

Farmácia & Drogaria

EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Unidade de Gestão de Soluções

Eduardo Curado Matta

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	6
Pessoal.....	7
Equipamentos.....	9
Matéria Prima/Mercadoria.....	9
Organização do Processo Produtivo.....	10
Automação.....	11
Canais de Distribuição.....	12
Investimentos.....	12
Capital de Giro.....	13
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	18
Divulgação.....	19
Informações Fiscais e Tributárias.....	20
Eventos.....	21
Entidades em Geral.....	22
Normas Técnicas.....	22
Glossário.....	23
Dicas de Negócio.....	28
Características Específicas do Empreendedor.....	28
Bibliografia Complementar.....	29
Fonte de Recurso.....	31
Planejamento Financeiro.....	31
Produtos e Serviços - Sebrae.....	32
Sites Úteis.....	35

1. Apresentação de Negócio

Você, futuro empreendedor, já se perguntou sobre a importância das Farmácias & Drogarias na sociedade? Ou, então, se indagou sobre a rentabilidade deste modelo de negócio? Pois bem, já adiantamos que, além de ser muito rentável, é um nicho muito importante para a saúde pública.

No Brasil, a Lei nº 13.021/2014 dispõe sobre o exercício e a fiscalização das atividades farmacêuticas. Nela, você encontra a definição da Farmácia, assim como suas classificações, que dividem as atividades com ou sem manipulação dos fármacos.

No entanto, atualmente a Farmácia & Drogaria são entendidas como postos de atendimento primário à medicamentos, sendo o recurso mais acessível à população.

De acordo com a Sociedade Brasileira de Farmacêuticos e Farmácias Comunitárias (SBFFC), a verdadeira vocação da farmácia é a de ser um estabelecimento prestador de serviços farmacêuticos e não mais um mero ponto de dispensação. Os serviços farmacêuticos orientados para atenção ao paciente, farmacovigilância e uso racional de medicamentos, oferecem melhoria na qualidade da saúde da população.

Para dar as primeiras orientações ao futuro empreendedor, este documento possui informações importantes sobre como montar uma Farmácia & Drogaria. Contudo, é fundamental destacar que ele não substitui o Plano de Negócios. Para obter informações sobre o Plano de Negócios, o empreendedor deverá procurar o Sebrae mais próximo.

2. Mercado

Em 2022, a Associação da Indústria Farmacêutica de Pesquisa publicou o Guia Interfarma para levar à população a discussão sobre os sistemas de saúde, a ciência e o setor farmacêutico.

Sendo assim, para agregar conhecimento ao futuro empreendedor, selecionamos as principais informações do Guia Interfarma. Elas são fundamentais para entender um pouco sobre a dinâmica do mercado das Farmácias e Drogarias. Confira:

- Em 2021, o mercado brasileiro de Farmácia & Drogaria movimentou R\$ 146,7 bilhões, 13,6% a mais que o ano anterior. A partir desta soma, R\$ 58,5 bilhões são provenientes do Mercado Institucional, o que representa um acréscimo de 12,6%. A parcela do Varejo Farmacêutico é de R\$ 88,3 bilhões, ou seja, um ganho de 14,3% comparado a 2020;
- No quesito geração de empregos, a Indústria Farmacêutica criou, em 2021, 76.612 novos postos de trabalho, um acréscimo de 4,7% em relação ao período anterior;
- Algumas curiosidades sobre a posição do Brasil no Mercado Internacional: Em 2021 conquistamos duas posições no ranking de maiores economias na Indústria Farmacêutica e ocupamos a 8ª posição. Alguns fatores que influenciaram a ascensão do Brasil: a) De acordo com o IBGE de 2019, somos o 6º país com a maior população do mundo; b) O SUS como garantir de acesso à saúde para toda a população; c) O aumento da longevidade influencia diretamente o mercado.

Ademais, com relação às mudanças desse mercado, podemos considerar outros fatores:

- A demanda crescente no Brasil para o mercado de remédios;
- O potencial de consumo das classes C e D;
- O envelhecimento da população brasileira;
- A possibilidade de expansão do portfólio de produtos para artigos de higiene, limpeza, perfumaria e produtos de conveniência. Esta expansão de atuação, inclusive, viabilizou o surgimento de megastores, com faturamentos mensais expressivos.

Por fim, cabe salientar que todo mercado tem suas oportunidades e ameaças que são inerentes ao segmento. Para conhecê-las, é imprescindível realizar uma análise para entender a demanda, o público-alvo e as demais variáveis. Lembre-se que o Plano de Negócios é capaz de reunir todas essas informações. Procure o Sebrae mais próximo para elaborar o seu!

3. Localização

A localização da Farmácia & Drogaria é um fator que influencia no sucesso do empreendimento. Sendo assim, o futuro empreendedor deve considerar alguns aspectos para acertar na escolha:

a) Analisar o perfil do público-alvo: É imprescindível que o futuro empreendedor analise o perfil do público alvo. Nesse caso, poderá conhecer a faixa de renda e hábitos de consumo de cada região para criar estratégias de venda. No entanto, é notório que os melhores pontos são ruas com grande circulação de pessoas, calçadas, terminais de ônibus, estações de trem e metrô, centros comerciais, shopping centers e locais próximos a hospitais, clínicas e consultórios médicos;

b) Acessível aos funcionários: O local da Farmácia & Drogaria deve considerar o acesso pelos funcionários. Portanto, precisa estar, sempre que possível, próxima de pontos de transporte coletivo e da infraestrutura de serviços (como restaurantes, bancos, etc). Um dos fatores que desmotivam os colaboradores é a dificuldade para chegar no local de trabalho;

c) Questões urbanísticas e de infraestrutura: É fundamental analisar a segurança da região e a infraestrutura de serviços públicos (como Bombeiros, Polícia, Hospital, Correio). Além disso, é importante averiguar se o local está sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco. Conferir a disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone, internet e serviços de recolhimento de lixo é fundamental. Em síntese, confira se há uma infraestrutura próspera para receber a sua Farmácia & Drogaria;

d) Aluguel: Verifique se o valor do aluguel está adequado com o seu plano de negócios e quais as condições para renovação contratual. Afinal, um ponto extraordinário que custa caro pode consumir todo o lucro. Analise o valor do condomínio, as instalações, as reformas, a possibilidade de ampliações e outras taxas, como a anual cobrada pelos

shoppings;

e) **Vizinhança:** Observe os empreendimentos que estão ao redor do local. Estar nas imediações de hospitais e clínicas pode ser uma boa ideia, mas pode ter uma grande concentração de concorrentes. Isso pode dificultar a fidelização e a manutenção das margens de lucro;

f) **Acessibilidade:** O cliente de uma drogaria não passa muito tempo no estabelecimento. Portanto, uma área de estacionamento é essencial para o seu negócio. Caso o espaço não possibilite estacionamento próprio, vale pensar num convênio próximo do local. Além disso, considere o acesso a cadeirantes e a outras pessoas com deficiência;

g) **Visibilidade:** A fachada da Farmácia & Drogaria precisa chamar a atenção para ser vista de longe. Ou seja, tome cuidado com os obstáculos que a bloqueiam. Observe a iluminação da rua, a segurança e a visibilidade noturna do empreendimento;

h) **Aspectos legais:** Observe ainda as regularizações, de acordo com o local e licenças exigidas. Verifique se existem restrições de instalação para determinado tipo de negócio naquele endereço, em relação ao plano da Lei de Zoneamento e do Plano Diretor da cidade;

i) **Por fim, a localização digital:** Atualmente, a presença no ambiente online é uma regra. Ela diminui a distância da empresa com o consumidor e os fornecedores. Além disso, pode melhorar o desempenho dos processos e da gestão de tempo. Aliás, há casos de Farmácias que alcançaram o sucesso com atuação exclusiva na Internet.

4. Exigências Legais e Específicas

Para registrar uma empresa, a primeira providência é contratar um contador profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas.

Para legalizar a empresa, é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições. As etapas são:

- Registro de empresa nos seguintes órgãos: Junta Comercial; Secretaria da Receita Federal (CNPJ); Secretaria Estadual da Fazenda; Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento; Enquadramento na Entidade Sindical Patronal; Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”; Corpo de Bombeiros Militar.
- Visita à prefeitura da cidade onde pretende montar a sua empresa (quando for o caso) para fazer a consulta de local.
- No caso de drogarias, é necessário ainda atender a algumas exigências e legislações específicas, por ser um setor altamente regulado:
 - Autorização de Funcionamento de Empresa (AFE) expedida pela Anvisa;
 - Autorização Especial de Funcionamento (AE) para farmácias, quando aplicável;
 - Licença ou Alvará Sanitário expedido pelo órgão Estadual ou Municipal de Vigilância Sanitária, segundo legislação vigente.

- A Licença Sanitária ou Alvará e a Certidão de Regularidade devem ser afixadas em local visível ao público. Além disso, deve ser afixado no estabelecimento um cartaz informativo, em local visível ao público, contendo as seguintes informações:

Razão social;

- Número de inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ);
- Número da Autorização de Funcionamento da Empresa (AFE) expedida pela Anvisa;
- Número da Autorização Especial de Funcionamento (AE) para farmácias, quando aplicável;

- Nome do Farmacêutico Responsável Técnico, e de seu(s) substituto(s), seguido do número de inscrição no CRF;

Horário de trabalho de cada farmacêutico; e Números atualizados de telefone do Conselho Regional de Farmácia e dos órgãos Estadual e Municipal de Vigilância Sanitária.

