1	Acofarma	0,188050	27,91	1,90	9,66 €
Magnésio aspartato	0033643	Guinama	0,141700	18,62	1,90	4,96 €
Magnésio aspartato	0058835	Guinama	0,141700	5,48	2,20	1,71 €
Vitamina B2	151747-J-3	Acofarma	0,142800	14,40	1,90	3,61 €
Vitamina B1	151429-G-2	Acofarma	0,168200	2,40	2,20	1,00 €
Vitamina B12 (Permadoze Or)	59956	Aurovitas	7,290000	1,00	1,00	7,29 €
Tapiramato	151093-G-1	Acofarma	3,280000			0,00 €
Vitamina C	150153-J-2	Acofarma	0,063900			0,00 €
Cápsulas transparentes n° 0	141376-O-1	Acofarma	0,172891	28,08	1,90	9,29 €
Cápsulas amarelas-laranja n° 00	141776-CA-3	Acofarma	0,111475			0,00 €
Cápsulas vermelhas n° 3	140904-CB-3	Acofarma	0,158996			0,00 €
Cápsulas amarelas n° 1	141510-CB-5	Acofarma	0,113620			0,00 €
Cápsulas verdes n° 1	140006-CB-10	Acofarma	0,119360			0,00 €
0	0	0	0,000000			0,00 €

TOTAL MATÉRIA PRIMA (A) 48,24 €

Rubrica do Supervisor



Ficha de manipulação de cápsulas

CONTROLO DE QUALIDADE:

Ensaio	Especificação	Resultado		Rubrica do operador
		Conforme	Não conforme	
1. CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS				
1.1 Cor Verificar conformidade com a especificação	Pó laranja	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>[Handwritten Signature]</i>
1.2 Odor Verificar conformidade com a especificação	Característico da Riboflavina	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>[Handwritten Signature]</i>
1.3 Aspecto Verificar conformidade com a especificação	Pó com aspecto homogéneo	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>[Handwritten Signature]</i>
2. CONFORMIDADE COM A DEFINIÇÃO DA MONOGRAFIA "CÁPSULAS" DA F.P.VII	Texto "2.9.5. Uniformidade de Massa das Preparações Apresentadas em Formas Farmacêuticas Unitárias" (F.P.VII, 1º Volume, Cap. Geral 2, 2.9 Métodos de Farmacotecnia)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>[Handwritten Signature]</i>
3. QUANTIDADE Contar as cápsulas preparadas	240 cápsulas (quantidade prescrita)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<i>[Handwritten Signature]</i>
Aprovado <input checked="" type="checkbox"/> Rejeitado <input type="checkbox"/> Supervisor <u><i>[Handwritten Signature]</i></u> Data <u>14-07-2016</u>				

ANOTAÇÕES:

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária – Luciano & Matos



Ficha de manipulação de cápsulas

MANIPULAÇÃO:

Forma Farmacéutica	Quantidade	F (€)	Factor multiplicativo	Valor (€)
Cápsulas	80	4,89 €	4,5	22,01 €
Cápsulas	190	4,89 €	0,01	9,29 €
TOTAL DA MANIPULAÇÃO (B)				31,30 €

MATERIAL DE EMBALAGEM:

Materiais de embalagem	Preço de aquisição (€)	Quantidade	Factor multiplicativo	Valor (€)
Frasco 500ml	1,90 €	1	1,2	2,28 €
Origem: Acofarma				
Lote: 151484-X-1				
TOTAL DE MATERIAL DE EMBALAGEM (C)				2,28 €

P.V.P. DO MEDICAMENTO MANIPULADO:

Soma de: (A) + (B) + (C)	Factor multiplicativo	Valor (€)
82,82 €	1,3	107,66 €
		+ IVA (6%) 6,46 €
		P.V.P. = 114,12 €

Operador:

Supervisor:

FEITO SEQUUNDO A ARTE

farmácia Luciano & Matos
farmácia comunitária

Diagnóstico Técnico de:
Maria Helena Costa Neves Correia Amado
Praça S. de Maria, 40 - 42 - 3800-300 Coimbra
Telf: 239 827447/8 - Fax: 239 824112

Lote nº CP – 26016 Data: 14/07/2016 Preço: 114,12€

Doente: XXXXXXXXXX **Médico:** XXXXXXXXXX

Composição:

Vitamina B1	-	10 mg
Vitamina B2	-	60 mg
Vitamina B12	-	5 mcg
Ácido fólico	-	3 mg
Colina (bitartarato)	-	120 mg
Magnésio aspartato	-	100 mg
Selénio	-	150 mcg
Zinco (aspartato)	-	5 mg
Excipiente q.b.p.	-	1 cápsula

Contém celulose microcristalina e sílica coloidal.

