

# ESTOQUE: QUAL É O PONTO DE EQUILÍBRIO?

Proprietário de uma rede de farmácias de manipulação, o farmacêutico Rogério Tokarski, de Brasília, fala dos cuidados que devem ser tomados com relação ao estoque

Pelo jornalista Aloísio Brandão,  
Editor desta revista

Controlar o estoque de uma farmácia é como deixar o sal da comida no ponto. A mais ou a menos, o sal pode pôr a comida a perder. O estoque precisa estar no limite do equilíbrio. Numa farmácia de manipulação, por exemplo, se a matéria-prima para a formação do estoque for adquirida em grande quantidade, resultará em capital parado. Se em pequena quantidade, a farmácia pode ser apanhada de surpresa pela falta do produto. E então? Qual é o ponto de equilíbrio na compra da matéria-prima? Para o farmacêutico proprietário de farmácia, o ponto de equilíbrio é uma bússola à qual ele tem que consultar, o tempo todo. Um pequeno descuido e os resultados podem ser comprometedores. A revista PHARMACIA BRASILEIRA ouviu o farmacêutico e empresário do setor magistral, Rogério Tokarski, sobre o assunto estoque. Graduado em Farmácia pela Universidade Estadual de Ponta Grossa (PR) e com especialização em Bioquímica pela Universidade Federal de Goiás, Tokarski pós-graduou-se em Farmácia Clínica num dos maiores centros sul-americanos na área, a Universidade do Chile, em Santiago. Conselheiro Federal de Farmácia pelo Distrito Federal, fundador da Anfarmag (Associação Nacional de Farmacêuticos



Farmacêutico Rogério Tokarski, no laboratório de uma de suas farmácias

Magistrais), ele criou, há 27 anos, o seu negócio, a Farmacotécnica Instituto de Manipulações Farmacêuticas Ltda., uma rede de estabelecimentos respeitado, em todo o Distrito Federal e fora. Já no início da entrevista, ele dá uma dica fundamental aos colegas proprietários: "Para se descobrir o ponto de equilíbrio, é necessário acompanhar a movimentação do estoque por um período não inferior a seis meses. Com este histórico, deve-se elaborar o ponto de pedido, ou seja, quando a matéria-prima chegar, a que quantidade deve ser adquirida novamente". **Veja a entrevista.**

PHARMACIA BRASILEIRA - O estoque é um dos itens mais delicados de uma farmácia, quer seja de manipulação ou não. Uma falha nesse setor, mínima que seja, pode levar a prejuízos comprometedores para a empresa. Gostaria que o senhor falasse sobre a compra da matéria-prima. Se ela for adquirida em

grande quantidade, pode resultar em capital parado. Se em pequena quantidade, a farmácia pode ser apanhada, de surpresa, pela falta do produto. Qual é o ponto de equilíbrio na compra da matéria prima? O que o farmacêutico proprietário tem que fazer para descobrir esse ponto?

**Rogério Tokarski** - Cada em-

presa tem o seu ponto de equilíbrio, pois são diversos os fatores que influem nisso, quais sejam a região em que se localiza a empresa, a distância de fornecedores e a facilidade de recebimento de matérias-primas. Para descobrir o seu ponto de equilíbrio, é necessário acompanhar a movimentação do estoque por um

período não inferior a seis meses. Com este histórico, deve-se elaborar o ponto de pedido, ou seja, quando a matéria-prima chegar, a que quantidade deve ser adquirida, novamente.

O ponto de pedido é aquela quantidade em que você ainda não está sem matéria-prima e possui estoque suficiente para que a mesma chegue à empresa, sofra as devidas análises, mais uma margem de segurança para possíveis transtornos, como atraso do fornecedor ou devoluções. É muito importante, também, a qualificação e formalização de parcerias com os fornecedores, de maneira que a confiança mútua exista e falhas de fornecimento, quer por qualidade, quer por aspectos comerciais, sejam minimizadas. De qualquer modo, o estoque tem que ser compatível com o capital de giro.

