



Farmácia de Bairro

Ângela Cristina Rodrigues Castro Teles

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

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

Setembro 2016



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Ângela Cristina Rodrigues Castro Teles

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

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

Setembro 2016



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária efetuado na Farmácia de Bairro, sob orientação da Dr.^a Helena Silva, no âmbito do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas da Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra.

A Orientadora,

(Dr.^a Helena Silva)

O Orientando,

(Ângela Cristina Rodrigues Castro Teles)

Eu, Ângela Cristina Rodrigues Castro Teles, estudante do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, com o nº 20011163084, 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, segundo os critérios bibliográficos legalmente estabelecidos, salvaguardando sempre os Direitos de Autor, à exceção das minhas opiniões pessoais.

Coimbra, 13 de setembro de 2016.

(Ângela Cristina Rodrigues Castro Teles)

Agradecimentos

“Liderar é inspirar e influenciar pessoas a fazerem a coisa certa, de preferência entusiasticamente e visando o bem comum.”

À Dra. Helena Silva, uma sentida homenagem pelos conhecimentos transmitidos, por me inculcir o desejo de atingir a perfeição em todas as tarefas e, acima de tudo, por me abrir as portas da farmácia e pela confiança depositada em mim ao longo destes meses.

“Quando se trabalha com uma verdadeira equipa, não há obstáculo que não seja superado nem sucesso que não seja alcançado.”

À Dra. Anabela Valeixo e à Dra. Ana Marques, pelo apoio e disponibilidade, por toda a meticulosidade na minha formação, pela simpatia e por todas as decisões, ações e palavras reconfortantes durante todo este período de aprendizagem.

À Raquel Sousa, ao Filipe Araújo e à Ana Rita Andrade, pela paciência inesgotável, por toda a sua humanidade e por todo o seu carinho que lhes é tão genuíno.

“Agradecer é o caminho mais curto para demonstrar a importância das pessoas que nos ajudam a ser feliz.”

A todos os meus amigos que me acompanharam neste percurso e por estarem ao meu lado em todos os momentos, sejam quais forem as circunstâncias.

“Quando olhamos para o nosso lado e vemos alguém que está sempre presente, uma pessoa que nunca nos deixa desanimar, só podemos estar gratos.”

Ao Jorge por nunca me deixar cair, por conseguir soltar o meu sorriso mesmo nos piores dias.

“A única forma de chegar ao impossível é acreditar que é possível.”

À minha Mãe, ao meu Pai, ao meu irmão João pelo amor, incentivo e apoio incondicional, por acreditarem em mim e por me transmitirem a força para alcançar o impossível.

A Coimbra,

O meu sincero Obrigado!

Índice

Lista de acrónimos	3
1. Nota Introdutória	4
2. Análise SWOT	5
2.1. Análise Interna	6
2.1.1 Pontos fortes.....	6
Localização.....	6
Equipa	6
Acolhimento e organização do estágio por fases	7
Preparação de manipulados.....	14
Programas.....	15
<i>Sifarma2000</i> [®]	17
Formações	17
2.1.2. Pontos fracos.....	18
Falta de contacto prático com o programa <i>Sifarma2000</i> [®]	18
Dificuldade de associação nome comercial ao princípio ativo	18
Inexperiência no atendimento.....	19
Conhecimento reduzido das áreas de Puericultura e Dermofarmácia.....	19
Administração de vacinas.....	20
2.2. Análise Externa	20
2.2.1. Oportunidades.....	20
Nova receita eletrónica.....	20
Abertura de clínica dentária	21
Novas políticas de saúde.....	21
Grupos de desconto para encomendas.....	21
2.2.2. Ameaças	22
Crise económica nacional	22
Liberalização de locais de venda de MNSRM	22
Promoções/grupos de outras farmácias.....	23
3. Considerações finais	23
4. Referências bibliográficas	24
5. Anexos	26

Lista de acrónimos

ANF – Associação Nacional das Farmácias

MICF – Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas

MSRM – Medicamentos Sujeitos a Receita Médica

MNSRM – Medicamentos Não Sujeitos a Receita Médica

PA – Princípio ativo

PNV – Plano Nacional de Vacinação

SNS – Sistema Nacional de saúde

2. Nota Introdutória

O Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas (MICF) permite nos adquirir uma vasta gama de conhecimentos científicos e técnicos tendo o medicamento como ponto central.

Com um grande reportório de possíveis saídas profissionais como farmácia hospitalar, indústria farmacêutica e alimentar, distribuição grossista de medicamentos, análises clínicas, INFARMED, Direção Geral de Saúde, investigação e ensino, a Farmácia comunitária não deixa de ser uma das mais importantes e significativas oportunidades para um jovem profissional. A prática desta profissão está enraizada na sociedade há séculos, sendo o Farmacêutico retratado como “um profissional de saúde de formação avançada na manipulação de medicamentos, no processo de uso dos medicamentos e na avaliação dos seus efeitos”.(1)

Com o objetivo principal da defesa da saúde pública, o papel do Farmacêutico na sociedade tem evoluído. A acessibilidade e proximidade do Farmacêutico fazem com que este, aos olhos do utente, se torne um dos primeiros profissionais de saúde a que este se dirige para resolver os seus problemas. Com tamanha responsabilidade, uma formação mais específica, com uma forte componente prática que permita o contacto com a realidade da farmácia comunitária torna-se essencial.

O estágio curricular realizado no quinto ano do MICF oferece a oportunidade de aplicar os conhecimentos adquiridos ao longo destes cinco anos, alinhando o ensino farmacêutico com o exercício da profissão.

No meu estágio curricular, tive a oportunidade de integrar uma equipa de excelência na Farmácia de Bairro situada em Bairro, Vila Nova de Famalicão, sob a orientação da Dr.^a Helena Maria Costa Silva. Com um total de 810 horas, o estágio foi realizado no período compreendido entre 11 de janeiro e 20 de maio de 2016.

Da experiência adquirida ao longo deste estágio curricular resultou este relatório que se encontra sob a forma de uma análise SWOT fundamentada (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), que passo em seguida a descrever.

2. Análise SWOT

A sigla SWOT provém dos termos ingleses *Strengths* (Forças), *Weaknesses* (Fraquezas), *Opportunities* (Oportunidades) e *Threats* (Ameaças).

A análise SWOT trata-se de uma importante ferramenta, utilizada na gestão e planeamento estratégico, que consiste na recolha de dados que caracterizam o ambiente interno (forças e fraquezas) e o externo (oportunidades e ameaças), relacionando-os.

