



Universidade Federal  
de Campina Grande

UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE  
CENTRO DE SAÚDE E EDUCAÇÃO  
UNIDADE ACADÊMICA DE SAÚDE  
CURSO DE BACHARELADO EM FARMÁCIA

**ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIO PARA MONTAGEM DE UMA  
FARMÁCIA COMUNITÁRIA NO SERTÃO PARAIBANO**

DAYVSOM ERINALDO DAS CHAGAS XAVIER DE SOUZA

CUITÉ - PB

2013

DAYVSOM ERINALDO DAS CHAGAS XAVIER DE SOUZA

**ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIO PARA MONTAGEM DE UMA  
FARMÁCIA COMUNITÁRIA NO SERTÃO PARAIBANO**

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Farmácia da Universidade Federal de Campina Grande, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Farmácia.

Orientador: Prof. Dr. Rand Randall Martins

CUITÉ-PB

2013

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA NA FONTE

Responsabilidade Jesiel Ferreira Gomes – CRB 15 – 256

S729e

Souza, Dayvsom Erinaldo das Chagas X. de.

Elaboração de um plano de negócio para montagem de uma farmácia comunitária no sertão paraibano. / Dayvsom Erinaldo das Chagas X. de Souza. – Cuité: CES, 2013.

82 fl.

Monografia (Curso de Graduação em Farmácia) – Centro de Educação e Saúde / UFCG, 2013.

Orientador: Dr. Rand Randall Martins.

1. Farmácia comunitária. 2. Mercado farmacêutico. 3. Plano de negócio. I. Título.

CDU 615.1

DAYVSOM ERINALDO DAS CHAGAS XAVIER DE SOUZA

**ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIO PARA MONTAGEM DE UMA  
FARMÁCIA COMUNITÁRIA NO SERTÃO PARAIBANO**

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Farmácia da Universidade Federal de Campina Grande, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Farmácia.

Aprovado em \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

---

**Prof. Dr. Rand Randall Martins – Orientador - UFCG**

---

**Prof. Ms Andrezza Duarte Farias - UFCG**

---

**Prof. Dr. Toshiuki Nagashima Júnior - UFCG**

## **DEDICATÓRIA**

Dedico primeiramente a Deus por ter dado forças para vencer todas as barreiras ao longo desta caminhada. Aos meus pais, Erasmo e Maria do Carmo, que sempre apoiaram em todas as minhas decisões, sempre tendo uma palavra de incentivo para seguir em frente, pelo amor e dedicação e principalmente por ter dado a oportunidade de um futuro promissor, pois sei que vocês fizeram todos os esforços possíveis para dá continuidade aos meus estudos, por tantas vezes ouvirem minhas queixas mas sempre estavam próximos para acalmar e da todo o apoio possível. A minha namorada Maria do Socorro, por toda paciência, compreensão, carinho e amor, e por me ajudar muitas vezes a achar soluções quando elas pareciam impossíveis. Vocês foram as pessoas que compartilharam comigo os momentos de tristezas e alegrias. Além deste trabalho, dedico a vocês todo o meu amor.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a Deus Pela dádiva da vida, e por ter ajudado a manter a fé nos momentos mais difíceis.

Aos meus pais, Erasmo e Maria Do Carmo que foram verdadeiros amigos, companheiros e confidentes, que hoje sorriem orgulhosos ou choram emocionados, que muitas vezes, na tentativa de acertar, cometeram falhas, mas que inúmeras vezes foram vitoriosas, pois sempre se doaram inteiros e renunciaram aos seus sonhos, para que, muitas vezes, eu pudesse realizar o meu sonho. A vocês que compartilharam o meu ideal e os alimentaram, incentivando a prosseguir na jornada, mostrando que o nosso caminho deveria ser seguido sem medo, fossem quais fossem os obstáculos.

A minha namorada, Maria do Socorro que representa minha segurança em todos os aspectos, minha companheira incondicional, sempre com aquele abraço espontâneo e tão necessário nas horas mais difíceis.

