



farmácia coimbra

Maria João Martins de Almeida

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

Relatório de Estágio realizado no âmbito do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, orientado pela Dra. Ana Leite e Silva e apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra

Julho 2016



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Maria João Martins de Almeida

Relatório de Estágio em Farmácia Comunitária

Relatório de Estágio realizado no âmbito do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, orientado pela
Dra. Ana Leite e Silva e apresentado à Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra

Julho 2016



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Eu, Maria João Martins de Almeida, estudante do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, com o nº 2011147263, 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, 15 de Julho de 2016.

(Maria João Martins de Almeida)

A Orientadora

(Doutora Ana Carina Gomes Leite e Silva)

A Estagiária

(Maria João Martins de Almeida)

AGRADECIMENTOS

À Doutora Ana Leite e Silva, um muito obrigada pelo carinho, atenção, disponibilidade e paciência para me ensinar e me fornecer as ferramentas essenciais à minha progressão como profissional.

A toda a equipa da farmácia Coimbra, pela forma como me receberam na equipa e pela disponibilidade constante para esclarecerem todas as minhas dúvidas ao longo do estágio.

Aos meus pais, pelas palavras de apoio e incentivo, por me fazerem acreditar nas minhas capacidades e por me mostrarem sempre o orgulho que têm em mim.

À minha irmã, que foi um pilar nesta fase do meu percurso académico e que com a sua experiência me ajudou a tornar-me melhor pessoa e profissional.

Ao Bruno, por estar sempre presente e ter a capacidade de me fazer ver o lado bom e simples das coisas.

Às minhas amigas, pela partilha de experiências, dúvidas e frustrações. Obrigada por me terem acompanhado sempre!

À Sofia, pela excelente companheira de estágio que sempre foi.

A Coimbra!

Um muito, muito Obrigada!

ÍNDICE

Lista de abreviaturas e acrónimos	1
1 Introdução	2
2 Análise SWOT	3
2.1 Pontos fortes	3
2.1.1 Integração na equipa	3
2.1.2 Localização da farmácia	3
2.1.3 Infraestruturas	4
2.1.4 Horário da farmácia	4
2.1.5 População-alvo	4
2.1.6 Sifarma 2000®	5
2.1.7 Robot <i>Rowa Vmax</i>	6
2.1.8 Participação ativa no aprovisionamento, armazenamento e gestão de <i>stocks</i>	7
2.1.9 Participação na conferência e organização do receituário	7
2.1.10 Conferência de prazos de validade	8
2.1.11 Dispensa de medicamentos e outros produtos de saúde	8
2.1.12 Implementação da Receita Sem Papel	10
2.1.13 Diversidade de MNSRM e outros produtos de saúde	11
2.1.14 Programa Valormed	11
2.1.15 Ensino de qualidade	12
2.2 Pontos Fracos	12
2.2.1 Receitas Manuais	12
2.2.2 Encomendas a nível central	13
2.2.3 Automatização da venda com o Robot	13
2.2.4 Formação na área dos MNSRM e outros produtos de saúde	13
2.2.5 Pouca componente prática ao longo do curso	14
2.3 Oportunidades	14
2.3.1 Produtos de ortopedia	14

2.3.2	Formações internas e externas	14
2.3.3	Consultas de nutrição e outras ações	15
2.3.4	Divulgação de campanhas e promoções nas redes sociais	15
2.3.5	Proximidade com o Centro de Saúde Norton de Matos	16
2.4	Ameaças	16
2.4.1	Parafarmácias e outras farmácias	16
2.4.2	Crise económica	16
2.4.3	Automedicação	17
2.4.4	Prescrição por DCI	17
2.4.5	Excesso de profissionais formados	18
3	Casos Clínicos	18
4	Conclusão	21
5	Bibliografia	22

LISTA DE ABREVIATURAS E ACRÓNIMOS

DCI – Denominação Comum Internacional

Ecografia 4D – ecografia a 4 dimensões

MICF – Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas

MNSRM – Medicamentos Não Sujeitos a Receita Médica

MSRM – Medicamentos Sujeitos a Receita Médica

REM – Receita Eletrónica Materializada

RSP – Receita Sem Papel

SMS – *Short Message Service*

SNS – Serviço Nacional de Saúde

SWOT – *Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats*

I | INTRODUÇÃO

Ao longo do curso sempre nos foi transmitido que o farmacêutico tem um papel fulcral na nossa sociedade, como um importantíssimo agente de saúde pública. Efetivamente, na farmácia comunitária, é o farmacêutico que faz a ligação final entre o medicamento e o utente que se apresenta com uma prescrição médica. Mas, é também o farmacêutico que, muitas vezes, é o único elo de ligação entre o medicamento e o utente, que vê o farmacêutico como a primeira linha de opção quando apresenta alguma queixa e confia neste profissional de saúde para resolver os seus problemas de saúde.

Assim, é essencial para nós, estudantes e futuros farmacêuticos, convivermos com a prática diária da farmácia comunitária, para que um dia possamos desempenhar da melhor forma a nossa função. É-nos dada essa oportunidade no último semestre do Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas (MICF), tendo como obrigatória a unidade curricular “Estágio Curricular”, onde todos os estudantes contactam com a realidade que é a farmácia comunitária.

O meu estágio em farmácia comunitária compreendeu o período de 11 de janeiro a 29 de abril, tendo decorrido na Farmácia Coimbra, sob a orientação da Doutora Ana Leite e Silva. O presente relatório apresenta uma análise crítica ao meu estágio, bem como à adequação do curso ao estágio realizado e às perspetivas profissionais futuras. Através de uma análise SWOT, descrevo os pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças inerentes ao estágio, englobando a prática e conhecimentos adquiridos ao longo do mesmo e do MICF.

O estágio compreendeu, essencialmente, duas fases: uma de *back office* e uma de atendimento ao público. A fase inicial de *back office* decorreu durante cerca de um mês, onde pude participar ativamente nas tarefas de receção de encomendas, aprovisionamento e armazenamento das mesmas e organização de lineares e gôndolas. Este período permitiu-me a familiarização com todos os produtos existentes na farmácia, quer sejam medicamentos sujeitos a receita médica (MSRM), medicamentos não sujeitos a receita médica (MNSRM), produtos de dermocosmética e produtos de uso veterinário. Esta fase foi essencial porque me permitiu adquirir competências fundamentais para o atendimento ao público. A segunda fase, de atendimento ao público, subdivide-se em duas. Inicialmente, assisti ao atendimento por membros da equipa, permitindo familiarizar-me com o atendimento ao público e o sistema informático. Posteriormente, passei a realizar os atendimentos, tendo cedido medicamentos e outros produtos, prestado aconselhamento farmacêutico e realizado a medição de parâmetros bioquímicos e tensão arterial.