Esta metodologia é dotada de um grande simplicidade, podendo ser aplicada na análise de cenários muito diferentes, desde a gestão de uma empresa, ou até, como neste caso, na avaliação de um estágio curricular.

Análise interna	<p>Pontos Fortes</p> <ul style="list-style-type: none"> – Localização – Equipa – Acolhimento e organização do estágio por fases – Preparação de manipulados – Programas – <i>Sifarma2000</i>[®] – Formações 	<p>Pontos Fracos</p> <ul style="list-style-type: none"> – Falta de contacto prático prévio com o <i>Sifarma2000</i>[®] – Dificuldade de associação nome comercial ao princípio ativo – Inexperiência no atendimento – Conhecimento reduzido nas áreas de Puericultura e Dermofarmácia – Administração de vacinas
	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nova receita eletrónica – Abertura de uma clínica dentária – Novas políticas de saúde – Grupos de desconto para encomendas 	<p>Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none"> – Crise económica nacional – Liberalização de locais de venda de MNSRM – Promoções/grupos de outras farmácias
Análise externa		

Tabela I – Análise SWOT do Estágio Curricular em Farmácia Comunitária.

2.1 Análise Interna

2.1.1 Pontos Fortes

- **Localização**

A Farmácia de Bairro encontra-se atualmente situada em Bairro, no número 81 da Avenida Silva Pereira. Sendo uma farmácia familiar, afastada dos grandes centros citadinos, apresenta no entanto uma vasta afluência e preferência quer pelos utentes locais, quer pelos utentes das freguesias adjacentes.

A proximidade entre os utentes e os funcionários da farmácia é evidente, com utentes fidelizados que se deslocam diariamente à farmácia em busca de conselhos. Tal permite um acompanhamento e um aconselhamento mais personalizado do utente. Como estagiária, o contacto contínuo com mesmo utente facilita o desenvolvimento de uma relação de confiança. Além disso, o seu acompanhamento e maior conhecimento do seu processo, permite aconselhar de uma forma mais adequada e preparada.

Os utentes da Farmácia de Bairro apresentam uma grande heterogeneidade entre si, quer de idade, género, habilitações literárias e classe social. Como tal são várias as áreas terapêuticas abordadas como dermofarmácia e cosmética, puericultura, fitoterapia, veterinária, ortopedia, cuidados capilares, higiene oral... Este facto revela-se de extrema importância na situação de um estágio já que permite o contacto e experiência com as várias áreas desenvolvidas no contexto da farmácia comunitária.

- **Equipa**

“A principal responsabilidade do farmacêutico é para a saúde e o bem-estar do doente e do cidadão em geral, promovendo o direito a um tratamento com qualidade, eficácia e segurança.”(1)

A equipa da Farmácia de Bairro é constituída por três Farmacêuticas, a Dr. Helena Silva que ocupa o cargo de diretora técnica, a Dra. Ana Marques e a Dra. Anabela Valeixo, uma Técnica de Farmácia, Rita Andrade e dois auxiliares de farmácia, Raquel Sousa e Filipe Araújo.

Dotados de uma enorme gentileza e boa disposição, os funcionários da Farmácia de Bairro, juntamente com uma grande capacidade e disponibilidade de serviço ao próximo, tornam-se membros essenciais da comunidade de Bairro.

Desde o primeiro dia de estágio criou-se um ambiente acolhedor e próximo, permitindo uma interação espontânea, o que facilitou tanto a execução de tarefas como o esclarecimento de dúvidas. A simpatia diária e vontade de ensinar possibilitaram uma aprendizagem mais completa e motivada, contribuindo para o sucesso da experiência.

Acolhimento e organização do estágio por fases

De forma a facilitar a familiarização com a farmácia e todo o ambiente envolvente, optou-se por recorrer a uma integração e aprendizagem por etapas.

Esta abordagem facilitou a compreensão das funções e tarefas a desempenhar, permitindo tirar o melhor partido de cada uma delas.

1) Gestão de encomendas e inventário

Arrumação

Numa primeira fase, com o objetivo de conhecer melhor a organização e o espaço físico da farmácia, desempenhei funções de arrumação do *stock*.

Esta reposição é realizada segundo certas normas e tendo em conta determinadas características específicas do produto, nomeadamente as suas condições de estabilidade (temperatura, luz e humidade), e utilizando sempre a lógica do *first in first out*.

Esta tarefa permitiu por em prática todos os conhecimentos adquiridos durante o Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas no âmbito da gestão e garantia de qualidade e gestão e organização farmacêutica.

Durante o processo de arrumação foi possível estudar e analisar a disposição dos produtos dispostos na área de atendimento com acesso ao público como os produtos de puericultura, veterinária, produtos dietéticos, dermofarmácia e cosmética, dispositivos médicos e os medicamentos não sujeitos a receita médica (MNSRM), que se encontram atrás do balcão de atendimento, à vista dos utentes mas com acesso interdito.

Em adição do reconhecimento do espaço, esta função permitiu-me conhecer melhor os produtos e relacionar o princípio ativo (PA) dos medicamentos com o nome comercial.

Um correto armazenamento é essencial para que, durante o atendimento e verificação de *stocks*, seja fácil a localização dos produtos em causa e evitar erros na contabilização das existências na farmácia.

Receção de stocks

Posteriormente, fiquei responsável pela receção de encomendas da farmácia, o que incluiu a receção física das banheiras provenientes da distribuidora e a introdução dos produtos no sistema informático. Todo este processo é facilitado pela utilização do *Sifarma2000*[®].

A entrada correta dos produtos no sistema é essencial para assegurar boas margens comerciais nos produtos de venda livre, evitar erros no *stock*, prazos de validade e comercialização de medicamentos com preços que não se encontram em vigor. Esta tarefa exige rapidez e precisão.

Este tratou-se do meu primeiro contacto com o *Sifarma2000*[®] no estágio na Farmácia de Bairro e possibilitou a exploração das suas diversas funcionalidades.

Além disso, introdução dos produtos no sistema informático permitiu-me identificar vários produtos que me eram desconhecidos e informar-me sobre estes, quer na base de dados do *Sifarma2000*[®], quer através de explicações oferecidas pelos funcionários da Farmácia de Bairro.

A familiarização com os produtos que têm uma elevada rotação na Farmácia de Bairro, ajudou-me a preparar para uma fase posterior de atendimento ao público.

