

FARMÁCIA DE FARMACÊUTICO: um **sonho** de **crescer**

Pelo jornalista Aloísio Brandão,
Editor desta revista.

■ FARMÁCIAS QUEBRADAS, SONHOS DESPEDAÇADOS, FAMÍLIAS EM DIFICULDADES. ESTA NÃO É UMA CENA DE TEMPOS DE CRISE, NEM DE UM FILME SOBRE O APOCALIPSE. ESSE É O DIA-A-DIA DE UM GRANDE NÚMERO DE FARMÁCIAS DE PROPRIEDADE DE FARMACÊUTICOS, NO BRASIL. O INFORTÚNIO QUE VEM ABATENDO O SEGMENTO TEM, QUASE SEMPRE, O MESMO MOTIVO: O DESPREPARO DOS PROFISSIONAIS PARA ADMINISTRAR OS SEUS ESTABELECIMENTOS.

“**C**ausa muita tristeza ver um colega ser forçado a fechar as portas de sua farmácia. É uma cena dolorosa. Temos que reagir contra isso”. As palavras são do Presidente do Conselho Federal de Farmácia (CFF), Jaldo de Souza Santos. Segundo ele, a categoria não suporta conviver mais com esta realidade. E a reação veio sob a forma de um programa denominado **COMO ENFRENTAR E VENCER A CONCORRÊNCIA NO MERCADO DE ALTA COMPETITIVIDADE**.

O programa é fruto de um esforço do CFF em parceria com várias entidades da categoria - Conselhos Regionais de Farmácia, a Feifar (Federação Interestadual de Farmacêuticos), Sindicatos de Farmacêuticos e sociedades científicas. A expectativa é que o programa ajudará a tirar o tom sombrio desse quadro de desventuras para lhe dar luz. Luz, no caso, é o conhecimento em gestão (ou administração) farmacêutica. E o esforço já é tratado por alguns como ou “cruzada” contra o insucesso empresarial.





Presidente do CFF, Jaldo de Souza Santos: "Causa muita tristeza ver um colega ser forçado a fechar as portas de sua farmácia. Temos que reagir contra isso".

TRAUMA - O fechamento de uma farmácia é traumático demais. Causa no farmacêutico-empresário uma humilhante sensação de derrota, e leva à interpretação de que a quebra é o fracasso da saúde (a propriedade de uma farmácia pelo farmacêutico, entende o CFF, é uma garantia da presença do profissional no estabelecimento, prestando serviços de saúde) para o interesse econômico. E aponta para o sentido de impotência do farmacêutico proprietário ante a pujança financeira e a capacidade administrativa dos concorrentes, principalmente, as grandes redes.

A SOLUÇÃO - O problema do fechamento das farmácias tem solução? Um grupo de farmacêuticos especialistas em administração farmacêutica garante que sim. A solução tem nome: **gestão farmacêutica**. Ela deve ser compreendida em toda a sua complexidade, para que as suas ferramentas sejam dominadas, inteiramente. Para o grupo, os proprietários de farmácias precisam dominar essas ferramentas da administração farmacêutica, para prosperar economicamente como empresários. "Ou domina a gestão farmacêutica, ou quebra", alertam os integrantes do grupo.

A busca do equilíbrio entre as duas forças que coabitam o estabelecimento farmacêutico é o sonho do CFF e demais entidades envolvidas na elaboração e execução do programa, de sorte que a saúde econômico-financeira da farmácia consiga manter ativa a saúde dos serviços farmacêuticos prestados pelos profissionais à população.

REAÇÃO - O Presidente do Conselho Federal de Farmácia, Jaldo de Souza Santos, argumenta que as entidades profissionais estão abaladas - e não é de hoje - com tantos relatos sobre o insucesso

dos empreendimentos de farmacêuticos. "Temos que agir contra essa situação, porque o fechamento de uma farmácia de farmacêutico significa menos saúde para a população. Quanto maior for o número de farmácias de propriedade de farmacêuticos, maior e melhor assistência será prestada, nas farmácias do Brasil", declara Souza Santos. Noutras palavras, promover a saúde econômico-financeira das farmácias de farmacêuticos é defender a prestação de serviços farmacêuticos de qualidade.

O Presidente do CFF parte do pressuposto de que o farmacêutico proprietário está presente ao seu estabelecimento, durante todo o seu período de funcionamento, por questões éticas e de compromissos social e sanitário com a sua clientela. "Portanto, lutar para que as farmácias de farmacêuticos prosperem, é lutar pela saúde", enfatiza ele.

Dr. Jaldo tem motivo de sobra para levantar essa bandeira. Há 54 anos, ainda recém-formado em Farmácia, ele adquiriu a Farmácia do Povo, no Centro antigo de Goiânia. Anos depois, uma onda avassaladora, deflagrada pelo interesse econômico, levou ao fechamento, uma a uma, todas as farmácias de farmacêuticos da capital de Goiás. "Éramos todos amigos e eu vi a aflição deles, diante da pressão que a indústria fazia para que os farmacêuticos perdessem para os leigos a exclusividade da propriedade dos seus estabelecimentos", relembra, com tristeza. Após o fechamento de suas farmácias, os amigos deram uma injeção de ânimo em Jaldo: "Resista, Jaldo. Você é o último dos jequitibás".

