

Gestão de Farmácias e Drogarias

A proposta deste artigo é mais uma reflexão do que ser propriamente esclarecedor. São várias perguntas para você fazer uma autoavaliação. Aí vai...

Gestão é a forma como você administra ou gerencia sua equipe, sua empresa, seus documentos, suas ações. Enfim, gestão é o processo onde se obtém resultados positivos com controles e indicadores bem estruturados.

Existem diversas áreas de gestão, como gestão administrativa, financeira, de pessoas, de marketing, de qualidade, de processos, de projetos, ambiental, de tecnologia da informação, comercial etc.

A diferença entre administração e gestão é justamente a “forma” como você vai gerir a área. As técnicas administrativas, os indicadores de resultado, as regras e normas das empresas são todos conhecidos. Já estão escritos e podem ser ensinados em algum lugar. No entanto, a maneira como você vai utilizar essas técnicas e atingir seus objetivos é que determina a sua gestão.

Como farmacêutico, digo de carteirinha, temos muito no que melhorar e aprender nessa área administrativa. Fomos formados pelas faculdades técnicas sem nenhuma noção de administração. Sabemos anatomia, fisiologia, farmacologia, farmacotécnica, mas sem a mínima noção de como se monta e toca um negócio. E por que isso é importante hoje? Atualmente, com as centenas de faculdades de farmácia pelo Brasil, formando farmacêuticos aos milhares e com as vagas de trabalho restritas, o que nos resta? Ser donos de nossos próprios negócios.

Do começo, como monto um negócio? Quais são as etapas de um plano de negócio? Onde conseguir os recursos financeiros e humanos?

Aí pergunto: quanto custou sua matéria-prima ou a mercadoria? Qual o lucro a obter desta venda? Sua margem de contribuição? Por quanto você vai vender seu creme para os pés? Qual o desconto máximo que você pode aplicar em cada categoria de produto que vende em sua farmácia? Descontos nos genéricos, nos similares, na perfumaria, nos medicamentos de marca sem margem de comercialização? Qual é o seu público-alvo? Prescritor ou consumidor final? Qual a faixa etária, nível educacional, classe social, sexo, hábitos de trabalho, renda familiar? O que ele ouve, lê ou assiste? Tudo isso para poder direcionar minha propaganda e definir o *mix* de produtos que podemos oferecer.

Ah... as pessoas... Fomos preparados para administrar conflitos? Para selecionar, contratar e treinar candidatos? Motivá-los e incentivá-los com o objetivo de dar lucro à empresa, que não é dele, mas ele faz parte da equipe? Fazê-los vestir a camisa da empresa onde trabalha e ter orgulho disso.

Documentos? Quanto geramos de papel e guardamos em nosso trabalho. Controles daqui, controles dali... a gestão da qualidade onde devemos descrever sucintamente todos os procedimentos de execução e provar, com registros, que eles foram efetuados e treinados.

As técnicas de gestão fazem com que você seja capaz de planejar e implantar uma operação empresarial de maneira profissional, com uma margem desejável de segurança e possibilidade de sucesso.

Portanto, o farmacêutico deve se habilitar e se capacitar para atuar como empresário, gerente e empreendedor, de maneira dinâmica, ética, produtiva e **diferenciada**.

Essa capacitação mostrará como utilizar os recursos financeiros e pessoais, quais as ferramentas que permitem aumentar a produtividade e a lucratividade para promover a fidelização de clientes e a diferenciação de serviços prestados nas farmácias.

Aliás, como está a gestão do seu tempo? Você tem dividido seu tempo para trabalho, lazer, família, espírito, corpo e mente? Pense nisso.

Um abraço e até a próxima!

Dr. Daniel Antunes Junior
Farmacêutico – CRF-SP: 16.027