# Procedimento Operacional Padrão (POP)

**Título:** POP 006 - Destinação dos Produtos Próximos ao Vencimento

**Versão:** 01

**Data de Emissão:** [Inserir Data]

**Próxima Revisão:** [Inserir Data]

**Elaborado por:** [Nome do Farmacêutico Responsável]

**Aprovado por:** [Nome do Farmacêutico Responsável Técnico]

**1. OBJETIVO**

Padronizar os procedimentos para identificação, segregação e definição de ações para medicamentos e outros produtos comercializados na drogaria que se encontram próximos ao prazo de validade, visando otimizar o estoque, evitar perdas por vencimento e garantir que apenas produtos dentro da validade sejam dispensados ou comercializados, em conformidade com a RDC 44/2009.

**2. APLICAÇÃO**

Este procedimento aplica-se a todos os produtos (medicamentos, correlatos, cosméticos, etc.) identificados no estoque ou na área de vendas da drogaria cujo prazo de validade esteja próximo, conforme critério definido pela drogaria.

**3. RESPONSABILIDADES**

* **Farmacêutico Responsável Técnico:** Definir o critério de “proximidade do vencimento” (ex: 3 meses, 6 meses antes da data de expiração). Supervisionar a identificação e as ações tomadas para produtos próximos ao vencimento. Garantir que nenhuma ação comprometa a qualidade ou segurança do produto ou induza ao uso irracional. Treinar a equipe.
* **Funcionários Responsáveis pelo Controle de Validade/Estoque:** Realizar a verificação periódica da validade. Identificar e separar os produtos próximos ao vencimento. Implementar as ações definidas (organização diferenciada, comunicação, etc.). Registrar as ações.
* **Equipe de Vendas/Dispensação:** Estar ciente dos produtos próximos ao vencimento e das estratégias definidas. Priorizar a dispensação/venda desses produtos (aplicando PVPS/FEFO rigorosamente). NÃO dispensar/vender produtos após a data de vencimento.

**4. MATERIAIS E EQUIPAMENTOS**

* Sistema informatizado de gestão de estoque com controle de validade (altamente recomendável) ou planilhas de controle manual.
* Etiquetas de identificação/sinalização (ex: “VENCIMENTO PRÓXIMO”, ou código de cores).
* Área específica no estoque ou marcação nas prateleiras para produtos próximos ao vencimento (opcional, mas recomendado).
* Material de escritório (canetas, formulários).

**5. DESCRIÇÃO DO PROCEDIMENTO**

**5.1. Definição do Critério de Proximidade do Vencimento**

1. O Farmacêutico Responsável Técnico, em conjunto com a gestão da drogaria, deve definir o prazo considerado como “próximo ao vencimento”. Este prazo pode variar conforme o tipo de produto e o giro de estoque, mas um período comum é de 3 a 6 meses antes da data de expiração.
2. Exemplo: Definir que produtos com validade inferior a 6 meses são considerados “próximos ao vencimento”.
3. Documentar este critério no Manual de Boas Práticas Farmacêuticas.

**5.2. Identificação**

1. Durante a verificação periódica de validade no estoque e na área de exposição (conforme POP 002 e POP 003), identificar todos os produtos que se enquadram no critério de “próximo ao vencimento”.
2. Utilizar relatórios do sistema informatizado (se disponível) que listem os produtos por ordem de validade.
3. Conferir fisicamente os produtos identificados.