Aos meus familiares que mesmo distante sempre torciam para que este dia tão especial para mim chegasse, muito obrigado por todos os sentimentos, orações, palavras, abraços e aconchego.

Aos meus amigos que me apoiaram, disponibilizando palavras de estímulos, me corrigiram, além de tudo me fizeram perceber que antes de tudo uma amizade verdadeira vale muito.

Aos mestres agradeço por me proporcionar o conhecimento não apenas científico, mas a manifestação do caráter e afetividade da educação no processo de formação profissional, por tanto que se dedicaram a mim, não somente por terem me ensinado, mas por terem me feito aprender.

Aos colegas de curso pela oportunidade de convívio com as mais diferentes pessoas,

de diferentes lugares, possuidores de peculiaridades que me fizeram compreender a importância da vivência com vocês, foram anos com muita dedicação, mas sempre com muita alegria e com certeza que tudo iria dar certo.

A todos que ouviram os meus desabaços; que presenciaram e respeitaram o meu silêncio; que compartilharam este longo passar de anos, de páginas, de livros e cadernos; que tantas vezes machucamos; que fez meu mundo um mundo melhor; que me acompanharam, choraram, riram, sentiram, participaram, aconselharam, dividiram; as suas companhias, os seus sorrisos, as suas palavras e mesmo as ausências foram expressões de amor profundo. As alegrias de hoje também são suas, pois os amores, estímulos e carinho foram armas para essa minha vitória.

## RESUMO

O plano de negócio possibilita ao empreendedor conhecer o mercado que pretende estabelecer e atingir as estratégias para conquistar o cliente. É composto pelas seguintes partes: sumário executivo, descrição da empresa, produtos e serviços, mercado e competidores, marketing e vendas, análise estratégica e plano financeiro. O objetivo deste trabalho é a elaboração de um plano de negócio voltado para um estabelecimento farmacêutico (farmácia comunitária). O empreendimento proposto será implantado no município de Santana dos Garrotes-PB, abrangendo toda a população, com ênfase em portadores de doenças crônicas como hipertensão e diabetes. Para isto o plano de negócio buscará planejar um estabelecimento com todos os equipamentos e espaços necessários para a excelência no atendimento dos seus clientes.

**Palavras- chave:** plano de negócio, farmácia comunitária, mercado farmacêutico.



## **ABSTRACT**

The business plan allows the entrepreneur to know the market you want to reach and establish strategies to achieve the client. It consists of the following parts: executive summary, company description, products and services, market and competitors, marketing and sales, strategic analysis, and financial plan. The objective of this work is to develop a business plan for an establishment pharmacist (community pharmacy). The proposed development will be deployed in Santana dos Garrotes – PB City. It will cover the whole population, emphasizing those with chronic diseases such as hypertension and diabetes. For this, the business plan will project an establishment with all the equipment and space needed for service excellence to their customers.

**Keywords:** business plan, Community pharmacy, pharmaceutical market.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1– Mapa da Paraíba, em destaque Santana dos Garrotes.....	32
Figura 2 – Vista área de Santana dos Garrotes indicando em vermelho o local do estabelecimento.....	32

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Planejamento estratégico de marketing.....	35
Tabela 2 - Custo para implantação.....	36
Tabela 3- Despesas variáveis mensais.....	37
Tabela 4 - Despesas Fixas mensais.....	37

