



FARMÁCIA COMUNITÁRIA

Saber administrar para crescer

Pelo jornalista Aloísio Brandão,
editor desta revista,

- 1º Congresso Brasileiro de Farmácia Comunitária abordará a necessidade de o farmacêutico proprietário de farmácia qualificar-se em gestão, para promover a saúde financeira de sua empresa, evitando o fechamento da mesma.
- A gestão – e este será um dos temas discutidos no evento, que será realizado, em Goiânia, de 1º a 3 de novembro de 2012 – deve ser harmonizada com os serviços farmacêuticos, considerados pelos consultores do setor como o “diferencial” na farmácia comunitária.

A crônica falta de preparo do farmacêutico para gerir as suas próprias farmácias e drogarias, situação responsável pelo fechamento de estabelecimentos, em todo País, e as alternativas para o enfrentamento do problema serão exaustivamente debatidos no **1º Congresso Brasileiro de Farmácia Comunitária**. O evento será realizado, de 1º e 3 de novembro de 2012, no Centro de Convenções, em Goiânia (GO), pela Sociedade Brasileira de Farmácia Comunitária (SBFC), com o apoio do Conselho Federal de Farmácia (CFF), e terá por tema central *Serviços Farmacêuticos e gestão: diferencial competitivo*. Paralelamente, será realizado o “I Encontro Nacional de Proprietários e Gestores de Farmácias e Drogarias”.

O Congresso tratará, nos três dias de sua realização, de temas relacionados aos serviços farmacêuticos e à gestão, por meio de cursos, como “Glicemia capilar nas farmácias e drogarias: interpretando os resultados e orientando o paciente”; “Planejamento tributário e a consequente redução de impostos nas farmácias e drogarias”; “Serviços farmacêuticos: conhecendo, praticando, implementando e prestando um bom serviço e obtendo lucro”; “Produtos dermocosméticos: investindo em beleza e estética e melhorando o faturamento das farmácias e drogarias”; e “Gestão estratégica: o segredo da prosperidade das farmácias e drogarias em um mercado de alta competitividade”.

Mesas redondas abordarão questões, como “O papel das farmá-

cias e drogarias no descarte de medicamentos vencidos e em desuso pela população, em cumprimento à Política Nacional de Resíduos Sólidos”; “Prescrição farmacêutica, indicação ou orientação documentada na venda de medicamentos isentos de prescrição”, entre outras. O evento contará com um time de palestrantes de primeira grandeza.

SERVIÇOS PROFISSIONAIS E GESTÃO: A HARMONIA POSSÍVEL

– O que a SBFC quer com o evento, além de levar conhecimentos de gestão empresarial a farmacêuticos proprietários de farmácia, é desfazer a “ideia equivocada” de que cuidados farmacêuticos não podem ser harmonizados com o lucro. “O real problema que tem levado ao insucesso um grande número de far-

mácias comunitárias de propriedade de farmacêuticos está centralizado no fraco conhecimento que o profissional tem de administração para aplicar em seu estabelecimento”, sintetiza o Presidente da Sociedade, Conselheiro Federal de Farmácia pelo Tocantins e integrante do Grupo de Trabalho em Farmácia Comunitária do CFF, Amilson Álvares.

Sem dominar as ferramentas da gestão farmacêutica, abrir uma farmácia seria uma “aventura muito arriscada e, quase sempre, com um fim triste”. O alerta é do farmacêutico Cadri Awad, outro integrante da Comissão de Farmácia Comunitária do CFF, consultor farmacêutico e Presidente do Sindicato dos Farmacêuticos de Goiás.

A gestão farmacêutica é um emaranhado de conhecimentos postos a serviço da saúde financeira da farmácia e drogaria. Sem a sua efetiva aplicação, lembra a SBFC, as finanças entram em colapso e quebram o estabelecimento, inviabilizando a prestação da assistência farmacêutica à população.

Consultores em gestão farmacêutica lembram que as pequenas farmácias de farmacêuticos enfrentam a concorrência visceral das grandes redes que, por suas vezes, dispõem de um arsenal vigoroso de recursos na área da administração.

As redes, dizem eles, contratam profissionais muito bem qualificados nas áreas administrativa, contábil, jurídica, do marketing e outras, para assegurar o sucesso gestor de

todas as unidades do grupo. E levam vantagens, por terem ligados a um mesmo CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica) todos os seus estabelecimentos que, às vezes, passa de 500 unidades.