Devoluções a fornecedores

Após a aprovação da encomenda, os produtos pedidos por engano, danificados, com prazo de validade a expirar, ou que, por qualquer outro motivo tenham que ser devolvidos ao fornecedor, são colocados numa banheira e geradas as respetivas notas de devolução.

Ocasionalmente, são emitidas circulares pelo INFARMED e pelos laboratórios, com a retirada obrigatória de produtos.

No meu estágio na Farmácia de Bairro, enquanto exercia a função de receção de encomendas tive a oportunidade de proceder à análise crítica de quais os produtos a devolver e de interpretar algumas dessas circulares, procedendo à recolha dos respetivos medicamentos.

Trata-se de uma tarefa de grande responsabilidade que me ajudou a compreender a importância de uma sistema de gestão e organização de qualidade.

Encomendas

A realização das encomendas recai normalmente sobre a Diretora Técnica ou, na sua

ausência, sobre uma das Farmacêuticas.

Durante o estágio pude acompanhar a realização das encomendas diárias, cuja tarefa é agilizada pelo recurso ao *Sifarma2000*[®].

Além de explorar mais uma das funcionalidades do sistema informático, este processo ajudou-me a desenvolver uma visão mais crítica já que, durante a realização de encomendas, é sempre necessário ter em conta descontos e bonificações bem como as saídas mensais dos produtos.

Uma correta gestão da farmácia implica fazer encomendas acertadas minimizando gastos desnecessários e desperdícios.

Controlo de Prazos de Validade

De forma a controlar as validades dos produtos, assegurando a sua qualidade, eficácia e segurança, são efetuadas listagens com recurso ao *Sifarma2000*[®]. Estas listas são essenciais para a remoção atempada dos produtos com validades expiráveis no período definido durante a criação dessa mesma listagem.

Dessa forma, os produtos com validade compreendida no intervalo definido, são removidos, evitando que estejam disponíveis para o utente. Os produtos recolhidos são colocados num local separados dos demais, sendo posteriormente devolvidos ao fornecedor, fazendo-se acompanhar de uma nota de devolução.

Esta tarefa, a qual ajudei a realizar durante o meu estágio, é essencial para que se evitem perdas e conseqüente prejuízo para a farmácia já que, aquando da rejeição da devolução, os produtos retornam à farmácia, onde são considerados quebras financeiras.

2) Receituário

Loteamento de receitas, conferência e correção de receituário

O receituário, após ser validado durante o atendimento, é separado consoante os diferentes organismos e agrupado em lotes. Cada lote é constituído por 30 receitas, com exceção do último de cada organismo.

As receitas são separadas e ordenadas de acordo com a numeração processada informaticamente, constante no verso.

Após o loteamento das receitas, procede-se à conferência do receituário. Os pontos a verificar em cada receita dependem do organismo em questão.

Esta tarefa revelou-se muito útil na medida em que me permitiu conhecer quais os

pontos a verificar numa receita durante uma situação de atendimento. Além disso possibilitou a familiarização com os diversos organismos, exceções, despachos e portarias.

O organismo mais comum e também o mais simples de corrigir, é o 99 (receita eletrónica). Neste organismo é apenas necessário verificar a correspondência entre o número da parte frontal da receita com o número do verso, impresso pelo sistema informático, a assinatura do médico, o carimbo da farmácia, assinatura do utente, data e assinatura do responsável pela dispensa.

Caso se verifique a existência de erros durante a conferência do receituário, estes devem ser corrigidos recorrendo ao sistema informático.

3) Gestão comercial

Uma boa gestão comercial é essencial para garantir o sucesso de qualquer negócio e diferenciar dos demais concorrentes. De forma assegurar uma maior rotatividade dos produtos é necessário apostar na preparação de *Merchandising*, ou seja, técnicas, ações ou materiais promocionais, que proporcionem informação e melhor visibilidade de produtos, marcas ou serviços, com o objetivo de motivar e modelar a decisão de compra do consumidor, no ponto de venda.

Assim, realizamos diversas promoções e campanhas sazonais, reorganizamos lineares de forma a aumentar a apelabilidade do consumidor, juntamente com apresentação de material promocional, oferecemos amostras, realizamos concursos, entre várias outras iniciativas. Todas estas atividades apresentam uma grande importância já que, mesmo os consumidores com compras planeadas, são estimulados no ponto de venda.

Durante o meu estágio na Farmácia de Bairro fiquei responsável por realizar diversos cartazes para a divulgação de atividades e promoções, bem como pela página de Facebook da farmácia (ver Anexo I).

As redes sociais demonstraram-se como um útil instrumento de incentivo e divulgação. Através da página de Facebook da farmácia, foram divulgadas todas as atividades/promoções realizadas bem como outras informações relevantes.

Esta tarefa revelou-se muito vantajosa já que me permitiu colocar em prática várias técnicas de *Marketing* e *Merchandising* adquiridas durante o MICEF.

4) Atendimento ao público

Uma das mais importantes responsabilidades do Farmacêutico é a cedência do medicamento mediante prescrição médica, em regime de automedicação ou indicação farmacêutica, juntamente com toda a informação necessária para a sua correta utilização. (1)

Dispensa de Medicamentos Sujeitos a Receita Médica (MSRM)

Segundo o Decreto-Lei n.º 176/2006, de 30 de Agosto, os MSRM só podem ser dispensados mediante a apresentação de uma receita médica válida, uma vez que podem “constituir um risco para a saúde do doente ... mesmo quando usados para o fim a que se destinam, caso sejam utilizados sem vigilância médica”.(2)

Uma das funções mais importantes desempenhadas pelo Farmacêutico é a dispensa de MSRM. Durante o atendimento, aquando a cedência dos medicamentos, é necessário fornecer todas as informações e conselhos fundamentais acerca da sua utilização bem como incentivar ao uso racional do medicamento e à maior adesão à terapêutica.

No meu estágio na Farmácia de Bairro, de forma a adquirir experiência, fui acompanhada nos primeiros meses por um dos funcionários da farmácia.

Este acompanhamento foi muito importante e útil pois permitiu-me observar qual o comportamento adequado em diversas situações de atendimento, assim como os conselhos principais e mais frequentemente dados ao utente.

Como na Farmácia de Bairro muitos dos utentes são habituais, recorre-se à ficha de utente no *Sifarma2000*[®], identificando-se os medicamentos e os respetivos laboratórios já utilizados, minimizando a possível confusão do utente no momento da toma.