## **LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS**

AF- Atenção Farmacêutica

AGEVISA- Agência Estadual de Vigilância Sanitária

ANVISA- Agência Nacional de Vigilância Sanitária

CFF- Conselho Federal de Farmácia

CRF - Conselho Regional de Farmácia

DM- Diabetes Mellitus

IBGE- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

OCDE- Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico

OMS- Organização Mundial de Saúde

OPAS- Organização Pan-Americana da Saúde

SBFC- Sociedade Brasileira de Farmácia Comunitária

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>- INTRODUÇÃO.....</b>	<b>14</b>
<b>2</b>	<b>- OBJETIVOS.....</b>	<b>15</b>
<b>2.1</b>	<b>- Objetivo geral.....</b>	<b>15</b>
<b>2.2</b>	<b>- Objetivo específico.....</b>	<b>15</b>
<b>3-</b>	<b>- REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>16</b>
<b>3.1</b>	<b>- Plano de Negocio.....</b>	<b>16</b>
<b>3.2</b>	<b>- Farmácia Comunitária.....</b>	<b>18</b>
<b>3.3</b>	<b>- Mercado Farmacêutico.....</b>	<b>21</b>
<b>4</b>	<b>- METODOLOGIA.....</b>	<b>23</b>
<b>4.1</b>	<b>- Tipo da pesquisa.....</b>	<b>23</b>
<b>4.2</b>	<b>- Local da pesquisa.....</b>	<b>23</b>
<b>4.3</b>	<b>- Coleta de dados.....</b>	<b>23</b>
<b>4.4</b>	<b>- Análise dos dados e elaboração do plano de negócio.....</b>	<b>24</b>
<b>5</b>	<b>- RESULTADOS.....</b>	<b>25</b>
<b>5.1</b>	<b>- Sumário executivo.....</b>	<b>26</b>
<b>5.2</b>	<b>- Visão e Missão.....</b>	<b>26</b>
<b>5.2.1</b>	<b>- Visão.....</b>	<b>26</b>
<b>5.2.2</b>	<b>- Missão.....</b>	<b>26</b>
<b>5.3</b>	<b>- Análise do ambiente.....</b>	<b>27</b>
<b>5.3.1</b>	<b>- Forças externas.....</b>	<b>27</b>

5.3.1.1	- Oportunidade.....	27
5.3.1.2	- Ameaças.....	27
5.3.2	- Forças internas.....	28
5.3.2.1	- Pontos fortes.....	28
5.3.2.1	- Pontos fracos.....	28
<b>5.4</b>	<b>- Metas e Objetivos.....</b>	<b>28</b>
5.4.1	- Metas.....	28
5.4.2	- Objetivos.....	29
<b>5.5</b>	<b>- Formulação de estratégia.....</b>	<b>29</b>
5.5.1	- Liderança em custo.....	29
5.5.2	- Programa Hiperdia Feliz.....	29
5.5.3	- Atenção farmacêutica.....	30
<b>5.6</b>	<b>- Descrição da empresa.....</b>	<b>30</b>
<b>5.7</b>	<b>- Produtos e Serviços.....</b>	<b>33</b>
5.7.1	- Produtos.....	33
5.7.2	- Serviços.....	33
<b>5.8</b>	<b>- Análise de mercado.....</b>	<b>33</b>
<b>5.9</b>	<b>- Plano de marketing.....</b>	<b>34</b>
<b>5.10</b>	<b>- Planejamento financeiro .....</b>	<b>36</b>
<b>6</b>	<b>- Discussão.....</b>	<b>38</b>
<b>6.1</b>	<b>- Sumário executivo.....</b>	<b>38</b>

6.2	-	Planejamento estratégico de negocio.....	38
6.3	-	Visão e Missão.....	39
6.4	-	Análise do ambiente.....	40
6.5	-	Formulação estratégica .....	40
6.6	-	Descrição da empresa.....	40
6.7	-	Produtos.....	41
6.8		Análise de mercado.....	41
6.9	-	Plano de marketing.....	42
6.10	-	Plano financeiro.....	42
7	-	CONCLUSÃO.....	43
		REFERÊNCIAS.....	44
		ANEXOS.....	50

## 1 INTRODUÇÃO

O plano de negócio é um trabalho que mostra os objetivos de um negócio os passos que devem ser seguidos para alcançar os objetivos planejados reduzindo os riscos e incertezas do projeto. A partir de então e possível permite identificar e evitar os erros no projeto ao invés de cometê-los no mercado. É feito com a finalidade de definir a viabilidade econômica financeira de um empreendimento em um mercado, também um instrumento importante para conseguir um financiamento ou um sócio, para compra e venda de produtos e formas de pagamentos (CAVALHEIRO, 2008).