2 | ANÁLISE SWOT

A análise SWOT é uma ferramenta que permite às empresas fazer uma análise estratégica das mesmas e do mercado. No entanto, esta ferramenta tem sido cada vez mais usada em outras situações, como é o caso do presente relatório, permitindo fazer uma análise e reflexão do meu estágio e das competências adquiridas.

O acrónimo SWOT é a junção das iniciais dos elementos que permitem realizar esta análise: *Strenghts* (Pontos Fortes), *Weaknesses* (Pontos Fracos), *Opportunities* (Oportunidades) e *Threats* (Ameaças).

2.1 | PONTOS FORTES

2.1.1 | Integração na equipa

A farmácia Coimbra é composta por uma equipa multidisciplinar, muito jovem e dinâmica, que permitiu que a minha integração fosse fácil e bastante rápida. A equipa que integrei era composta por 6 Farmacêuticas, 3 Técnicos de Farmácia e 1 Auxiliar Técnica de Farmácia. Todos se mostraram bastante prestáveis, auxiliando-me sempre em todas as questões que fui apresentando durante o meu estágio, mostrando que os estagiários são tratados com respeito e fazendo de tudo para que estes possam crescer pessoal e profissionalmente. Foi-me sempre dada a oportunidade de participar nas atividades realizadas por qualquer um dos membros da equipa.

2.1.2 | Localização da farmácia

A farmácia Coimbra está situada no centro comercial “Coimbra Shopping”, muito próxima de uma zona habitacional, com diversas infraestruturas por perto, como escolas, instituições do ensino superior, posto de correios, Centro de Saúde Norton de Matos, hipermercados, entre outras.

O “Coimbra Shopping” é um centro comercial com fáceis acessos, tendo um extenso parque de estacionamento, bem como uma grande proximidade com pontos de paragem de transportes públicos. Assim, o acesso ao mesmo está facilitado. Mesmo sendo um centro comercial relativamente pequeno, tem serviços que atraem muitas pessoas, como o hipermercado ou o ginásio recentemente inaugurado, pelo que a farmácia acaba por ter uma grande afluência de utentes.

2.1.3 | Infraestruturas

A farmácia tem uma ampla sala de atendimento ao público, com diversas gôndolas e lineares e 4 balcões de atendimento. Tem um gabinete do utente, onde se realizam a determinação de parâmetros bioquímicos, medições de tensão arterial, determinações de peso e administração de vacinas. A farmácia dispõe de uma zona destinada a todas as atividades relacionadas com a receção de encomendas, onde se encontra o robot. Tem também um laboratório onde se preparam manipulados, uma área onde diversos medicamentos e produtos que não estão no robot são armazenados e onde são realizadas atividades como a conferência do receituário. E ainda o gabinete da diretora técnica, instalações sanitárias e um armazém onde se encontram todos os excessos que não é possível armazenar na farmácia.

Assim, é uma farmácia com bastante espaço e com áreas de trabalho bem definidas que permitem que as tarefas sejam desempenhadas de uma forma otimizada.

2.1.4 | Horário da farmácia

A farmácia Coimbra tem um horário alargado, estando aberta de segunda a quinta-feira das 9h às 23h, sextas-feiras, sábados e véspera de feriados das 9h às 00h e domingos e feriados das 9h às 22h. Para além deste horário, também se encontra em funcionamento sempre que lhe é atribuído serviço permanente.

O meu estágio decorreu de segunda a sexta-feira e, também ao domingo, de duas em duas semanas, a partir do momento em que comecei a realizar atendimento ao público. A dinâmica aos fins-de-semana acaba por ser diferente dos restantes dias, principalmente devido à população que se dirige à farmácia, permitindo-me contactar com situações distintas das comuns nos restantes dias da semana.

2.1.5 | População-alvo

A população que afluí à farmácia Coimbra é bastante heterogénea, tanto devido à localização da mesma como ao seu horário de funcionamento.

Existem os utentes habituais, que escolheram a farmácia Coimbra como a sua farmácia de eleição, quer seja pela proximidade com a sua residência, quer pela empatia que desenvolveram com a equipa. Há os utentes ocasionais, que por algum motivo se deslocaram ao centro comercial e optam por ir, aí, à farmácia. Mas há também os utentes que se

deslocam à farmácia Coimbra pelo seu horário alargado e facilidade de acesso, como é o caso dos doentes que saem da urgência e encontram a maior parte das farmácias encerradas.

Assim, pude contactar com as mais variadas situações e com um público variadíssimo, de várias faixas etárias, capacidades socioeconómicas distintas e com diferenças socioculturais.

2.1.6 | Sifarma 2000®

O Sifarma 2000® é o programa utilizado pela Farmácia Coimbra, estando disponível em todos os computadores da farmácia. Este programa é bastante intuitivo e permite realizar inúmeras atividades. Em primeiro lugar, é através dele que são feitas a maior parte das encomendas, excetuando as que são feitas por telefone. Uma grande vantagem deste programa é permitir fazer encomendas instantâneas, diretamente ao fornecedor, de algum produto em falta durante um atendimento, podendo garantir ao cliente, na hora, quando é que teremos o produto disponível para ele. É também através do Sifarma 2000® que se rececionam as encomendas, se fazem devoluções de produtos (danificados, fora de validade ou enviados por erro do fornecedor) e se faz a gestão de *stocks*, mediante *stocks* mínimo e máximo previamente definidos. É neste programa que ficam registadas todas as informações acerca do receituário e da faturação, permitindo depois a emissão da documentação necessária.

Uma grande vantagem da utilização do Sifarma 2000® é a possibilidade de criar fichas de acompanhamento dos utentes. Na ficha do utente conseguimos registar os seus dados, bem como ficar com o registo de toda a medicação que esse utente já adquiriu na farmácia ou até dos produtos que esse utente deixou reservados. Isto permite saber sempre qual a medicação que o utente faz, nomeadamente os laboratórios que utilizam, no caso dos medicamentos genéricos. Este é um fator bastante importante, uma vez que há muitos utentes que confundem as embalagens e então querem levar sempre o mesmo laboratório. A ficha de acompanhamento permite-nos saber qual é esse laboratório, melhorando a adesão à terapêutica. Associado à ficha de acompanhamento do utente, a farmácia tem um sistema de acumulação de pontos que permite convertê-los, posteriormente, em descontos. Este é um ponto forte que permite a fidelização de inúmeros clientes.