É importante adotar-se uma atitude crítica durante a interpretação das receitas para que se possa identificar possíveis erros de prescrição. Um dos casos que me deparei durante o meu estágio tratou-se de uma receita com dois medicamentos, um deles domperidona, e o outro Harpadol Arkocápsulas[®]. Após umas breves questões colocadas ao utente apercebi-me que o doente, uma criança de seis anos, estava com cólicas e náuseas. As cápsulas de harpadol, utilizadas para a dor articular ligeira não eram portanto adequadas nesta situação, pelo que, após uma breve explicação, questionei se o que o médico referiu não seria carvão ativado. Prontamente o utente reconheceu que foram essas cápsulas que o médico lhe mencionou e, após lhe mostrar a embalagem, uma vez que a tinha visto, não restaram mais dúvidas. O atendimento evoluiu para uma situação de aconselhamento já que as cápsulas de

carvão ativado (medicamento de venda livre) são de dimensões razoáveis e a criança, segundo as palavras do utente, “nem meio comprimido de Enjomin® conseguia tomar”. Desta forma aconselhei a troca pelo Dulcogas®, cuja finalidade é a mesma, e a toma consiste em saquetas de granulado que se dissolvem na boca.

Quer se trate de uma medicação habitual ou nova, insistindo-se mais no caso desta última, é dada toda a informação oral e escrita de modo a assegurar a correta utilização e o máximo benefício do tratamento por parte do doente.

O envelhecimento da população faz com que o idoso seja um dos principais consumidores da farmácia. Este grupo da população, com características específicas como a presença frequente de doenças crónicas e a politerapia, requer uma atenção redobrada. Não são poucos os casos de utentes que confundem e trocam a medicação. É assim, nosso dever assegurar-nos que o utente percebeu a terapêutica instituída e acompanhar o seu tratamento sempre que necessário.

Indicação Farmacêutica

A indicação farmacêutica define-se como “o ato profissional pelo qual o farmacêutico se responsabiliza pela seleção de um medicamento não sujeito a receita médica (MNSRM) e/ou indicação de medidas não farmacológicas, com o objetivo de aliviar ou resolver um problema de saúde...”.(1)

A farmácia, como local de primeira escolha do utente para resolver os seus problemas de saúde, exige uma excelente preparação e conhecimento dos MNSRM por parte dos farmacêuticos. Este tipo de atendimento, embora só a aplicado a situações ligeiras, que dispensem a consulta médica, permite ao utente economizar tempo, recursos e custos.

Em Portugal, as situações passíveis de automedicação estão contempladas na lei, nomeadamente o Despacho 17690/2007 de 10 de Agosto (3), que aprova a nova lista de situações passíveis de automedicação.

No ato da indicação farmacêutica é importante, após a solicitação de medicamentos/conselhos ou apresentação de queixas por parte do utente, conduzir uma pequena entrevista. Essa entrevista permite recolher informações/dados pessoais e avaliar qual a gravidade da situação, tendo por base os sintomas do doente, a duração do problema de saúde, a sua localização, outros problemas de saúde manifestados, medicação habitual, hábitos de vida, história familiar...

O farmacêutico pode, após análise, indicar uma opção terapêutica para tratar ou

aliviar o sintoma menor ou, se for esse o caso, encaminhar o doente para o médico.

Muitas vezes o tratamento passa por medidas farmacológicas com recurso aos MNSRM. Essa escolha deve ser feita com base nas Normas de Orientação Terapêutica (4), protocolos de indicação, guias clínicas e guias farmacoterapêuticos, tendo em conta a qualidade, eficácia e segurança dos medicamentos.(1)

O tratamento farmacológico deve, sempre que possível, fazer-se acompanhar por medidas não farmacológicas complementares, de forma a reforçar os resultados obtidos.

O doente deve ser seguido e a eficácia do tratamento avaliada.

Durante o estágio na Farmácia de Bairro, tive a oportunidade de me envolver em várias situações de aconselhamento e automedicação como as seguintes:

Caso 1: Senhor, com cerca de 40 anos, dirige-se à Farmácia queixando-se de nariz entupido e tosse que não consegue eliminar a expetoração, ouvindo-se “gatinhos” quando respira. Não tem febre nem outros sintomas.

Após ser questionado refere que habitualmente apenas toma medicação para o colesterol. É aconselhada a limpeza do nariz com soro fisiológico várias vezes ao dia inclusive antes da aplicação do descongestionante nasal Vibrocil Actilong®. O descongestionante deve ser utilizado apenas 3 a 4 vezes ao dia durante um período máximo de 5 dias. Para ajudar a eliminar a expetoração é indicado Fluimucil® comprimidos efervescentes, composto por acetilcisteína, que vai ajudar a fluidificar as secreções. A tosse não deve ser inibida já que se trata de um mecanismo de defesa do organismo.

Caso 2: Senhora, com cerca de 26 anos, dirige-se à Farmácia referindo que está com diarreia tendo já ido à casa de banho cinco vezes naquele dia. Pensa que poderá ter sido algo que comeu.

Para tratar a diarreia foi aconselhada a toma de cápsulas de loperamida, com uma toma inicial de 2 duas cápsulas seguida de 1 cápsula após cada dejeção diarreica, diminuindo as tomas à medida que o número de idas à casa de banho vá decrescendo, sem exceder as 6 cápsulas por dia. Este medicamento permite diminuir o número e volume das fezes e aumentar a sua consistência. Foi ainda indicado o UL-250, pó para suspensão oral, para ajudar a normalizar a flora bacteriana do intestino, três por dia. Como medidas não farmacológicas foi referido que deveria fazer uma dieta branca nos próximos dias e ingerir bastantes líquidos.

Serviços farmacêuticos

A Farmácia de Bairro disponibiliza aos seus utentes uma variedade de serviços tais como disposto na Portaria n.º 1429/2007, de 2 de Novembro (5), desde a determinação de parâmetros bioquímicos como colesterol, colesterol HDL, triglicérideos, ácido úrico, glicémia, pressão arterial, administração de injetáveis não incluídos no Plano Nacional de Vacinação (PNV) até à realização de testes de gravidez.

Outros tipos de serviços como optometria, audimetria, nutrição, entre outros, são assegurados por profissionais externos à farmácia.