Dentre os empreendimentos mais lucrativos e socialmente relevantes destaca-se os estabelecimentos de manipulação de fórmulas magistrais e oficinas, de comércio de drogas, medicamentos, insumos farmacêuticos e correlatos (SBFC, 2003). As Farmácias comunitárias referem-se aos estabelecimentos do comércio varejista privado tendo o farmacêutico como responsável técnico, atendendo às exigências da Lei nº 5.991/73 do Ministério da Saúde. O atendimento ao paciente acontece no nível de atenção primária à saúde, com a responsabilidade técnica, legal e privativa do farmacêutico (BASTOS e CAETANO, 2010).

O mercado farmacêutico apresenta-se como o 3º setor mais lucrativo da economia brasileira. O aumento do poder aquisitivo da população, o crescimento do número de idosos, entre outros fatores, tem contribuído para o aumento do consumo de medicamentos e conseqüentemente para o crescimento do uso excessivo destes (REVISTA DO BNDES, 2000).

No sertão paraibano, observa-se uma grande quantidade de proprietários de farmácia, tecnicamente leigos e sem planejamento gerencial, logo, este trabalho se faz importante no sentido de dar subsídios para o planejamento e gerenciamento adequado de drogarias e farmácias nesta região.



## **2 OBJETIVOS:**

### **2.1 Objetivo Geral:**

Elaborar um plano de negócio para a abertura de uma farmácia comunitária no sertão paraibano.

### **2.2 Objetivos Específicos:**

- Avaliar o mercado;
- Descrever o plano de negócio.

### 3 REFERENCIAL TEÓRICO

#### 3.1 Plano de negócio

O plano de negócio é um documento que ajuda a empresa a conhecer o mercado que pretende estabelecer e atingir as estratégias que vão ser adotadas para conquistar o cliente, permitindo identificar e minimizar seus erros. É a bússola para encaminhar o nascimento e o futuro de um novo negócio, é o guia para a empresa saber exatamente o mercado em que se quer atuar. Como um todo, serve para estabelecer objetivos, metas e estratégias envolvendo produtos, preços, promoções e ponto de venda, que formam o composto de marketing (DORNELAS, 2005).

Vários autores mostram estruturas de planos de negócio diferenciadas que se relacionam umas com as outras, a decisão de quais usarem cabe ao empreendedor conforme qual julga mais importante para fazer o seu plano de negocio (CAVALHEIRO, 2008).

Para Dornelas (2005), o plano de negócio segue a seguinte estrutura: Sumário Executivo, Descrição da Empresa, Produtos e Serviços, Mercado e Competidores, Marketing e Vendas, Análise Estratégica e Plano Financeiro.

O sumário executivo é importante para o plano de negócio, pois todos os leitores gostam de ler primeiro o resumo para depois ler na íntegra o que interessou. É um extrato motivador do plano de negócio, isto é, mostra qual o produto ou serviço a empresa irá oferecer, qual o ramo de atuação, qual o mercado e que nicho irá abordar. Tudo isso, sem explicar detalhadamente, mas apresentado de forma objetiva (SALIM ET. AL, 2005).

Segundo Dornelas (2005), a descrição da empresa apresenta: o histórico da empresa, seu faturamento nos últimos períodos, sua razão social, crescimento, estrutura, localização, parcerias, serviços terceirizados, missão, visão, dentre outros.

Na seção de Produtos e Serviços o empreendedor precisa relacionar quais os produtos e ou serviços fornecidos pela empresa, suas características e quais aspectos

diferem da concorrência. Caso a empresa ofereça um produto ou serviço diferenciado não deixar de mencionar no plano de negócio (DORNELAS, 2005).

