

UNIVERSIDADE ESTADUAL DA REGIÃO TOCANTINA DO MARANHÃO  
UEMASUL  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS SOCIAIS, TECNOLÓGICAS E LETRAS  
CCHSTL – CAMPUS AÇAILÂNDIA  
CURSO BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

**RAFAEL PEREIRA ALVES**

**SISTEMA DE GESTÃO DE COMPRAS NO VAREJO FARMACÊUTICO: a**  
influência da gestão de compras no equilíbrio do fluxo financeiro no contexto  
farmacêutico

AÇAILÂNDIA - MA  
2022

**RAFAEL PEREIRA ALVES**

**SISTEMA DE GESTÃO DE COMPRAS NO VAREJO FARMACÊUTICO: a influência da gestão de compras no equilíbrio do fluxo financeiro no contexto farmacêutico**

Monografia apresentada ao curso de Administração da Universidade Estadual da Região Tocantina do Maranhão - UEMASUL, campus Açailândia, como requisito para obtenção de título de Bacharel em Administração.

Orientadora: Prof<sup>ª</sup>. Layza Samelyne Lima da Silva

AÇAILÂNDIA - MA  
2022

**RAFAEL PEREIRA ALVES**

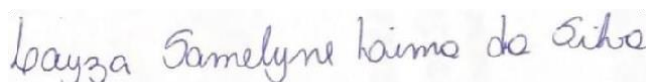
**SISTEMA DE GESTÃO DE COMPRAS NO VAREJO FARMACÊUTICO: a importância da gestão de compras para o equilíbrio do fluxo financeiro no contexto farmacêutico**

Monografia apresentada ao curso de Administração da Universidade Estadual da Região Tocantina do Maranhão - UEMASUL, campus Açailândia, como requisito para obtenção de título de Bacharel em Administração.

Orientadora: Prof<sup>a</sup>. Layza Samelyne Lima da Silva

Aprovado em: 12/01/2023

**BANCA EXAMINADORA**



---

**Prof<sup>a</sup>. Esp. Layza Samelyne Lima da Silva**  
Bacharel em Administração – UEMA  
Professora da Universidade Estadual da Região Tocantina do Maranhão, Brasil



---

**Prof. Esp. Romário Oliveira**  
Bacharel em Administração – UEMA  
Professor da Universidade Estadual da Região Tocantina do Maranhão, Brasil



---

**Prof. Esp. Bruno Rodrigues**  
Bacharel em Administração – UEMASUL

A474s

Alves, Rafael Pereira

Sistema de gestão de compras no varejo farmacêutico: a influência da gestão de compras no equilíbrio do fluxo financeiro no contexto farmacêutico / Rafael Pereira Alves – Açailândia: UEMASUL, 2022.

38 f. : il.

Monografia (Curso de Bacharel em Administração) – Universidade Estadual da Região Tocantina do Maranhão – UEMASUL, Açailândia, MA, 2022.

Orientadora: Profa. Esp. Layza Samelyne Lima da Silva

1. Farmácia. 2. Estoque. 3. Gestão de compras. . I. Título.

CDU 658.7(812.1)

Dedico este trabalho, a meus amigos e família, e principalmente a mim, por manter-me firme e não desistir apesar das dificuldades.

## **AGRADECIMENTOS**

Grato a todos que contribuíram para que esse momento chegasse, que direta ou indiretamente me incentivaram a manter a vida acadêmica e buscar o meu potencial máximo.

Grato a minha orientadora pela paciência e incentivo para que chegássemos a esse momento.

*“Na vida, nada pode ser obtido sem algum tipo de sacrificio. Para se obter uma coisa, é necessário sacrificar outra de valor igual ou equivalente”*

*Full Metal Alchemist*

## RESUMO

Diante da concorrência, a gestão de estoque se faz necessária para evitar custos desnecessário com produtos, diminuição do investimento de capital no estoque, e tem como função evitar a falta de produtos aos consumidores. Este trabalho visa analisar abordagem teórico-prática sobre a gestão de estocagem e o processo de compra, tendo como base do estudo de caso, a empresa Hiper.farma. A metodologia teórica aplicada constituiu em três partes: A primeira foi uma pesquisa descritiva para a construção do modelo de estocagem, a importância do armazenamento de medicamentos no estabelecimento; conseqüentemente, é abordado o processo de aquisição dos produtos, especificando o processo de padronização e tipos de medicamento; e por fim, aborda a etapa que custeio do produto, onde que por alguns procedimentos técnicos encontrasse os preços bases para o consumidor final. Contudo, a empresa Hiper.farma auxiliou no processo de identificação de estocagem e compras, ajudando na conclusão do trabalho.

**Palavras-Chave:** Farmácia. Estoque. Gestão de compras.

## **ABSTRACT**

In the face of competition, inventory management is necessary to avoid high product costs, decreased capital investment in inventory, and its function is to avoid product shortages for consumers. This work aims to analyze the theoretical-practical approach on the management of storage and the process of purchasing medicines, based on the case study, the company Hiper.Farma. The theoretical methodology applied consisted of three parts: The first was a descriptive research for the construction of the storage model, the importance of storing medicines in the establishment; consequently, the product acquisition process is addressed, specifying the standardization process and types of medication; and finally, it approaches the stage that cost the product, where by some technical procedures find the base prices for the final consumer. However, the company Hiper.Farma helps in the process of identifying storage and purchases, helping to complete the work.

**Keywords:** Pharmacy. Stock. Purchasing management.

## LISTA DE IMAGEM

<b>Figura 1:</b> Analogia dos estoques	15
<b>Figura 2:</b> Cálculo de ponto de pedida	23
<b>Figura 3:</b> Quantidade de itens X valor de cada item	25

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b>	<b>11</b>
<b>2. O SISTEMA DE VAREJO FARMACÊUTICO</b>	<b>13</b>
2.1. Controle De Estoque	14
2.2. Objetivos da administração de estoque	16
2.3. Classificação e tipo de estoque	17
2.3.1. Classificação conforme as funções que desempenham	17
2.3.2. Classificação conforme o tipo de demanda	18
<b>3. PROCESSO DE AQUISIÇÃO DE MEDICAMENTOS</b>	<b>19</b>
3.1 Seleção de medicamentos e padronização	20
3.2. Método de Classificação de Materiais	21
3.2.1. Curva ABC	23
3.3. Processo de compras de material	25
<b>4. ANÁLISE DE CUSTOS DO SISTEMA FARMACÊUTICO</b>	<b>27</b>
4.1. Mark-Up	28
4.2. PEPS	29
4.3. UEPS	30
<b>5. ESTUDO DE CASO: HIPER.FARMA</b>	<b>30</b>
5.1 Metodologia do trabalho científico	31
<b>6.CONCLUSÃO</b>	<b>34</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>36</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Na administração moderna é estipulado que um negócio tem que dar lucro com a venda que ele tem hoje e esta é a postura defendida pelos grandes especialistas da administração. Quando as vendas vão mal, a tendência é que o gestor farmacêutico pensa que é causada pelo aumento dos produtos ou uma possível falta de promoções proporcionadas pelo estabelecimento. No entanto estes casos não são os principais causadores de problemas, é possível identificar muitos erros comuns que são capazes de arruinar os resultados da farmácia.

Para obter-se sucesso em qualquer empreendimento, em especial, de uma drogaria, é preciso muito mais do que atitudes positivas, o conhecimento de mercado e a capacidade de ação assertiva são fatores que diferenciam um empreendimento de sucesso dos demais.