Para a realização desses serviços, encontra-se à disposição do utente dois gabinetes, que garantem toda a privacidade e atenção por parte do Profissional de Saúde.

No meu estágio, os serviços farmacêuticos foram a primeira forma de contacto que tive com o utente. Esta etapa, para além de me permitir ganhar experiência na comunicação com os utentes, permitiu-me desenvolver uma relação de confiança com estes, facto de extrema importância já que, como referido anteriormente, muitos dos clientes da farmácia de Bairro são regulares. Desta forma, quando passei a atender ao balcão os utentes demonstraram uma maior confiança na minha opinião e conselhos oferecidos.

Os serviços mais frequentemente requisitados são de medições de parâmetros bioquímicos e pressão arterial. A Farmácia de Bairro tem à disposição dos seus utentes cartões próprios para o registo dessas mesmas medições, permitindo o seu controlo (ver Anexo 2).

Muito frequentemente os valores obtidos encontravam-se acima do normal pelo que era sempre promovido junto do utente a importância da adesão à terapêutica, bem como o aconselhamento de medidas não farmacológicas e quando necessário reencaminhar para o médico.

- **Preparação de medicamentos manipulados**

A Farmácia de Bairro dispõe de um laboratório devidamente equipado de acordo com o aprovado pela Deliberação n.º 1500/2004, de 7 de Dezembro (6), bem como todas as matérias-primas, material de embalagem e rotulagem necessário à preparação de manipulados.

Os registos dos manipulados previamente executados e dos movimentos das matérias-primas estão arquivados e disponíveis para consulta, juntamente com todo o

material bibliográfico de apoio.

Determinados medicamentos manipulados que exigem matérias-primas que são muito pontualmente requisitadas, uma vez que não compensam os gastos, são solicitados a uma Farmácia do Porto que possui um departamento especializado para esse fim.

Principalmente na área da dermatologia continuam a ser solicitados alguns medicamentos manipulados pelo que, durante o meu estágio, pude proceder à realização de vaselinas saliciladas de diferentes dosagens, colocando em prática alguns dos conhecimentos adquiridos durante o MICF em cadeiras como Farmácia Galénica. Uma destas vaselinas saliciladas possuía uma concentração de 20% com indicação na remoção de hiperqueratoses, como verrugas e calos. A sua ficha de preparação encontra-se na secção dos anexos neste relatório (ver Anexo 3).

A Farmácia de Bairro possui um modelo de rótulo que identifica a Farmácia, o DT, o endereço, telefone e *e-mail* da Farmácia (ver Anexo 4).

As informações adicionais são escritas manualmente, neste caso, referiu-se ainda que tratava de uma pomada de ácido salicílico a 20%, a quantidade dispensada (50 g), data de preparação e data de utilização (3 meses a contar da data de preparação), uso externo, aplicação cutânea, cáustico – não manusear diretamente com as mãos, conservar à temperatura ambiente na embalagem bem fechada e manter fora do alcance das crianças.

- **Programas**

Farmácias Portuguesas

A Farmácia de Bairro é membro da Associação Nacional das Farmácias (ANF) e aderente ao programa das Farmácias Portuguesas. Uma das mais-valias deste programa é o cartão de utente denominado de “Cartão Saúde”. Este cartão permite a acumulação de pontos em todas as compras de produtos de saúde e bem-estar, medicamentos não sujeitos a receita médica e serviços farmacêuticos. Cada euro gasto equivale a um ponto. Os pontos podem ser trocados diretamente por produtos descritos na nova revista Saúde ou transformados em vales de dinheiro.⁽⁷⁾ Este tipo de interação possibilita uma aproximação ao utente, abrindo novas oportunidades de aconselhamento e contribuindo para a sua saúde e bem-estar.

Valormed

Os resíduos de embalagens e restos de medicamentos fora de uso, por razões de saúde pública, não devem ser dispostos como qualquer outro resíduo urbano.

A Farmácia de Bairro, aderente ao programa do Valormed (Sociedade responsável pela gestão dos resíduos de embalagens e medicamentos fora de uso), assegura a recolha destes produtos, sendo muito procurada pelos utentes (ver Anexo 5).

O farmacêutico como um agente de saúde pública deve sensibilizar os utentes para as boas práticas ambientais tal como mencionado nos artigos 13º e 26º do Código Deontológico da Ordem dos Farmacêuticos.(8)

Kaizen

Kaizen define-se como a prática da melhoria contínua. Inicialmente aplicado a processos de manufatura, engenharia e gestão de negócios, o Kaizen foi adaptado à realidade das farmácias e apresentado no 12.º Congresso das Farmácias.

Esta filosofia permite otimizar todos os processos, atividades e funções que se desenvolvem na farmácia, desde a receção de encomendas, passando pela organização do espaço de balcão, até à identificação e eliminação de desperdícios.

Envolvendo todos os colaboradores, o Kaizen requer também a definição clara de objetivos e metas. A sua metodologia traz resultados concretos num um curto espaço de tempo e a um baixo custo.

Na farmácia de Bairro o projeto Kaizen foi implementado por fases. Inicialmente, a Dr. Margarida (responsável pelo projeto na Farmácia de Bairro) realizou uma pequena apresentação explicativa para todos os colaboradores. Seguiram-se uma série de processos e reuniões com o objetivo de identificar as áreas de oportunidade de melhoria e quais a soluções a serem desenvolvidas.

Desde medição de tempos de receção de encomendas, delimitação dos locais das banheiras a rececionar e a serem recolhidas, reorganização e verificação do *stock* na farmácia, gestão dos produtos pagos e não pagos, controlo do tempo gasto em cada uma das tarefas diárias, desenvolvimento de um quadro de partilha de informação (campanhas, indicadores, notas de atenção...), estabelecimento de pequenas reuniões diárias, tudo contribuiu para a rentabilização e motivação de recursos e redução de tempos desperdiçados. Desta forma consegue-se reduzir o desperdício e aumentar o valor para o cliente (ver Anexo 6).

Esta experiência ajudou-me a perceber o impacto que pequenas mudanças podem ter no funcionamento e organização de uma Farmácia e a importância de se tentar otimizar todos os processos, atividades e funções desenvolvidas.

- **Sifarma2000[®]**

O sistema *Sifarma2000[®]*, da *Glint[®]* (*Global Intelligent Technologies*), é uma ferramenta de trabalho de grande utilidade que suporta a intervenção profissional farmacêutica e que vai de encontro à necessidade crescente das Farmácias se posicionarem enquanto espaços de saúde únicos e diferenciados.