Em relação aos principais impostos e contribuições que devem ser recolhidos pela empresa, vale uma consulta ao contador sobre da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (disponível em <http://www.leigeral.com.br>), cujo regime de tributação entrou em vigor a partir de 01 de julho de 2007.

Além dessas, o empreendedor precisa observar outras orientações e exigências legais como descritas a seguir:

Certidão de Regularidade Técnica, emitido pelo Conselho Regional de Farmácia da respectiva jurisdição;

Manual de Boas Práticas Farmacêuticas, conforme a legislação vigente e as especificidades de cada estabelecimento; e

Plano de gerenciamento de resíduos sólidos de saúde (PGRSS), conforme Resolução RDC Anvisa nº 306/04.

Documento com os Procedimentos Operacionais Padrão (POPs), obrigatório para todas as farmácias e drogarias, independente do porte, da localização, do número de colaboradores, se pertence a uma rede ou se é independente.

Resolução RDC Anvisa nº 44/09, que trata o mínimo de POPs que o estabelecimento deve ter.

Lei nº 5.991, de 17 de dezembro de 1973 – dispõe sobre os seguintes itens:

1. Para quais tipos de estabelecimentos é permitida a dispensação de medicamentos ao público;
2. Quais atividades são permitidas à farmácia e à drogaria;
3. A necessidade da presença do responsável técnico durante todo o horário de funcionamento do estabelecimento;
4. A obrigatoriedade do licenciamento sanitário junto ao órgão de vigilância sanitária local para a realização das atividades prevista na lei;
5. As condições básicas requeridas para o aviamento de receitas em farmácias.

Decreto nº 74.170, de 10 de junho 1974 – que regulamentou a Lei nº 5.991, de 1973.

Lei nº 6.360, de 23 de setembro de 1974 –

1. institui a obrigatoriedade da Autorização de Funcionamento expedida pelo órgão competente do Ministério da Saúde para as empresas que realizem as atividades previstas na lei para medicamentos, produtos para saúde, cosméticos, saneantes e perfumes.

2. Institui, ainda, a obrigatoriedade da responsabilidade técnica.

3. Estabelece a obrigatoriedade do registro junto ao Ministério da Saúde para que os produtos previstos na lei possam ser comercializados.

Decreto nº 78.992, de 21 de dezembro de 1976 – constitui a regulamentação da Lei 6.368, de 1976. Dentre outros itens estabelece a criação do receituário especial.

Lei nº 6.437, de 20 de agosto de 1977 – estipula quais ações são consideradas infrações sanitárias e as respectivas penalidades administrativas cabíveis.

Portaria SVS/MS nº 344, de 12 de maio de 1998 – regulamenta a autorização especial, cria os receituários especiais, os mecanismos de controle de receita e relaciona quais substâncias estão sujeitas ao controle especial.

Lei nº 9.782, de 26 de janeiro de 1999 – cria a Agência Nacional de Vigilância Sanitária e estabelece suas competências, entre elas:

- A expedição e renovação da Autorização de Funcionamento para farmácias e drogarias.

- Estabelece os valores das taxas cobradas pela Anvisa.

- Estabelece com que periodicidade as farmácias e drogarias devem efetuar a renovação de sua autorização de funcionamento.

Resolução RDC nº 328, de 22 de julho de 1999 – dispõe sobre requisitos exigidos para a dispensação de produtos de interesse à saúde em farmácias e drogarias.

Resolução RDC nº 238, de 27 de dezembro de 2001 – estipula os documentos necessários para obtenção da Autorização de Funcionamento junto à Anvisa, para suas renovações e alterações. Dispõe sobre o prazo para renovação da Autorização de Funcionamento (anual) e dispõe sobre quais alterações na Autorização a empresa deverá requerer análise da Anvisa.

Resolução do CFF nº 417, de 29 de setembro de 2004 – dispõe sobre o Código de Ética do Farmacêutico.

Resolução RDC nº 222, de 28 de dezembro de 2006 – dispõe sobre os procedimentos de petição e arrecadação junto à Anvisa.

Resolução RDC nº 149, de 11 de junho de 2003 - Altera o item 5 do Anexo da Resolução RDC nº 328, de 22 de julho de 1999, que trata do Regulamento Técnico que Institui as Boas Práticas de Dispensação em Farmácias e Drogarias. (Publicada no D.O.U. - Diário Oficial da União; Poder Executivo, de 12 de junho de 2003)

Resolução RDC nº 173, de 08 de julho de 2003 - Altera o item 5 do Anexo da Resolução - RDC n.º 328, de 22 de julho de 1999, que trata do Regulamento Técnico que Institui as Boas Práticas de Dispensação em Farmácias e Drogarias. (Publicada no D.O.U. - Diário Oficial da União; Poder Executivo, de 09 de julho de 2003)

Resolução RDC nº 197, de 11 de agosto de 2004 - Dispõe sobre a atualização das medidas de controle e fiscalização das substâncias constantes das Listas da Portaria SVS/MS nº 344/98 e de suas atualizações, bem como os medicamentos que as contenham e dá outras providências. (Publicada no D.O.U. - Diário Oficial da União; Poder Executivo, de 12 de agosto de 2004)

Resolução RDC nº 80, de 11 de maio de 2006 - As farmácias e drogarias poderão fracionar medicamentos a partir de embalagens especialmente desenvolvidas para essa finalidade de modo que possam ser dispensados em quantidades individualizadas para atender às necessidades terapêuticas dos consumidores e usuários desses produtos, desde que garantidas as características asseguradas no produto original registrado e observadas as condições técnicas e operacionais estabelecidas nesta resolução. (Publicada no D.O.U. - Diário Oficial da União; Poder Executivo, de 12 de maio de 2006).

Resolução RDC nº 27, de 30 de março de 2007 - Dispõe sobre o Sistema Nacional de Gerenciamento de Produtos Controlados - SNGPC, estabelece a implantação do módulo para drogarias e farmácias e dá outras providências. (Publicada no D.O.U. - Diário Oficial da União; Poder Executivo, de 02 de abril de 2007).

Resolução RDC nº 96, de 17 de dezembro de 2008 - Dispõe sobre a propaganda, publicidade, informação e outras práticas cujo objetivo seja a divulgação ou promoção comercial de medicamentos. (Publicada no D.O.U. - Diário Oficial da União; Poder Executivo, de 18 de dezembro de 2008)

As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC). O CDC, publicado em 11 de setembro de 1990, regula a relação de consumo em todo o território brasileiro, na busca de equilibrar a relação entre consumidores e fornecedores.

Decreto nº 8.077, de 14 de agosto de 2013 - Regulamenta as condições para o funcionamento de empresas sujeitas ao licenciamento sanitário, e o registro, controle e monitoramento, no âmbito da vigilância sanitária, dos produtos de que trata a Lei nº 6.360, de 1976.

Lei nº 13.021, de 8 de agosto de 2014, dispõe sobre o exercício e a fiscalização das atividades farmacêuticas

5. Estrutura

A definição da estrutura passa pelo processo produtivo da Farmácia & Drogaria. Ou seja, se optar pela manipulação ou por medicamentos de controle especial, é necessário um ambiente adequado.

Contudo, há diretrizes para escolher uma estrutura capaz de oferecer o mínimo

necessário. Sendo assim, uma área de pelo menos 60m² é adequada para ofertar os produtos, abrigar o estoque, o setor administrativo e a copa. Além disso, considere um vestiário com armário para guardar os pertences dos funcionários, a área dos materiais de limpeza e a sala de injetáveis.

O layout deve estar organizado para facilitar a experiência do consumidor. Isso favorece a localização dentro da Farmácia para encontrar com facilidade os produtos que precisa.

Outros fatores importantes são: boa iluminação, ventilação, pontos de tomada e rede, além da sinalização interna que deve ser pensada antes das reformas ou aquisição do mobiliário. Ou seja, a planta baixa do empreendimento pode prevenir custos desnecessários.

Na construção, observe:

- Áreas internas e externas devem permanecer em boas condições físicas e estruturais, a fim de permitir a higiene para não oferecer risco ao usuário e aos funcionários;
- Piso, parede e teto devem ser de fácil manutenção e limpeza;
- Área protegida contra insetos, roedores e outros animais;
- Ventilação e iluminação apropriadas (ar-condicionado);
- O estabelecimento precisa de água potável e, quando possuir caixa d'água própria, deve estar protegida para evitar a entrada de animais e quaisquer outros contaminantes.

Se houver sala destinada à realização de serviços farmacêuticos deve possuir:

- Mobiliário compatível com as atividades e serviços oferecidos;
- Lavatório contendo água corrente;
- Toalha de uso individual e descartável;
- Sabonete líquido;
- Gel bactericida;
- Lixeira com pedal e tampa.
- Dependendo do serviço prestado, a sala deve possuir também Coletor de resíduos perfurocortantes, conforme a RDC Anvisa nº 222 de 28/03/2018.

6. Pessoal

O futuro empreendedor precisa selecionar os profissionais da Farmácia & Drogaria com muita atenção e cuidado. Afinal, eles atenderão os clientes do novo empreendimento. Desta forma, a seleção acurada e um bom ambiente de trabalho impactarão de forma

direta a imagem da empresa aos olhos de todos: clientes, colaboradores e fornecedores.