É comum que muitos empreendedores que por falta de conhecimento técnico ou orientações confundam o fluxo de caixa com disponibilidade financeira, desta forma acaba ocorrendo a distorção da análise da viabilidade do empreendimento. O ambiente farmacêutico por ser uma área comercial, o fato de ter dinheiro em caixa, não significa que o negócio está gerando lucros. A otimização dos resultados é essencial para a administração com eficiência, pois um ambiente organizado financeiramente tem mais chances de maior rentabilidade e permite a expansão.

A lucratividade de uma empresa farmacêutica está ligada a venda dos produtos que estão há disposição. O setor de compras de abastecimento de mercadorias é primordial na hora de manter um estoque justo com a oferta e demanda do item. O controle de estoque farmacêutico é algo importante, afinal, assegura o fluxo de vendas e retornos financeiros esperados.

Quando tratamos da questão de estocagem temos dois fatores que podem ocorrer nas empresas, são elas: Ter a falta de produtos ou ter estoque excessivo. Estes dois fatores tem uma situação em comum, que é o prejuízo para a organização, um por ter sua receita “em estoque” e o outro lado o fator de não realizar a venda por não possuir o produto para a venda.

SFORSIM, Et. Al. (2012) aborda que no ciclo da assistência farmacêutica, uma boa aquisição de medicamentos considera o que comprar; quando e quanto comprar,

este monitoramento e avaliação dos processos são fundamentais para a gestão de intervir nos problemas.

Pode-se dizer que o grande desafio das organizações farmacêuticas é manter o seu estoque de forma impecável, pois se trata de uma diversidade de produtos, sejam por medicamentos de mesma classe ou similares. Um erro na hora de conferência de estoque pode gerar conflitos em diversas áreas do estabelecimento, uma delas é no sistema financeiro da empresa.

Para a realização de compras de reabastecimento de mercadoria o setor financeiro deve ser imediatamente acionado para que não tenha imprevistos no balanço financeiro. Este processo tem a grande problemática de como pode-se manter o fluxo de compras em um ponto de equilíbrio, onde a realização de pedido de fornecedores não onere o fluxo de caixa e nem prejudicando as vendas por falta de estoque. Desta forma, Pereira (2016) retrata que a assistência farmacêutica deve desenvolver um conjunto de atividades que são relacionadas aos serviços de abastecimento planejamento, programação e a aquisição de medicamentos têm um papel fundamental para garantir o acesso e o uso racional desses produtos.

O presente artigo visa o objetivo principal destacar a importância de um controle de gestão de compras de produtos farmacêuticos, para o setor financeiro, pois sem produtos não gera renda, e sem a renda, não gera a aquisição de novos produtos. Também é de suma importância descrever como este sistema de gestão de compras pode ingressar na empresa. Outros dois pontos que se tem destaque com o controle de estoque é a manutenção do fluxo de caixa; e por fim abordar a análise o impacto que essa gestão de compra interfere no fluxo de caixa.

Tendo em conta o enfoque, serão descritos conceitos estabelecidos por meio de uma revisão bibliográfica em livros, artigos e trabalhos científicos desse tema. Seu enfoque de pesquisa é por um estudo de caso na empresa Hiper.farma, tendo sua sede localizada em Açailândia - MA. Com o auxílio da organização serão extraídas informações de como o empreendimento realiza seus processos de gestão financeira e estocagem por meio de questionários, observações e entrevistas.

Contudo, esse cenário o procedimento de compras de medicamentos e itens do varejo farmacêutico deve ser feito de maneira bem analítica, e imparcial, visando comprar pensando na venda, e, que de maneira geral sempre se possa ter a saída dos itens adquiridos antes que eles possam ter suas despesas com fornecedores vencendo.

## 2 O SISTEMA DE VAREJO FARMACÊUTICO

O grupo da indústria farmacêutica de varejo é composto por empresa que se dedicam ao comércio varejista de medicamentos prescritos ou à patente de medicamentos, cosméticos ou artigos de higiene pessoal. Muitas farmácias varejistas tende participado nos últimos anos de avanços logísticos, técnicas e gestões de estoque, automação dos depósitos, computação e telecomunicações vêm sendo usadas como respostas à competitividade do mercado (CLARINDO, CAMPOS e ARAÚJO, 2018).

As redes de farmácias usam constantemente softwares de gestão de estoque, sendo abstruso prever a demanda de milhares de itens um a um para a maioria dos produtos disponíveis nas farmácias; medicamentos, cosméticos e produtos higiênicos. Método como demanda diária do próximo mês a média dos três meses anteriores, com importantes excessos de produtos marcantes sazonais, promoções e lançamentos de novos produtos.

Embora haja vários conceitos de giro de estoque, cobertura de estoque e nível de serviço ao cliente sejam conhecidos de grande parte dos gestores e seus esforços para estabelecer a estatísticas dos indicadores., pois não é tão simples apresentar dados exatos, regulares e relevantes sobre o giro de estoque e falta de produtos. Os setores de vendas, compras e contabilidade possuem maneiras distintas de calcular giro e cobertura de estoques.

O principal desafio na gestão do estoque do varejo se faz ao combinar o reabastecimento e a demanda, sendo disponibilizados itens voltados ao suprimento de uma possível e próxima demanda. As economias e escalas no sistema de fornecimento, aplicação inadequada e variação da demanda geralmente levam erros de dimensionamento de estoque.

As demandas no sistema varejista nas farmácias podem variar conforme período e época do ano. Segundo Silva (2019), os varejistas podem reduzir a variação de demanda, até certo ponto, por exemplo, moderando promoções ou padronizando os preços, produtos por maiores períodos. No entanto, os costumes de compras dos clientes limitam a capacidade de um varejista em suavizar as variações da demanda, criando a necessidade de os gestores serem mais responsáveis por um direcionamento de estoque.

## 2.1. Controle De Estoque

A assistência farmacêutica, além da prestação de serviços, desenvolve atividades relacionadas ao serviço de abastecimento, com a finalidade de proporcionar o uso de medicamentos. Assim os serviços de abastecimentos buscam realizar o suprimento de medicamentos por meio de execução de atividades para que os clientes recebam os medicamentos apropriados às condições clínicas, estabelecidas em doses e pelo período determinado, no menor custo possível.

Sabe-se que o objetivo de gerir e controlar o estoque é garantir o abastecimento dos itens necessários para amparar as operações do empreendimento, e tentar reduzir níveis de estocagem, aumentar a eficiência do controle de materiais em estoque, com o tipo de necessidade, considera-se uma tarefa difícil para o gestor, pois há uma exigência de visão estratégica de todo o processo produtivo.

Um nível de estoque alto consiste em um nível de capital investido e parado dentro da organização, entretanto isso se faz necessário para atender as demandas a pronta entrega dos consumidores, tendo em vista o dinamismo e urgência que o setor varejista exige, já que, se tratando de medicamentos e itens de saúde, os clientes não tendem a esperar.

Pereira (2016) conceitua que a gestão de estoque deve estabelecer um fluxo de abastecimento que vise atender as demandas com o menor valor possível, garantindo que não haja faltas, acedências e perdas por erros de projeções de demandas. Neste sentido, existem várias ferramentas e mecanismos de gestão em que o administrador pode se valer para garantir melhor nível de serviço, como por exemplo, os históricos de entrada e saída de produtos, vendas por período, quantidades máximas e mínimas, pontos de ruptura e reposição, estoque crítico, o bom conhecimento de fornecedores e seus *lead-time*, tendo em vista que todos esses fatores podem ocorrer de comprometer a previsão.