Este sistema informático permite simplificar e facilitar diversos processos usuais no dia-a-dia como a gestão dos utentes, mantendo registos dos seus dados, produtos dispensados e vendas suspensas; controlo e correção do receituário; controlo e gestão de *stocks*, encomendas, prazos de validade e preços.

Em adição, possui uma breve base de dados com informação científica que, embora não seja totalmente completa, permite retirar pequenas dúvidas pontuais que surjam.

Esta gestão mais acessível e simplificada permite libertar tempo essencial que passa a ser disponibilizado em serviço ao utente.

- **Formações**

De forma a assegurar o melhor aconselhamento possível acerca dos produtos disponíveis para venda, todos os colaboradores da Farmácia de Bairro frequentam sessões de formação, quer realizadas na farmácia, quer realizadas nos locais indicados pelos representantes dos laboratórios.

Durante o meu estágio tive a oportunidade de participar em várias formações de diversas áreas quer internamente quer externamente.

Nas formações externas tive a oportunidade de conhecer a linha de cuidados capilares da *Rene Furterer[®]* e produtos dietéticos da *Theralab[®]*.

Em relação às formações realizadas na Farmácia assisti a formações da *Nestlé[®]* quer de fórmulas infantis, quer de nutrição oral, da *Aboca[®]* nomeadamente dos produtos *AdiproX* e *LibraMed*, da *Isus[®]* de suplementação, de contraceção oral nomeadamente da pílula do dia seguinte *ellaOne[®]*, de cremes adesivos para próteses dentárias *Kukident[®]* e de cremes anticelulíticos da *Elancyl[®]*.

No âmbito da doença hemorroidária, pude ainda participar num curso *online* creditado pela Ordem dos Farmacêuticos, com o apoio científico da Sociedade Portuguesa de Coloproctologia.

2.1.2 Pontos fracos

- **Falta de contacto prático prévio com o programa *Sifarma2000*[®]**

Sendo o *Sifarma2000*[®], como já referido anteriormente, um programa com enorme potencialidade, não deixa de existir uma certa complexidade na sua utilização, tal a diversidade de aplicações e processos em que é utilizado.

Embora já tivesse uma experiência prévia em Farmácia comunitária, esta apenas se limitava à observação e não verdadeiramente à prática pelo que, quando em contacto com a realidade do *Sifarma2000*[®], a aprendizagem processou-se um pouco lentamente.

Em adição, na Faculdade tivemos uma pequena formação no programa *Sifarma2000*[®] que se baseou bastante na aplicação deste no acompanhamento farmacêutico.

Na Farmácia de Bairro começou-se a explorar essa potencialidade do programa e embora esteja pensada ser desenvolvida, mas ainda não foi implementada.

Dessa forma, a formação prévia neste campo era diminuta, o que dada a variedade de processos, nomeadamente no atendimento, como devoluções, vendas suspensas, descontos... fez surgir algumas dúvidas e pequenos erros informáticos, o que se traduzia num atendimento um pouco mais demorado.

- **Dificuldade de associação nome comercial ao princípio ativo**

Embora a prescrição por DCI (Denominação Comum Internacional) esteja já em vigor há alguns anos, a maior parte dos utentes refere o nome dos medicamentos pela denominação comercial, o que dificulta a associação com o respetivo princípio ativo (PA). Este facto, principalmente nos produtos de venda livre, complica a sua localização já que estes se encontram normalmente organizados de acordo com a sua finalidade. Para além disso, no caso de esclarecimento de dúvidas do utente, se não se reconhecer o nome do medicamento, torna-se necessário consultar as informações disponíveis no *Sifarma2000*[®], o que atrasa o processo de atendimento e diminui a confiança do utente nas capacidades e conhecimento do Farmacêutico.

O Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas permite uma exploração extensa dos diversos PA dos medicamentos, no entanto a sua associação com os medicamentos existentes no mercado poderia ser um pouco mais abordada de forma a facilitar esta fase mais tardia de estágio.

- **Inexperiência no atendimento**

A rapidez necessária no raciocínio e encadeamento no questionário ao utente, a seleção do tratamento mais adequado e a transmissão completa de informação ao utente, torna a realidade do atendimento na farmácia mais complexa do que se poderia inicialmente esperar.

A falta de contacto e prática profissional pode causar, em certas situações, alguma insegurança o que dificulta a confiança e transparência que o utente deve sentir no diálogo com o Farmacêutico.

- **Conhecimento reduzido das áreas de Puericultura e Dermofarmácia**

Na Farmácia de Bairro, tanto a área de Puericultura como a área de Dermofarmácia e Cosmética, são bastante procuradas pelos seus utentes, constituindo uma boa fonte de rendimento.

Este tipo de produtos, uma vez que não são sujeitos a receita médica, ocupa uma grande área no espaço de atendimento de acesso livre ao público.

Para além da vasta gama de marcas, nesta área, surgem frequentemente novos produtos ou os produtos já existentes sofrem atualizações, o que exige aos profissionais da Farmácia de Bairro manter um estado de constante aprendizagem. Tal é assegurado pelas diversas formações, tanto internamente na farmácia com externamente.

Durante a formação obtida no MICEF, estas áreas, são menos exploradas e/ou não se consegue adaptar da melhor forma à realidade do dia a dia na Farmácia comunitária.

A falta de conhecimento destes produtos faz com que, na maioria das vezes, durante o atendimento, seja necessário a consulta e confirmação junto dos outros profissionais de saúde.

- **Administração de vacinas e outros injetáveis**

A administração de injetáveis é um dos serviços disponibilizados pela Farmácia de Bairro.

Determinados medicamentos, como as vacinas que não fazem parte do plano nacional de vacinação, podem ser adquiridos nas Farmácias com receita médica. O farmacêutico, quando habilitado através de formação complementar específica sobre administração de vacinas e suporte básico de vida, reconhecido pela Ordem dos Farmacêuticos (OF), pode proceder à administração destes injetáveis. Este serviço traz vantagens ao utente uma vez que este não precisa de se deslocar propositadamente ao centro de saúde, economizando tempo, sendo mais prático e cómodo.

Uma vez que ainda não possuía o certificado de suporte básico de vida, não pude proceder à administração de injetáveis, ficando esta área em falta na minha aprendizagem.

