



# Gestão Financeira

## Farmácias e Drogarias

Disciplina: Administração e Gestão Farmacêutica

Acadêmicas: Alyne Escobar, Laura Rossi, Ticiane Pinheiro



# Gestão Financeira

Para se obter um bom resultado financeiro, faz-se necessário um bom planejamento financeiro, uma boa gestão do capital de giro, avaliar o desempenho do negócio através dos indicadores financeiros e operacionais, analisar o retorno dos investimentos e analisar as melhores alternativas em termos tributários para o estabelecimento.



# Gestão Financeira

Cabe a administração financeira a função de captar recursos em prazos e condições mais adequadas e a distribuição desses recursos em ativos de curto e longo prazo que promovam a maximização do valor da empresa.

## ÁREAS CORRELATADAS

Economia: O administrador financeiro precisa entender o cenário econômico e suas variáveis.

Contabilidade: O administrador financeiro utiliza os dados de contabilidade para tomar decisões tendo como foco as entradas e saídas de caixa.

# Conceitos Básicos



## CUSTOS:

Gastos ligados diretamente à reposição de produtos (fornecedores), geração do produto ou a prestação de serviços - objeto da venda da farmácia (*mão de obra, produção, matéria-prima, embalagem primária etc.*)

## DESPESAS FIXAS:

Aquelas cujo total não varia proporcionalmente ao volume produzido (na indústria), ou ao volume de vendas (comércio e serviços), ou seja, existem despesas a serem pagas independentemente da quantidade produzida ou do valor de vendas. Ex.: aluguel, honorários de contador, seguro da empresa, salário de funcionários, entre outros.

## DESPESAS VARIÁVEIS:

Aquelas que variam proporcionalmente ao volume produzido ou ao volume vendido, ou seja, só haverá despesa, se houver venda ou unidades produzidas.

Ex.: comissões sobre vendas, impostos.

---

# Conceitos Básicos



## RECURSOS:

É toda verba que entra no estabelecimento seja ela em dinheiro, cheques ou cartões.

## CAPITAL DE GIRO:

Recursos de rápida renovação, que sustentam as operações do dia-a-dia da farmácia. Ex.: caixa, estoque, contas a receber, aplicações.

## CUSTOS DE PRODUTO:

Referem-se aos gastos efetuados com materiais e insumos (nesse caso nas indústrias e farmácias de manipulação), aquisição de produtos (nesse caso drogarias) ou realização dos serviços.

---

# Conceitos Básicos



## FLUXO DE CAIXA:

Despesas e previsão de entrada de recursos distribuídas num período de tempo estipulado pelo administrador.

## ÍNDICE DE LIQUIDEZ:

Capacidade de honrar obrigações de curto prazo dentro do prazo de vencimento.

## LIQUIDEZ BAIXA:

Dificuldade financeiras em cumprir com as obrigações dentro do prazo de validade ou problemas de fluxo de caixa.

---

# Conceitos Básicos



## CICLO OPERACIONAL:

É o período entre a compra da mercadoria e o recebimento das vendas, de acordo com a seguinte fórmula:

$$CO = PME + PMR \text{ (período médio de estoque + período médio de recebimento)}$$

## ATIVO CIRCULANTE:

É a parte do ativo que registra os valores imediatamente disponíveis e os que podem ser convertidos em dinheiro à curto prazo.

## PASSIVO CIRCULANTE:

Parte do passivo que registra as dívidas e obrigações da empresa que vencem, até o exercício seguinte.

---

# Gestão e Controle

*Simples!*

**RECEITA > DESPESA**



# Ponto de Partida



Á que preço vender meus produtos ?

Deve ser definido por 4 partes distintas:

1. CUSTO
2. DESPESAS VARIÁVEIS
3. DESPESAS FIXAS
4. LUCRO DESEJADO

\* Todos gastos devem ser incluídos no valor da mercadoria / fórmula!