Como conseguem fazer compra em grandes volumes, podem negociar preços bem mais baixos. “Ou seja, um profissional pode fazer o trabalho para toda uma rede, o que torna baratos os cursos com esse pessoal, enquanto, numa pequena farmácia, ele atua exclusivamente naquele único estabelecimento”, comenta Amilson Álvares.

ASSISTÊNCIA É O DIFERENCIAL – Por não terem condições de concorrer com as grandes redes nos mesmos itens e mesmas condições (ganho de escala por volume de faturamento etc.), a alternativa para as farmácias de farmacêuticos, segundo recomendação da Sociedade Brasileira de Farmácia Comunitária, é oferecer à sociedade bons serviços farmacêuticos. “A assistência farmacêutica é o diferencial das farmácias de farmacêuticos”, diz o consultor em gestão farmacêutica e integrante da Comissão de Farmácia Comunitária do CFF, farmacêutico Rodrigo Antônio Magalhães, de Goiás. Mas adverte: “Somente a prestação de serviços farmacêuticos não é o bastante. Os estabelecimentos de farmacêuticos têm que ser bem administrado”.

Para Rodrigo Magalhães, o farmacêutico proprietário de farmácia comete erros imperdoáveis na

maioria dos setores que envolvem a empresa, como vendas, compras, contabilidade, crediário, caixas, financeiro, administrativo e estoque. “Essas falhas não podem, em hipótese alguma, ocorrer, porque levam à deficiência financeira, que gera o fechamento da farmácia. Com a farmácia fechada, acaba o sonho do farmacêutico de prestar assistência à população”, explica.

Magalhães lembra que as duas colunas de sustentação da farmácia, que são a administração e os serviços de saúde prestados à comunidade, devem coabitar o empreendimento, harmonicamente. Uma (os serviços) fideliza a clientela; a outra torna o empreendimento viável, economicamente. Ele resume: “Ou se domina a gestão farmacêutica, ou a farmácia quebra”.

A Presidente da Comissão de Farmácia Comunitária do CFF e Conselheira Federal por Sergipe, Vanilda Oliveira Aguiar Santana, ressalta que o farmacêutico acumula um vasto conhecimento técnico e científico em medicamento e em cuidados ao paciente, o que o torna a maior autoridade na área. “Mas ele não pode prescindir de capacitação administrativa para gerir a sua farmácia e torná-la um empreendimento viável”, declara.

Vanilda Aguiar Santana tem recebido e-mails de farmacêuticos abordando o problema. Um deles, Hélio Filho, de Sergipe, conta que após ter realizado um curso de gestão, oferecido pelo Instituto Bulla, de

Goiânia, o estabelecimento de sua propriedade começou a apresentar outra performance. “Para a senhora ter uma ideia, depois do curso, comecei a calcular minha tributação corretamente e estou tendo uma economia mensal de cerca de mil Reais. Ou seja, passei mais de sete anos jogando mil Reais fora, todos os meses”, revela o farmacêutico sergipano. E conclui: “Nós, farmacêuticos, temos que conquistar nosso espaço na gestão, porque senão nunca conseguiremos acompanhar a boa gestão das grandes redes e seremos eternos funcionários sem perspectivas de crescimento”.

CRESCIMENTO NAS VENDAS – As discussões sobre o vácuo em gestão existente no conjunto dos conhecimentos dos farmacêuticos proprietários de farmácia ganham peso, considerado o contexto atual do setor, que aponta para profundas transformações, segundo observou o farmacêutico José Amazonas Gaspar, de Santa Catarina, membro da Comissão de Farmácia Comunitária.

Ele cita pesquisa realizada pelo CPDEC (Centro de Pesquisa, Desenvolvimento e Educação Continuada), da Unicamp (Universidade de Campinas), segundo a qual as vendas de medicamentos, no Brasil, vão quase dobrar, até 2015. A pesquisa, coordenada pelo professor Rodnei Domingues, ouviu 1.287 consumidores, nas capitais e principais cidades do País. Ela quis saber, também, qual é o principal critério para a es-

colha de uma farmácia pelo consumidor. O menor preço foi apontado como o principal critério.