2.2 Análise Externa

2.2.1 Oportunidades

- **Nova receita eletrónica**

A 25 de fevereiro de 2016 foi aprovado o Despacho referente ao carácter obrigatório da Receita sem Papel a partir de 01 de abril de 2016, para todas as entidades do Serviço Nacional de Saúde (SNS).(9)

Os utentes passam a ter acesso a todos os dados e informações relativamente à prescrição dos medicamentos (códigos de acesso, dispensa, direito de opção e número da prescrição) através de um número de telemóvel, *e-mail*, pela área do cidadão na Plataforma de Dados de Saúde ou ainda pelo guia de tratamento em suporte papel.

Este novo sistema vem trazer vantagens para o utente. A nova receita eletrónica permite que, na mesma receita, possam ser prescritos, em simultâneo, diferentes tipologias de medicamentos (medicamentos comparticipados e não comparticipados). Deixa também de existir o número máximo de embalagens prescritas por receita.

Os utentes podem optar por levantar todos os produtos presentes na receita ou, apenas parte destes, ficando livres para levantar os restantes quando e onde achar mais conveniente, cumprindo a validade da receita. É importante ter-se sempre em conta que diferentes medicamentos continuam a ter validades distintas.

A nova receita desmaterializada apresenta-se também como uma oportunidade para se assegurar um processo mais eficaz e seguro de controlo de emissão e dispensa de medicamentos. Este novo método torna desnecessário os passos iniciais, durante o atendimento, da confirmação da validade/autenticidade da receita.

- **Abertura de uma clínica dentária**

Em Bairro, na mesma rua, do lado oposto à Farmácia de Bairro, abriu recentemente uma clínica dentária. Com esta, surgiu a oportunidade de realizar um protocolo entre a Farmácia e a Clínica dentária com vista ao mútuo benefício.

A Farmácia assegura a disponibilidade de todos os produtos prescritos e aconselhados na clínica dentária para que, após a saída da consulta, os utentes possam levantar toda a medicação e produtos de que necessitam.

- **Novas políticas de saúde**

Nos últimos anos, tem se reforçado a importância de uma vida saudável, com uma alimentação cuidada e exercício frequente. É visível, cada vez mais, nos parques e ao longo dos passeios, pessoas, de diversas idades a fazer corridas e caminhadas.

Hoje em dia, todos os profissionais de saúde aconselham estas medidas de forma a melhorar qualidade de vida do utente.

Com esta nova filosofia em mente, surgem cada vez mais pessoas em busca de conselhos nutricionais e medidas de emagrecimento de forma saudável. Paralelamente, existe uma procura de suplementos alimentares para diversas finalidades como ajudar na forma física, cansaço intelectual, melhorar os níveis de colesterol, compensar deficiências alimentares...

Estes novos ideais, trazem vantagens comerciais à Farmácia e vantagens na saúde e qualidade de vida do utente. É importante um bom aconselhamento por parte dos Farmacêuticos de forma a garantir que o suplemento não vai interferir com a medicação que o utente possa já estar a tomar e que é o mais adequado para a situação em causa.

- **Grupos de desconto para encomendas**

Diariamente são realizadas várias encomendas na Farmácia de Bairro. Por esse motivo, todas as bonificações e descontos disponíveis são alvo de uma análise ponderada,

tendo sempre em conta o número médio de saídas por mês dos respetivos produtos.

Através de grupos compostos pela associação de várias Farmácias, é possível ter se acesso a promoções mais favoráveis.

A Farmácia de Bairro é membro de um destes grupos, o que lhe permite ter mais benefícios face aqueles que os distribuidores inicialmente propõem. Claramente, este processo gera vantagens económicas ao final do mês, o que revela ser uma boa oposta na gestão da farmácia.

2.2.2 Ameaças

- **Crise económica nacional**

Nos últimos anos tem se verificado uma diminuição do poder de compra dos portugueses, fruto da crise económica nacional. Isto reflete-se em todos os setores, incluindo a saúde.

Com um esforço adicional para adquirir a medicação considerada de essencial, outros medicamentos, suplementos e produtos começam a ficar para segundo plano. A contenção de gastos dificulta a venda cruzada de produtos que poderiam potenciar os resultados dos utentes. Os idosos tendem a ser um dos grupos mais afetados uma vez que também são os que normalmente requerem mais medicação, com gastos mais elevados.

- **Liberalização de locais de venda de MNSRM**

A liberalização de locais de venda de MNSRM criou nos utentes uma imagem de que os medicamentos são como bens de consumo. Os medicamentos, independentemente de serem sujeitos a receita médica ou não, exigem o aconselhamento por parte de um profissional de saúde qualificado. A dispensa de um medicamento é uma grande responsabilidade já que um aconselhamento incorreto ou utilização errada do medicamento pode levar a consequências graves para a saúde do utente. Infelizmente, o que acontece muitas vezes nestes locais, é que quem se encontra a realizar o atendimento não está minimamente preparado para o fazer.

O outro problema destes locais prende-se com o facto de, como se tratam geralmente de grandes superfícies comerciais, terem um maior poder de compra e de negociação, podendo praticar preços inferiores aos da farmácia.

- **Promoções/grupos de outras farmácias**

Os grupos de desconto, como já referido anteriormente, são uma mais-valia para as farmácias durante a realização de encomendas diárias. O acesso a maiores descontos permite a venda dos produtos com margens de comercialização superiores.

Determinados grupos possuem, no entanto, melhores descontos do que outros. Por vezes, essas farmácias optam por minimizar os preços em determinados produtos em detrimento da margem de comercialização, como estratégia de *marketing*. Esses preços são impraticáveis para as outras farmácias, o que resulta em prejuízo se tentarem acompanhar.

Este género de iniciativas, quando utilizadas de forma regular, tendem a ter um efeito “bola de neve”, com as farmácias a competirem entre si por preços cada vez mais baixos e com prejuízos cada vez mais altos.

3. Considerações finais

A atividade farmacêutica representa uma profissão de elevada importância e responsabilidade social, dinâmica, e estimulante profissional e intelectualmente. Uma formação adequada é essencial para se possa oferecer os melhores serviços, zelando pelo bem-estar do utente e contribuindo para a melhoria da sua qualidade de vida. Além dos conhecimentos adquiridos ao longo MICEF, é necessário um contacto prático com a realidade da farmácia comunitária que nos permita preparar para o futuro.