---

# Ponto de Partida

## Á que preço vender meus produtos ?

- Primeiramente atribuir uma margem de MVA (valor de mercado agregado) analisando e incluindo sempre todas despesas.
  - As drogarias devem ser analisadas à parte, rateando despesas conforme utilização (funcionários, limpeza, impostos, aluguel)
  - Analisar as diversas classes de fórmulas e corrigir os custos caso necessário, em função da rentabilidade.
  - Na comercialização de medicamentos industrializados o preço é controlado, não é possível então atribuir um MVA (valor de mercado agregado) de 100%.
-

# Ponto de Partida

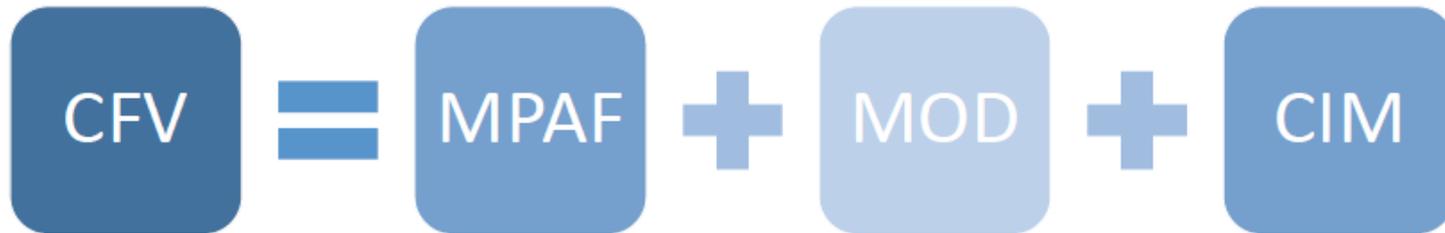
Exemplo: CMV = Custo da Mercadoria Vendida



Vendas	R\$ 70.000,00
Estoque Inicial	R\$ 60.000,00
Compras	R\$ 45.000,00
Estoque final	R\$ 65.000,00
CMV	R\$ 40.000,00
<b>LUCRO OPERACIONAL BRUTO</b>	<b>R\$ 30.000,00 (42,85%)</b>

# Ponto de Partida

## CFV (Manipulação)



CFV	Custo da fórmula vendida
MPAF	Matérias-primas aplicadas na fórmula
MOD	Mão de obra direta aplicada na manipulação
CIM	Custos indiretos de manipulação

# Ponto de Partida

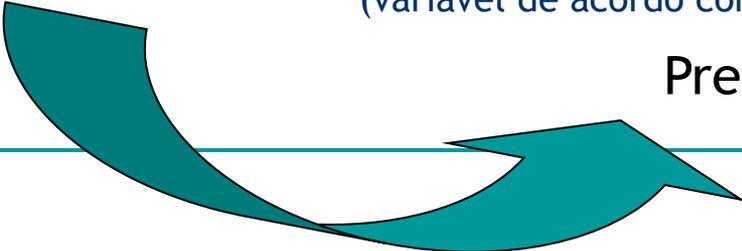
## Exemplo de análise dos custos:

- M.P. 1 = 3,00
- M.P. 2 = 2,00
- Cápsulas = 0,80
- Embalagem 1ª = 0,25
- Rótulo = 0,10
- Mão de obra = 10,00
- Mão de obra ind. = 5,00
- Custo = R\$ = 21,15

LUCRATIVIDADE = 100%

(variável de acordo com os interesses da empresa)

Preço Final = R\$ 42,30



# Ponto de Partida



Como devo calcular meu CG ?