A análise do mercado é o ponto mais difícil de ser feito, pois toda a estratégia de negócio dependerá de como a empresa abordará seu público-alvo. É relevante que a empresa conheça os seus concorrentes, para que possa obter sucesso na sua estratégia de Marketing (DORNELAS, 2005).

O empreendedor deverá considerar a posição de sua empresa em relação aos concorrentes. Deste modo, obterá um enquadramento e haverá condições de determinar algumas reações. Na maioria das vezes, as situações são posições de ataque e defesa (LAS CASAS, 2006).

Para Las Casas (2006), a elaboração do plano de marketing deverá ser feita em sintonia com os objetivos que a empresa almeja alcançar ao longo prazo. Por sua vez é composto por vários subplanos como as atividades de propaganda, venda pessoal e plano de novos produtos e promoção de vendas.

O plano financeiro é o último a ser elaborado, pois reflete em números tudo o que já foi planejado nas outras seções como despesas de Marketing, gastos com pessoal, custos variáveis e fixos, análise de rentabilidade e projeções de vendas (DORNELAS 2005).

Segundo Salim (2003), é nele que vamos juntar todas as despesas. Desde aquelas que foram feitas para iniciar o negócio, constituir a sua base, até aquelas que estarão sendo feitas em plena fase operacional.

Para Chiavenato (2005), a finalidade de se ter um negócio é produzir e vender proporcionando lucros, de forma que esses mesmos serviços e produtos devem satisfazer as necessidades e desejos da população. Negociar significa o ato de realizar operações comerciais de compra ou venda de bens.

Elaborando pessoalmente o plano de negócio, o empreendedor tem a oportunidade de preparar um plano adequado, baseado em informações levantadas pelo próprio empreendedor, nas quais pode depositar mais confiança. Quanto mais se conhece sobre o mercado e o ramo pretendido, mais preciso será seu plano. Logo, é essencial um adequado plano de negócio antes de qualquer empreendimento comercial.

### **3.2 Farmácia comunitária e Serviços farmacêuticos**

Farmácia comunitária estabelecimento de manipulação de formulas magistrais e oficinas de comércio de drogas, medicamentos, insumos farmacêuticos e correlatos, compreendendo o ato de dispensação e de atendimento privativo de unidade hospitalar ou qualquer outra equivalente de assistência medica (LEI 5991, 1973).

Embora este conceito esteja definido desta forma na legislação, atualmente as farmácias comunitárias são entendidas como postos de atendimento primário à saúde, recurso mais acessível à população. Não são meramente estabelecimentos comerciais de medicamentos, tendo hoje uma gama de produtos e serviços completamente voltados para o bem-estar da população (CRF-SP, 2010).

Em farmácias são realizadas as etapas de aquisição, armazenamento, conservação, dispensação e avaliação do uso dos medicamentos, a obtenção e a difusão de informação sobre medicamentos e a educação permanente dos profissionais de saúde, do paciente e da comunidade para assegurar o uso racional de medicamentos (CRF-SP, 2010).

Dispensação é o ato profissional farmacêutico de proporcionar um ou mais medicamentos a um paciente, geralmente como resposta à apresentação de uma receita elaborada por um profissional autorizado. Neste ato, o farmacêutico informa e orienta o paciente sobre o uso adequado do medicamento (POLÍTICA NACIONAL DE MEDICAMENTOS – Portaria MS nº 3.916/98).

Segundo Galato e colaboradores (2008), o conhecimento do farmacêutico sobre os medicamentos e as doenças que acometem os pacientes é um dos fatores mais importantes para o desenvolvimento de um processo de dispensação que vise ao desenvolvimento de uma relação de confiança e tenha como objetivo o uso racional de medicamentos.