Posologia: Tomar 1 cápsula 4 vezes ao dia (ao pequeno-almoço, almoço, lanche e jantar).

Quantidade: 240 cápsulas Medicamento para administração oral

Conservar à temperatura ambiente, no frasco bem fechado e ao abrigo da luz.
Mostrar fora do alcance das crianças.

Podem utilizar até: 14/01/2017

14/07/16

[REDACTED]
[REDACTED]

12/Julio/2016

Patient: [REDACTED]

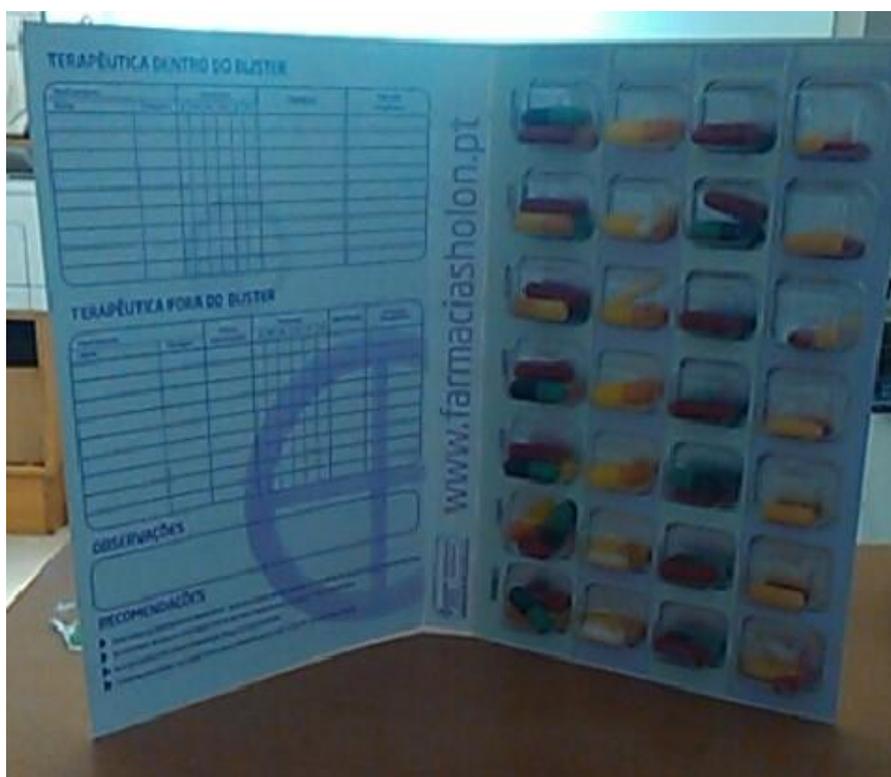
For every cps:

Vitamin B1.....	10	mg
Vitamin B2.....	60	mg
Vitamina B12	5	mcg
Folic acid	3	mg
Choline (bitartrate)	120	mg
Magnesium aspartate	100	mg
Selenium.....	150	mcg
Zinc.....	5	mg

Please prepare: 240 TRANSPARENT CAPSULES.

Take 1 capsule 4 times a day (breakfast, mid-morning meal, lunch, dinner).

Anexo 4 – Ficha de Preparação de medicamentos manipulados: Complexo multivitamínico



Anexo 5 – Questionário de CARAT

ASMA

QUAL O SEU GRAU DE CONTROLO?

NOME SEXO IDADE

Por causa das suas doenças alérgicas respiratórias (asma/rinite/alergia), em média, nas últimas 4 semanas, quantas vezes teve:	Nunca (3 pontos)	Até 2 dias por semana (2 pontos)	Mais de 2 dias por semana (1 ponto)	Quase todos os dias (0 pontos)
1. Nariz entupido?				
2. Espírrros?				
3. Comichão no nariz?				
4. Corrimento/pingo do nariz?				
5. Falta de ar/dispneia?				
6. Chiadeira no peito/pieira?				
7. Aperto no peito com esforço físico?				
8. Cansaço/dificuldade nas suas atividades do dia-a-dia?				
9. Acordou por causa das doenças alérgicas respiratórias?				
Por causa das suas doenças alérgicas respiratórias (asma/rinite/alergia), em média, nas últimas 4 semanas, quantas vezes teve de:	Não estou a tomar (3 pontos)	Nunca (3 pontos)	Menos de 7 dias (2 pontos)	7 ou mais dias (0 pontos)
10. Aumentar a utilização dos seus medicamentos?				
PONTUAÇÃO TOTAL <input style="width: 40px;" type="text"/> (somatório das 10 questões)				