A quantidade de funcionários está relacionada ao porte do empreendimento. Ou seja, devem estar adequados ao tipo de serviço oferecido e com o horário de funcionamento. Portanto, comece com um quadro fixo de funcionários, cobrindo os turnos de funcionamento, tendo pelo menos:

- 01 Farmacêutico responsável técnico;
- 01 Balconista com experiência;
- 01 Motoboy com perfil dinâmico para atuar em outras tarefas quando necessário.

Além do quadro fixo proposto, deve ser avaliado um quadro adicional de horista, com operador de caixa e perfumista. Após 90 dias, o empreendedor terá condições de avaliar o volume de clientes e a venda bruta para decidir sobre a efetivação destes temporários.

Sobre a gerência e caixa, no início, ela pode ser realizada pelo próprio empreendedor. Observe o quanto as atividades de compras têm reflexo direto no lucro do negócio. Além de obter mercadorias a custos baixos, conheça o prazo de pagamento, pontualidade e idoneidade do fornecedor.

Como em todo mercado varejista, na Farmácia & Drogaria a rotatividade de pessoal é muito grande, ou seja, os colaboradores não permanecem muito tempo na empresa. Portanto, é fundamental pensar na retenção destes profissionais. Segundo especialistas, as melhores estratégias são: Treinamento para qualificação, aumento de salários, planos de carreira baseados no desempenho ou até mesmo troca de departamento/área de atuação.

Principalmente no ramo de saúde, a apresentação da equipe é fator crítico para consolidar a imagem da empresa junto ao cliente. Desse modo, higiene impecável, ética, uso de uniformes devem ser valorizados por todos os empregados.

Além da equipe, o empreendedor necessita se atualizar para saber o que está acontecendo na sua área de atuação. A participação em seminários, congressos e cursos relacionados deve ser constante..

Além disso, deve-se conhecer e respeitar a Convenção Coletiva da categoria, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis.

Atenção: De acordo com a Lei nº 13.021/2014, é obrigatório que a Farmácia & Drogaria possua um profissional farmacêutico habilitado com registro no Conselho Regional de Farmácia (CRF) para prestar atendimento à população. Caso você não seja um farmacêutico, busque um parceiro da área para cumprir a lei.

Por fim, consulte o Sebrae mais próximo para ter acesso as melhores orientações sobre o perfil do pessoal e o treinamento adequado.

7. Equipamentos

Os principais equipamentos de uma Farmácia & Drogaria são:

- Balcão de atendimento;
- Estantes expositoras, gôndolas, prateleiras e gavetas.
- Impressora multifuncional com Xerox e Scanner;
- Computadores de acordo com o porte da drogaria;
- Sistema de ar-condicionado;
- Telefone;
- Equipamentos de higienização, como álcool em gel;

Além disso, algumas estantes expositoras e gôndolas podem ser obtidas via comodato por fornecedores, a depender da negociação. Quase a totalidade dos equipamentos são adquiridos pelo próprio empreendedor. Mesmo assim, é possível firmar uma parceria para diminuir os custos do letreiro na fachada.

8. Matéria Prima/Mercadoria

Para escolher os medicamentos da Farmácia & Drogaria, o futuro empreendedor precisa conhecer o perfil do consumidor. Afinal, o consumo dos remédios e produtos varia de acordo com a região do país. Sendo assim, é fundamental conhecer o perfil do cliente para definir o mix de produtos ideal. Por exemplo, uma estratégia voltada para o modelo popular tende a não ter tanto retorno com os dermocosméticos.

Outro quesito relevante é que a Farmácia & Drogaria possua uma variedade de fornecedores, tanto de medicamentos quanto de perfumaria, higiene e beleza. Assim, os produtos podem ser adquiridos diretamente das fábricas ou pelas distribuidoras de medicamentos.

Além da venda de produtos, uma Farmácia & Drogaria pode oferecer tais serviços:

- 1) Dispensação de medicamentos;
- 2) Dispensação de Produtos para a Saúde ou correlatos;
- 3) Administração de medicamentos, incluindo inaloterapia e aplicação de injetáveis;
- 4) Prestação de Atenção Farmacêutica seja com ou sem a prescrição médica;
- 5) Aferição de parâmetros fisiológicos, como pressão arterial e temperatura corporal, e bioquímicos, como a glicemia capilar;

6) Perfuração de lóbulo auricular para colocação de brincos;

7) Realização de curativos;

8) Disponibilização de produtos para autoteste com a finalidade de triagem, mas sem fim de diagnóstico.

Para oferecer os itens 3, 4, 5, 6 e 7, é fundamental que sejam prestados num ambiente reservado, como a Sala de Serviços Farmacêuticos, para garantir a privacidade e o conforto dos usuários.

9. Organização do Processo Produtivo

Dentro do estabelecimento, existem algumas possibilidades em relação à disposição dos medicamentos, o que facilita o processo produtivo e favorece a venda de alguns produtos.

Procure dividir em grandes grupos

1) MIPS – Medicamentos isentos de prescrição

Separar em subgrupos e em ordem alfabética. Exemplos: vitaminas, laxantes, digestivos, analgésicos, antigripais e etc.

2) Genéricos

Em ordem alfabética A – Z

3) Similares

Separar em subgrupos e em ordem alfabética. Exemplos: anti-inflamatórios, anti-hipertensivos, anti-histamínicos e etc.

4) Referências

Em ordem alfabética A – Z

Gerenciamento por categorias

O gerenciamento por categorias é considerado um fator de sucesso e uma das tendências do varejo farmacêutico e permite que você desenvolva estratégias de precificação, facilitando a comunicação com os consumidores. Vale lembrar que os MIPS são parte importante da estratégia para ticket médio da drogaria (valor monetário das vendas totais dividido pelo número de vendas).

As grandes redes e as redes associativistas já estão implementando essa estratégia com bastante eficiência. Para as farmácias independentes é fundamental estar atento a esse tipo de negócio para acompanhar a grande competitividade do varejo farmacêutico.

Atenção: Todos os medicamentos sujeitos ao controle especial só devem ser dispensados mediante prescrição médica, segundo legislação vigente. A prescrição deve ser conferida e escriturada pelo profissional farmacêutico. O sistema de escrituração para produtos sujeitos ao controle especial deve ser autorizado pela vigilância sanitária local.

10. Automação

A automação é uma aliada para melhorar o desempenho e facilitar a gestão de qualquer negócio. Não é à toa, pois existem softwares que auxiliam na administração empresarial. Com eles é possível ter mais precisão no controle de estoque, melhorar o relacionamento com os fornecedores e consumidores, comunicar os órgãos competentes sobre as questões tributárias, mensurar os custos e lucro, etc.

Desse modo, há disponível no mercado muitos sistemas para gerenciamento de pequenos negócios. Eles podem integrar as compras, as vendas e o financeiro e isto irá auxiliar o empreendedor na sua tomada de decisão, principalmente no ramo da Farmácia & Drogaria.

Antes de escolher o sistema, deve-se avaliar o preço de aquisição, a taxa pelo serviço de manutenção, se está em conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, o acesso ao suporte e as atualizações disponíveis, integração com e-commerce, dentre outros pontos.

A seguir, confira alguns itens indispensáveis para um software de gestão empresarial para Farmácia & Drogaria:

- Controle de mercadorias;
- Emissão de notas fiscais em sintonia com o sistema;
- Controle de taxa de serviço;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente);
- Emissão de pedidos;
- Lista de espera;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da drogaria.

Conheça alguns softwares:

- Atrex;
- Autorizador Farmácia Popular;
- Avante – Sistema de Controle de Loja;
- BitLoja Plus;
- CallSoft Informatize Empresarial;
- Chronus Store;
- Dataprol Sistema Comercial Integrado;
- Empresarial Máster Plus;
- Gestor CI – Comércio;
- Loja Fácil – Easystore;
- LojaSoft;
- Pharmsoft – Sistema Integrado de Controle de Drogarias;

- REPTecno Comercial Plus;
- REPTecno Loja Plus;
- SGI-Plus Programa Automação Comercial Completo Integração com Balança;
- SIAG Valesoft;
- SisAdven;
- SisAdvenPDV;
- SisGEF – Farmácia;
- Sistema Programa Automação Comercial de Farmácias e Drogarias.

11. Canais de Distribuição

Para uma Farmácia & Drogaria há dois canais de distribuição:

- Venda direta: ocorre quando o cliente está no estabelecimento e faz o contato pessoal para solicitar os produtos ou serviços da empresa;
- Venda indireta: ocorre quando o cliente faz o contato para solicitar os produtos ou serviços, mas está fora do estabelecimento. Pode ocorrer através da Internet (Whatsapp, site ou rede social) ou telefone. Lembre-se de montar um catálogo digital para cada situação.

Independentemente do canal de distribuição, o sucesso do empreendimento depende, principalmente, da capacidade de percepção e agilidade para aproveitar as oportunidades do mercado, visando criar novas formas de divulgar a empresa.

12. Investimentos

O valor a ser investido num novo negócio envolve um conjunto de fatores, identificados ao longo do processo de instalação do empreendimento. O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos.