Por último, o Sifarma 2000® tem informação científica atualizada e bastante organizada acerca dos medicamentos e produtos comercializados, o que auxilia o atendimento caso surja alguma dúvida.

2.1.7 | Robot Rowa Vmax

Na farmácia Coimbra existe um robot de armazenamento de medicamentos interligado com o Sifarma 2000®. Este equipamento cede os medicamentos no momento da dispensa ou sempre que solicitado. A utilização do robot traz várias vantagens à dinâmica do atendimento e à organização da farmácia. Em primeiro lugar, tem uma elevada capacidade de armazenamento (capacidade de até 12000 embalagens, dependendo do tamanho das mesmas), num espaço físico reduzido, que teria de ser maior se o mesmo número de embalagens fosse armazenado em gavetas e armários. O robot possui um leitor ótico, que permite ler os códigos de barras das embalagens, seguido de uma esteira de armazenamento. Quando se efetua a entrada de encomendas, é lido o código de barras no leitor ótico, embalagem a embalagem, e é também registado o prazo de validade, num ecrã associado ao equipamento. A partir do momento em que a embalagem é depositada na esteira, o robot organiza as embalagens no seu interior de uma forma criteriosa, baseada nos tamanhos de embalagem e prazos de validade. Este procedimento é semelhante ao utilizado quando se faz a reposição de embalagens que por algum motivo tenham sido retiradas do robot.



Figura 1 - Robot Rowa Vmax.

Em segundo lugar, o robot traz inúmeras vantagens no momento do atendimento. O facto de não ser necessário sair do balcão para procurar os medicamentos necessários, torna o atendimento mais interativo, uma vez que permite que o farmacêutico despenda mais tempo com o utente. Para além disso, o robot dispensa sempre o medicamento

segundo o prazo de validade mais curto, permitindo então uma boa gestão dos prazos de validade dos medicamentos existentes. Mais ainda, a embalagem cedida pelo robot é definida consoante o código de barras constante na receita, o que diminui em grande quantidade os erros, uma vez que não são cedidas embalagens com nomes, dosagens e tamanho de embalagem diferentes.

Desde o início do estágio que me foi permitido lidar com inúmeras situações relacionadas com o robot, numa primeira instância ao nível da receção de encomendas e reposição de medicamentos e, mais tarde, ao nível do atendimento, tendo concluído que a existência de robot na farmácia permite uma maior agilização de processos e redução de erros.

2.1.8 | Participação ativa no aprovisionamento, armazenamento e gestão de stocks

A parte inicial do meu estágio correspondeu a atividades realizadas no *back office*. Realizei várias atividades como: receção de encomendas, armazenamento dos produtos no robot ou nos devidos locais, realização de devoluções de produtos, organização dos produtos reservados e organização de lineares e gôndolas. Tive ainda a possibilidade de assistir à realização de encomendas e fazer a verificação de *stock* e prazos de validade.

Considero que a participação ativa nestas atividades foi essencial no meu percurso, visto que me deu a possibilidade de contactar com a maioria dos produtos existentes na farmácia. Esta questão foi fundamental para um bom desempenho no atendimento ao balcão, uma vez que já conhecia os produtos e já tinha mais facilidade em aconselhá-los. Estas atividades deram-me ainda a possibilidade de ter um contacto mais próximo com os medicamentos, começando já a associar o nome do princípio ativo ao nome comercial e também a associar as embalagens a determinados laboratórios de genéricos. Tudo isto permitiu que a fase seguinte, de atendimento ao público, fosse mais simples e rápida.

O tempo despendido nestas atividades foi uma dos pontos fortes mais importantes no decorrer do meu estágio.

2.1.9 | Participação na conferência e organização do receituário

Durante o meu estágio tive a possibilidade de participar na conferência do receituário. No caso das receitas eletrónicas, era necessário verificar se a impressão do verso da receita correspondia à mesma e confirmar a assinatura do médico. A conferência de receitas manuais exigia mais cuidados, sendo necessário verificar: identificação do utente

(nome, número de utente e, se aplicável, número de beneficiário), vinheta identificativa do prescriptor, verificar o regime de comparticipação, identificação da exceção que justifica a utilização da receita manual, identificação do medicamento, número de embalagens prescritas em cardinal e por extenso, verificar se não existem rasuras ao longo da receita, validade da prescrição e assinatura do médico. Após a verificação, as receitas eram separadas por organismo e depois por lotes de 30 receitas, seguindo a respetiva numeração.

Na farmácia Coimbra, este procedimento compreende duas etapas. Na primeira, é da responsabilidade de cada profissional, no momento da cedência dos medicamentos, garantir que todos os critérios atrás referidos são cumpridos, devendo depois voltar a verificar as suas receitas, carimbar, datar e assinar o seu verso. No final do dia, as receitas são guardadas numa gaveta específica, para uma segunda conferência. Existem profissionais na farmácia responsáveis por esta tarefa que voltam a conferir todas as receitas.

Esta dupla verificação também é um ponto forte, uma vez que minimiza erros, evitando prejuízos para o utente e em termos financeiros. O envio de receitas com erros implica que a farmácia não receba o valor da comparticipação dos medicamentos.

2.1.10 | Conferência de prazos de validade

É essencial que se faça o controlo dos prazos de validade de todos os medicamentos e produtos existentes na farmácia. Quando se efetua a receção de encomendas, são conferidos todos os prazos de validade dos medicamentos e produtos que chegam à farmácia, sendo os mesmos registados. No que respeita aos produtos já existentes na farmácia, todos os meses são conferidos os prazos de validade de medicamentos e outros produtos. Define-se um limite para o prazo de validade e o sistema emite uma lista com os registos dos produtos/medicamentos que estão englobados nesse prazo, sendo então feita a conferência dos mesmos. Caso o prazo de validade termine dentro de 3 meses, esses medicamentos e produtos são recolhidos e devolvidos ao fornecedor.

Esta tarefa é, então, de extrema importância, diminuindo os prejuízos e salvaguardando a segurança do utente, quando vem adquirir algo à farmácia.

2.1.11 | Dispensa de medicamentos e outros produtos de saúde

Antes de poder realizar atendimentos de uma forma autónoma, tive a possibilidade de assistir aos atendimentos dos membros da equipa. Foi-me explicado todo o procedimento a ser seguido ao longo do atendimento e as questões essenciais a serem feitas aos utentes. O único contacto que tinha tido com o Sifarma 2000® tinha sido apenas nas

questões relacionadas com o *back office* e, portanto, não sabia como se processava o atendimento. Desde já saliento como ponto forte o empenho, por parte da equipa, em me ser transmitida toda a informação essencial respeitante ao atendimento.