$$\text{Capital de Giro} = PE + PR - PP \times VD$$

PE = Prazo médio de estoque

PR = Prazo médio de recebimento

PP = Prazo médio de pagamentos

VD = Vendas diárias

---

# Ponto de Partida

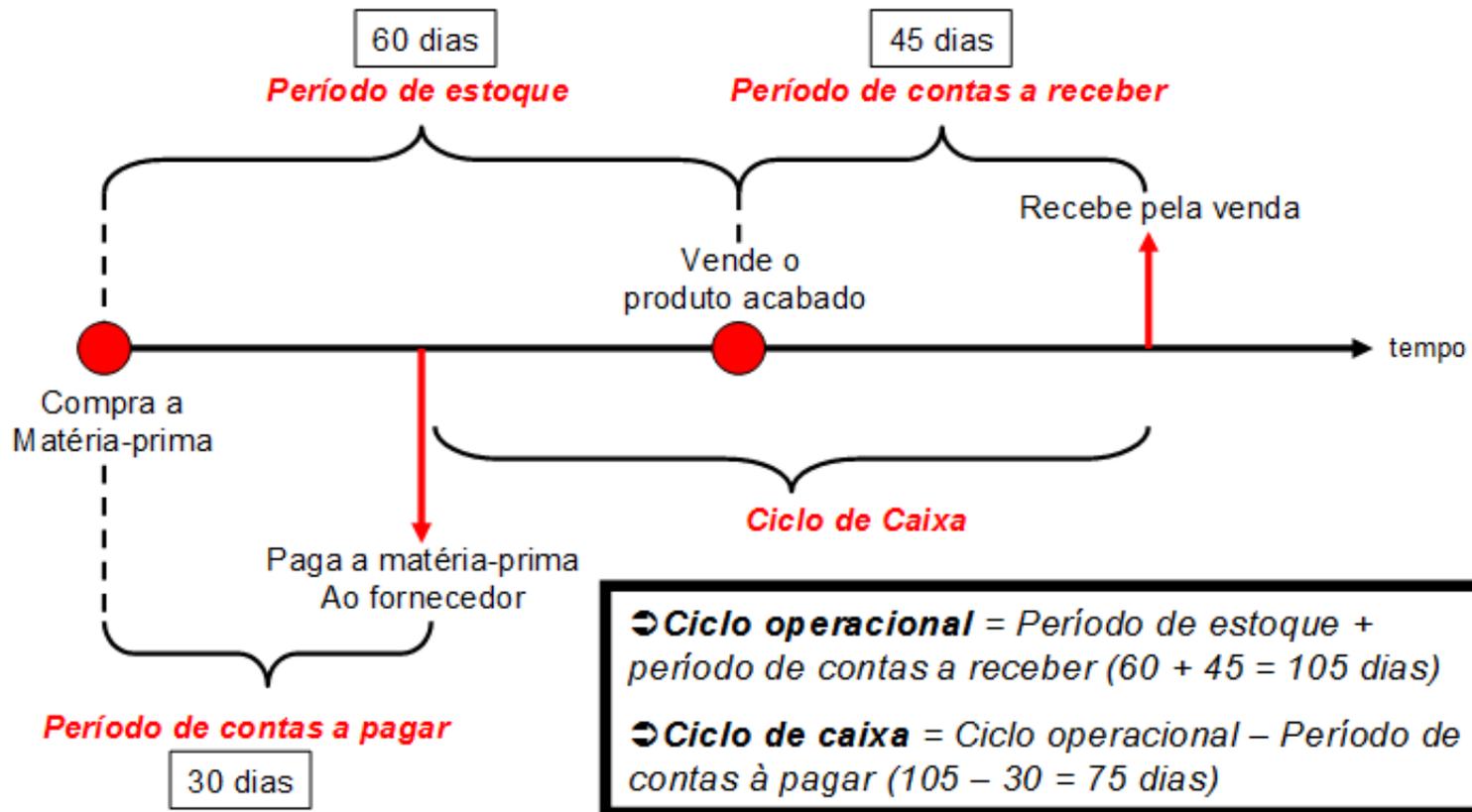
O que pode acarretar dificuldade no meu CG ?

- Quedas nas vendas;
- Aumento nas despesas
- Aumento dos custos (descontos e promoções)
- Estoque
- Inadimplência da empresa com seus fornecedores
- Investimentos sem planejamento adequado



# Ponto de Partida

## Ciclo Operacional X Ciclo de Caixa



---

# Ponto de Partida

## Índices de Rentabilidade

↳ **Margem de Lucro**

Lucro Líquido ÷ Vendas Líquidas

↳ **Retorno do Ativo**

Lucro Líquido ÷ Ativo Total

↳ **Retorno do Capital Próprio**

Lucro Líquido ÷ Patrimônio Líquido

---

---

# Gestão Financeira

## Método de Análise e Indicadores

Alguns autores indicam modelos básicos e importantes para a disposição dos dados obtidos pela empresa. Essa análise leva a processos de decisões que viabilizam o crescimento e o fortalecimento da empresa.

Um método clássico é o Demonstrativo de Lucros e Perdas (DLP), ele segue o padrão proposto igualmente à algumas empresas de varejo e o seu preenchimento é suficiente para demonstrar ao farmacêutico se a sua farmácia é ou não viável do ponto de vista financeiro.