ORIGEM DAS FALÊNCIAS - O despreparo para a gestão ou administração farmacêutica é a causa da maioria das falências de farmácias de farmacêuticos. A constatação vem de estudos realizados por especialistas que integram a Comissão de Farmácia do CFF e que atuarão como professores nas aulas no programa **COMO ENFRENTAR E VENCER A CONCORRÊNCIA NO MERCADO DE ALTA COMPETITIVIDADE**.

São eles:

- **Rodrigo Antônio Magalhães (GO)**, farmacêutico pela UFG (Universidade Federal de Goiás), pós-graduado em Varejo Farmacêutico, ex-consultor do Sebrae (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e fundador da organização Rede Econômica de Farmácias do Sudoeste Goiano, que reúne mais de cem estabelecimentos farmacêuticos. É, ainda, consultor de farmácia pela ADTEC Administração e Tecnologia. E-mail: adtec@adtecgestao.com.br

- **Arani Schroeder (SC)**, farmacêutico pela Univali (Universidade do Vale do Itajaí), em Santana Catarina. Tem pós-graduação em Gestão Empresarial pela FGV (Fundação Getúlio Vargas) e é um dos dirigentes da franquia Farma & Farma, uma organização que reúne exclusivamente farmacêuticos proprietários de farmácias. E-mail: aranisich@terra.com.br



Farmacêuticos Rodrigo Magalhães (GO) e Arani Schroeder (SC), especialistas em Administração Farmacêutica, ministram aulas no programa "Como enfrentar e vencer a concorrência no mercado de alta competitividade". Ambos integram a Comissão de Farmácia do CFF.

COMISSÃO - A Comissão de Farmácia do CFF, que concebeu a ideia da criação do programa, além de Rodrigo Magalhães e Arani Schroeder, reúne os Conselheiros Federais de Farmácia Amilson Álvares (TO), José Carlos Cavalcanti (AM), José Vílmore Silva Lopes Júnior (PI) e Vanilda Oliveira Aguiar Santana (SE); Cadri Awad e Danilo Caser (GO).

MATURIDADE TÉCNICA X CAPACIDADE ADMINISTRATIVA - "O farmacêutico atinge um elevado nível de maturidade técnica e científica que o faz a maior autoridade em medicamentos. Mas lhe falta capacitação administrativa para gerir a sua farmácia e torná-la um empreendimento viável", sustenta o farmacêutico Rodrigo Antônio Magalhães.

Consultor, Rodrigo ouve dezenas de farmacêuticos, por mês, como se lhes tomasse o pulso profissional. E se há um sentimento que ele capta dos colegas é o de frustração diante da constatação de que não conseguem ser empreendedores competitivos, bem-sucedidos.

Para Rodrigo, a farmácia possui duas colunas de sustentação, que são a administração farmacêutica e os serviços prestados em saúde à comunidade. Esta última provoca a fidelização da clientela, e a primeira torna o empreendimento viável, economicamente. "Sem a viabilidade econômica, o farmacêutico não poderá prestar os seus serviços de saúde, que é o seu sonho profissional", alerta.

Arani Schroeder, por sua vez, defende o fortalecimento da propriedade da farmácia pelo farmacêutico, não por força de lei, mas como uma prerrogativa conquistada, através da capacitação administrativa do profissional e de sua prestação de serviços de saúde à população. "O farmacêutico precisa promover a saúde econômico-financeira de sua farmácia. E isso, ele só consegue, dominando a gestão farmacêutica", acrescenta Schroeder.

Os consultores Rodrigo Magalhães e Arani Schroeder afirmam que muitos farmacêuticos proprietários vivem numa situação de penúria, porque não conseguem tirar da empresa a sua remuneração, tamanho o desequilíbrio entre a receita e as despesas.

O HEMOGRAMA DA FARMÁCIA - Segundo os consultores, há dois quadros analíticos que demonstram fidedignamente os resultados financeiros e administrativos da farmácia. "Eles são o *hemograma da farmácia*", dizem. Os quadros são o DLP (Demonstrativo de Fluxo de Lucros e Perdas), que revela a viabilidade econômico-financeira da empresa, e o DFC (Demonstrativo de Fluxo de Caixa), que indica se o projeto, no DLP, foi efetivado, na prática, e se a farmácia reproduziu o que estava planejado pelo farmacêutico.

A questão da remuneração do farmacêutico é muito delicada e preocupante segundo avaliam os consultores, tão atípica ela é em relação à dos demais profissionais da saúde. O farmacêutico precisa extrair a sua remuneração de dentro das operações de compra e venda de medicamentos, já que ele não cobra pelos seus serviços, enquanto os demais profissionais cobram. Isso reforça a tese dos consultores de que os farmacêuticos necessitam de dominar a gestão. Ou isso, ou ficarão sem renda e quebrarão a empresa.