A dispensa de medicamentos e produtos de saúde exige uma grande responsabilidade por parte do farmacêutico. Este deve promover o uso racional do medicamento, a adesão à terapêutica e deve ceder todas as informações essenciais para o sucesso da terapêutica. Mas, no início da fase de atendimento ao público, devido ao nervosismo e inexperiência, nem todos os aspetos a ter em conta fluem naturalmente. Para além de prestar toda a atenção ao utente, era necessário realizar o procedimento de venda no Sifarma 2000[®], o que no início é bastante complicado. Este aspeto foi contornado e melhorado com o passar do tempo e com o decorrer dos atendimentos. Outro ponto forte a apontar é o facto de ser dada prioridade aos estagiários na realização dos atendimentos, o que permitiu o contacto com um elevado e variado número de situações.

Todas as horas despendidas ao balcão e a diversidade de utentes da farmácia permitiu-me contactar com as mais variadas situações, tanto a nível de prescrições médicas como na dispensa de medicamentos não sujeitos a receita médica. Relativamente às receitas médicas, há uma série de aspetos a ter em conta no momento da dispensa: devemos sempre questionar o utente se a medicação já é habitual e, caso seja, tentar saber qual é o laboratório dos medicamentos que a pessoa costuma tomar. No caso dos idosos, muitos deles referem que só querem determinado laboratório, ou porque reconhecem a caixa e não querem correr o risco de confundir, ou porque dizem que só se sentem bem com dado genérico. Há ainda os utentes que optam sempre pelo medicamento de referência porque consideram que é mais seguro que o medicamento genérico. Nestas situações, é nosso dever explicar aos utentes que os medicamentos genéricos também são de confiança e possuem qualidade, segurança e eficácia. Devemos sempre explicar ao utente como deve ser tomada a medicação e a importância de seguir a terapêutica instituída.

Relativamente à cedência de MNSRM, devemos ter atenção acrescida. Quando nos é pedido um determinado produto, devemos sempre tentar perceber para que indicação é pretendido. Se for o medicamento mais adequado, devemos cedê-lo, dando sempre o aconselhamento necessário relativamente à posologia, modo e via de administração, possíveis efeitos secundários e precauções.

Assim, a qualidade do tempo despendido ao balcão e todo o apoio que me foi dado para resolução de problemas relacionado com o atendimento ao público é um dos pontos mais fortes a apontar.

2.1.12| Implementação da Receita Sem Papel

Durante o estágio, pude vivenciar a transição da Receita Eletrónica Materializada (REM) para a Receita Sem Papel (RSP). A partir do dia 1 de abril de 2016 passou a ser obrigatória a prescrição exclusiva com RSP em todo o Serviço Nacional de Saúde (SNS).¹ Deparei-me com inúmeras situações em que os utentes se apresentavam na farmácia com dúvidas acerca das novas receitas, aos quais tentei explicar as diferenças de forma clara e simples. A RSP permitiu que passasse a ser possível incluir, na mesma receita, todos os produtos de saúde necessários, o que não acontecia com as REM. Mas, uma das maiores diferenças notadas foi o facto de o utente poder adquirir apenas os medicamentos/produtos que necessita, não tendo que levantar toda a medicação de uma só vez, nem obrigatoriamente no mesmo local. Cada linha de prescrição apresenta uma validade, sendo que a validade de cada linha de prescrição é independente da anterior e da seguinte, podendo uma ter a validade de 30 dias e a outra de 6 meses. O utente pode levantar a sua medicação mediante a apresentação da guia de tratamento, que passou a ser apresentada em formato A4, e que contém toda a medicação prescrita àquele doente, por um determinado médico.

A guia de tratamento tem as informações necessárias para que, através do sistema informático, possamos aceder à prescrição: número da prescrição (acompanhado de código de barras), código de acesso e dispensa e código direito de opção.^{2; 3}

Se o utente indicar ao médico o seu número de telemóvel, receberá por SMS o número da prescrição, código de acesso e dispensa e código direito de opção. Basta apresentar esta informação na farmácia para que lhe possa ser cedida a medicação. Apesar de haver uma grande redução na utilização de papel, a apresentação da prescrição por SMS acaba por não ser tão funcional quanto a apresentação da guia. É necessário contactar com o telemóvel do utente e não temos o suporte em papel para podermos explicar qual a medicação que lhe foi prescrita. Além disso, principalmente em pessoas mais idosas, isto torna-se um problema quando tentamos perceber se faz medicamento de marca ou genérico, porque não temos o suporte de papel e apresentar a informação através do computador torna-se confuso para o utente. Uma outra desvantagem é o facto de muitos utentes que apresentam a prescrição por SMS não terem consigo a guia de tratamento e, por isso, é-lhes mais difícil perceber qual a medicação que já foi cedida e as embalagens por dispensar. Isto leva a que muitas vezes o utente vá à farmácia para adquirir medicação que já não tem disponível.

No início, houve alguma confusão por parte dos utentes com o facto de a folha que apresentavam na farmácia (guia de tratamento) lhes ser devolvida, visto que até à data, as receitas eletrónicas em papel ficavam na farmácia. Fiz sempre questão de explicar a todos os utentes que a guia lhes pertencia e que poderiam utilizá-la até levantarem na farmácia o total de embalagens prescritas. Após isso, teriam que se dirigir ao médico para obterem uma nova prescrição. Esta foi uma outra dificuldade, também principalmente com pessoas mais idosas, que chegaram a dirigir-se à farmácia com prescrições já dispensadas com o intuito de levantar a medicação. Quando lhes expliquei que só poderiam levantar o máximo de embalagens referido na guia, mostraram-se surpreendidos e afirmaram que ainda não lhes tinha sido explicado.

Assim, considero ter sido um ponto forte do meu estágio o contacto próximo com a adaptação a esta realidade, uma vez que tive um papel ativo na prestação de esclarecimentos à população.

2.1.13 | Diversidade de MNSRM e outros produtos de saúde

A farmácia Coimbra é uma farmácia, como já referido anteriormente, com uma grande área de atendimento ao público. Toda esta área apresenta uma diversidade enorme de produtos, o que me permitiu contactar com variadas marcas e gamas cosméticas, produtos fitoterapêuticos, produtos de higiene íntima e produtos buco-dentários. Foi uma mais-valia para o meu estágio e para a minha vida profissional futura, já que não teria conhecimentos tão abrangentes num local de estágio mais limitado nesta vertente.