**5.3. Segregação e Sinalização**

1. **No Estoque:**
   * Opção 1: Manter os produtos nas prateleiras normais, mas aplicar uma etiqueta ou sinalização visual clara (ex: etiqueta “VENCIMENTO PRÓXIMO” ou um ponto colorido) na embalagem ou na prateleira.
   * Opção 2: Segregar fisicamente os produtos próximos ao vencimento em uma área ou prateleira específica no estoque, devidamente identificada.
   * Garantir que o sistema PVPS/FEFO seja rigorosamente aplicado, posicionando estes produtos para serem os primeiros a sair.
2. **Na Área de Exposição:**
   * Manter a organização conforme POP 003, aplicando rigorosamente o PVPS/FEFO para que os produtos com validade mais curta estejam à frente.
   * Evitar expor quantidades excessivas de produtos próximos ao vencimento.
   * É VEDADO realizar promoções do tipo “Leve 2 Pague 1” ou similares para medicamentos, mesmo os MIPs, pois pode induzir ao uso irracional. Para outros produtos (cosméticos, higiene), verificar a legislação sobre promoções.
   * NÃO colocar avisos ostensivos de “vencimento próximo” diretamente ao consumidor na área de vendas de medicamentos, mas a equipe deve estar ciente para priorizar a saída.

**5.4. Ações Estratégicas**

1. **Comunicação Interna:** Informar toda a equipe de dispensação/vendas sobre os produtos que estão próximos ao vencimento para que priorizem sua saída.
2. **Prioridade na Dispensação/Venda:** Orientar a equipe a sempre verificar a validade e dispensar/vender primeiro os produtos com prazo de validade mais curto (PVPS/FEFO).
3. **Remanejamento (se aplicável):** Avaliar a possibilidade de remanejar produtos entre filiais (se for o caso), desde que as condições de transporte adequadas sejam garantidas.
4. **Negociação com Fornecedor (se aplicável):** Verificar a política de devolução ou troca de produtos próximos ao vencimento com os distribuidores. Se houver acordo comercial, proceder com a devolução dentro dos prazos e condições estabelecidas pelo fornecedor, documentando o processo.
5. **Promoções (Apenas para Não-Medicamentos):** Para produtos como cosméticos, higiene pessoal ou correlatos (verificar permissão legal), avaliar a realização de promoções de preço para acelerar a venda, sempre informando claramente a condição ao consumidor (se exigido pelo CDC) e NUNCA comprometendo a qualidade do produto.
6. **Doações (Avaliar Criteriosamente):** A doação de produtos próximos ao vencimento é complexa e deve seguir critérios rigorosos e legislação específica. Geralmente não é uma prática recomendada para drogarias devido aos riscos e responsabilidades envolvidas. Consultar o Conselho de Farmácia e a Vigilância Sanitária local se esta opção for considerada.

**5.5. Monitoramento Contínuo**

1. Acompanhar de perto o estoque dos produtos próximos ao vencimento.
2. Se um produto identificado como “próximo ao vencimento” atingir a data de expiração antes de ser dispensado/vendido/devolvido, ele deve ser imediatamente retirado e tratado conforme o POP 005 - Destino dos Produtos com Prazos de Validade Vencidos.

**6. MONITORAMENTO E VERIFICAÇÃO**

* Auditoria periódica das listas/áreas de produtos próximos ao vencimento.
* Verificação da aplicação do PVPS/FEFO na prática.
* Análise da eficácia das estratégias adotadas (redução de perdas por vencimento).
* Conferência dos registros de devolução a fornecedores (se aplicável).

**7. REGISTROS**

* Listas de produtos próximos ao vencimento (geradas pelo sistema ou planilhas manuais).
* Registros das ações tomadas (ex: comunicação interna, negociação com fornecedor).
* Documentação de devolução de produtos a fornecedores (notas de devolução).
* Registros de baixa, caso o produto vença (conforme POP 005).

**8. REFERÊNCIAS**

* Resolução RDC nº 44, de 17 de agosto de 2009 - ANVISA.
* Manual de Boas Práticas Farmacêuticas da Drogaria.
* Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/1990) - referente a promoções e informação ao consumidor.

**9. HISTÓRICO DE REVISÕES**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Versão | Data | Descrição da Alteração | Elaborado por | Aprovado por |
| 01 | [Inserir Data] | Emissão inicial | [Nome] | [Nome] |
|  |  |  |  |  |

**Assinatura do Farmacêutico Responsável Técnico:**

**[Nome Completo e CRF]**