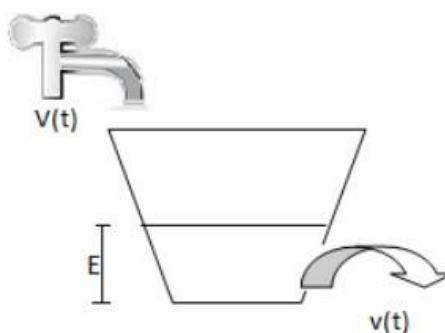
O estoque varejista foi tratado por muito tempo, como uma prioridade de segundo plano para os gestores, a maioria das lojas eram gerenciadas pelos proprietários são restritas ao conhecimento específico dele. Desta forma, os estoques eram vistos como garantia da valorização do dinheiro investido (CAMPOS, CLARINDO e ARAÚHO, 2018). O objetivo principal de uma organização é sem dúvidas, ampliar o retorno sobre os valores investidos. Mas para que haja retorno, é necessário utilizá-lo com intuito de que não se torne inativo. Os estoques em si não

são responsáveis por gerar lucro, e o simples fato de obter maior quantidade não significa aumento de vendas e renda.

Com isso, entendemos que controlar o estoque consiste em fiscalizar, registrar e administrar as entradas e saídas de mercadorias no estoque. Realizar o registro no controle de estoque, e das quantidades, custos das aquisições de mercadorias, confirmar o valor e nível de acuracidade do estoque físico existente na empresa, isso é papel da própria organização, pois para a boa gestão é um dos pilares a ser cumprido (SANTOS e BORGES, 2017).

Silveira (2011) realiza uma análise de estoques como uma caixa d'água, o que possibilita a visualização da importância do seu controle, citando a função do estoque, a funcionar como regulador do fluxo do negócio, já que, geralmente existem mais entradas do que saídas. Desta forma o esquema torna-se grande, o que pode arrecadar perda de capital para a drogaria. Se as saídas forem maiores que as entradas, ocorrem rupturas no estoque, causando transtorno para a empresa caso não tenha estoque o suficiente. Se a saída corresponde à entrada, isso consistiriam no nível de estoque ideal, sendo esse o grande objetivo da gestão de estoque e o planejamento de compras.

**Figura 1:** Analogia dos estoques



Fonte: Silveira (2011)

## 2.2. Objetivos da administração de estoque

A administração de estoque tem como responsabilidade o planejamento e o mantimento do controle dos armazenamentos, onde os produtos têm de estar inclusos

no planejamento de produção. Conforme Casagrande e Pontes (2018) há duas maneiras de conduzir o estoque, através da gestão de materiais agregados a suas classificações ou funções e a administração por itens, estabelecendo regras para cada item, considerando o seu grau de importância.

OLIVEIRA (2018) Entende que a classificação de estoque tem como objetivo maior encontrar um ponto de equilíbrio entre os custos de manter um estoque fornecer uma gestão adequada de controle e manutenção desse estoque. Os principais objetivos da administração de estoque que deseja o lucro são:

- Excelência no atendimento do cliente;
- Operação de fábrica a baixo custo;
- Investimento mínimo em estoque.

Fatores que tem influência nas decisões da gestão de estoques:

- Estoque com base no fluxo de produtos;
- Padrões de suprimentos e demanda;
- Funções desempenhadas pelo estoque;
- Objetivos da administração de estoques;
- Custos dos estoques.

Com estes fatores estabelecidos, a manutenção de estoque é necessária para que o balanço dos custos, aquisições e falta de materiais estejam alinhados com os objetivos da empresa e sejam atendidos não havendo falta rupturas, o que pode causar perda de vendas, visto que o cliente provavelmente procurará o concorrente para suprir sua necessidade.

Em contrapartida, saber classificar os tipos de medicamentos que são utilizados facilitam no processo de compras e conseqüentemente influencia diretamente na implicação do recurso no fluxo do caixa da empresa, pois existem diversos tipos de demandas e classificações de remédios e suas variações.

## 2.3. Classificação e tipo de estoque

Conforme Neto e Da Costa (2016), existem duas classificações em relação ao estoque: Por demanda dependente e demanda independente, onde a independente é estabelecida quando há pedidos de produtos pelos clientes; a demanda dependente é relacionada pela quantidade de produtos acabados solicitados, ou seja, submetido a demanda independente.

### 2.3.1. Classificação conforme as funções que desempenham

Conforme Silveira (2011) existem cinco tipos de estoques, conforme as funções que lhes competem, são elas:

- **Estoque de segurança:** Com uma operação varejista não consegue prever a demanda, deve-se obter encomendas de produtos de fornecedores para sempre manter um nível de mercadoria disponível, este tipo de estoque é responsável por cobrir imprevistos de demanda;
- **Estoque de ciclo:** Mesmo com a demanda previsível, sempre haverá algum item que não se poderá prever, embora o estoque seja abastecido conforme a demanda. Itens com alto volume de compra obtém vantagens em relações as vendas, a exemplo, descontos, promoções e desconto em transporte;
- **Estoque de desacoplamento:** Demanda oportunidades para programação e agilidade de processos independentes;
- **Estoque de antecipação:** Gerados quando se identifica uma demanda futura e a antecipa. Perfeito para ser utilizado em demandas esporádicas e sazonais, identificando oportunidades de prever futuros picos de consumo e evitar rupturas;
- **Estoque de distribuição:** Se faz quando a mercadoria não pode ser transportada de imediato entre o fornecedor e o local onde se gerou a demanda.

### 2.3.2. Classificação conforme o tipo de demanda

Ferreira (2021) classifica as demandas por características de consumo de itens com o tempo. A demanda independente não está sob o controle imediato da empresa, dependendo das condições do mercado, da mesma forma que os produtos finalizados e os materiais a serem repostos. No caso da demanda dependente o seu consumo já é programado dentro da organização, conforme a demanda dos produtos da demanda independente.

No caso de farmácias, geralmente são identificados por demandas independentes, concluindo que as drogarias que devem se dedicar à venda de produtos acabados. A abordagem de repor de itens demandados independentemente é a abordagem de reposição, ou seja, os produtos são repostos conforme demandados, para que sempre haja produtos disponíveis aos clientes. E por meio dessas demandas, buscar realizar a melhor previsão possível de demandas futuras, visando maior assertividade ao ponto de reposição dos produtos.

Ferraz, Teixeira e Bonette (2019) dividem o processo de estoque em tipos, segundo o tipo de demanda, sendo eles:

- **Demanda permanente:** Para estoques que precisam de reabastecimento contínuo e periódico;
- **Demanda sazonal:** Para produtos que precisam além da previsão da quantidade a ser comprada, a época em que ocorrerá o pico de demanda (Ex.: Antigripais, onde a maior demanda é no período do inverno);
- **Demanda irregular:** Para estoques cujos produtos têm comportamento indefinido, dificultando a projeção de compras e vendas;
- **Demanda em declínio:** Produtos que são descontinuados ou ficam obsoletos no mercado, gerando a substituição por outros;
- **Demanda variada:** Para estoques de produtos em que seja feita a aquisição conforme demanda de produtos acabados.

A previsão de define quais, quando e quantos produtos serão comprados pelos clientes, sendo assim, essa previsão se torna o ponto inicial de todo planejamento de compras.