Cada vez mais os utentes procuram a farmácia para a compra de produtos cosméticos, porque existe uma preocupação crescente com os cuidados próprios de higiene e beleza por parte da população. Senti que o aconselhamento farmacêutico nesta vertente é bastante importante e bem recebido por parte do utente.

A farmácia Coimbra tem ainda uma grande variedade de MNSRM, que nos permitem atuar aos mais variados níveis quando um utente se apresenta com uma dada queixa.

2.1.14 | Programa Valormed

A sociedade Valormed é responsável pela gestão de resíduos de medicamentos fora de uso e embalagens dos mesmos. A farmácia Coimbra trabalha em parceria com esta sociedade, recolhendo os medicamentos fora de validade ou já sem uso, dos seus utentes, bem como de embalagens vazias. Quando os utentes têm em casa medicamentos e embalagens nestas condições, entregam-nos na farmácia, onde são recolhidos num

contentor, que é posteriormente recolhido para eliminação dos resíduos. Esta é uma ação promovida pela farmácia que considero muito importante, uma vez que é necessário consciencializar a população para a correta eliminação deste tipo de resíduos, que não deve passar pelo descartar dos mesmos no lixo comum.

2.1.15 | Ensino de qualidade

Apesar dos diversos defeitos ao nível do plano de estudos e da forma como é realizada a avaliação ao longo do MICEF, sinto-me privilegiada por ter tido a oportunidade de me formar na Faculdade de Farmácia da Universidade de Coimbra. Acredito que o MICEF tem um ensino de qualidade, lecionado por profissionais com extremas qualidades e capacidades. Se bem aproveitadas pelos alunos, estas características permitem-nos adquirir as bases e ferramentas necessárias para sermos profissionais de excelência.

Para além disso, diversas unidades curriculares forneceram ferramentas específicas, importantes para o estágio em farmácia comunitária, como é o caso da unidade curricular de Intervenção Farmacêutica em Auto-cuidados de Saúde e Fitoterapia que nos dá bases para o aconselhamento farmacêutico. Também a unidade curricular de Dermofarmácia e Cosmética forneceu conhecimentos gerais e as ferramentas necessárias que pude aplicar num contexto prático.

2.2 | PONTOS FRACOS

2.2.1 | Receitas Manuais

Em diversas situações são-nos apresentadas receitas manuais na farmácia, seja devido a falência informática, prescrição ao domicílio, por inadaptação do prescritor ou devido a outras situações, num máximo de 40 receitas por mês. No entanto, a apresentação das mesmas pode dificultar bastante o atendimento, visto que várias vezes me foi bastante difícil compreender a caligrafia e, por conseguinte, tive dificuldade em perceber o que havia sido prescrito. É de salientar que é necessário o máximo cuidado nestas situações, uma vez que, devido a uma má compreensão, a medicação cedida pode ser a errada. Assim, foi fundamental o apoio que tive de toda a equipa técnica para solucionar e ultrapassar estas adversidades.

2.2.2 | Encomendas a nível central

A farmácia Coimbra pertence a um grupo chamado *Walk on by*, que possui várias farmácias pelo país. Por isso, há muitas encomendas que são feitas a nível central e não na farmácia, e, por vezes, os produtos encomendados não correspondem às necessidades reais da farmácia, havendo alguns produtos que ficam em excesso e outros em falta. O facto de o preço de vários produtos ser estabelecido a nível central é outro ponto fraco, visto que impede a farmácia de poder competir com a concorrência.

2.2.3 | Automatização da venda com o Robot

A utilização do Robot na dispensa de medicamentos traz várias vantagens, no entanto também traz algumas dificuldades. Apesar de ter um grande contacto com as embalagens nas atividades inerentes à entrada das encomendas, o facto de ser o robot a enviar a embalagem e não nós a irmos procurá-la, faz com que a associação do princípio ativo ao nome comercial e à própria embalagem seja mais difícil e demorada.

2.2.4 | Formação na área dos MNSRM e outros produtos de saúde

Considero que a unidade curricular de Intervenção Farmacêutica em Auto-cuidados de Saúde e Fitoterapia nos fornece ferramentas essenciais para o estágio em farmácia comunitária. No entanto, esta unidade curricular devia ser separada em duas: a Intervenção Farmacêutica em Auto-cuidados de Saúde como uma disciplina isolada e a Fitoterapia como outra. Assim, seria possível ter mais carga horária em cada uma delas, permitindo abordar mais temas essenciais à prática farmacêutica. Durante o meu estágio consegui pôr em prática muitos dos conhecimentos adquiridos nesta unidade curricular, mas com a diversidade de situações que ocorrem todos os dias em farmácia comunitária, mais formação nestas áreas seria uma vantagem.

Deparei-me algumas vezes com situações que envolviam aconselhamento de produtos na área da puericultura, uma área em grande expansão, uma vez que os pais procuram estar cada vez mais informados e veem a farmácia como o local de resposta às suas questões. Senti grandes dificuldades no aconselhamento destes produtos visto que não tinha tido contacto com esta temática até à data. Um exemplo são os vários tipos de leite artificial, para diferentes etapas do crescimento e para necessidades específicas, como por exemplo: leites anti regurgitantes, leites hipoalergénicos e leites anti obstipantes. Acabei por adquirir conhecimentos nesta área ao longo do meu estágio, com o apoio dos profissionais

da farmácia, no entanto, gostaria de ter tido a oportunidade de frequentar formações sobre esta temática.

2.2.5 | Pouca componente prática ao longo do curso

Um dos pontos fracos do MICF é a pouca componente prática. Quando já começava a ser autónoma e a ter confiança nos atendimentos realizados, terminou o meu estágio. Considero, também, que seria importante ter a possibilidade de contactar com outras áreas da atividade farmacêutica, o que se torna difícil no tempo de estágio estipulado.

2.3 | OPORTUNIDADES

2.3.1 | Produtos de ortopedia

Notei que foram inúmeras as pessoas que, durante o meu percurso de atendimento ao balcão, solicitaram produtos de ortopedia. No entanto, a farmácia Coimbra não dispõe destes produtos para venda. Considero, assim, que este facto podia ser encarado como uma oportunidade para a farmácia, visto que há uma grande procura.

Por este motivo, teria sido uma vantagem para mim o contacto com estes produtos e alguma formação nesta área, o que seria uma mais-valia para o meu futuro profissional.

2.3.2 | Formações internas e externas

As formações nas quais tive a oportunidade de participar foram muito importantes para a minha aprendizagem e crescimento enquanto profissional.