Segundo o Portal do Franchising, em uma seleção com 16 opções de franquia, o investimento médio no segmento de farmácias e drogarias pode variar entre R\$ 190 e R\$ 350 mil, com um faturamento médio mensal de R\$ 125 a R\$ 300 mil, que devem retornar em até 12 meses para o investidor.

São investimentos iniciais comuns a uma empresa deste segmento:

Mobiliário e equipamentos da área administrativa e estoque: R\$ 5.000,00
Mobiliário da área de atendimento: R\$ 20.000,00
Construção e reforma de instalações: R\$ 15.000,00
Despesas de registro e licenças: R\$ 5.000,00
Capital de giro: R\$ 45.000,00
Estoque inicial: R\$ 120.000,00
Investimento total: R\$ 210.000,00

Curiosidade: Os medicamentos no Brasil têm preço regulado pela CMED (Câmara de

Regulação do Mercado de Medicamentos), que estabelece um valor máximo a ser cobrado, chamado de preço lista. Isso não significa que o preço seja fixo, como um valor tabelado, pois há liberdade para a prática de descontos. Assim, o mesmo medicamento pode ser encontrado com diferentes preços em diferentes farmácias, o que pode causar impressão de que o setor não é regulado.

Nos últimos cinco anos, o desconto médio praticado pelo varejo farmacêutico variou entre 39% e 42% do preço lista, como pode ser observado na relação a seguir, que mostra o desconto médio do varejo farmacêutico, por ano.

2015: 41%

2016: 42%

2017: 41%

2018: 40%

2019: 39%

Diante de toda essa informação, saiba que antes de montar sua empresa é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

13. Capital de Giro

De uma forma prática, o capital de giro é o valor necessário em caixa para que a empresa possa arcar com seus compromissos financeiros sem precisar entrar no vermelho, ou seja, é o valor em dinheiro que a empresa necessita para cobrir todos os custos até que entre novamente dinheiro em caixa.

Para se chegar ao valor do capital de giro é necessário ter bem definido despesas futuras como custos fixos, compra de mercadorias e financiamento de vendas (cartão de crédito ou crediário).

Erros comuns:

Principalmente no início do negócio, onde as vendas são poucas e as compras são muitas, o Capital de Giro é a segurança da empresa para custear este desequilíbrio. Um erro comum de empreendedores inexperientes é ver o dinheiro “sobrar” no final do mês (sem perceber que logo terá que desembolsar o pagamento das compras parceladas pelos fornecedores) e utilizar como lucro ou compras desnecessárias.

Também é muito comum fazer o planejamento e consumir o que estava previsto no Capital de Giro em mercadorias ou melhorias na reforma e equipamentos.

Outro erro comum é “empatar” o dinheiro do capital de giro em mercadorias de giro demorado.

No caso de uma drogaria, o empresário deve reservar pelo menos 3x o valor dos custos fixos para o capital de giro.

Portanto, de forma complementar ao capital de giro, para entender o faturamento e conhecer o Lucro da farmácia é essencial conhecer alguns conceitos básicos:

Lucro líquido x lucro bruto

lucro bruto: trata-se do resultado do valor da receita total, menos os valores dos custos dos produtos. Dessa forma, se a sua farmácia realizou uma compra de R\$ 100 mil em mercadorias e em um mês vendeu R\$ 150 mil, o lucro bruto foi de R\$ 50 mil;

lucro líquido, por sua vez, é a representação do resultado da receita total, menos os valores dos custos dos produtos e menos as despesas da farmácia. Nos valores das despesas entram questões como pagamentos de funcionários, impostos, despesas de luz, água, energia, telefone, internet, entre outros custos. Dessa maneira, caso a sua farmácia teve uma despesa de R\$ 20 mil, o seu lucro será de R\$ 50 mil menos as despesas, ou seja, o lucro líquido será de R\$ 30 mil.

Margem de lucro

Por meio dos cálculos das margens de lucros, você passa a entender o quanto um produto está rendendo mais do que outro. Em sua farmácia, você conta com diversas mercadorias e, assim, você pode ter um cálculo geral no fim do mês, mostrando aquilo que teve bons resultados ou não tão bons assim. Para entender esses conceitos da melhor forma possível, confira a definição deles:

Conceitos como Margem líquida, Margem Bruta e Markup devem ser aprimorados em material complementar. O SEBRAE possui inúmeros materiais e cursos que podem auxiliar o empreendedor a entender melhor estes conceitos.

Se após calcular suas margens você concluir que o faturamento é insuficiente para cobrir suas despesas e os valores das suas mercadorias estão acima daqueles praticados pela concorrência, isso quer dizer que você precisa reavaliar as coisas que estão acontecendo dentro do seu negócio. É necessário identificar quais custos estão pesando mais no dia a dia da empresa, de forma a investir em ações que tragam melhorias para a margem de lucro do seu negócio como um todo. Se as coisas não andam muito bem, pode ser que seus fornecedores estejam caros, os custos fixos estão muito altos, os prazos de pagamento estão inadequados, as vendas estão muito baixas, entre outras coisas.

14. Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão

incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas e insumos consumidos no processo de estoque e comercialização, além de outros relacionados ao marketing para divulgar a empresa.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço, prazos adequados e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Abaixo apresentamos uma estimativa de custos fixos mensais típicos de uma drogaria:

Função	Quantidade	Salário Mensal	Total*
1	Atendente de farmácia - Balconista	1,00	1.350,00
2	Farmacêutico	1,00	3.500,00
3	Pró-Labore	1,00	2.500,00
4	Free lance	1,00	1.200,00
	TOTAL		10.217,55

*Impostos e benefícios já incluídos

Descrição
Custo Total

Aluguel
4.000,00

2
Condomínio
250,00

3
IPTU
120,00

4
Água
100,00

5
Energia Elétrica
350,00

6
Telefone + Internet
150,00

8
Honorários Contador
998,00

10
Salários + Encargos (Planilha anterior)
10.217,55

11
Material de Limpeza
150,00

12	Material de Escritório	20,00
13	Manutenção Equipamentos	80,00
15	Software	250,00
16	Aluguel de máquinas de cartão de crédito	150,00
17	Embalagens	350,00
20	Publicidade e Marketing	600,00
22	Tarifa bancária	70,00
23	Outras Despesas	500,00
TOTAL		18.355,55

Também existem os custos variáveis, que são aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção. Ou seja, o empreendedor deve lembrar que toda mercadoria vendida deve ser reposta, devendo ser considerado o custo dos produtos e os impostos sobre o faturamento das vendas feitas ao longo do período.

Ao calcular seus custos, peça auxílio ao Contador, verificando o enquadramento

tributário do empreendimento, que varia em função do faturamento anual.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Para se destacar no ramo das Farmácias & Drogarias é fundamental adotar estratégias de diversificação e agregação de valor, seja no serviço ou no produto. Sendo assim, há muitos fatores que o consumidor identifica como diferenciais para escolher o seu estabelecimento ao invés dos concorrentes.

Lembre-se que apenas o valor do produto não é suficiente para conquistar os consumidores. A localização da Farmácia & Drogaria, o sortimento das mercadorias e a qualidade no atendimento são essenciais para o sucesso do negócio.

A seguir, confira dicas para agregar valor:

1. **Conhecer o seu cliente:** Antes de abrir o negócio é fundamental mapear e identificar o público-alvo. Para isso deve-se conhecer os hábitos, a renda, os interesses e, principalmente, os receios;
2. **Valorizar os colaboradores:** O colaborador desmotivado pode impactar a sua Farmácia & Drogaria de forma negativa. Para evitar é necessário que ele seja valorizado. Portanto, mantenha sua equipe bem treinada, lidere positivamente, valorize o corpo interno e dê feedback;
3. **Cuidar das pessoas:** A boa relação com o consumidor é fundamental. Sendo assim, é preciso demonstrar empatia com as necessidades do cliente. Expressar atenção, cuidado e zelo pela opinião do consumidor é fundamental para reverter situações ruins e ainda fidelizá-lo com um bom atendimento;
4. **Analisar o negócio constantemente:** Avaliar frequentemente como as coisas estão acontecendo dentro da Farmácia & Drogaria é essencial para reduzir custos, seja de dinheiro ou de tempo, além de aprimorar o contato e a abordagem com o cliente;
5. **Resolver rápido:** Quando o cliente tem uma experiência negativa sobre o produto ou a empresa é preciso resolver a situação o mais rápido possível. Sendo assim, quando se reconhece a falha para resolver qualquer impasse, o cliente percebe que recebeu toda a atenção e considera a situação apenas como um incidente;
6. **Evitar filas:** As filas geram muita insatisfação ao cliente. As Farmácias & Drogarias que possuem uma longa fila de espera só pioram a imagem perante o consumidor;
7. **Prescrição eletrônica:** É uma das tendências do varejo farmacêutico e, além de facilitar a vida dos pacientes, reduz a quantidade de erros de dispensação por dúvidas na leitura do receituário. Trata-se de uma receita médica digital, com informações padronizadas, digitadas e compartilhadas em rede. Assim, a qualquer farmácia que o paciente se dirigir, o atendente consegue acessar a receita médica e fazer a dispensação com mais agilidade e segurança;
8. **Pacientes com maior poder de decisão:** Com mais acesso à informação, os pacientes estão mais ativos, principalmente os mais jovens. Sendo assim, a estratégia deve permitir que, quando possível, o cliente tome as próprias decisões, pois é isso que ele busca;
9. **Serviços Farmacêuticos:** São atividades de cuidados com a saúde, prestados de forma profissional pelo farmacêutico. Envolvem atendimento em um ambiente especial da Farmácia & Drogaria, que fica separado do balcão. Geralmente há uma sala de atendimento e consultas para mostrar que o estabelecimento é voltado à saúde e não apenas a venda de medicamentos. A farmácia clínica pode ser uma tendência estratégica

para criar diferenciação, fortalecer a marca, conquistar e fidelizar clientes. Além disso, pode aumentar o ticket-médio, o tráfego na loja e ainda ser uma fonte de receitas diretas. Contudo, é importante entender o público antes de estruturar esse serviço, pois o consumidor brasileiro não está disposto a pagar mais por ele. Portanto, a fonte de receita direta pode ser um nicho muito pequeno de clientes a ponto de não compensar o investimento;

10. Segmentar o público-alvo: Não basta conhecer o cliente, é necessário segmentar o público-alvo. Reflete na escolha dos produtos e ofertas de serviços. É capaz de especializar a Farmácia & Drogaria para atender um público específico, o que agrega valor ao estabelecimento;

11. Respeitar os Códigos de Ética: Os novos comportamentos exigem que as empresas estejam pautadas em valores como a confiança, a transparência e a integridade, visando o bem estar da sociedade e dos pacientes acima de tudo.