O estágio na Farmácia de Bairro permitiu-me interligar a aprendizagem destes últimos 5 anos com o dia-a-dia na farmácia comunitária, desenvolvendo competências pessoais e técnicas. A organização do estágio por etapas e o acompanhamento inicial durante o atendimento, na minha opinião foram ideais. Este sistema de assimilação gradual permitiu-me ter mais confiança durante o desempenho das funções que me eram atribuídas. Esta experiência excedeu as minhas expectativas, sendo um ponto muito positivo no meu percurso académico. A equipa da Farmácia de Bairro demonstrou-se incansável, sempre disponível e com um sorriso na cara a cada dúvida colocada, sendo sem dúvida um dos fatores responsáveis pelo sucesso da experiência.

As 810 horas de estágio, na minha opinião foram adequadas, permitindo-me ter uma visão ampla de tudo o que se passa no dia-a-dia na farmácia comunitária, suas funções e iniciativas, bem como a importância do farmacêutico agir, não como um mero vendedor de medicamentos, mas como um agente de saúde co-responsável pela qualidade de vida do

utente.

As políticas de saúde atuais sensibilizam para a importância da adoção de estilos de vida saudáveis e utilização racional dos medicamentos. Sendo este um espaço com capacidade de mudança para responder melhor às necessidades da nova sociedade, é necessário ser-se apto para aproveitar as oportunidades que surgem e sobressair dos demais profissionais de saúde

A atividade farmacêutica possui um longo passado mas principalmente um futuro promissor, estando a par da inovação científica e sempre envolvidos na prática e disseminação de melhores cuidados de saúde.

4. Referências bibliográficas

- (1) **Boas Práticas de Farmácia Comunitária** – [Acedido a 18 de abril de 2016].
Disponível na internet:
http://www.ordemfarmaceuticos.pt/xFiles/scContentDeployer_pt/docs/Doc3082.pdf
- (2) **Estatuto do medicamento, Artigo 114º** – [Acedido a 18 de abril de 2016].
Disponível na internet:
https://placotrans.infarmed.pt/documentacao/Circulares/035E_DL_176_2006_9ALT.pdf
- (3) **Despacho n.º 17690/2007, de 23 de Julho** – [Acedido a 25 de maio de 2016]
Disponível na internet:
https://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED/LEGISLACAO/LEGISLACAO_FARMACEUTICA_COMPILADA/TITULO_I/011-DI_Desp_17690_2007.pdf
- (4) **Normas de Orientação Terapêutica** – [Acedido a 25 de maio de 2016]
Disponível na internet:
https://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED/LEGISLACAO/LEGISLACAO_FARMACEUTICA_COMPILADA/TITULO_I/011-DI_Desp_17690_2007.pdf
- (5) **Portaria n.º 1429/2007, de 2 de Novembro** – [Acedido a 29 de maio de 2016]
Disponível na internet:
http://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED/LEGISLACAO/LEGISLACAO_FARMACEUTICA_COMPILADA/TITULO_II/TITULO_II_CAPITULO_IV/023-A3_Port_1429_2007.pdf

- (6) **Deliberação n.º 1500/2004, de 7 de Dezembro** – [Acedido a 29 de maio de 2016]
Disponível na internet:
http://www.infarmed.pt/portal/pls/portal/!PORTAL.wwpob_page.show?_docname=10522319.PDF
- (7) **Cartão saúde** – [Acedido a 10 de junho de 2016]
Disponível na internet:
<https://www.farmaciasportuguesas.pt/sauda/como-funciona>
- (8) **Código deontológico da ordem dos farmacêuticos** – [Acedido a 10 de junho de 2016]
Disponível na internet:
http://www.ordemfarmaceuticos.pt/xFiles/scContentDeployer_pt/docs/Doc10740.pdf
- (9) **Despacho n.º 2935-B/2016, de 25 de fevereiro de 2016** – [Acedido a 17 de julho de 2016]
Disponível na internet:
http://sanchoeassociados.com/DireitoMedicina/Omlegissum/legislacao2016/Fevereiro/Desp_2935B_2016.pdf
- (10) **Serviço Nacional de Saúde – Receita sem papel** – [Acedido a 17 de julho de 2016]
Disponível na internet:
<https://dre.pt/application/conteudo/69993419>



Ficha de Preparação

Medicamento: Vaselina salicilada

Teor em substância(s) activa(s): 100 g (ml ou unidades) contém 20 g (ml) de ácido salicílico

Forma farmacéutica: Pomada preparada de dia Data de preparação: 22/01/16

Número do lote: 249 Quantidade a preparar: 50g

Matérias-primas	Nº do lote	Origem	Farmacopéia	Quantidade para 100 g (ou ml, ou unidades)	Quantidade calculada	Quantidade pesada	Rubrica do Operador e data	Rubrica do Supervisor e data
Ácido salicílico	132268	Acopfarm		20 g	10g	10g	Ângela Teles 22/01/16	
Vaselina	111906	Acopfarm		80 g	40g	40g	Ângela Teles 22/01/16	

Preparação

1. Limpar a hlice do Agitador mecânico com água destilada, secando em seguida com papel absorvente.
2. Verificar o estado de limpeza do recipiente do agitador mecânico.
3. Misturar o ác. salicílico com vaselina previamente pesada no recipiente do agitador mecânico.
4. Misturar durante ± 3 minutos até obtenção de um preparado homogêneo.
5. Retirar o recipiente do agitador e fechar o mesmo imediatamente.
6. Limpar a hlice com papel absorvente.

Rubrica do Operador

Rubrica do Director Técnico Data

1/5

7. Pesado o hlice com água variável quente, e em seguida com água destilada.	Ângela Teles
8. Secar a hlice com papel absorvente.	Ângela Teles
9.	
10.	
11.	
12.	
13.	
14.	
15.	
16.	

Aparelhagem usada:

Embalagem

Tipo de embalagem: Preparado a peso

Capacidade do recipiente: _____

Material de embalagem	Nº do lote	Origem

Operador: Ângela Teles

Rubrica do Director Técnico Data

2/5

ENSAIO	ESPECIFICAÇÃO	RESULTADO	Rubrica do Operador

Aprovado Rejeitado

Supervisor: _____

Nome e morada do doente

António Santos

Nome do prescriptor

Anotações

Rubrica do Director Técnico Data

FGP 2001

Anexo 3 – Ficha de preparação – Vaselina salicilada 20%.



Anexo 5 – Valormed.



Anexo 6 – Quadro Kaizen.