### 3 PROCESSO DE AQUISIÇÃO DE MEDICAMENTOS

Os estoques são o ponto principal para definir a saúde de um estabelecimento farmacêutico. Os estoques representam, custam, e norteiam novos investimentos, já que o capital é reinvestido em estoque novamente. Outro item em questão é considerado que os itens em parado no período programado em ambientes farmacêuticos, podem se tornar obsoletos, perdem a validade, além de ocuparem espaços em prateleiras. Por outro lado, os estoques promovem certa insegurança diante da sazonalidade existente no ramo farmacêutico, por isso manter um processo de aquisição de estoque é bastante válido para proporcionar um pronto ideal de atendimento a uma previsível demanda.

O estoque é primordial para uma organização, pois a estocagem é o processo de guardar para um uso futuro. É necessário saber com exatidão quando se faz o tempo de reposição de cada item em estoque para evitar os contratempos. No ambiente farmacêutico, a atividade que está associada à gestão de estoques e materiais na busca de um melhor planejamento do abastecimento e acesso dos medicamentos (LIRA, 2013).

A programação de medicamentos são necessárias informações gerenciais consistentes sobre o consumo de medicamentos, a programação de medicamentos disponibiliza medicamentos selecionados e apropriados, nas quantidades corretas e no tempo oportuno, assim, a determinação da quantidade dos produtos a serem comprados conforme a necessidade e cuidando para evitar os cortes da continuidade do abastecimento contínuo.

Para Blatt, Dos Santos e Buendgens (2015) a programação é a definição das quantidades dos produtos selecionados previamente, que devem ser obtidos com a intenção de evitar a ruptura no provimento por um determinado período. Neste sentido, a gestão farmacêutica tem a programação de medicamentos e gerenciamentos de estoque são a chave, por suas ligações com o nível de acesso ao medicamento e com o nível de perda desses produtos. Desta forma, o objetivo principal da programação é manter o correto nível de abastecimento de medicamentos e demais produtos nas farmácias.

Para Sousa (2020), a ausência ou deficiência de programação e controle de estoque indicam que as aquisições de medicamentos que são efetivadas sem o emprego de parâmetros de demandas, e sofrem com as perdas e desperdícios, por

conta de validade e descartes, no entanto torna-se necessário a identificação e seleção destes produtos para que sejam adquiridos em quantidades certas e nos períodos adequados, havendo seleções e processos de escolha nas padronizações de demanda segundo o período anterior, com o objetivo de gerar lucro para a organização.

### 3.1 Seleção de medicamentos e padronização

A indústria farmacêutica oferece ao mercado um número de produtos elevado e com uma infinidade de variedades, em concentração e formas diferentes, dificultando a escolha do item mais adequado para cada patologia, sendo que existe mais de um item para a mesma finalidade, resultando desperdícios para a farmácia. Por isso é necessário por parte da organização de uma área para a assertiva e bem pensada dos medicamentos que serão disponibilizados e repostos.

Conforme Duarte e Morais (2021) a padronização de medicamentos na área farmacêutica busca selecionar os medicamentos que abrangem as necessidades dos clientes que desejam atender, considerando as características particulares de cada um. Desta forma colaborando nos processos de compra, estocagem, escoamento e gestão do estoque, pois racionaliza o nível de estoque.

De Paula (2016) conceitua a padronização de medicamentos pode ser compreendido como a formação de uma lista básica de produtos, com o propósito constituírem os estoques das farmácias.

Esta relação está associada ao uso através da seleção de produtos com eficácias e segurança, redução dos níveis de drogas em estoques, controle e agilidade nas atividades administrativas na distribuição de recursos para compra de insumos (ASSIS, Et. Al., 2019). Desta forma é importante que se faça estudo amplo e profundo sobre a padronização de drogas nas farmácias, devido à grande possibilidade de medicamentos a serem adquiridos com princípios ativos semelhantes em diferentes escalas, fazendo uma relação de medicamentos base a serem disponibilizados por todos os setores do ambiente do varejo farmacêutico.

Barros (2019) retrata a padronização de medicamentos em três tipos, são elas:

- **Padronização Aberta:** Com uma listagem pré-definida, pode ocorrer fornecimento de um medicamento, estando ou não incluso na lista. A listagem serve para como

base para os prescritos. Pode ocorrer o uso de outras medicações, contanto que seja permitida pelo provador.

- **Padronização Fechada:** Possibilita maior controle das medicações prescritas e a classificação de precisão de fármacos comumente demandados. Medicamentos ou produtos fora do padrão dependem de aprovação para aquisição.
- **Padronização seletiva:** Consiste em uma padronização, em que existe uma maior rejeição de medicamentos para fins específicos (cosméticos e remédios para perda de peso). Além de haver restrições para compra, pois, certos profissionais específicos são habilitados a indicar adequados fármacos, no geral mais caros, exigindo acompanhamento mais restrito.

A seleção de fármacos é um processo diligente, sucessivo e participativo. A escolha dos suprimentos tem como o seu principal objetivo escolher dentre todo o mercado, adotando qualidade e custo, propiciando mais segurança para a condição de uso e racional dos medicamentos.

Sforsin (2012) retrata que a classificação de um medicamento é agrupá-lo elegendo critérios para sua posterior codificação, facilitando a destinação dos produtos com maior possibilidade de serem confundidos e semelhantes em relação ao nome. A classificação tem a relevância como maneira de monitoramento de estoques, ajudando o armazenamento e a implantação de sistemas de gestão informatizados.

A partir do estudo de demanda é possível obter um sistema de gestão eficiente de estoque permitindo identificar o momento oportuno, sendo elas o histórico da movimentação de estoque (Entrada e saída), níveis de estoque (Mínimo, máximo, ponto de ressurgimento), dados de consumo, quantidade atendida ou não, de cada item utilizado, dentre outras informações (GAMBARRA, Et. Al., 2019).

### **3.2. Método de Classificação de Materiais**

Para auxiliar no processo decisório e direcionamento de recursos, os gestores que gerenciam unidades farmacêuticas devem programar sistema de gerenciamentos de custos. A presença estoques excedentes de alguns produtos e a falta ou escassez

de outros, dentro das farmácias, é talvez, um dos pontos mais difíceis para os gestores do setor farmacêutico.

Abreu (2011) aborda que o estoque é um acúmulo armazenado de recursos de materiais em um sistema de transformação. Em drogarias, trata-se principalmente de estoque de medicamentos, entretanto a venda não se restringe apenas a isso, variando entre higiene e beleza, consumo, nutrição, dentre outros.

O autor identifica os medicamentos classificados em:

- **Éticos ou de Referência (de marca):** são os medicamentos oriundos de pesquisas e inovação, geralmente patenteados, registrados na ANVISA e vendidos no país, com segurança e qualidade testada e comprovada. Identificados com um nome comercial ou de referência;
- **Genéricos:** São compostos no geral, com base nas patentes expiradas ou autorizadas compulsoriamente dos medicamentos de éticos. Na maioria dos casos são podem ser substitutos dos produtos de referência, com qualidade, segurança e eficácia comprovadas.
- **Similares:** São cópias de medicamentos inovadoras e devem ter o mesmo princípio, e fórmula farmacêutica, administração e indicação terapêutica do medicamento a qual se assemelha. Podendo ser diferentes somente em tamanho e forma, validade, características da embalagem e rótulo. Sendo identificados por nome comercial como os medicamentos de referência.