“O farmacêutico proprietário de farmácia não pode desprezar este dado. Por isto, ele precisa dominar as ferramentas da gestão, a fim de levar o seu estabelecimento a obter estabilidade financeira e a oferecer preços competitivos, aliados à prestação de serviços profissionais”, pede Rodrigo Magalhães.

Sobre o mercado farmacêutico, estimativa da consultoria IMS Health é de que ele irá mais que dobrar, em cinco anos, motivado pelo aumento da renda dos consumidores, a ampliação do acesso a planos de saúde privados e pelo envelhecimento da população. Em 2011, o crescimento foi de 19%, com movimento de R\$ 38 bilhões em vendas. O segmento deverá atingir, em 2017, R\$ 87 bilhões.

“O crescimento do mercado é bom para o farmacêutico empreendedor. Com mais poder de compra, a população vai adquirir mais medicamentos e produtos de higiene pessoal. Mas o farmacêutico precisa preparar-se administrativamente para este momento”, ressalta o farmacêutico José Amazonas.

BOA NOTÍCIA – Apesar de todos os alertas, há uma boa notícia no ar: o número de pequenas farmácias de propriedade de farmacêuticos está crescendo. A Sociedade Brasileira de Farmácia Comunitária estima que o crescimento seja da ordem de 20% ao ano. O motivo do aumento,

segundo Amilson Álvares, Presidente da SBFC, vem da busca crescente dos filhos dos proprietários leigos de farmácia por fazer o curso de Farmácia. Ressalte-se que, também, os proprietários estão formando-se farmacêuticos. Atualmente, há 23.889 estabelecimentos de propriedade de farmacêuticos, o que corresponde a 27,98% do mercado, que abriga 85.377 farmácias e drogarias. Os dados são do Setor de Fiscalização do CFF, de fevereiro de 2012.

FECHAMENTO É RISCO PARA A SAÚDE

– O CFF e a SBFC vêm com muita preocupação o fechamento de farmácias de farmacêuticos, argumentando que essa é uma situação que representa riscos para a saúde da população, vez que os serviços profissionais prestados, ali, sofrem uma expressiva diminuição qualitativa. Afirmam que o farmacêutico proprietário, por questões éticas e de compromissos social

e sanitário com a saúde, esteja presente à sua farmácia, durante todo o seu período de funcionamento, garantindo a assistência à sua clientela.

Por isto, as entidades querem reunir apoios para enfrentar o problema, principalmente, oferecendo curso na área de gestão farmacêutica. Deixam claro que não deve haver conflito entre gestão farmacêutica e assistência farmacêutica. O que se busca é uma farmácia sustentável econômica, social e ambientalmente para possibilitar a oferta de serviços farmacêuticos.

COMISSÃO

– A Comissão de Farmácia Comunitária do CFF é formada pelos farmacêuticos Vanilda Oliveira Aguiar Santana (SE), Presidente; Amilson Álvares (TO), Carmen Íris Tolentino (GO), José Amazonas Gaspar (SC), Cadri Awad (GO), Luciano Martins Rena Silva (MG), Vinícius Pedroso (SP) e Rodrigo Antônio Magalhães (GO).



Lucro e assistência

A revista PHARMACIA BRASILEIRA entrevistou o Presidente da Sociedade Brasileira de Farmácia Comunitária (SBFC) e Conselheiro Federal de Farmácia pelo Tocantins, Amilson Álvares. Estudioso do assunto, Álvares teve como tema de sua pós-graduação no curso Gestão Avançada do Varejo Farmacêutico, da Universidade Gama Filho, no Rio, “A importância do atendimento e vendas para a sobrevivência da farmácia comunitária”. A SBFC está realizando o “Congresso Brasileiro de Farmácia Comunitária” e o “I Encontro Nacional de Proprietários e Gestores de Farmácias e Drogarias”, com apoio do Conselho Federal de Farmácia (CFF), Conselho Regional de Farmácia de Goiás (CRF-GO), Sindicato dos Farmacêuticos no Estado de Goiás (Sinfargo), Sindicato das Indústrias Farmacêuticas do Estado de Goiás (Sindifarg), Instituto Bulla e Qualidade Eventos.