16. Divulgação

Mais do que a alma do negócio, a propaganda é um investimento. Ela serve para destacar o empreendimento. Além disso, é possível divulgar de forma simples, barata e eficiente. A criatividade é fundamental para buscar alternativas para atrair a clientela. A seguir, conheça algumas formas para divulgar a Farmácia & Drogaria:

- Distribua material informativo em pontos estratégicos como centros comerciais, mercados, etc;
- Exponha banners em locais com grande circulação de pessoas;
- Anuncie em páginas especializadas, como jornais físicos e guias virtuais;
- Publique o portfólio dos produtos e serviços no seu Site;
- Realize campanhas de marketing digital;
- Distribua cartões de visita.

As propagandas em rádios locais, TV locais, panfletos, anúncios em jornais de bairro ou de circulação local, sites de terceiros, rádio, revistas e/ou outdoor; e até divulgação nos próprios produtos como embalagens customizadas, cartões-fidelidade, etc, ainda produzem bons resultados. Além disso, a distribuição de tablóides de ofertas ou ímã de geladeira de forma dirigida, em locais de grande circulação de pessoas, principalmente próximos ao estabelecimento, também é viável.

É imprescindível investir no bom atendimento e na qualidade dos produtos e serviços prestados. Afinal, clientes satisfeitos comentam com outras pessoas e não existe melhor campanha de marketing que o tradicional “boca-a-boca”, pois, além de viralizar, é barata e eficiente.

Por fim, o segmento de Farmácia & Drogaria possui normas próprias para a divulgação de produtos que incentivem a compra de remédios. A Resolução RDC nº 96 de 17 de dezembro de 2008, aprovada pela Anvisa, regulamenta a propaganda de medicamentos de produção nacional ou estrangeira. Portanto, consulte o regulamento para desenvolver

uma estratégia coerente e ética.

Os medicamentos são bens de saúde e não de consumo. Para o público em geral, só é permitida a publicidade de medicamentos isentos de prescrição médica, ou seja, propagandas de medicamentos que não possuem tarja vermelha ou preta em suas embalagens.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de DROGARIA, está classificado pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4771-7/01, como a atividade de exploração de comércio varejista de produtos farmacêuticos para uso humano sem manipulação de fórmulas, perfumaria e outros produtos característicos da atividade.

Drogarias podem optar por outros regimes de tributação, mas normalmente estão enquadradas no chamado “Simples Nacional”, que é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

Segundo o portal da Receita Federal, para o ingresso no Simples Nacional é necessário o cumprimento das seguintes condições:

enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte;
cumprir os requisitos previstos na legislação; e
formalizar a opção pelo Simples Nacional.

Uma das características principais é que abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS* e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP). Também faz o recolhimento dos tributos abrangidos mediante documento único de arrecadação – DAS, que deve ser pago até o dia 20 do mês posterior à apuração da receita.

* OBS: ISS (se for atividade de comércio 4771-7/01, neste caso o ISS não é devido pois cabe somente na atividade de prestação de serviços se houvesse no caso)
Com base no valor da receita apurada, o valor do imposto será apurado, podendo variar neste segmento de 4% a 19%.

Exemplo:

Receita bruta dos 12 meses	
%	
Valor de desconto	
Até R\$ 180.000,00	4%
0	
De 180.000,01 a 360.000,00	7,3%
R\$ 5.940,00	
De 360.000,01 a 720.000,00	

9,5%

R\$ 13.860,00

De uma forma geral, para fins de opção e permanência no Simples Nacional, existe um limite federal de receita (faturamento) em cada ano-calendário, no valor de R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais). O limite estadual encontra-se em R\$ 3.600.000,00, ou seja se a empresa ultrapassar este valor, porém não ultrapassar os R\$ 4.800.000,00 ela continua no simples mais recolhe o ICMS de forma normal (fora do simples).

.

18. Eventos

A seguir, conheça algumas entidades do segmento e os eventos que elas promovem:

Sociedade Brasileira de Diabetes: Fundada em 1970, tem como missão contribuir para a prevenção e tratamento adequado do diabetes.

Endereço: Rua Afonso Braz, 579, Salas 72/74, Vila Nova, Conceição, CEP: 04511-011, São Paulo - SP.

Fone: (11) 3842 - 4931

Site: <https://profissional.diabetes.org.br/>

Para consultar os eventos disponíveis no ano, acesse:

<https://profissional.diabetes.org.br/eventos/>

Fórum Latino-Americano de Qualidade e Segurança na Saúde: Em 2015, a parceria entre o Hospital Israelita Albert Einstein e o Institute for Healthcare Improvement deu início ao Fórum. Com periodicidade anual, em 2022 será realizada a 7ª edição, que buscará abordar a urgência do comprometimento com a sustentabilidade no ramo da Saúde e do trabalho conjunto de governos, instituições, empresas e sociedade.

Endereço: Rua Comendador Elias Jafet, 755 Morumbi, São Paulo/SP

Site: <https://ihi.ensinoeinstein.com/>

Congresso Brasileiro do Varejo Farmacêutico (CONBRAFARMA): O CONBRAFARMA é um evento organizado pelo IDVF - Instituto de Desenvolvimento do Varejo Farmacêutico, empresa da Holding Vision Corp. O evento é voltado para todos os profissionais que atuam no varejo farmacêutico ou que se relacionam com este mercado. O CONBRAFARMA tem como foco reunir lideranças do setor, formadores de opinião, executivos do mercado farmacêutico, balconistas, farmacêuticos, gerentes de farmácia, proprietários de farmácia visando a qualificação e atualização destes profissionais.

Periodicidade: Anual

Modalidade: Online

Site: <http://www.conbrafarma.com.br/>

E-mail: conbrafarma@conbrafarma.com.br

Fone: (11) 2769-2096

Abradilan Conexão Farma: Desde 2005, a Associação Brasileira de Distribuição e Logística de Produtos Farmacêuticos (Abradilan) realiza um dos eventos mais importantes do segmento farmacêutico: o Conexão Farma. Em 2022 realizou a sua 16ª edição. Entre os objetivos do evento estão: a) Promover a conexão entre indústria, distribuição e varejo; b) Oferecer capacitação profissional para o setor; c) Prospectar novos negócios; d) Proporcionar um espaço para trazer inovação e qualidade de produtos e serviços; e) Contribuir para o desenvolvimento do segmento farmacêutico no Brasil; f) Efetivar negócios.

Site: <https://www.abradilan.com.br/>

Endereço: Av. Moaci, 525, Conj. 410 a 414, Planalto Paulista - São Paulo/SP, CEP 04083-001

Fone: (11) 5561-0022

19. Entidades em Geral

Para uma Farmácia & Drogaria é fundamental se relacionar com um conjunto de entidades que desempenham papéis auxiliares ao negócio. A seguir, conheça algumas associações deste ramo que poderão desenvolver algum tipo de relacionamento com a sua empresa, de acordo com os serviços e o mercado de clientes que pretende atingir:

Conselho Federal de Farmácia e seus Conselhos Regionais: <http://www.cff.org.br/>

Conselho Nacional de Saúde: <http://www.conselho.saude.gov.br/>

Agência Nacional de Vigilância Sanitária: <http://portal.anvisa.gov.br/>

SINCOFARMA – Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos:
<https://sincofarma.org.br/>

SINTRAFARMA - Sindicato dos Trabalhadores em Drogarias, Farmácias e Distribuidoras de Produtos Farmacêuticos: <http://www.sintrafarmadf.com.br/>

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas:
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>

CFA – Conselho Federal de Administração: www.cfa.org.br

20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um

organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o único foro de normalização do País.