O estoque existe pelo fato de não se pode prever oferta e demanda. Se, o fornecimento de um produto pudesse ser previsto com exatidão, não haveria a necessidade de estoque, ou se faria mínimo o seu uso, entretanto como isso não se faz possível, é necessário estocar e manter esses níveis dentro dos padrões de comportamento da região.

A definição do momento da compra dependente do tipo de mecanismo adotado para reposição. Sendo esse definido por ponto mínimo, ou conforme a sensibilidade do gestor as nuances para as oscilações de mercado. Para Abreu (2011) o ponto de reposição consiste em ter a quantidade de itens que, uma vez atingida, deve ocorrer a recompra dos mesmos conforme as demandas externas e internas.

Para calcular o ponto de reposição fórmulas devem ser seguidas, da seguinte forma:

**Figura 2:** Cálculo de ponto de pedida

<b>Ponto</b>	=	Estoque	+	$\left( \begin{array}{cc} \text{Consumo} & \text{Prazo de} \\ \text{(diário ou} & \text{X entrega (em dias)} \\ \text{semanal)} & \text{ou semanas)} \end{array} \right)$
<b>de</b>		de		
<b>Pedido</b>		Segurança		

**Fonte:** Abreu (2011).

Na literatura administrativa, diversos autores abordam técnicas para o gerenciamento dos estoques, podendo adequar-se conforme a forma de atuação e as quais mais se adequam ao comércio de medicamentos realizados pela farmácia varejista.

### 3.2.1. Curva ABC

A aplicação da curva ABC é baseada na teoria econômica de Wilfredo Pareto, desenvolvida posteriormente a segunda guerra mundial, com um estudo de riquezas, encontrando pequenas concentrações na população (20%) e grandes volumes com maior fatia de riqueza (80%). A classificação ABC pode ser aplicada para o controle de níveis de estoque, consistindo em uma classificação que se baseia no valor monetário de utilização dos itens de estoque, facilitando o controle e seleção deles.

Conforme Oliveira (2018), a classificação ABC também é conhecida como uma das formas mais usuais para examinar os estoques. Esta análise consiste em verificar, em certo espaço de tempo, o consumo por valor, ou quantidade dos itens estocados a fim de se fazer a classificação em ordem de importância.

A curva ABC consiste em uma das formas mais usadas na gestão de estoques, definições políticas de vendas, estabelecimento de propriedades, programação de produtos diversas outras variáveis que ocorrem no dia a dia das empresas. O principal objetivo é identificar os itens e o valor que eles representam nos estoques, norteados formas adequadas de gerir cada item conforme a sua importância.

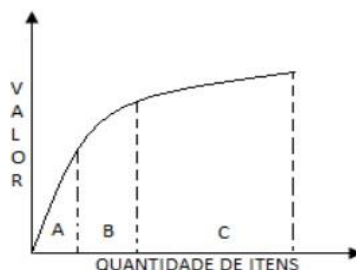
Para Silveira (2011) a curva ABC possibilita o controle dos itens em estoque utilizando os critérios de investimento em cada item. Pois cada material do estoque é composto por certa quantidade de bens, que, multiplicada pelo valor de custo, compõe um montante de capital investido, podendo ser classificados de acordo com sua movimentação e custo total.

Segundo Sforsin (2012) os sistemas de materiais de consumo podem ser dividindo em três categorias:

- **Classe A:** Consistem nos itens mais importantes para o negócio, que tem maior giro de vendas, onde 20% dos produtos correspondem a 80% do valor de estoque. Esse pequeno número de itens corresponde a uma alta participação no valor de estoque, e não pode haver rupturas, pois isso significaria perda de abastecimento e vendas;
- **Classe B:** Corresponde a um grupo de itens entre as classes A e C, geralmente 15% correspondem a 15% dos recursos empregados. Também são importantes pois representam uma boa parte dos níveis de estoque e das vendas e abastecimentos diários de estoque;
- **Classe C:** Consistem em 70% produtos, em quem a importância em vendas é pequena, e em nível de estoque também, representando cerca de 20% do valor do estoque. São grandes números de itens com pouca expressão no valor total dos estoques, não carecem de atenção emergencial pois não representam perda substancial de vendas.

O sistema ABC pode ser vislumbrado no seguinte gráfico:

**Figura 3:** Quantidade de itens X valor de cada item



Fonte: Silveira (2011).

Os itens que carecem de maior atenção sempre são os de curva A, como eles representam maior valor em estoque e maior valor em vendas, não se deve dar margem para rupturas. Os itens de curva B, possuem valor intermediário nos estoques e vendas, conseqüentemente são a segunda prioridade nos níveis de abastecimento, já os itens de curva C, pode-se permitir que haja ruptura, devido à baixa importância, mas se faz necessário analisar cada caso especificamente.

### 3.3. Processo de compras de material

O processo decisório de compras se baseia no fator de demanda de itens, e na estimativa venda em um período. Tendo em vista esse cenário se faz necessário ter o controle e sensibilidade de como e quando comprar para que se tenha um melhor controle do fluxo financeiro e conseqüentemente não onere a folha de pagamento de fornecedores, podendo prejudicar toda a saúde financeira da empresa.

Para Oliveira e Costa (2006) o processo de compra compreende o claro conhecimento do produto ou bem adquirido, com as especificações básicas necessárias e a variação de quantidade permitida.

A aquisição de materiais passou a ser tratada como um fator decisivo na manutenção da saúde financeira de uma organização farmacêutica, pois dependendo como for conduzida pode gerar redução de custo e melhorias consideráveis nos lucros. Obregón (2012) identifica 50% a 80% da receita é total gasto com compras nas farmácias.

Segundo Wanke (2003) a gestão de estoque é o principal fator que reduz e controla custos possibilitando a o melhor nível de serviços prestados. Portanto entende-se que quanto melhor o controle do fluxo de compras de uma organização visando a venda dos itens adquiridos, melhor será o controle do fluxo de caixa, sendo do setor de compras o incumbido de realizar esse processo com maestria e sensibilidade.

Obregón (2012) retrata que no sistema do processo de aquisição de materiais são introduzidas, alguns processos melhorar a eficiência do processo de compra e encorajar a entrada de novos fornecedores, destacando-se da seguinte forma:

- **Sistema de cotação:** Objetiva segundo um número de cotações, verificar os preços do mercado e encorajar novas empresas a competir pela venda, buscando escolher os mais qualificados.
- **Sistema de preço objetivo:** A análise do preço praticado no mercado, ajudando nas decisões de compras, proporciona uma verificação das cotações, informando a fornecedores se suas margens estão ou não de acordo com os níveis praticados pelo mercado. Fornecendo ao comprador, informações para o processo de negociação, melhorando os argumentos e sua base para tomada de decisão.
- **Dois ou mais aprovações:** Processo onde duas ou mais pessoas tomam a decisão de compra, possibilitando maior rigor de análise e imparcialidade nas decisões.
- **Documentação escrita:** Possibilita a validação das informações obtidas no processo de compra de maneira inalterada e auditável, fornecendo material para análise detalhada e posterior caso necessário.

Para que estas etapas ocorram de maneira adequada se fazem necessários alguns procedimentos e documentos, demonstrados a seguinte forma:

### **1) Solicitação de compra:**

Consiste em um documento onde são descritos em detalhes os itens, preço, condições e características a serem cotadas e compradas, sendo estes exigidos pelo requisitante. Em casos em que a organização adota o sistema por ponto de pedido, a solicitação ocorre quando o nível de estoque entra em ponto de reposição.