---

# Gestão Financeira

## Demonstrativo Lucros e Perdas

Descrição das operações	Valores do mês (R\$)
Vendas brutas (R\$)	34.050,00
Descontos concedidos na venda (R\$)	4.021,31
Vendas líquidas (R\$)	30.028,70
Custo da mercadoria vendida-CMV (R\$)	18.165,01
<b><u>Lucro Bruto (R\$)</u></b>	<b><u>11.863,68</u></b>
Despesas operacionais variáveis (R\$)	2.266,73
<b><u>Margem de Contribuição (R\$)</u></b>	<b><u>9.596,95</u></b>
(-) Despesas operacionais fixas (R\$)	5.414,00
<b><u>Lucro operacional (R\$)</u></b>	<b><u>4.182,95</u></b>
(+) Receitas não-operacional (R\$)	10,00
(-) Despesas não-operacional (R\$)	60,00
<b><u>Lucro líquido (lucro líquido final ajustado (R\$))</u></b>	<b><u>4.132,95</u></b>

---

# Gestão Financeira

## Método de Análise e Indicadores

Outra análise feita além do DLP é o Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC) que é capaz de demonstrar algumas situações sobre a “saúde” financeira da empresa.

A sua conformação segue praticamente as mesmas características do DLP, conforme segue a seguir, mostrando qual o lucro operacional da farmácia conforme a movimentação feita no período.

---

# Gestão Financeira

## Demonstrativo Fluxo de Caixa

Descrição das operações	Valores do mês (R\$)
Receita líquida financeira operacional (R\$)	29.000,00
Fornecedores pagos efetivamente no mês (R\$)	21.000,00
<u>Lucro Bruto (R\$)</u>	<u>8.000,00</u>
Despesas variáveis pagas no mês (R\$)	2.266,73
<u>Margem de Contribuição (R\$)</u>	<u>5.733,27</u>
Despesas fixas pagas no mês (R\$)	5.414,00
<u>Resultado do fluxo de caixa operacional (R\$)</u>	<u>319,27</u>
Receitas não-operacional	10,00
Despesas não-operacional	60,00
<u>Resultado do fluxo de caixa ajustado (R\$)</u>	<u>269,27</u>

# Gestão Financeira

## Falta de Planejamento

- Preços errados
- Despesas altas
- Falta de capital de giro
- Perdas exageradas
- Inadimplências
- Descontos exagerados
- Custos altos
- Furos no caixa



# Gestão Financeira

## Como posso evitar problemas financeiros?

- Fazer planejamento financeiro
- Controlar custos / despesas
- Adequar critérios para calcular preço de venda
- Planejar com eficiência os descontos a serem oferecidos
- Adaptar uma política de compras
- Pensar se o investimento terá retorno (vale à pena?)
- Realizar mensalmente o demonstr. de Lucros e Perdas
- Realizar mensalmente o demonstr. de Fluxo de Caixa



---

# Gestão Financeira

- ➡ O segredo é CONTROLAR (vendas, descontos, compras, estoque, lucro, porcentagem, despesas) sempre olhando pra frente, evitando surpresas.
  - ➡ Toda despesa reduzida se transforma em LUCRO imediato
  - ➡ Toda despesa aumentada se transforma em PREJUÍZO imediato
-

# Gestão Financeira

## Mantendo uma boa Gestão Financeira

- Elaborar e manter relatórios financeiros atualizados
- Manter estoques em níveis compatíveis com o volume de vendas
- Evitar excesso de compras
- Evitar financiamentos
- Cumprir com os pagamentos dentro do prazo limite

Lembre-se!

**PLANEJAMENTO, ORGANIZAÇÃO, LIDERANÇA E CONTROLE!**

---

# Referências Bibliográficas

- Contabilidade básica -SEBRAE-SP
  - **DRUCKER**, Peter F. - Prática da administração de empresas
  - **SILVA**, Rodrigo Antônio C. - Análise capital de giro e liquidez total das empresas
  - **LIGOS**, Juan Carlos - Controles financeiros básicos, 30 anos de farmácia
  - Comece Certo - SEBRAE - disponível em:  
[http://antigo.sp.sebrae.com.br/topo/produtos/publica%C3%A7%C3%B5es/comece%20certo/pdfs\\_comece\\_certo/drogaria2.pdf](http://antigo.sp.sebrae.com.br/topo/produtos/publica%C3%A7%C3%B5es/comece%20certo/pdfs_comece_certo/drogaria2.pdf)
  - **GITMAN**, J. Lawrence. Princípios de Administração Financeira. São Paulo, 10ª ed. Pearson Addison Wesley, 2004.
-