1. Normas específicas para uma Farmácia & Drogaria

ABNT NBR 13853:1997 - Coletores para resíduos de serviços de saúde perfurantes ou cortantes - Requisitos e métodos de ensaio: Fixa as características de coletores destinados ao descarte de resíduos de serviços de saúde perfurantes ou cortantes, tipo A.4, conforme a ABNT NBR 12808.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Farmácia & Drogaria:

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais: Estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio: Estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão: Estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior: Especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida: 2005 - Acessibilidades a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos: Estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

21. Glossário

ABNT NBR 13853:1997 - Coletores para resíduos de serviços de saúde perfurantes ou cortantes - Requisitos e métodos de ensaio: Fixa as características de coletores destinados ao descarte de resíduos de serviços de saúde perfurantes ou cortantes, tipo A.4, conforme a ABNT NBR 12808.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Farmácia & Drogaria:

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais: Estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio: Estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão: Estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior: Especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida: 2005 - Acessibilidades a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos: Estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

21. Glossário

Data de reteste - é a data estabelecida pelo fabricante do insumo, baseada em estudos de estabilidade, após a qual o material deve ser retestado para garantir que ainda está adequado para uso imediato, conforme testes indicativos de estabilidade definidos pelo fabricante do insumo e mantidas as condições de armazenamento pré-estabelecidas.

Denominação Comum Brasileira (DCB) - é a denominação do fármaco ou princípio farmacologicamente ativo aprovada pelo Órgão Federal responsável pela Vigilância Sanitária.

Denominação Comum Internacional (DCI) - é a denominação do fármaco ou princípio farmacologicamente ativo recomendada pela Organização Mundial de Saúde.

Denominação Genérica - denominação de um princípio ativo ou fármaco, adotada pelo Ministério da Saúde, ou, em sua ausência, a Denominação Comum Internacional (DCI), recomendada pela Organização Mundial de Saúde.

Droga - substância ou matéria-prima que tenha finalidade medicamentosa ou sanitária. Quando citado em inglês a palavra drug, esta deve ser traduzida, preferencialmente, como fármaco e não como droga.

Embalagem primária - é o acondicionamento que está em contato direto com o insumo farmacêutico ativo e que pode se constituir em recipiente, envoltório ou qualquer outra

forma de proteção, removível ou não, destinado a envasar ou manter, cobrir ou empacotar insumos farmacêuticos ativos.

Excipientes - os excipientes são substâncias que, em concentrações presentes em algumas formas farmacêuticas, não apresentam atividade farmacológica. Contudo, isso não exclui a possibilidade de que determinados excipientes possam causar reações alérgicas ou efeitos indesejáveis. Os excipientes são empregados para dotar as formas farmacêuticas de características que assegurem a estabilidade, biodisponibilidade, aceitabilidade e facilidade de administração de um ou mais princípios ativos. Na medida em que os excipientes afetam a liberação do princípio ativo, eles podem modificar a magnitude (efetividade/potência) e o perfil temporal (farmacocinética) das ações farmacológicas dos produtos farmacêuticos através de modificações na sua estabilidade. Os excipientes servem, além disso, para dar uma forma ou consistência adequada a uma preparação. Certas farmacopéias não aceitam o uso de excipientes que possam interferir nas provas e avaliações farmacopeicas descritas nelas, tal como acontece com a Farmacopéia Britânica. Os termos “ingrediente inativo” e “substância agregada” são geralmente empregados nas farmacopéias, tanto que os outros sinônimos se empregam com preferência na terminologia da tecnologia farmacêutica. Exemplos de excipientes: desintegrantes, emulsificantes (emulsionantes), corantes, flavorizantes, aglutinantes, conservantes, espessantes, etc.

Especificação - é a descrição detalhada dos requisitos a que devem atender os produtos ou materiais usados ou obtidos durante a fabricação. Serve como base para avaliação da qualidade.

Estudo de estabilidade acelerado - é o estudo projetado para acelerar possível degradação química e/ou mudanças físicas de insumos farmacêuticos ativos em condições forçadas de armazenamento. Os dados assim obtidos, juntamente com aqueles derivados dos estudos de longa duração, podem ser usados para avaliar efeitos químicos e físicos prolongados em condições não aceleradas e para avaliar o impacto de curtas exposições a condições fora daquelas estabelecidas no rótulo do insumo farmacêutico ativo.

Estudo de estabilidade de longa duração - é o estudo projetado para verificação das características físicas, químicas, biológicas e microbiológicas de um insumo farmacêutico ativo e, opcionalmente, após a data de reteste ou o prazo de validade esperada(o). Os resultados são usados para estabelecer ou confirmar a data de reteste ou o prazo de validade e recomendar as condições de armazenamento.

Fabricação - são todas as operações que incluem a aquisição de materiais, produção, controle de qualidade, liberação, estocagem, expedição de produtos terminados e os controles relacionados.

Fármaco: substância química que é o princípio ativo do medicamento.

Farmacopéia Brasileira: conjunto de normas e monografias de farmoquímicos, estabelecido por e para um país.

Impureza - é qualquer componente não desejável, presente no intermediário ou no insumo farmacêutico ativo.

Insumo Farmacêutico Ativo (IFA) - é qualquer substância introduzida na formulação de uma forma farmacêutica que, quando administrada a um paciente, atua como ingrediente ativo podendo exercer atividade farmacológica ou outro efeito direto no diagnóstico, cura, tratamento ou prevenção de uma doença, podendo ainda afetar a estrutura e funcionamento do organismo humano

Intermediário - é a substância que sofre mudança molecular ou purificação, obtida durante as etapas de processamento antes de transformar-se em um insumo farmacêutico ativo.

Lote - é uma quantidade específica de insumo farmacêutico ativo obtido por um processo ou série de processos, de modo que seja homogêneo, dentro dos limites especificados. No caso de produção contínua, um lote pode corresponder a uma fração definida da produção. O tamanho do lote pode ser definido também por uma quantidade fixa ou por quantidade produzida em um intervalo de tempo fixo.

Lote em escala piloto - é um lote de insumo farmacêutico ativo produzido por um processo equivalente àquele aplicado ao lote de produção industrial.

Matéria-prima - são substâncias ativas ou inativas que se empregam para a fabricação de insumos, mesmo que permaneçam inalteradas, experimentem modificações ou sejam eliminadas durante o processo de fabricação.

Material - é o termo usado genericamente que inclui matéria-prima, materiais auxiliares, intermediários, insumos farmacêuticos ativos, materiais de embalagem e rotulagem

Nome Comercial - designação do produto, para distingui-lo de outros, ainda que do mesmo fabricante ou da mesma espécie, qualidade ou natureza.

Nome Derivado - caracteriza o sal ou o éster de um fármaco (ou princípio ativo), e que contém, ou não, a mesma atividade farmacológica que este último.

Nome Sinônimo - são nomes dados por fabricantes ao mesmo fármaco e/ou os antigos nomes oficiais. Assim como, nomes oficiais adotados em outros países.

Número CAS - é o número de registro no Chemical Abstract Service (CAS). É um identificador numérico que contém, no máximo, 9 dígitos, divididos em 3 partes. Cada número de registro no CAS é único, designa apenas uma substância, não tem significado químico e é uma ligação para uma rica fonte de informações sobre uma específica substância química.

Número do Lote - é qualquer combinação de números ou letras por intermédio da qual se pode rastrear a história completa da fabricação do lote e de sua movimentação no mercado.

Padrão de referência primário - é substância cujo elevado grau de pureza e autenticidade foram demonstrados por meio de testes analíticos.

Padrão de referência secundário - é substância de qualidade e de pureza estabelecidas, após comparação com um padrão de referência primário.

Polimorfismo - é a propriedade de certas substâncias de apresentarem mais de uma forma cristalina.

Processo - é o conjunto de operações unitárias, que obedece a técnicas, normas e especificações.

Produto de degradação/decomposição - é uma molécula resultante de uma mudança química ocorrida no intermediário ou insumo farmacêutico ativo devido à ação do tempo e/ou à ação de agentes externos, tais como luz, temperatura, pH, água, ou pela reação com um excipiente e/ou com a embalagem primária

Produção de Insumo Farmacêutico Ativo - é o conjunto de operações envolvidas no preparo de produto intermediário ou insumo farmacêutico ativo, desde o recebimento dos materiais do almoxarifado, passando pelo processamento e embalagem.

Produto terminado - é o produto que tenha passado por todas as etapas de produção, embalagem e rotulagem.

Pureza enantiomérica - é uma medida do excesso, normalmente expressa em termos percentuais, do enantiômetro de interesse sobre o total da mistura de enantiômeros.

Relatório Técnico - é o documento conclusivo apresentado pela empresa, contendo as informações que caracterizam o produto e que atendem às exigências da autoridade sanitária para que possa proferir decisão sobre o registro.

Remédio - palavra usada pelo leigo como sinônimo de medicamento e especialidade farmacêutica; na realidade, remédio é qualquer dispositivo, inclusive, o medicamento, que serve para tratar o doente: massagem, clima, sugestão, etc.

Rótulo - é a identificação impressa, litografada, pintada, gravada a fogo, a pressão ou auto-adesiva, aplicada diretamente sobre recipientes, embalagens, invólucros ou qualquer protetor de embalagem externo ou interno, não podendo ser removida ou alterada durante o uso do IFA bem como durante o seu transporte ou armazenamento.

Solvente - é o líquido orgânico ou inorgânico usado como veículo para a preparação de soluções ou suspensões na fabricação de insumo farmacêutico.

Teste de degradação forçada - são testes realizados para avaliar a estabilidade intrínseca do insumo farmacêutico ativo como parte da estratégia de desenvolvimento e executados sob condições mais severas do que as utilizadas no estudo de estabilidade acelerada.