## **2) Cotação**

A cotação consiste em uma modalidade de compra onde se verifica com uma quantidade mínima de fornecedores os preços e condições oferecidas para determinados produtos ou serviços. Possibilitando a análise das condições de mercado oferecidas, e norteando o processo decisório de compras.

## **3) Pedido/Ordem de compra:**

O pedido de compra é onde se inicia a fase de faturamento e envio do produto selecionado. Sendo o comprador o responsável por acompanhar esse processo até a entrega do material. Quando o fornecedor aceita a condição estabelecida, ele se compromete em cumpri-las da forma como foi acordado.

## **4) Follow-Up**

Consistem no acompanhamento dos pedidos desde o seu início, até a entrega, verificando se estão dentro do preço, prazo e quantidade negociados, bem como se o processo de entrega foi cumprido.

# **4 ANÁLISE DE CUSTOS DO SISTEMA FARMACEUTICO**

Na atualidade a competitividade entre empresas de mesmo segmento está cada vez mais acirrada, esse fato demonstra que além de boa qualidade do produto, seu custo final desperto interesse na sociedade. Uma boa precificação tem o foco e simplicidade com objetivos e alvos claramente definidos, diferenciais, comunicação e observa a evolução.

Junior e Barbosa (2019) retratam que os administradores, por meio da contabilidade gerencial e de custos, conseguem de uma forma organizada planejar o custo final para o seu produto a fim de mantê-lo no mercado e com uma boa lucratividade. Desta forma, entende-se que a contabilidade gerencial represente o aglomerado do processo que se seguido corretamente, leva a empresa a ter maior controle sobre o processo decisório a curto e longo prazo.

A análise dos custos é de suma importância para a formação do preço de vendas, pois deve suprir as despesas e gastos da empresa, se elas não forem corretamente identificadas e analisadas podem levar a empresa a um declínio. A

determinação de preço não é algo simples, precisa-se de uma intensificação no ponto de equilíbrio, assim como na margem de lucro, assim, mantendo os consumidores interessados e ao mesmo tempo manter o bom andamento das atividades empresariais (TINOCO e MACHADO, 2019).

Para Bandeira (2019), entende-se que a contabilidade é essencial para a atividade da empresa, independente do seu porte ou da atividade exercida por ela. Deve-se estar atenta a demanda da sociedade a fim de determinar e apurar corretamente os custos que envolvem a produção do produto, fato que culminará na determinação da margem de lucro.

Desta forma, entende-se que na atualidade do ramo farmacêutico, além da preocupação com a precificação, é necessário se importar com a qualidade do produto, sua acessibilidade e todas as especificações destinadas ao produto com objetivo de alcançar e atender a demanda da sociedade.

Segundo Junior e Barbosa (2019) após a identificação da margem de contribuição e lucratividade do produto para compor o preço final, deve-se atentar quanto aos regulamentos da Câmara de Regulação de Mercado de Medicamentos, determinando o valor máximo que um medicamento pode alcançar.

#### **4.1. Mark-Up**

Saber oferecer o preço correto de um produto, visando que os custos produção e distribuição proporcione lucros é uma tarefa delicada para os gestores farmacêuticos. Para entender mais dessa situação é necessário obter informações sobre o mercado econômico, com intenção de identificar se o valor desse produto ou serviço está dentro dos padrões de mercado oferecidos.

Para Araújo e Martins (2019) Trata-se de uma forma de precificar produtos com base nos custos, sendo altamente usado para venda. Possibilitando trabalhar com mais de um mark-up por produto, a depender do lucro almejado. Com isso, além de oferecer mais segurança no negócio, também consegue estabelecer limites para descontos.

Os autores retratam um índice composto de despesas fixas, despesas variáveis e margem de lucro prevista, onde será multiplicada para a definição do preço de venda, identificada da seguinte forma:

- **Despesas Fixas:** São todos os custos que não estão atrelados a venda, e acontecem com ou sem ela. É o caso das despesas de aluguel, seguro etc.
- **Despesas Variáveis:** São todas as despesas que se alteram conforme as vendas, podendo alterar para mais ou para menos, a depender dos resultados.
- **Margem de Lucro:** a somatória dos valores que se deseja sobre o preço unitário de cada item vendido, subtraindo custos de produção. Há diversas formas de se estabelecer uma margem de lucro ideal para a organização, podendo ela ser por produto, categoria, ou uma margem padronizada a depender do tipo de bem ou serviço comercializado.
- **Custo direto:** é o valor gasto para a compra ou produção de um produto.

#### 4.2. PEPS

O PEPS, sigla que deriva do inglês FIFO (*First in First out*) consiste na avaliação obtida pela ordem cronológica de entradas, na saída do material que primeiro integrou ao estoque, sendo substituído pela entrada cronológica em que foi recebido, devendo o seu custo real ser sempre atualizado. Esse tipo de critério é utilizado principalmente por empresas que trabalham com seus produtos de forma ordenada e contínua, como também aquelas que apresentam um grande giro de estoque, oscilando os seus custos dos produtos (ANDRADE, SCHRAMM e SILVA, 2014).

Para um bom financiamento do método, se faz necessário que ao receber novos materiais, os operadores de almoxarifado façam rodízio, colocando os materiais existentes na frente dos recém-chegados, facilitando o manuseio dos produtos.

Junior (2019) cita algumas possíveis vantagens encontradas pela metodologia PEPS, da seguinte forma:

- Os requisitados são retirados do estoque, e conseqüentemente registrado no sistema da empresa a data, quantidade e horários, bem como outras informações pertinentes;
- Os resultados obtidos espelham o custo real dos itens usados na saída;

### 4.3. UEPS

Consiste no processo em que o último a entrar é o primeiro a sair, esse método de estoque tem como prioridade a venda e a formação de preço (VALENTIM, 2018). Este é um processo diferente do anterior, neste sistema os itens vendidos ao consumidor são sempre os mais recentes a entrar em estoque, consistindo em um preço maior, representando uma supervalorização e um crédito positivo do material farmacêutico.

No modelo UEPS, o preço de venda é determinado pelo valor do lote de mercadoria mais recentes comprados para revenda, sendo esse responsável por definir as oscilações dos valores de revenda dos produtos.

Kmit (2004) elenca as principais dicas que auxiliam o uso da UEPS no ambiente farmacêutico no gerenciamento na relação de estoque sem erros, da seguinte forma:

- **Controle a entrada e saída de mercadorias:** Deve manter-se um controle preciso das entradas e saídas de itens do estoque, sendo isso fundamental para pôr o sistema em prática. Neste ponto é importante dar importância à entrada de lotes mais novos, pois esses serão postos à venda primeiro para formação de preço.
- **Organização de estoque:** o processo de retirada de produtos deve ser mais ágil, os lotes devem estar dispostos para reposição permitindo rapidez no processo.
- **Proximidade do estoque mínimo:** Calcular o estoque mínimo de produtos ideal para a empresa serve para orientar os gestores para que os produtos não fiquem encalhados no estoque.

## 5 ESTUDO DE CASO: HIPER.FARMA

A empresa Hiper.farma pertence a um grupo de empresários no ramo farmacêutico espalhados por todo norte e nordeste do país. O grupo tem como seu grande diferencial competitivo é a padronização em sua exposição de medicamentos e seus baixos preços nos medicamentos. Os gestores buscam sempre manter seus estoques sempre bem abastecidos para que consiga suprir as necessidades de seus consumidores.