Tive a oportunidade de assistir a formações promovidas na farmácia pelos delegados de informação médica de várias marcas. Estas formações eram, sobretudo, para apresentação de novos produtos. No entanto, por diversas vezes assisti a formações que serviam para relembrar os funcionários da farmácia de alguns produtos que tinham ao seu dispor, evidenciando as vantagens do seu aconselhamento e servindo como espaço para partilha de opinião e esclarecimento de dúvidas. Destaco, por exemplo, as formações relativas aos produtos DulcoSoft[®], Dormidina[®] e linha cosmética Vichy[®].

A nível de formações externas, algumas marcas promovem formações mais extensas para várias farmácias, fora do espaço da farmácia. Saliento, por exemplo a formação sobre o novo *spray* nasal Flonaze[®], que permitiu dar a conhecer o novo produto mas também aprofundar os conhecimentos sobre rinite alérgica. Uma outra formação que destaco, foi a

formação da marca ISDIN®, onde foram apresentadas as novidades da linha de protetores solares e a reformulação da imagem da marca.

Estas formações foram bastante importantes para mim, enquanto estagiária, porque me deram a conhecer alguns produtos de forma diferente. Senti que a forma como esses produtos me era apresentada me permitia assimilar os conhecimentos de uma forma mais rápida e organizada. Foi-me sempre dada a oportunidade de participar em todas as formações desenvolvidas.

2.3.3 | Consultas de nutrição e outras ações

Na farmácia Coimbra realizam-se consultas de nutrição, uma vez por semana, feitas por uma nutricionista externa à farmácia. Se fossem melhor divulgadas, estas seriam uma boa oportunidade para a farmácia fidelizar novos clientes. Para além disto, ao terem que se dirigir à farmácia para ir à consulta, os utentes acabariam por estar em contacto com os produtos aí existentes, podendo levar a compras por impulso.

Uma ação muito promovida pela farmácia, em pareceria com a BebéCord®, foi a oferta de ecografias 4D a grávidas a partir das 17 semanas de gestação. Esta ação levou a uma afluência muito grande de utentes à farmácia nestes dias, criando a oportunidade de fidelizar alguns clientes e potenciando a venda de produtos de puericultura.

Outra ação promovida durante o meu estágio envolveu a marca ATL®, do Laboratório Edol. Nesta ação, uma promotora da marca esteve na farmácia, durante todo o dia, a promover estes produtos. Esta ação foi uma oportunidade que a farmácia teve para vender produtos que acabavam por ter baixa rotação e que, assim, viram as suas vendas aumentadas. Para além disto, permitiu que vários clientes tivessem contacto com uma marca que não conheciam.

2.3.4 | Divulgação de campanhas e promoções nas redes sociais

A farmácia Coimbra utiliza as redes sociais para promover todas as suas campanhas e promoções. Com esta divulgação, a farmácia garante que os seus utentes habituais estão sempre a par das campanhas e ações promovidas. Surge assim a oportunidade para a farmácia fidelizar novos clientes, que acabam por ter conhecimento destas campanhas e promoções através das redes sociais dos utentes da farmácia seus conhecidos.

2.3.5| Proximidade com o Centro de Saúde Norton de Matos

O facto de o Centro de Saúde Norton de Matos ser próximo da farmácia Coimbra é uma oportunidade para a farmácia em número de vendas, visto que muitos utentes acabam por ir a esta farmácia após as suas consultas, passando a ser clientes habituais. No entanto, foi também uma oportunidade para mim, enquanto estagiária, porque a proximidade com este centro de saúde proporcionava um número elevado de utentes à farmácia, permitindo-me contactar com uma grande diversidade de situações.

2.4| AMEAÇAS

2.4.1| Parafarmácias e outras farmácias

A farmácia Coimbra situa-se no Coimbra Shopping, onde existe um grande hipermercado com uma parafarmácia associada. Esta parafarmácia é uma ameaça uma vez que acaba por competir a nível de preço e campanhas. Além disso, devido aos descontos associados ao hipermercado, as pessoas acabam por comprar aí, para além de produtos de cosmética, MNSRM. No entanto, o aconselhamento prestado nestes locais nem sempre é o adequado e isto constitui uma ameaça para a saúde e bem-estar do próprio utente. Uma outra ameaça é a confusão da farmácia com as parafarmácias, uma vez que se encontra inserida num centro comercial. Muitos utentes entravam na farmácia e não tinham noção que estavam a entrar num local onde se cediam MSRMs, mediante prescrição.

A proximidade de outras farmácias mais antigas na zona do Vale das Flores também é uma ameaça, uma vez que, quando a farmácia Coimbra se instalou nessa zona, as restantes farmácias já tinha os seus clientes fidelizados. No entanto, com o decorrer do tempo, devido à localização favorável da farmácia, os utentes começaram a frequentá-la. O atendimento de qualidade prestado e o profissionalismo de toda a equipa permitiram que muitos desses utentes passassem a ser clientes habituais.

2.4.2| Crise económica

A crise económica tem um grande impacto na dinâmica da farmácia comunitária, tanto a nível de *stocks* como de poder de compra dos utentes.

Existem constantes subidas e descidas de preços de medicamentos e alterações de participações. Esta constitui uma grande ameaça para a farmácia e para o sucesso do atendimento, uma vez que muitos utentes encaram estas alterações como sendo da

responsabilidade da farmácia, comprometendo a confiança que têm na mesma e nos seus profissionais. Para além disso, a redução das margens de lucro também prejudica a situação financeira da farmácia.

Um outro fator importante é a dificuldade das farmácias e armazenistas em manterem os seus *stocks* em níveis suficientes para satisfazer as necessidades dos clientes. Estas situações levam a que, muitas vezes, os utentes se dirijam à farmácia e não consigam ter acesso a toda a medicação que necessitam. Isto tem uma grave implicação no sucesso da terapêutica.

A crise económica reduziu drasticamente o poder de compra da população em geral. Este fenómeno tem uma implicação direta na saúde dos utentes, uma vez que muitos não têm possibilidades económicas para adquirir os seus medicamentos.

2.4.3 | Automedicação

Uma das maiores ameaças, no meu ponto de vista, é a automedicação. Em diversas situações deparamo-nos com utentes que se dirigem à farmácia e pedem um determinado produto, muitas vezes MSRM. Quando questionados se procuram esse medicamento por indicação médica, muitas pessoas respondem que lhes foi indicado ou por um amigo, ou por um familiar que também toma. Mais ainda, muitas vezes os medicamentos pedidos nem são os adequados à queixa do utente.