**PHARMACIA BRASILEIRA** - Que cuidados deve-se ter com o vencimento da matéria-prima? A legislação trata do vencimento?

**Rogério Tokarski** - Deve-se trabalhar com estoques para ser consumidos, a cada mês ou a cada dois meses. A legislação estabelece que a farmácia deve verificar, periodicamente, o seu estoque, para evitar o uso de substâncias vencidas, e impede a revalidação de substâncias. Matéria-prima vencida em uso deixa a farmácia sujeita a penalidade grave. Da mesma forma, matéria-prima estocada, por longos períodos, é prejudicial ao capital. Deve-se dar ênfase aos procedimentos de aquisição, em que devem ser verificados, no ato da compra, o prazo de validade da matéria-prima.

O mesmo deve ser conferido numa inspeção de recebimento e posteriormente é necessário fazer um acompanhamento do estoque. Neste campo, ainda há muito que caminhar, pois há produtos cuja

validade, com toda certeza, é muito superior ao que vem descrito nos rótulos, e outros que, pela eternidade, manterão suas características.

**PHARMACIA BRASILEIRA** - A grande maioria da matéria-prima utilizada pelas farmácias de manipulação é importada. Que impacto a conjuntura econômica atual (e, aí, eu destaco a alta do dólar) tem sobre a compra dos produtos?

**Rogério Tokarski** - Oitenta e cinco por cento das matérias-primas utilizadas pela farmácia magistral são importadas. O dólar estando neste patamar, além do que foi previsto pelo Banco Central, faz com que altere significativamente o preço dos componentes de uma formulação que, em geral, corresponde a 25% do custo de uma formulação pronta. Isto gera um custo adicional significativo na composição dos preços, alterando realmente o custo final.

**PHARMACIA BRASILEIRA** - Como as farmácias devem fazer para conciliar (se é que podem conciliar) as pressões que recebem das distribuidoras por aumento de preço das matérias-primas com as pressões vindas dos consumidores pelo não aumento dos preços?

**Rogério Tokarski** - É necessário um jogo de cintura muito grande. Vai chegar o momento em que você não consegue mais manter o estoque. Então, é o instante de aumentar os preços e explicar ao consumidor sobre esta atitude.

**PHARMACIA BRASILEIRA** - O mercado distribuidor é pródigo em oferecer às farmácias, a cada dia, uma grande quantidade de novidades em matéria-prima. Que cuidados os estabelecimentos devem tomar para não cair na tentação das ofertas de produtos que não serão bem aceitos pelos usuários de medicamentos?

“Oitenta e cinco por cento das matérias-primas utilizadas pela farmácia magistral são importadas. O dólar estando neste patamar faz com que altere significativamente o preço dos componentes de uma formulação que, em geral, corresponde a 25% do custo de uma formulação pronta”

**Rogério Tokarski** - A farmácia deve adquirir matérias-primas novas, através de solicitações do médico, e, quando da aquisição de uma nova droga, não deve estocar grande quantidade, até que se tenha conhecimento real da demanda.

**PHARMACIA BRASILEIRA** - Dr. Rogério, como explicar a grande diferença de preços de produtos manipulados, que pode chegar a mais de 50% entre farmácias, se elas compram as mesmas matérias-primas dos mesmos distribuidores?

**Rogério Tokarski** - Cada empresa possui o seu próprio custo fixo. Esta variação ocorre por inúmeros motivos e, entre eles, está, inclusive, a falta de conhecimento dos proprietários em elaborar adequadamente seus custos. Cada empresa trabalha sua planilha de custos de uma maneira. É importante que

todos os custos sejam cobertos pelo preço final de uma formulação. Caso contrário, a empresa corre sério risco financeiro, com o passar do tempo.

**PHARMACIA BRASILEIRA** - Essa grande diferença de preços chega a confundir o consumidor. Não há o perigo de ele achar que a qualidade do produto é que está fazendo a diferença de preço? Essa opinião pode comprometer a imagem das farmácias?

**Rogério Tokarski** - Sim, este risco é real. Tanto o consumidor pode pensar que a farmácia de menor preço não tem qualidade, como pode pensar que a farmácia de maior preço está praticando abusos neste campo. Cabe aos proprietários de farmácias estarem discutindo amplamente esta questão, de maneira que a prática de preços seja mais coerente.

“Cada empresa trabalha sua planilha de custos de uma maneira. É importante que todos os custos sejam cobertos pelo preço final de uma formulação. Caso contrário, a empresa corre sério risco financeiro, com o passar do tempo”