Amilson Álvares, Presidente da Sociedade Brasileira de Farmácia Comunitária (SBFC)

PHARMACIA BRASILEIRA – O senhor reclama dos cursos de Farmácia, por não incluírem em suas grades curriculares matérias de gestão farmacêutica em farmácia comunitária. A que o senhor atribui a ausência do estudo de gestão na academia?

Farmacêutico Amilson Álvares

– Realmente, pouquíssimos cursos de Farmácia ensinam gestão farmacêutica na farmácia comunitária. A origem disso talvez esteja no fato de aqueles que estão à frente dos cursos não terem intimidade com o comércio farmacêutico, com a questão da lucratividade do estabelecimento, com a gestão, enfim. Os cursos desejam que as farmácias e drogarias sejam estabelecimento de saúde e não comercial. Ora, mas a própria legislação (Lei 5991/73) trata a farmácia e a drogaria como estabelecimento comercial.

PHARMACIA BRASILEIRA – Quando um farmacêutico dedica-se à gestão de sua farmácia, ele não corre o risco de sacrificar os serviços de saúde que ele poderia estar prestado à sua clientela?

Farmacêutico Amilson Álvares

– Eu acredito no equilíbrio entre a gestão farmacêutica e a assistência farmacêutica. Se o farmacêutico pender só para um lado, o outro lado ficará realmente prejudicado. Ou seja, se ele inclinar-se para o viés comercial, ele até poderá obter sucesso financeiro, mas, com certeza, ele terá grandes prejuízos naquilo que é a essência da profissão, que é a prestação de cuidados em saúde. E esses serviços são diferenciais, na farmácia. Por outro lado, se o farmacêutico dedicar-se apenas aos serviços de saúde, abandonando a gestão do

seu empreendimento, com certeza, a sua farmácia não durará mais que um ano. Será falência certa.

PHARMACIA BRASILEIRA – O farmacêutico, por índole e formação, é um profissional da saúde com grandes responsabilidades junto à sociedade. É como se o sonho de prestar cuidados às pessoas estivesse em seu DNA. Isto o dificulta a ser um administrador e empreendedor?

Farmacêutico Amilson Álvares

– Quando o jovem que ingressa no curso de Farmácia já tem uma iniciação comercial (se já atuou em farmácia ou se é filho de proprietário de estabelecimento farmacêutico), a tendência é que ele abrace naturalmente a gestão, com possibilidade de obter sucesso comercial.

Mas é preciso ficar muito claro que, mesmo que o acadêmico venha a ter matérias de gestão farmacêutica e adquira uma farmácia, depois de formado, a sua formação será, sempre, a de farmacêutico, esse profissional da saúde identificado com a prestação de cuidados ao paciente.

Muitas vezes, o farmacêutico recém-formado (aquele que é filho de pai proprietário de farmácia e drogaria) volta para o estabelecimento do pai, assume a administração do negócio e promove uma verdadeira revolução, harmonizando os interesses gestores com os de saúde. E a farmácia cresce e passa a ter uma excepcional lucratividade.

PHARMACIA BRASILEIRA – As portas do sucesso estão definitivamente fechadas para o farmacêutico que teve a sua pequena farmácia quebrada, por ele desconhecer a gestão?

“Tenho notado que o farmacêutico que sofreu um insucesso jurar que, nunca mais, montará uma farmácia. Mas ele está totalmente equivocado.”

A falência deixa marcas negativas para sempre em sua carreira? Ou haverá, sempre, uma nova chance para ele, desde que se qualifique em administração farmacêutica?

Farmacêutico Amilson Álvares

– O que eu tenho notado é o farmacêutico que sofreu um insucesso jurar que, nunca mais, montará uma farmácia. Mas ele está totalmente equivocado. As portas vão se abrir para esse farmacêutico, desde que ele faça um planejamento, desde que se prepare para assumir a gestão do seu novo estabelecimento.

PHARMACIA BRASILEIRA – O farmacêutico empreendedor que tem interesse em se qualificar em gestão farmacêutica deve fazer o que? Onde ele pode fazer cursos na área?

Farmacêutico Amilson Álvares

– A Sociedade Brasileira de Farmácia Comunitária (SBFC) possui a relação dos cursos de gestão farmacêutica e tem todo o interesse em ajudar o novo empreendedor a se qualificar. É só ele entrar em contato com a SBFC. O site é www.sbfc.org.br, os e-mails são sbfc@hotmail.com e presidencia@sbfc.org.br