Testes confirmatórios de estabilidade - são testes realizados para definir as condições utilizadas na manipulação, embalagem e rotulagem do insumo farmacêutico ativo.

Testes indicativos de estabilidade - são métodos analíticos quantitativos indicados para análise de amostras de estabilidade, validados, capazes de detectar, ao longo do tempo, mudanças nas propriedades físicas, químicas ou microbiológicas de uma substância.

Validação - é o ato documentado que atesta que qualquer procedimento, processo, equipamento, material, operação ou sistema realmente deva conduzir aos resultados

Vigilância Sanitária - conjunto de ações capaz de eliminar, diminuir ou prevenir riscos à saúde e de intervir nos problemas sanitários decorrentes do meio ambiente, da produção e circulação de bens e da prestação de serviços de interesse da saúde, abrangendo: I - o controle de bens de consumo que, direta ou indiretamente, se relacionem com a saúde, compreendidas todas as etapas e processos, da produção ao consumo; e, II - o controle da prestação de serviços que se relacionam direta ou indiretamente com a saúde.

22. Dicas de Negócio

A seguir, confira algumas dicas importantes para montar uma Farmácia & Drogaria:

- Antes de montar o negócio, defina sua estratégia de atuação para impactar o cliente;
- Considere agregar valor nos produtos, serviços prestados e também valorize o relacionamento com cliente, colaborador e fornecedor;
- Analise os seus concorrentes e seu público;
- Estude exaustivamente quais são os melhores fornecedores do setor, pois há uma forte concorrência no quesito preço;
- Tendo em vista a dificuldade para encontrar mão de obra qualificada, adote uma política de retenção dos talentos através de incentivos e qualificação;
- Invista em campanhas de marketing, inclusive no ambiente digital;
- Obedeça às disposições legais e honre os compromissos com os fornecedores, colaboradores e clientes;
- Considere fazer um seguro do estabelecimento para garantir indenizações no caso de acidentes.

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor precisa de muitas habilidades para transformar a sua visão numa criação. Uma das mais importantes é a capacidade de aprender e perceber as novidades do mercado. Sendo assim, o futuro empreendedor que deseja investir numa Farmácia & Drogaria precisa:

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ser proativo para promover as mudanças necessárias;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;

- Saber negociar para manter os clientes satisfeitos;
- Ter uma visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho do empreendimento;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Ter coragem para assumir os riscos calculados;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ouvir os clientes e identificar as oportunidades para criar novos serviços;
- Honrar os compromissos com os fornecedores;
- Agir dentro dos limites legais;
- Caso o futuro empreendedor seja o farmacêutico responsável pela drogaria, deve-se atentar para o Código de Ética publicado pelo Conselho Federal de Farmácia e para as exigências legais da Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa.

24. Bibliografia Complementar

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tiburcio. Administração do Capital de Giro. 3. ed São Paulo:Atlas, 2002

BRASIL, Haroldo Vinagre;BRASIL, Haroldo Guimarães. Gestão Financeira das empresas: um modelo dinâmico. 5. ed. Rio de Janeiro: Qualitytymark, 2002

CHAN KIM, W E MAUBORGNE, RENÉE. A Estratégia do Oceano Azul: Como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante. Editora Campus, 2005.

BISSON, Marcelo P. Farmácia clínica & atenção farmacêutica. Barueri: Manole, 2007.

BLESSA, Regina. Merchandising farma: a farmácia do futuro. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

COBRA, Marcos. Administração de vendas: casos, exercícios e estratégias. São Paulo: Atlas, 1981.

EDLER, Flávio C. Boticas & farmácias: uma história ilustrada da farmácia do Brasil. Rio de Janeiro: Casa da Palavra, 2006.

FIGUEIRA, Eduardo. Quer vender mais? Campinas: Papyrus, 2006.

GIL, Edson. Competitividade em vendas. Rio de Janeiro: Alta Books, 2003.

HIR, A. Le. Noções de farmácia galênica. São Paulo: Andrei, 1997.

LARINI, Lourival. Fármacos e medicamentos. Porto Alegre: Artmed, 2008.

LUPPA, Luis Paulo. O vendedor pit bull. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2007.

MCCORMACK, Mark H. A arte de vender. [S. l.]: Best Seller, 2007.

SEGAL, Mendel. Administração de vendas. São Paulo: Atlas, 1976.

STANTON, William J. Administração de vendas. Rio de Janeiro: Guanabara Dois, 1984.

TOMANINI, Cláudio et al. Gestão de vendas. São Paulo: Ed. FGV, 2004.

VICENTE, Antonio G. Manual e formulário do oficial de farmácia. São Paulo: Andrei, 1982.

<https://www.farmacas.com.br/5-tendencias-varejo-farmaceutico-podem-impactar-sua-drogaria/>, acesso em 09/2022;

<https://www.portaldofranchising.com.br/franquias/franquias-de-farmacias-para-investir/>, acesso em 09/2022;

<https://aberturasimples.com.br/abrir-uma-drogaria/>, acesso em 09/2022;

<https://www.diariofarma.com.br/como-montar-uma-drogaria-passo-a-passo/>, acesso em 09/2022;

<https://www.inovafarma.com.br/blog/como-mensurar-lucros-e-perdas/>, acesso em 09/2022;

Fonte:

[https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/6157006345a6b09152d660bbe3ba4f87/\\$File/SP_comousarbemverbamkt_16.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/6157006345a6b09152d660bbe3ba4f87/$File/SP_comousarbemverbamkt_16.pdf), acesso em 09/2022;

<https://bis.sebrae.com.br/bis/conteudoPublicacao.zhtml?id=19270>, acesso em 09/2022;

[https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/3ea04204d20069890db71fcef72051c/\\$File/19268.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/3ea04204d20069890db71fcef72051c/$File/19268.pdf), acesso em 09/2022;

[https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/0b566cfb145fd86e49113b3248901c3e/\\$File/5821.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/0b566cfb145fd86e49113b3248901c3e/$File/5821.pdf), acesso em 09/2022;

<http://portal.anvisa.gov.br/>, acesso em 09/2022.

25. Fonte de Recurso

Caso o futuro empreendedor não saiba, existem instituições financeiras, desde bancos a cooperativas, que oferecem planos de crédito especiais para dar início ao novo empreendimento. Alguns planos são lastreados pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe).

Nesse caso, o Sebrae pode ser um avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares. Confira o site do Sebrae para mais informações, mas não deixe de consultar:

Proger Urbano Capital de Giro

Cartão BNDES

Microcrédito Produtivo Orientado Caixa

26. Planejamento Financeiro

O Planejamento Financeiro é um pilar fundamental para construir uma empresa de sucesso. Afinal, não basta que o futuro empreendedor tenha vocação e força de vontade, pois, independente do tamanho do negócio, o controle financeiro adequado permite a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. A seguir, confira algumas sugestões para auxiliar a gestão financeira do seu negócio:

Fluxo De Caixa: É o controle das despesas e do faturamento da empresa através do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro. Facilita a contabilização dos ganhos, a gestão da movimentação financeira e permite que o empreendedor tenha uma visão ampla da situação financeira do negócio.

Capital de Giro: É a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar. Tudo começa com um bom planejamento, detalhando os gastos a curto e a longo prazo e as possíveis entradas de dinheiro. Lembre-se que o período entre a prestação de serviço e o recebimento pode ser longo, a necessidade de recursos será suprida pelo capital de giro.

Princípio da Entidade: É importante salientar que o patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais confunda a sua conta pessoal com a empresarial, pois seria uma falha de gestão gravíssima que pode arruinar o negócio. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

Despesas: É a soma de todos os valores que devem ser pagos pela empresa. Há as despesas fixas e as variáveis, ambas devem ser honradas para agradar o mercado e evitar problemas. O controle das despesas é fundamental para melhorar a taxa de lucro.

Reservas/Provisões: Reservar uma parte do lucro é fundamental para prover o seu negócio. Afinal, são necessárias as provisões para troca de equipamentos ou aquisição de sistemas modernos. As provisões funcionam como um fundo de reserva.

Empréstimos: É normal que o futuro empreendedor busque por empréstimos para alavancar ou inaugurar o negócio. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter muito cuidado com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. Negocie para evitar maior incidência de juros.

Objetivos: Com um plano de ação, o futuro empreendedor poderá delimitar os objetivos para amenizar os erros ou definir ajustes que facilitem a conquista da meta.

Utilização de Softwares: Os softwares de gestão financeira são essenciais para qualquer

negócio. São eficientes, seguros e economizam muito tempo. O futuro empreendedor poderá consultar no mercado a ferramenta adequada para as suas atividades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

O Sebrae oferece ao empreendedor uma série de produtos e serviços criados para ajudar a impulsionar o negócio. Para consultar a programação disponível em seu Estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800 ou acesse o site: <https://sebrae.com.br> Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos

1 - Para desenvolver o comportamento empreendedor

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado.

Será que sou empreendedor?

Identificar as principais características empreendedoras e refletir sobre o estágio de desenvolvimento das atitudes empreendedoras em seu dia a dia.

Sobre o curso: Todo empresário é empreendedor? E todo empreendedor é empresário? Neste curso, você aprenderá a identificar características que são fundamentais para ter muito sucesso no mundo dos negócios.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/sera-que-sou-empreendedor,bccea3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Empreendedor de sucesso.