Parâmetros medidos

FEV₁

FEV₁/FVC

Avaliação da técnica de inalação

Técnica correta

Técnica incorreta

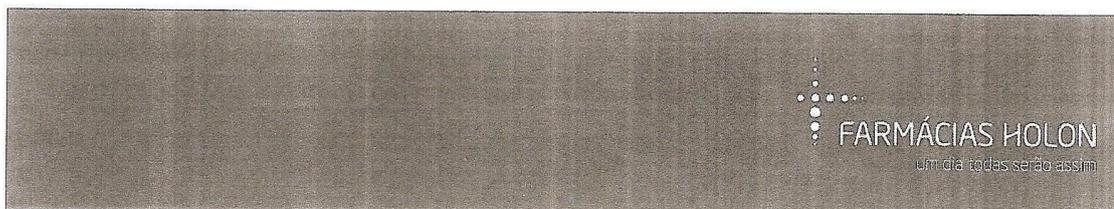
Encaminhamento

Cessaçã Tabágica

Consulta Médica

Outro _____

Questionário CARAT para avaliação do grau de controlo da asma e da rinite alérgica



Anexo 6 – Dieta Mediterrânea

DIETA MEDITERRÂNICA

AValiação DO RISCO CARDIOVASCULAR

A Dieta Mediterrânea é um conjunto de hábitos alimentares inspirados no modelo alimentar tradicional dos países da bacia do mar mediterrâneo. Este modelo foi, temporariamente, abandonado (ou esquecido) a partir da década de 1960, devido à ascensão econômica dos Estados Unidos da América que gerou o fenômeno da globalização, inclusivamente alimentar, provocando mudanças nos hábitos de vida.

Um estudo científico de 2010 (Sofi F. et al), demonstrou que a adesão à Dieta Mediterrânea conduz à redução significativa de 10% da morte e/ou incidência de doenças cardíacas e cerebrovasculares, de 6% da morte e/ou incidência de cancro e de 13% na incidência de doenças neurodegenerativas. Por este motivo, os investigadores concluem que a adesão à Dieta Mediterrânea é um mecanismo de proteção significativa contra as principais doenças crônicas-degenerativas.

A Dieta Mediterrânea, por se tratar de um dos padrões alimentares mais saudáveis do Mundo, é hoje considerada património cultural imaterial da humanidade (UNESCO).

Sofi F, Abbate R, Gensini GF, Casini A. Accruing evidence on benefits of adherence to the Mediterranean diet on health: an updated systematic review and meta-analysis. Am J Clin Nutr. 2010;92(5):1189-96.

AUMENTE O CONSUMO DIÁRIO DE FIBRA

1. Prefira os alimentos integrais em vez de refinados;
2. Coma a fruta com casca sempre que possível;
3. Habitue-se a comer sempre uma salada crua ou um vegetal com o prato principal. A salada ou os vegetais devem ocupar metade do seu prato.
4. Comece sempre a sua refeição principal com um prato de sopa de legumes.

EVITE AO MÁXIMO O AÇÚCAR E PRODUTOS AÇUCARADOS

1. Não adicione açúcar às bebidas (chá, café, leite, entre outros);
2. Evite caramelos, rebuçados, chocolates, bolos, biscoitos, gelados.

REDUZA A QUANTIDADE DE GORDURA

1. Principalmente de origem animal (manteiga, banha, toucinho, entre outros);
2. Retire sempre a pele à carne e ao peixe e as gorduras visíveis à carne;
3. Evite os molhos;
4. Reduza a frequência e a quantidade de alimentos fritos e guisados;
5. Prefira o azeite para cozinhar e temperar (em pouca quantidade!).

REDUZA A QUANTIDADE DE CARNE QUE CONSOME HABITUALMENTE

1. Coma mais vezes peixes ricos em ómega 3.
2. Opte por carnes brancas (peru, frango, coelho, codorniz).
3. Evite o marisco, polvo, chocos e lulas, pois são ricos em colesterol.