A localização do grupo Hiper.farma que será abordado se encontra no município de Açailândia-MA, pois um grande diferencial competitivo das demais

farmácias é sua composição de itens e sua organização de estoque, mas como uma rede de farmácias em um município consegue manter suas prateleiras sempre abastecidas sem que afete seu financeiro na reposição de novos materiais?

Por meio de observação e perguntas básicas de informações para os prestadores de serviço do estabelecimento, foram possíveis a extração da forma do funcionamento da empresa, dentre elas a área de armazenamento de material e a forma de controle de estoque, e a forma de como atua o processo de compra de materiais para a empresa.

Para que consiga manter uma farmácia dentro de uma rede de drogarias não é um processo simples, pois o estoque é primordial para gerar receita para a empresa. Na empresa do estudo, para a identificação de falta ou produto que é necessária reposição vem por meio de sistemas, estes sistemas são interligados ao de vendas, assim, conseguindo uma visão mais ampla do processo.

O sistema de estocagem é composto por todos os itens dentro do estabelecimento, onde ao realizar a venda do produto, estes itens sejam dados baixa da contagem de estoque, desta forma não tem riscos de em uma conferência haja duplicidade ou falta de produtos físicos na farmácia. Este mesmo sistema já sendo interligado ao setor de compras/solicitação de materiais retira-se uns relatórios dos produtos mais vendidos, e o sistema informa o item que possui menos unidade em estoque, assim auxiliando o setor de compras na recomposição de armazenamento.

O alinhamento dos setores dentro do ambiente farmacêutico aperfeiçoa os processos de compra, pois um sistema alinhado e enriquecido dá confiabilidade ao setor de adquirir mais produtos. Desta forma, a empresa sempre mantém seu fluxo de caixa em dia, mas há casos em que é necessária reposição de materiais em períodos que não são de costume, como caso de viroses e pandemias.

Quando o sistema está sempre alinhado, o planejamento estratégico estará preparado para todas as situações, seja em períodos sazonais, quanto período de alto volume de vendas.

Uma estratégia para o alcance de metas ou até mesmo utilizada para o retorno do investimento para o caixa, é a utilização de promoções e ofertas dos produtos. Geralmente os produtos que são utilizados para as promoções são aqueles que possuem uma maior quantidade em estoque, desta forma tendo mais saídas dos produtos empacados, e aqueles medicamentos/produtos que estão próximos da validade, evitando um prejuízo maior com desperdícios.

A equipe da empresa Hiper.farma é preparada para prestar o melhor serviço para o seu consumidor, oferecendo sempre os produtos mais qualificados e sempre com verificações dos órgãos responsáveis pela fiscalização de qualidade. O objetivo da empresa é ofertar os melhores produtos com os menores preços, desta forma crescendo no ramo farmacêutico das regiões de onde atua.

### **5.1. Metodologia do trabalho científico**

Por meio da experiência empírica do autor durante o período de 2 anos dentro da referida empresa onde se realizou o estudo de caso, foi possível evidenciar partes dos processos, bem como o seu desenvolvimento e finalização. Posteriormente foram realizadas entrevistas com os gestores responsáveis por toda cadeia de controle e gestão dos setores de compras, administrativo e financeiro, englobando as etapas que tem impacto direto ou indireto no assunto abordado no referido trabalho.

A demanda de compras, se inicia em cada uma das filiais, sendo esta, variável conforme a região, localização, sazonalidade e ações de vendas pontuais. Com essas informações claras e alinhadas, o departamento de compras tem os dados necessários para tomar a decisão do que comprar, quando, quanto, onde e com quem comprar, e, dentro do processo de compra, se determina o prazo de pagamento específico para cada negociação, sendo que, já existe um prazo padrão, onde, com base nessa estimativa o departamento financeiro e administrativo realiza uma estimativa de contas a pagar x previsão de faturamento das lojas.

Tendo em vista que, o departamento de compras, possui uma meta em que deve comprar, sendo esta um indicador do fluxo de abastecimento das filiais, com essas informações, o departamento financeiro determina os valores a serem pagos diariamente e periodicamente, para manter assim, a saúde financeira da organização. Em casos em que ocorrem alguma ruptura no processo de planejamento e compras, cabe então a diretoria decidir se, será realizada ou não, algum comprometimento financeiro que está fora do planejamento.

Com base no estudo de caso, realizado dentro da empresa podemos definir então, as responsabilidades de cada departamento de tal forma.

- **Setor de compras e negociação:** identificar, analisar e realizar a demanda de compra de cada uma das filiais da empresa, com base em análise de dados anteriores e histórico de compras, tendo como missão, sempre comprar o melhor produto, no melhor preço e na melhor condição de pagamento, visando manter as lojas abastecidas e sem rupturas, e o não comprometimento exagerado do fluxo de contas a pagar.
- **Financeiro e contas a pagar:** realizar a conciliação de contas a pagar e a receber, bem como o lançamento e pagamento de todos os títulos devidos e gerar o relatório sobre o nível de endividamento da organização, fornecendo estas informações a diretoria para análise e tomada de decisão.
- **Diretoria administrativa e de compras:** analisar o cenário de compras atual, considerando a sazonalidade, nível de ruptura das lojas, ações de vendas pontuais, projeções futuras e nível de endividamento, para então direcionar o departamento de compras em suas demandas diárias e periódicas, visando sempre manter o nível de endividamento dentro dos níveis estabelecidos, e se necessário for, tomar a decisão de não comprar, caso isso possa ocasionar um endividamento maior do que o previsto, comprometendo assim a saúde financeira do grupo.

Com os fluxos de processos alinhados e sendo realizados conforme o previsto, todos os departamentos têm a informação necessária para realizar as suas atividades de maneira plena e consistente, mantendo assim a empresa dentro dos níveis estabelecidos pela diretoria, no que tange o fluxo de compras e financeiro.

Com base nessa estratégia, pode se evidenciar que o planejamento financeiro, munido com o departamento de compras e negociação, tem sido a peça fundamental para o sucesso da organização, alinhado com outras estratégias internas, compõe os fundamentos que norteiam a direção em que a organização se move, mantendo seus níveis de processos controlados e sua saúde financeira em dias.

## 6 CONCLUSÃO

Muitas vezes entramos em diversos ambientes farmacêuticos, mas poucas vezes nos perguntamos o que fez aquele produto chegar até aquele local para ser posto à venda, ou até mesmo, como que uma drogaria consegue manter sempre seus estoques em dia, com tanta diversidade de produtos e gêneros, mesmo que não seja sempre que aquele tipo de item saia com tanta constância e ainda gera lucratividade para a organização.

Nota-se que para que uma farmácia consiga gerar lucros e mantenha-se de forma automática requer muita atenção aos seus produtos em estoque. Pois foi identificado que são nos estoques que ficam a maior parte de renda da empresa, quanto mais elas vendem, mais elas geram receita. Com isso, um estoque total vendido é o máximo de lucratividade atingida e em uma recomposição de estoque o fluxo de caixa não sofrerá com desfalques.

A utilização de um sistema de estoque é essencial no ambiente de gestão, pois a utilização de uma melhor fiscalização nos produtos em armazenamento auxilia a equipe de compras a não adquirir itens que já possuem uma certa quantidade no estabelecimento, otimizando tempo e recursos da empresa. Assim, realizando uma compra de material ideal, podendo prever os produtos com maior demanda por período ou até mesmo os produtos que possuem mais saídas no mercado, antecipando-se as sazonalidades dos itens.