"É lamentável demais a gente andar pelo País e ver o farmacêutico dizer que está *tentando sobreviver*. Ora, os seus serviços e produtos não podem levá-lo apenas à sobrevivência, mas, sim, a uma vida digna, com a devida remuneração e com o prazer e o orgulho de ter o empreendimento prosperando", diz Cadri Awad, integrante da Comissão de Farmácia do CFF, Presidente do Sindicato dos Farmacêuticos de Goiás,

gerente geral de farmácias magistrais e consultor farmacêutico.

Ainda segundo Cadri Awad, no desespero de ir além da sobrevivência, mas sem o domínio das ferramentas utilizadas na gestão, o farmacêutico proprietário acaba sendo levado para o pior caminho: o da informalidade e da irregularidade. "Ele faz isso, na falsa esperança de que irá melhorar o seu negócio; de que irá ganhar dinheiro com práticas não recomendáveis. É uma besteira agir assim", alerta o farmacêutico.

Sobre isso, Rodrigo Magalhães lembra que, nas reuniões de consultorias que presta, encontra farmácias de farmacêuticos que gastam muito mais dinheiro, apesar de sonegarem impostos, do que gastariam, se tivessem feito um planejamento tributário. "Tudo isso acontece, por falta de capacitação do farmacêutico na área da administração", insiste o consultor.

Danilo Caser, farmacêutico, co-autor do livro "Introdução ao Marketing na Atenção Farmacêutica" (2001), Presidente da Feifar (Federação Interestadual de Farmacêuticos) e integrante da Comissão de Farmácia do CFF, faz questão de salientar que o programa **COMO ENFRENTAR E VENCER A CONCORRÊNCIA NO MERCADO DE ALTA COMPETITIVIDADE** surge, exatamente, no momento em que as entidades compreendem que é só por meio da administração farmacêutica que o profissional poderá prosperar com a sua farmácia. "Por isso, as entidades estão induzindo os farmacêuticos a se capacitarem em administração", argumenta.

Para o Presidente da Comissão de Farmácia do CFF e Conselheiro Federal pelo Piauí, José Vilmore (PI), o programa foi desenvolvido para dar certo. Mesmo porque não há outra alternativa para sanar o problema que aflige o segmento das farmácias de farmacêuticos, que não o emprego da gestão farmacêutica. "O que buscamos, por meio deste programa, é dar ao farmacêutico uma base em gerenciamento, para que ele prospere num mercado cada vez mais competitivo", justifica Vilmore.

A questão da preparação dos farmacêuticos comunitários proprietários de farmácias para enfrentar a concorrência é preocupação, também, da SBFC (So-

cidade Brasileira de Farmácia Comunitária), que se junta ao CFF e a outras entidades neste esforço em favor da criação do programa que busca um reverso na realidade marcada pela quebra de estabelecimentos.

O Presidente da SBFC, Conselheiro Federal de Farmácia pelo Tocantins e membro da Comissão de Farmácia do CFF, Amilson Álvares, chama a atenção para o que ele identifica como "concorrência predatória" entre as grandes redes e pequenas farmácias. "Este é talvez o ponto que mais nos preocupa", declara. Para Álvares, não pode haver monopólio no setor farmacêutico.

E para enfrentar a concorrência, ele comunga com os demais integrantes da Comissão do CFF, cujo pensamento é o de que o pequeno empresário de farmácia comunitária precisa ter todas as condições técnicas (na área financeira ou de gestão administrativa em planejamento e *marketing*) para gerir a sua empresa e fazê-la crescer, "com o seu grande diferencial, que é assistência farmacêutica plena que ele presta aos clientes".

O CURSO - O curso - parte do programa de qualificação em administração de farmacêuticos proprietários de farmácia - já está em andamento. Foi realizado, em Belo Horizonte e Ipatinga (MG), Araguaína (TO), Campo Grande (MS) e Goiânia (GO).

É ministrado, presencialmente. Mas terá, também, uma versão à distância, via Web, a partir de 2011. Ele ensina sobre o financeiro e sobre os protocolos administrativos de cada setor da farmácia (vendas, compras, caixa, estoque, crediário, financeiro, contabilidade e administrativo ou diretivo). Tem de quatro a 12 horas aula, dependendo da disponibilidade de cada turma, e é gratuito.

Depois que concluir o curso, o farmacêutico proprietário, se desejar, poderá contratar uma consultoria permanente indicada pelas entidades realizadoras do programa, com vistas a que lhe dê um suporte administrativo. Esse serviço terá custos a serem arcados pelas empresas. O programa do CFF e entidades é uma reação inédita e abre uma porta para a virada da situação desoladora em que se encontram farmácias de farmacêuticos. Todos apostam no sucesso do programa.

Os outros integrantes da Comissão de Farmácia do CFF são os Conselheiros Federais José Vilmore Silva Lopes Júnior (PI), Presidente; Amilson Álvares (TO), José Carlos Cavalcanti (AM) e Vanilda Oliveira Aguiar Santana (SE). Também, Cadri Awad e Danilo Caser (GO).



José Vilmore



Amilson Álvares



José Carlos Cavalcanti



Vanilda Oliveira Aguiar



Cadri Awad



Danilo Caser