Quero então salientar a importância do farmacêutico nesta questão. É essencial a consciencialização da população para esta temática, explicando os riscos da automedicação e prestando todas as informações necessárias na cedência de MNSRM.

2.4.4 | Prescrição por DCI

A prescrição por Denominação Comum Internacional (DCI) veio uniformizar a prescrição e possibilita ao utente a escolha de medicamento de marca ou do medicamento genérico que preferir (salvo nas situações em que as receitas apresentam exceções). Esta é uma situação que os utentes muitas vezes não compreendem. Quando questionados se preferem medicamento de marca ou medicamento genérico, muitos utentes dizem que querem especificamente o prescrito pelo médico. Nas inúmeras vezes que isto me aconteceu, expliquei ao utente que agora o médico passava a receita só por princípio ativo e que o utente tinha a possibilidade de opção por marca ou genérico. Muitas pessoas anuíam, mas continuavam a insistir que queriam o que o médico tinha prescrito, o que acabava por ser uma situação frustrante. Muitos destes utentes eram utentes habituais e, através da ficha

de acompanhamento no Sifarma 2000[®], conseguia aceder à informação sobre a medicação habitual desse utente. Caso não fosse um utente habitual, optava por tentar perceber através de diálogo e mostrando algumas embalagens, qual era a medicação que o utente costumava fazer.

2.4.5 | Excesso de profissionais formados

Todos os anos saem das faculdades e das escolas de saúde de todo o país, centenas de profissionais recém-formados, quer sejam farmacêuticos ou técnicos de farmácia. Assim, esta é uma ameaça, uma vez que o número anual de profissionais formados é superior às ofertas de emprego e às oportunidades que surgem na área da farmácia comunitária. Considero que o número de vagas de acesso ao ensino superior nesta área devia ser reformulado, evitando uma sobrelotação do mercado de trabalho.

3 | CASOS CLÍNICOS

- **Caso 1**

Um rapaz dirige-se à farmácia com os olhos visivelmente vermelhos e lacrimejantes. Para além disso queixou-se também de corrimento, congestão e comichão nasal. Uma vez que estávamos no início da primavera, perguntei-lhe se sofria de alergias, ao que me respondeu que, por vezes, sim.

Aconselhei o uso de Opticrom^{®4}, com a colocação de 1 a 2 gotas em cada olho, 2 vezes ao dia, uma de manhã e outra à noite. Para os sintomas a nível nasal indiquei Flonaze^{®5}, um *spray* nasal, que lhe recomendei que fosse aplicado 1 vez ao dia. Visto que o *spray* nasal pode demorar cerca de 3 a 4 dias até alcançar o nível máximo de ação, recomendei também a toma, 1 vez ao dia, de Telfast 120^{®6}, que contém um anti-histamínico.

- **Caso 2**

Uma senhora dirige-se à farmácia e pede-me Imodium Rapid^{®7}. Perguntei-lhe se era para ela, ao que ela responde que não, que era para o pai dela. Perguntei então se era uma situação pontual e se era acompanhada de febre, ao que ela me responde que o pai já estava com diarreia há alguns dias, mas não tinha febre. Visto que o senhor já tinha alguma idade (mais de 70 anos), alertei a senhora para o facto de haver perigo de o senhor estar a ficar desidratado e que, dada a permanência dos sintomas e a idade do senhor, seria melhor

consultar um médico. A senhora agradeceu a preocupação mas insistiu que queria levar o Imodium Rapid® e percebi pela atitude da senhora, que não tinha intenção de levar, para já, o pai ao médico.

Perante esta situação, decidi aconselhar a senhora a levar Dioralyte®, um pó para solução oral, utilizado na correção da perda de água e sais, indicando que o senhor deveria tomar uma saqueta dissolvida em 200 ml de água após cada dejeção. Visto que o senhor não era diabético nem sofria de insuficiência cardíaca, renal nem hepática, não estava contraindicada a sua utilização. Decidi aconselhar também a toma de UL-250® em cápsulas, que permite o tratamento sintomático da diarreia, para ser tomada 1 cápsula, 3 vezes ao dia durante 5 dias. No final alertei a senhora que, se no prazo de 1 ou 2 dias a diarreia não melhorasse, deveria mesmo procurar o médico.

- **Caso 3**

Uma senhora vai à farmácia e diz que o seu filho, que tem 5 meses, está com o “rabinho muito assado” e que precisava de algo para lhe aplicar, uma vez que o Bepanthene® pomada¹⁰ que estava a utilizar não estava a surtir efeito. Perguntei à senhora se a assadura apresentava também pontos brancos, ao que ela me respondeu que sim, que já tinha reparado que realmente estavam a aparecer esses “pontinhos”. Pela descrição, tudo indicava que o bebé estivesse com uma candidíase na zona da fralda. Assim, aconselhei a aplicação de Nutraisdin AF®¹¹, que contém um antifúngico, a cada muda de fralda, durante 7 dias, tendo o cuidado de aplicar o creme depois de limpar e secar bem a zona. Visto que os toalhetes de muda de fralda podem ser irritantes, aconselhei também a senhora a utilizar compressas de tecido não tecido com água fria para limpeza da zona da fralda.

- **Caso 4**

Um senhor dirigiu-se à farmácia e queixou-se que tinha muita comichão nos pés há já algum tempo e que agora tinha uma fissura entre dois dedos do pé direito. Pedi para ver os pés do utente e verifiquei que a zona das pregas entre os dedos estava vermelha e descamativa.

Aconselhei o utente a aplicar o Canespor® creme¹², um antifúngico, sobre a área afetada, ao deitar, num período de 3 semanas, sempre depois de lavar e secar. Como complemento, aconselhei o uso do A-Derma Cytelium® spray¹³ de manhã, uma vez que é um produto secante e calmante, que vai manter o pé seco durante mais tempo e ajudar a cicatrizar a fissura.

- **Caso 5**

Uma utente procura a farmácia porque a sua bebé de 4 meses apresenta as zonas de flexão dos braços e o pescoço com vermelhidão e muita secura. Quando vi a criança, estas zonas pareciam bastante inflamadas. Disse à utente que a bebé teria pele atópica e, como estava em crise, aconselhei-a a aplicar Bepanthen® Eczema¹⁴ nas zonas afetadas, sempre que necessário. Para o dia-a-dia, o Nutratopic Pro-AMP® gel de banho emoliente¹⁵ e o Nutratopic® creme emoliente¹⁶, para o rosto e corpo.