UTILIZE O SAL COM MODERAÇÃO

1. Utilize ervas aromáticas /salsa, coentros, hortelã, tomilho, estragão, alecrim, oregãos, cebolinho, segurelha, manjeriço, louro, ...);
2. Especiarias (pimenta, pimentão doce, noz moscada, piri-piri, entre outros);
3. Alho, sumo de limão.

AUMENTE O CONSUMO DE FRUTA, LEGUMES, CEREAIS, LEGUMINOSAS

1. Alimentos com baixo teor de gordura, que possuem elevada quantidade de fibras e ajudam na eliminação do colesterol, dificultando a sua absorção.

OUTRAS INDICAÇÕES:

1. Coma devagar e mastigue bem os alimentos
2. Deve comer de 3 em 3 horas e não passar mais de 8h sem comer, durante a noite.
3. Beba no mínimo 1,5L de água por dia.
4. A prática regular de exercício físico moderado é um fator importante para melhorar o perfil lipídico e controlar a tensão arterial;
5. Deve controlar o seu peso.

VINHO TINTO

O vinho tinto é rico em polifenóis, que estão associados à diminuição do risco cardiovascular. Assim, pode ser recomendada a ingestão de vinho tinto (mediante orientação do seu médico ou dietista/nutricionista), mas em pequenas quantidades: 2 copos por dia para os homens e 1 copo para as mulheres (copos de 200ml). As restantes bebidas alcoólicas e os refrigerantes, não devem ser ingeridos.

ALIMENTOS RICOS EM ÔMEGA 3

Os ómega 3 são um tipo de gorduras com várias propriedades benéficas para o organismo, sendo que lhes está associado um papel protetor na doença cardiovascular. O corpo não consegue produzir estas moléculas, ou seja, temos de as ingerir com a alimentação. Os alimentos ricos em ómega 3, são:

- Nozes, sementes de linhaça;
- Peixes: salmão, linguado, bacalhau fresco, atum, cavala fresca, truta, arenque, sardinhas, carpa, peixe espada preto, dourada.
- Vegetais e frutos (menor quantidade de ómega 3): couve-flor, couve galega e outras couves, brócolos, couves de bruxelas, abóbora, espinafres, nabo, morangos.
- Tofu e soja.
- Óleo de canola, óleo de colza, óleo de soja, óleo de sésamo, óleo de linhaça.

ALIMENTOS ACONSELHADOS

Leite e derivados: Leite e iogurte magro, queijo fresco, queijo com menos de 25% de gordura.

Carnes magras: Vaca (alcatra de cozer magra, cachaço, ganso, lombo, pá e rosbife magro), porco (lombo, lombinho, perna magra, costeletas magras, vitela /alcatra, costeletas, pá), coelho, frango, avestruz, peru, pombo e codorniz.

Peixes mariscos: Todos os tipos de peixe fresco e congelado.

Ovos: Claras, e apenas 4 gemas por semana. Cozidos, escalfados, mexidos ou em omelete (sem gordura ou só com um fio de azeite).

Gorduras e molhos: Óleo de girassol, de sementes de linhaça, de noz, de soja, de milho, de amendoim e azeite. Margarinas ricas nos óleos atrás referidos. Maionese caseira feita sem gema de ovo e com azeite. (SEMPRE COM MODERAÇÃO)

Farináceos: Pão principalmente integral e de mistura. Tostas, bolachas integrais. Cereais integrais, flocos de aveia. Arroz e massa de todos os tipos. Batata, feijão, grão, milho, lentilhas, favas, ervilhas.

Frutos: Todos com exceção dos não aconselhados.

Vegetais e produtos hortícolas: Todos.

Bebidas: Água mineral, chá de ervas, cevada, sumos naturais, limonada.

CONFEÇÕES ACONSELHADAS:

- Cozidos
- Grelhados
- Assados sem adição de gordura
- Estufados com pouca gordura (apenas 1 colher de sopa de azeite)
- Cozidos a vapor

ALIMENTOS NÃO ACONSELHADOS

Leite e derivados: Leite gordo, meio-gordo, leite aromatizado, leite condensado, leite evaporado, nata, iogurte inteiro, sorvetes, requeijão gordo, queijo gordo (tipo Alcobaca, Alverca, Azeitão, Cabreiro, Picante, Ilha, Rabaçal, Roquefort, Serra, Serpa, Tomar).

Carnes gordas: Cabrito (pescoço), carneiro (peito, perna, pescoço), pato, ganso, porco, galinha, vaca (aba, rosbife), vitela (peito), asa e pescoço de aves, carne fumada, carnes em conserva.