Observa-se que com a padronização dos itens dentro do processo de compra de produtos mantém os seus níveis de estoque sem ruptura, não havendo itens que estejam em falta ou até mesmo sem medicamentos similares, contudo a curva ABC possui como objetivo principal manter este controle dentro da curva de dias definidos.

Mediante ao processo de padronização, a farmácia consegue ter um maior controle da variedade dos produtos que são adquiridos auxiliando o processo de compras. Por haver tipos de medicamentos (Originais de laboratório e genéricos) impactam nos custos de compras, dependendo do volume de compras pode interferir no fluxo de caixa da empresa.

Para que não ocorra esse tipo de falha, um levantamento do período de demanda é ativado para que se tenha um pedido base de compras anteriores do mesmo período do ano, havendo comparações e conseqüentemente aquisição de novos produtos.

Identifica-se que calcular o Mark-Up da venda dos produtos para a obtenção de lucros tem sua alta significância no processo de aquisição de materiais, pois é estipulado o preço para que o consumidor obtenha aquele item farmacêutico. Este processo auxilia o gestor a identificar os custos do seu produto e transformá-lo em uma receita, conseqüentemente em lucro. Pois a formação dos preços bases fazem que possa tem um cálculo prévio do futuro faturamento por parte da empresa.

Contudo, pode-se dizer que o resultado da pesquisa foi alcançado pois mediante aos conceitos abordados no trabalho, foram encontrados embasamentos que sustentam a ideia que as drogarias, especificamente a Hiper.farma, que o sistema financeiro de uma organização varejista tem como seu gerador de lucros o seu estoque, onde produtos parados são lucros estagnados para o gestor, e conseqüentemente acabam tendo prejuízos em seus estabelecimentos. Percebe-se que a gestão de estoque possui uma grande importância nas farmácias, uma boa gestão de estoques evita prejuízos e despesas, e ainda tem a função de gerar receita.

## REFERÊNCIAS

- ABREU, Priscila Marinho de. **Controle de estoque farmacêutico: um ponto de encontro entre rentabilidade e acesso à saúde**. 2011.
- ANDRADE, P. R. M.; SCHRAMM, F.; SILVA, V. B. S. Aplicação de ferramentas para gestão de estoque em uma empresa privada de transporte público, in: XXXIV ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 2014, Curitiba anais... Curitiba, 2014;
- ASSIS, Ieda Romero Alves da Silva et al. **Padronização de materiais no Hospital Universitário da Universidade Federal da Grande Dourados: Proposições ao sistema e à estrutura**. 2019;
- BANDEIRA, Adriana Tolfo. **Assessoria contábil gerencial para empreendimentos de pequeno porte: Um estudo comparativo entre quatro farmácias comerciais**. 2018.
- BARROS, Luany Tejedor. **Processos de Compras de Medicamentos: Análise em um Centro de Assistência de Alta Complexidade em Oncologia**. 2019.
- BLATT, Carine Raquel; DOS SANTOS, Rosana Isabel; BUENDGENS, Fabíola Bagatini. **Gestão da assistência farmacêutica**. 2015;
- CASAGRANDE, Gêssica Silva; PONTES, André Teixeira. **Aplicação do Planejamento Estratégico Situacional na Central de Abastecimento Farmacêutico de um hospital público de médio porte**. *Sistemas & Gestão*, v. 13, n. 1, p. 25-35, 2018.
- CLARINDO, Jordana Gomes; CAMPOS, Filipe Rodrigues N.; ARAUJO, Maique Da Silva. **Estoque Para Varejo: Estudo De Caso Em Uma Empresa Do Ramo Farmacêutico Do Norte Do Estado Do Espírito Santo**. *Brazilian Journal of Production Engineering-BJPE*, p. 50-65, 2018;
- DA SILVA SANTOS, Odair Guilherme; BORGES, Andreia Aparecida. **A Importância Do Controle De Estoque: Um Estudo De Caso No Ramo Farmacêutico Em Itumbiara-go**. 2017
- DE PAULA, Lariza Naiara Borba Gomes. **Importância da padronização de medicamentos na farmácia hospitalar**. 2016;
- DUARTE, Guilherme Benigno Magalhães; MORAIS, Yolanda de Jesus. **Padronização de medicamentos e seu impacto na assistência farmacêutica hospitalar e nos custos dos medicamentos**. 2021.
- FERRAZ, Perla Paulino da Costa; TEIXEIRA, Juliana Cola; BONETTE, Luiz Rodrigo. **Gerenciamento De Estoque Através Do Sistema De Reposição Contínua Em Uma Farmácia Magistral**. 2019;
- FERREIRA, Lucas de Souza. **Controle de Estoque Utilizando Redes Neurais**. 2021.

GAMBARRA, Maraísa Martinha et al. **Qualificação de fornecedores em um laboratório farmacêutico oficial (LFO)**. 2019;

JUNIOR, Marcelo Alves. **Estudo sobre a gestão de estoques em um supermercado localizado na cidade de Monte Carmelo-MG**. 2019.

KMIT, Wlamir et al. **Maximização do resultado na indústria de laticínios através da otimização do mix de produção com utilização das UEPS, unidades de esforço de produção como fator de limitação da margem de contribuição**. 2004.

LIRA, Andressa Brito. **Gestão de estoque: Proposta para uma farmácia diferenciada**. 2013;

NETO, José Joaquim Hilário; DA COSTA, Nei Rezende. **Gestão Em Drogarias Com Ênfase No Estoque**. 2016.

OBREGÓN, Clarissa Silva; **Melhoria no processo de compras e controle de estoque em uma instituição de saúde**. Especialização em Gestão da Qualidade – Universidade Federal do Paraná. Curitiba, p. 80. 2012.

OLIVEIRA, Josmária Lima Ribeiro de; COSTA, Fagner Luiz Paiva da. **Ações estratégicas de compra e estoque na rede de farmácias trade**. 2006.

OLIVEIRA, Renata Soares de. **Kanban e curva ABC: ferramentas de gestão estratégica aplicáveis a unidades hospitalares de abastecimento farmacêutico**. 2018.

PEREIRA, Rebeca Mancini. **Uso racional de medicamentos: fundamentação em condutas terapêuticas e nos macroprocessos da assistência farmacêutica**. 2016;

SFORSIM, Andréa Cassia Pereira. Et. Al. **Gestão De Compras Em Farmácia Hospitalar**. 2012;

SILVA, Abkeilla Dias da. **Serviços farmacêuticos relacionados a medicamentos sujeitos a controle especial na atenção primária à saúde no Brasil: revisão integrativa**. 2019.

SILVEIRA, Viviane Coletti da. **Planejamento e controle do estoque de medicamentos de uma farmácia varejista**. 2011.

SOUSA, Diana Carolina Vieira de. **Balanced Scorecard: Conceção De Uma Metodologia Aplicada Á Realidade De Uma Unidade De Compras Centralizada Do Sector Farmacêutico**. 2020;

TINOCO, Letícia Marcia Da Silva; MACHADO, Cristiano Guimarães. **Estratégias De Precificação E Vendas No Comércio Farmacêutico: Estudo Multicascos No Município De Sete Lagoas**. Revista Brasileira de Ciências da Vida, v. 7, n. Especial, p. 19-23, 2019.

VALENTIM, Thiago Leal Summchen. **Avaliação de contribuições teóricas ao método das Unidades de Esforço de Produção (UEPs)**. ABCustos. 2018.

WANKE, P. **Gestão de Estoques na Cadeia de Suprimentos: Decisões e Modelos Quantitativos**. Rio de Janeiro: Editora Atlas, 2003.