4 | CONCLUSÃO

O estágio em farmácia comunitária é essencial no Mestrado Integrado em Ciências Farmacêuticas, porque permite a consolidação de muitos conhecimentos adquiridos ao longo do curso. É o primeiro contacto, para muitos alunos, com a realidade da farmácia comunitária e do mundo do trabalho.

Considero que tive uma excelente experiência, que muito se deve ao local onde estagiei e às pessoas com quem trabalhei. Foi uma experiência desafiante, quer pelo contacto com os utentes, quer pela integração numa equipa de trabalho. O trabalho com o público pode ser muito difícil, mas é também muito gratificante quando sentimos a retribuição por parte dos utentes, que ficam satisfeitos com o nosso trabalho.

O estágio na farmácia Coimbra permitiu-me crescer a nível profissional, mas também pessoal, derivado ao contacto com uma diversidade enorme de utentes, que me apresentavam questões diferentes todos os dias. Todas as tarefas que desempenhei me permitiram adquirir mais conhecimentos que aqueles que já levava da minha restante formação académica, mostrando-me que, mesmo na vida profissional, estamos sempre em constante aprendizagem e que devemos apostar numa formação contínua.

Ser farmacêutico é muito mais que dispensar medicamentos, é ter um papel ativo na promoção da saúde pública através dos aconselhamentos e serviços prestados na farmácia comunitária. É transmitir confiança aos utentes para que estes vejam o farmacêutico como o profissional que está sempre disponível para os ajudar a resolver os seus problemas. No entanto, ainda há um longo caminho a percorrer para que seja dado o devido valor ao farmacêutico e para que se perceba que este pode ter um papel ainda mais ativo na promoção da saúde e na adesão à terapêutica.

5 | BIBLIOGRAFIA

1. GABINETE DO SECRETÁRIO DE ESTADO DA SAÚDE - **Despacho n.º 2935-B/2016, de 25 de fevereiro**. Diário da República, 2ª Série. 39 (2016) [Acedido a 08 de julho de 2016]. Disponível na Internet: <https://dre.pt/application/file/73726006>
2. INFARMED, GABINETE JURÍDICO E CONTENCIOSO - **Portaria n.º 224/2015 de 27 de julho**. Legislação Farmacêutica Compilada (2015) [Acedido a 08 de julho de 2016]. Disponível na Internet: http://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED/LEGISLACAO/LEGISLACAO_FARMACEUTICA_COMPILADA/TITULO_III/TITULO_III_CAPITULO_I/043-AIA_Port_224_2015_IALTVF.pdf
3. SPMS EPE - **Normas técnicas relativas aos softwares de prescrição de medicamentos e produtos de saúde**. (2015) [Acedido a 08 de julho de 2016]. Disponível na Internet: http://1mzobqlocytslwep384fsb5k.wpengine.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/2012/12/SPMS/Normas_Software_Presri%C3%A7%C3%A3o_201510162.pdf
4. SANOFI – PRODUTOS FARMACÊUTICOS, LDA – **Resumo das Características do Medicamento Opticrom, 20mg/ml, colírio, solução em unidose**. (2014) [Acedido a 09 de julho de 2016]. Disponível na Internet: http://www.infarmed.pt/infomed/download_ficheiro.php?med_id=579400&tipo_doc=rcm
5. GLAXOSMITHKLINE CONSUMER HEALTHCARE – **Resumo das Características do Medicamento Flonaze, 50 microgramas/dose, suspensão para pulverização nasal**. (2015) [Acedido a 09 de julho de 2016]. Disponível na Internet: http://www.infarmed.pt/infomed/download_ficheiro.php?med_id=585021&tipo_doc=rcm
6. SANOFI-AVENTIS – PRODUTOS FARMACÊUTICOS, LDA – **Resumo das Características do Medicamento Telfast 120, 120 mg, comprimidos revestidos por película**. (2011) [Acedido a 09 de julho de 2016]. Disponível na Internet: http://www.infarmed.pt/infomed/download_ficheiro.php?med_id=8350&tipo_doc=rcm
7. JOHNSON & JOHNSON, LDA – **Resumo das Características do Medicamento Imodium Rapid, 2 mg, comprimido orodispersível**. (2016) [Acedido a 09 de julho de 2016]. Disponível na Internet: http://www.infarmed.pt/infomed/download_ficheiro.php?med_id=4444&tipo_doc=rcm

8. KORANGI, PRODUTOS FARMACÊUTICOS, S.A – **Resumo das Características do Medicamento Dioralyte, pó para solução oral.** (2004) [Acedido a 09 de julho de 2016]. Disponível na Internet: http://www.infarmed.pt/infomed/download_ficheiro.php?med_id=2677&tipo_doc=rcm
9. MERCK, S.A – **Resumo das Características do Medicamento UL-250, 250 mg, cápsulas.** (2014) [Acedido a 09 de julho de 2016]. Disponível na Internet: http://www.infarmed.pt/infomed/download_ficheiro.php?med_id=8813&tipo_doc=rcm
10. BAYER PORTUGAL, S.A – **Resumo das Características do Medicamento Bepanthen, 50 mg/g, pomada.** (2005) [Acedido a 09 de julho de 2016]. Disponível na Internet: http://www.infarmed.pt/infomed/download_ficheiro.php?med_id=948&tipo_doc=rcm
11. **Website da ISDIN** [Acedido a 09 de julho de 2016]. Disponível na Internet: <http://www.isdin.com/pt-PT/produtos/nutraisdin/af-pomada-reparadora>
12. BAYER PORTUGAL, S.A – **Resumo das Características do Medicamento Canespor, 10 mg/g, creme.** (2016) [Acedido a 09 de julho de 2016]. Disponível na Internet: http://www.infarmed.pt/infomed/download_ficheiro.php?med_id=5843&tipo_doc=rcm
13. **Website da Pierre Fabre Portugal** [Acedido a 09 de Julho de 2016]. Disponível na Internet: <http://www.pierrefabre.pt/dermo-cosmetique-gama-aderma-lesadas.html#>
14. **Website da Bepanthen.** [Acedido a 09 de julho de 2016]. Disponível na Internet: <http://www.bepanthen.pt/pt/produtos/bepanthen-eczema.php>
15. **Website da ISDIN** [Acedido a 09 de julho de 2016]. Disponível na Internet: <http://www.isdin.com/pt-PT/produtos/nutratic/gel-de-banho-emoliente-pele-atopica>
16. **Website da ISDIN** [Acedido a 09 de julho de 2016]. Disponível na Internet: <https://www.isdin.com/pt-PT/produtos/nutratic/creme-emoliente-pele-atopica>