Elaborar metas claras e um plano de ação para refletir sobre autodesenvolvimento e as atividades empreendedoras.

Sobre o curso: Aposto que você já ouviu muitas histórias sobre os empreendedores de sucesso. Contudo, saiba que todos eles adotaram um tipo de planejamento. Neste curso, você compreenderá os detalhes da jornada do empreendedor bem-sucedido.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/empreendedor-de-sucesso,868ed4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

2 - Para quem quer começar o próprio negócio

A seguir, confira alguns itens indispensáveis para começar o seu próprio negócio. Ou, então, para formalizar o seu produto.

Plano de Negócios - Serve para orientar o futuro empreendedor a buscar informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores, os pontos fortes e fracos com o fim de visualizar a viabilidade da ideia e gestão da empresa.

A formação de preço para o meu tipo de negócio.

Sobre o curso: Neste curso, você entenderá o que são gastos fixos, variáveis e como diferenciá-los para a adequada formação de preços. Além disso, será capaz de observar o mercado para comparar preços e tomar as melhores decisões sobre o seu negócio. Por fim, aprenderá o que é a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio operacional.

<https://api.whatsapp.com/send?phone=5541999647646&text=Voc%C3%AA+quer+fazer+o+curso+%2AA+Forma%C3%A7%C3%A3o+de+pre%C3%92>

A7o+para+o+meu+tipo+de+neg%C3%B3cio%2A%2C+ent%C3%A3o+envie+essa+mensagem+para+come%C3%A7armos+a+conversa.&app_absent=0

Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio.

Sobre o curso: Você compreenderá como o controle financeiro é uma ferramenta essencial para a gestão das empresas. Além disso, poderá refletir sobre a possibilidade de usar o fluxo de caixa para auxiliar na tomada de decisão. Como se não bastasse, será elaborado um fluxo de caixa que poderá ser usado de base no controle e gestão da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/fluxo-de-caixa-como-ferramenta-de-gestao-para-o-seu-negocio,e242d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Controle da movimentação financeira.

Sobre o curso: Você compreenderá a forma de utilização do controle de movimentação financeira no dia a dia empresarial. Também reconhecerá a importância de controlar a movimentação financeira da empresa e será capaz de elaborar o controle diário de caixa realizado e futuro do seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/controle-da-movimentacao-financeira,2653d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Avaliando as vendas do seu negócio.

Sobre o curso: O sonho de todo microempreendedor é aumentar seu volume de vendas e ver seu negócio crescer. Neste curso, nós oferecemos as ferramentas certas para alcançar esse objetivo. Você aprenderá a avaliar e planejar as vendas para melhorar os resultados. Além disso, descobrirá como mapear a concorrência para avaliar o posicionamento da empresa no seu mercado de atuação e, de bônus, conhecer as etapas do funil de vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/avaliando-as-vendas-do-seu-negocio,324da3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

3 - Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado.

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte

Inovação e possibilidades de crescimento

Sobre o curso: A inovação se tornou um diferencial competitivo para empresas de todos os portes. É através da inovação que as empresas conseguem se manter relevantes no mercado. Se o processo for contínuo, à frente da concorrência na maioria das vezes. Mas como a sua empresa pode aplicar o conceito de inovação em seu dia a dia? Neste curso mostramos o que você precisa saber para implantar a cultura de inovação no seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/inovacao-e-possibilidades-de-crescimento,cddb644c2fd26710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Como devo agir para liderar e promover a criatividade e a inovação?

Sobre o curso: Criatividade e inovação são dois pilares fundamentais para manter um negócio de sucesso. Neste curso você aprenderá a se tornar um líder que ofereça um ambiente estimulante para a criação de ideias criativas e inovadoras, impulsionando assim seus resultados. O curso está disponível no WhatsApp. Aprenda a ser um líder, aplique os conhecimentos na prática, estude onde e quando quiser, receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-devo-agir-para-liderar-e-promover-a-criatividade-e-a-inovacao,b60756c2a69a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

4- Para atender bem seu cliente

Conhecendo e valorizando seu cliente

Sobre o curso: Antes de montar um negócio, é fundamental conhecer e valorizar o seu cliente. Sendo assim, no curso você aprenderá a se relacionar com o seu público alvo e a conhecer suas dores e motivações. Afinal, são questões que fazem diferença e melhoram o desempenho nas vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/conhecendo-e-valorizando-seu-cliente,a7e5d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

5- Para planejar suas ações

Planeje suas metas e resultados

Sobre o curso: Você, empreendedor, sabe para onde está indo e aonde quer chegar? Estabelecer metas claras e resultados esperados é fundamental para o sucesso do seu negócio! Neste curso você entenderá quais os benefícios de um planejamento bem elaborado para a saúde da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/planeje-suas-metas-e-resultados,db86d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Crescimento planejado e orientado para resultados

Sobre o curso: Como você quer que a sua empresa esteja daqui a dois anos? Com um planejamento estratégico bem definido e organizado, é possível chegar em qualquer lugar que você imaginar. Sendo assim, neste curso você aprenderá a analisar a situação atual da empresa para projetar o seu futuro. Além disso, utilizará ferramentas de planejamento para melhorar o desempenho com o aumento da competitividade.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/crescimento-planejado-e-orientado-para-resultados,a342a3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Quais os passos para a definição de preço de produtos e serviços?

Sobre o curso: Você sabe qual é a diferença entre preço e valor? Essa é uma resposta que precisa saber na hora de definir quanto cobrar por seus produtos e serviços. Neste curso você aprenderá a analisar os pontos fundamentais para iniciar o processo de formação de preço. Se preferir, faça o curso por WhatsApp, aprenda a calcular os preços dos produtos e serviços, aplique o conhecimento na prática, estude onde e quando quiser e receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos de mídia.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/quais-os-passos-para-a-definicao-de-preco-de-produtos-e-servicos,21644f6e499a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

28. Sites Úteis

Sociedade Brasileira de Farmacêuticos e Farmácias Comunitárias:
<https://sbffc.org.br/site/>

Lei nº 13.021 - Dispõe sobre o exercício e a fiscalização das atividades farmacêuticas:
http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/lei/l13021.htm

Associação da Indústria Farmacêutica de Pesquisa:
<https://www.interfarma.org.br/>

Guia Interfarma 2022:
<https://www.interfarma.org.br/wp-content/uploads/2022/08/Guia-Interfarma-2022.pdf>

RDC Nº 222, DE 28 DE MARÇO DE 2018 - Regulamenta as Boas Práticas de Gerenciamento dos Resíduos de Serviços de Saúde e dá outras providências:
https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/anvisa/2018/rdc0222_28_03_2018.pdf

Resolução RDC nº 96 de 17 de dezembro de 2008 – Anvisa:
https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/anvisa/2008/rdc0096_17_12_2008.html

Sociedade Brasileira de Diabetes: <https://profissional.diabetes.org.br/>

Fórum Latino-Americano de Qualidade e Segurança na Saúde:
<https://ihi.ensinoeinstein.com/>

Congresso Brasileiro do Varejo Farmacêutico (CONBRAFARMA):
<http://www.conbrafarma.com.br/>

Abradilan Conexão Farma: <https://www.abradilan.com.br/>

Conselho Federal de Farmácia e seus Conselhos Regionais: <http://www.cff.org.br/>

Conselho Nacional de Saúde: <http://www.conselho.saude.gov.br/>

Agência Nacional de Vigilância Sanitária: <http://portal.anvisa.gov.br/>

SINCOFARMA – Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos:
<https://sincofarma.org.br/>

SINTRAFARMA - Sindicato dos Trabalhadores em Drogarias, Farmácias e Distribuidoras de Produtos Farmacêuticos: <http://www.sintrafarmadf.com.br/>

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas:
<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>

CFA – Conselho Federal de Administração: www.cfa.org.br

ABNT NBR 13853:1997

<https://www.normas.com.br/visualizar/abnt-nbr-nm/10469/nbr13853-coletores-para-residuos-de-servicos-de-saude-perfurantes-ou-cortantes-requisitos-e-metodos-de-ensaio>

ABNT NBR 12808

<https://wp.ufpel.edu.br/residuos/files/2014/04/NBR-12808-1993-Res%C3%ADduos-de-servi%C3%A7os-de-sa%C3%BAde.pdf>

ABNT NBR 15842:2010

<https://www.abntcatalogo.com.br/sebrae/norma.aspx?Q=RXdiVjlpOFVWeUQ5LzZ6dW5OUElnWXlaQjlUem9MVDNwUUhycFpoaWoxYz0=>

ABNT NBR 12693:2010

<http://pcpreventivo.com.br/img/normas/nbr12693-sistemasdeproteoporextintoresdenopw-120613141221-phpapp01.pdf>

ABNT NBR 5410:2004

<https://docente.ifrn.edu.br/jeangaldino/disciplinas/2015.1/instalacoes-eletricas/nbr-5410>

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013

http://paginapessoal.utfpr.edu.br/vilmair/instalacoes-prediais-1/normas-e-tabelas-de-dimensionamento/NBRISO_CIE8995-1.pdf/view

ABNT NBR 9050:2004

https://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/upload/nbr_%2009050_acessibilidade%20-%202004%20-%20acessibilidade_a_edificacoes_mobiliario_1259175853.pdf