Vísceras de animais: Chispe, língua, pezinhos, orelha de porco, miolos, vísceras, pulmão, fígado, rim, baço e tripas.

Produtos de salsicharia: Enchidos, salsichas frescas e de conserva, toucinho fresco ou fumado, carnes salgadas ou de conserva, merendinhas, torresmos, pasta de fígado, chouriço de carne, chouriça preta, farinheira, mouras, morcelas, farinheira, chouriços de sangue, presunto, salpicão, fiambre de porco, mortadela.

Peixes, moluscos e marisco: Enguias, lulas, polvo, ovas de peixe, conservas de peixe em molho, pernas de rã, caracóis, gambas, camarão.

Ovos: Ovos estrelados/confecionados com muita gordura. Mais de 4 gemas por semana.

Gorduras e molhos: Manteiga, algumas margarinas, banha, toucinho, maionese, cubos de carne, peixe ou de legumes, sopas de pacote, molho industrializado.

Açúcar e alimentos açucarados: todos.

Frutos: Banana, uvas, figos, diospiro, coco, abacate, amendoim, caju, pistacho, frutos secos e frutos cristalizados.

Bebidas: Licores, bebidas achocolatadas, cerveja, vinho e outras bebidas alcoólicas.

Anexo 7 – “NÃO FUME! PREVINA A DPOC!”



Anexo 8 – Questionário: “Sono – Será que tem um sono de qualidade”

SONO SERÁ QUE TEM UM SONO DE QUALIDADE?

NOME SEXO IDADE

As seguintes questões estão relacionadas apenas com os seus hábitos de sono durante o último mês. As suas respostas devem refletir fielmente o que ocorreu na maioria dos dias e noites do último mês. Por favor responda a todas as perguntas.

Durante o último mês

1. À que horas se deitou, em média à noite? _____
2. Quanto tempo (minutos) demorou, em média, a adormecer? _____ minutos
3. À que horas, em média, acordou de manhã? _____
4. Quantas horas de sono por noite dormiu? _____ horas
5. Durante o último mês teve problemas em dormir por causa de:

	Nenhuma vez (0)	Menos de 1 vez por semana (1)	1 a 2 vezes por semana (2)	3 ou mais vezes por semana (3)
a) Demorar mais de 30 minutos para adormecer				
b) Acordar no meio da noite ou de manhã muito cedo				
c) Levantar-se para ir à casa de banho				
d) Ter dificuldade em respirar				
e) Tossir ou ressonar muito alto				
f) Sentir muito frio				
g) Sentir muito calor				
h) Ter pesadelos				
i) Sentir dores				
j) Outra razão: _____				

6. Durante o mês passado, como classificaria a qualidade do seu sono?
Muito boa [] Boa [] Má [] Muito má []
7. Durante o último mês, tomou algum medicamento para dormir (receitado pelo médico, indicado por outra pessoa ou mesmo por sua conta)?
Nenhuma vez [] Menos de 1 vez por semana [] 1 a 2 vezes por semana [] Mais de 3 vezes por semana []
8. Durante o último mês, teve problemas em ficar acordado(a) enquanto conduzia, fazia as suas refeições ou participava de qualquer outra atividade social?
Nenhuma vez [] Menos de 1 vez por semana [] 1 a 2 vezes por semana [] Mais de 3 vezes por semana []
9. Durante o último mês, sentiu indisposição ou falta de entusiasmo para realizar as suas atividades diárias?
Nenhuma indisposição nem falta de entusiasmo [] Indisposição e falta de entusiasmo moderadas []
Indisposição e falta de entusiasmo pequenas [] Muita indisposição e falta de entusiasmo []



Anexo 9 – Caminha da Primavera



Anexo 10 – Caderno de notas



Anexo II – Protocolo “Dores Musculo-Esqueléticas”



ABORDAGEM PARA A AVALIAÇÃO E TERAPÊUTICA – DORES MUSCULO-ESQUELÉTICAS

ENQUADRAMENTO

A **mialgia**, ou dor muscular, é um sintoma ou queixa muito comum e que se encontra, frequentemente, relacionada com situações de tensão, stress e traumatismos, provocados pelo esforço ou exercício físico intenso, podendo estar também associada a infeções virais (ex: gripe), bacterianas (ex: meningite) ou mesmo a iatrogenia medicamentosa (ex: estatinas, inibidores de enzima de conversão de angiotensina). Pode envolver mais do que um músculo e tecidos subjacentes (tecido conjuntivo, ligamentos, tendões). De entre as queixas musculares mais comuns destacam-se as cãibras, contusões, distensões, contraturas (especialmente no tornozelo e joelhos), entorses e luxações (articulações).

