

## GERENCIAMENTO DE ESTOQUE NA FARMÁCIA

Em qualquer empresa que atua na comercialização de produtos, o estoque apresenta-se como elemento fundamental. No ramo farmacêutico, não é diferente, sendo o controle e a gestão eficiente dos seus níveis peça-chave para a sustentabilidade financeira das farmácias.

O estoque é o “coração” da farmácia; se ele não vai bem, tudo pode ficar comprometido. O desabastecimento ou a falta de mercadorias traz consequências imediatas aos resultados e às vendas.

**Dilema dos estoques: manter níveis máximos e atender os clientes, sob o risco de maior aporte financeiro, ou manter quantidades mínimas para evitar imobilização dos recursos financeiros.**



Não importa se você é proprietário, gerente ou balconista, todos devem saber claramente que o sucesso financeiro da farmácia não depende apenas do volume geral de vendas, mas do quanto cada produto contribui para o lucro do estabelecimento. Cada item vendido na farmácia contribui de alguma forma para o lucro geral. Conhecer esse dado é de extrema importância para o sucesso de seu trabalho.

Compor o estoque de uma farmácia não é tarefa fácil, além de ser um grande investimento: existe no mercado milhares de apresentações de medicamentos, o mesmo para itens de perfumaria.

As três perguntas que devem ser feitas quanto aos níveis de estoque são:



- Quanto comprar?
- Para quanto tempo?
- Quando comprar?

As empresas não podem imobilizar capital em estoques gigantescos, sob pena de sérios danos financeiros, além disso, é importante dimensionar a variedade dos itens em estoque, com atenção especial para os medicamentos. Como já dissemos, são muitas marcas e apresentações, com a condição específica dos itens de referência, similares e genéricos. Um mesmo item ou princípio ativo, portanto, apresenta-se sob várias marcas.



É preciso conhecer bem a clientela onde o seu ponto comercial está instalado. Identificar se os clientes são “de passagem”, da redondeza, a maioria aposentada, etc. Além disso, se há hospitais e consultórios próximos, o perfil de prescrição dos médicos e dentistas, dentre outras informações.



Considerar a sazonalidade dos produtos, levando em conta as estações do ano, também é um fator importante para reforçar o estoque de determinados medicamentos específicos para cada época, embora na atualidade existam outras condições até mais importantes quando se fala em sazonalidade. Nos referimos ao marketing da indústria farmacêutica, hábitos de prescrição dos médicos, surtos, dentre outras situações.



## Estoque na posologia correta

Todo o cuidado com os estoques está pautado no acompanhamento da previsão do consumo e na demanda do produto. Através dessas estimativas, serão formulados parâmetros de compra, que servirão de base para a manutenção dos níveis de estoque. Esses dados devem ser atualizados frequentemente, sendo muito interessante, portanto, um software que faça estes cálculos. É aconselhável o uso de recursos informatizados para a gestão dos estoques.

A previsão de demanda dos estoques pode se classificar em duas categorias:

<b>Quantitativa</b>	São as informações que podem ser medidas de forma objetiva. São resultados de relatórios, contagens, anotações e registros - feitos manualmente ou por computador. Baseiam-se em médias de consumo nos últimos períodos
<b>Qualitativa</b>	São informações baseadas em desejos, opiniões e sentimentos (portanto, são subjetivas)

As técnicas de previsão de consumo podem ser classificadas em três grupos. Geralmente as farmácias mesclam um pouco de cada um deles em seu planejamento:

<b>Projeção</b>	São aquelas que admitem que o futuro será a repetição do passado ou imaginam que as vendas evoluirão no tempo, segundo a mesma lei observada no passado
<b>Explicação</b>	Procura explicar as vendas do passado mediante cálculos que as relacionam com outras variáveis, cuja evolução é conhecida ou previsível
<b>Predileção</b>	Funcionários e conhecedores de fatores influentes nas vendas e no mercado estabelecem a evolução das vendas. A experiência é fundamental.

## A curva abc e a venda média

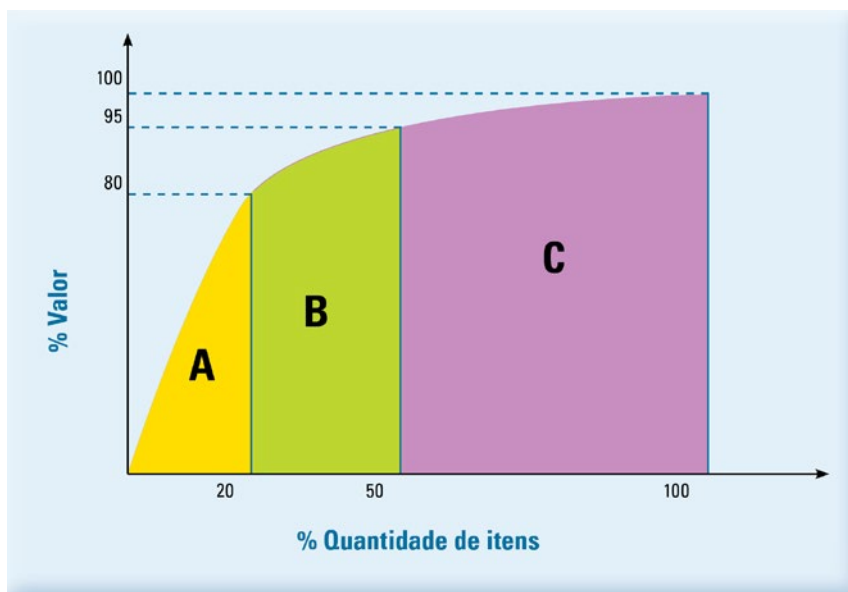
A Curva ABC é um método de valorização dos estoques, baseado em quantidades e custos unitários. Consiste em classificar o estoque em categorias denominadas A, B ou C.

**Categoria A:** ficam os itens mais importantes, com alto retorno, e fazem parte de uma parcela significativa dos valores investidos em estoque, que devem ser tratados com atenção especial. São de alto giro e ocupam até 20% do estoque, garantindo 70% do faturamento. Todos na farmácia devem saber que são tais produtos que garantem o maior faturamento da loja. Possuem boa margem de contribuição.

**Categoria B:** ficam os produtos intermediários, com retorno e rotatividade médios, ocupando cerca de 30% do estoque e respondendo por até 20% do faturamento. Os compradores devem ter atenção a esses produtos, para evitar faltas, pois podem influenciar o volume de vendas.

**Categoria C:** estão agrupados os itens menos importantes em termos de venda, correspondendo a até 70% do estoque e somente 10% do faturamento. Embora sejam mais numerosos, esses itens possuem um valor inexpressivo em relação ao valor total do estoque.

**Importante:** esses números referem-se à variedade de itens e não à quantidade de cada um deles.



Para chegar aos cálculos da Curva ABC, são utilizados os dados de Venda Média Diária de cada produto.

A Venda Média Diária (VMD) é a quantidade média de saída de um produto em um dia.

## Estoque de segurança (mínimo) e estoque máximo

Para definir corretamente o volume de estoque de cada produto e da farmácia inteira, o princípio é sempre o mesmo: partindo da VMD e da possibilidade de reabastecimento de sua farmácia pelos laboratórios ou distribuidores, deve-se definir qual o número de dias que a farmácia terá de estoque de segurança.

**Estoque de Segurança (Mínimo) ou Ponto de Chamada:** é a quantidade mínima de determinado produto que deve existir em estoque. Destina-se a cobrir eventuais atrasos no seu reabastecimento. Para esse cálculo, considera-se o número de dias que o distribuidor demora para entregar o produto depois de feito o pedido (por exemplo, quatro dias). Se multiplicarmos a VMD por quatro, saberemos qual é o estoque mínimo que deve existir em sua farmácia para fazer uma nova compra. Isso permite que o produto seja comprado e recebido antes do seu estoque acabar e não comprometerá as vendas. Seguindo o exemplo abaixo:

- VMD = 1 unidade x 4 dias (número de dias que demora a reposição). Portanto, a farmácia tem que ter quatro unidades quando fizer o pedido de reposição.

O sistema de reabastecimento pelo estoque mínimo garante que a mercadoria, em sua maioria, não acabe antes da nova chegar.

Estoque Máximo (EM): é o mais alto estoque permitido para a farmácia trabalhar adequadamente abastecida durante determinado número de dias, obedecendo às limitações de espaço físico, financeiras, etc.

## Para calcular a entrada, estude a saída

Para verificar como está o atendimento em relação ao estoque, há um indicador fácil de ser usado: é a Verificação do Nível de Serviço Praticado (VNSP). Essa análise deve ser feita produto por produto. O nível do serviço é calculado da seguinte forma:

$$\text{Estoque} = \frac{\text{Estoque atual (em unidades)}}{\text{Venda Média Diária (em unidades)}} = \text{dias}$$

O resultado obtido será o número de dias necessários para que o estoque termine. Se esse valor for superior a dez dias, é preciso rever o estoque máximo desse produto. Atualmente, a não ser que a frequência de abastecimento seja superior a uma semana, as farmácias não possuem estoques máximos de produtos acima de 15 dias de giro. Se isso acontecer, revise os cálculos e as compras.