Um dos fatores que mais predispõe à mialgia de origem traumática é a fraca condição física/vida sedentária e falta de preparação antes de um exercício exigente. Para além disso, o cansaço, as posturas incorretas e movimentos prolongados e repetitivos de um músculo também contribuem bastante para o seu surgimento.

Para além de mialgia, outras queixas muito comuns são as dores das articulações (artralgia) e nas costas (lombalgias). A artralgia está muitas vezes associada a artrite, artrose e também a situações agudas de gota. No caso de lombalgia, a cause mais comum são os esforços e a postura incorreta.

Na avaliação das queixas músculo-esqueléticas é essencial a análise dos sintomas que as acompanhem (por exemplo, perturbações do sono e fadiga, febre...), se a dor é localizada ou se irradia para alguma parte do corpo, se se encontra relacionada com a prática de exercício físico intenso ou com algum esforço, posição incómoda e prolongada, queda ou qualquer outro fator identificado pelo doente. É igualmente importante perceber se se trata de uma situação pontual ou se é recorrente.

A instituição de terapêutica farmacológica nas afecções músculo-esqueléticas deve ser feita com precaução para não incorrer no risco de mascarar situações mais graves, como por exemplo, lúpus eritematoso (dores nas articulações, particularmente nas mãos), fibromialgia (dor muscular, perturbações do sono, fadiga), doença de Lyme (mal estar, cefaleias, manifestações cutâneas, febre, rigidez do pescoço e dores musculares e articulares), melária (fadiga, náuseas, febre, cefaleias), meningite (rigidez do pescoço, febre, cefaleias), entre outras.

Já a terapêutica não farmacológica deve ser recomendada, bem como as medidas preventivas, com especial destaque para a adoção de estilos que vida saudáveis e uma boa condição física.

Questões a colocar ao utente para avaliação da situação

- Quando teve início?
- Que tipo de dor sente? (caracterização da dor)
- Onde se localiza? Agravou com o movimento?
- Tem mais algum sintoma? Febre? Fadiga extrema?
- Já tomou alguma medida terapêutica? Qual? Resultou?
- É frequente ter este tipo de dores?
- Associa o início da dor a algum fator, por exemplo, a traumatismo (ex: queda), exercício físico excessivo, posição incómoda e prolongada?
- Dorme bem?
- Tem alguma outra doença que esteja a tratar ou encontra-se a fazer algum tipo de medicação?
- Está grávida ou a amamentar?

Situações que requerem encaminhamento para nível 2 de intervenção ou referência ao médico

- O doente tenha idade inferior a 2 anos ou esteja grávida ou a amamentar;
- Os sintomas duram há mais de 3 dias;
- O doente tenha dor severa sem explicação ou com sinais de infeção;
- O doente apresenta dor recorrente e generalizada;
- O doente apresenta outros sintomas como vômitos, rigidez muscular ou paréstalias;
- A sintomatologia esteja associada a perturbação do sono, fadiga ou febre;
- Subista a percepção do profissional de que pela intervenção prevista: o problema não se atenuará; outras patologias associadas se possam agravar; se pode alterar negativamente a efetividade e/ou segurança da medicação atual.

TRATAMENTO

Farmacológico

- Analgésicos e anti-inflamatórios no alívio sintomático da dor (oral e/ou tópicos);
- Os medicamentos tópicos só devem ser aplicados em pele íntegra.

Não Farmacológico

Situações agudas (contusões, distensões e entorses):

- Aplicação de gelo de imediato, 10-15 minutos, 2-4 x/dia (48-72h após a lesão);
- Descansa;
- Proteção de zona lesada;
- Elevação de zona lesada.

Situações crónicas:

- Termoterapia (depós de todos os sinais de inflamação terem desaparecido – geralmente 72 h após lesão), 8-20 minutos, cerca de 40 °C;
- Exercícios de alongamento de zona afetada;
- Massagem local.

Medidas Preventivas:

- Relaxamento regular, adoção de postura correta, prática de exercício físico regular, alimentação equilibrada.
- Fazer o aquecimento necessário antes de um exercício físico intenso;
- Usar roupa e sapatos apropriados para as atividades desenvolvidas.

FLUXOGRAMA DE ACONSELHAMENTO