O farmacêutico deve fornecer toda a informação necessária para o uso correto, seguro e eficaz dos medicamentos de acordo com as necessidades individuais do usuário. Além da informação verbal, as orientações prestadas pelo farmacêutico podem ser reforçadas por escrito ou com material de apoio adequado. As contraindicações,

interações e possíveis efeitos secundários do medicamento devem ser explicados no momento da dispensação (RDC nº 357/2001).

Além da dispensação, poderá ser permitida às farmácias prestação de serviços farmacêuticos como a perfuração de lóbulo auricular para colocação de brincos, a prestação de serviço de atenção farmacêutica que compreende a atenção farmacêutica domiciliar, a aferição de parâmetros fisiológicos e bioquímico e a administração de medicamentos, sendo vedado utilizar qualquer dependência da farmácia ou drogaria como consultório ou outro fim diverso do licenciamento. O ambiente destinado aos serviços farmacêuticos deve ser diverso daquele destinado à dispensação e à circulação de pessoas em geral, devendo o estabelecimento dispor de espaço específico para esse fim (RDC nº 44/2009).

É permitida a administração de quaisquer medicamentos nas Farmácias, exceto aqueles de uso exclusivo hospitalar e desde que seja exigida a receita médica nos casos previstos em lei. A aplicação de inaloterapia e de medicamentos injetáveis deve ser realizada na Sala de Serviços Farmacêuticos utilizando-se materiais e dispositivos apropriados para essa finalidade e os devidos Equipamentos de Proteção Individual. Em conformidade com a Resolução nº 499/2008, todos os procedimentos de administração deverão ser registrados e anotados os dados da prescrição e do serviço prestado. Essas informações devem permanecer em local de fácil acesso, podendo ser exigidas pelas autoridades sanitárias durante inspeções (CRF-SP, 2010).

Os modelos tradicionais de prática farmacêutica têm sua preocupação principal voltada para os cuidados com o medicamento. Em decorrência desse foco, sua prática mostra-se pouco efetiva sobre a morbimortalidade relacionada a medicamentos, o que tem levado ao surgimento de algumas novas propostas de prática profissional na profissão farmacêutica. Dentre esses novos caminhos, há a Atenção Farmacêutica, que se apresenta como uma alternativa - implementada ou em implementação em diversos países - que visa redirecionar o objetivo do trabalho do farmacêutico para o indivíduo que necessita e usa os medicamentos, no sentido de melhorar a qualidade do processo de utilização de medicamentos pela população. (BASTOS, 2010; CAETANO, 2010).

No que diz respeito à prática da Atenção Farmacêutica a OPAS, 2002 define-a como um modelo de prática farmacêutica desenvolvida no contexto da Assistência

Farmacêutica. Compreende atitudes, valores éticos, comportamentos, habilidades, compromissos e corresponsabilidades na prevenção de doenças, promoção e recuperação da saúde, de forma integrada à equipe de saúde. É a interação direta do farmacêutico com o usuário, visando a uma farmacoterapia racional e a obtenção de resultados definidos e mensuráveis, voltados para a melhoria da qualidade de vida. Esta interação também deve envolver as concepções dos seus sujeitos, respeitadas as suas especificidades biopsicossociais, sob a ótica da integralidade das ações de saúde.

Na Atenção Farmacêutica, a perspectiva profissional do farmacêutico seria a de assumir a responsabilidade de identificar e resolver as necessidades do paciente em relação aos medicamentos, e responder por esse compromisso. Essa reorientação da atenção profissional parte do conceito de que não são os fármacos que têm doses, mas são as pessoas que recebem as doses, e que essas doses de medicamentos (e esses medicamentos) devem ser adequadas às suas necessidades individuais (BASTOS, 2010; CAETANO, 2010).

A aferição de parâmetros fisiológicos ou bioquímico oferecida na farmácia deve ter como finalidade fornecer subsídios para a atenção farmacêutica e o monitoramento da terapia medicamentosa, visando à melhoria da sua qualidade de vida, não possuindo, em nenhuma hipótese, o objetivo de diagnóstico. As medições do parâmetro bioquímico de glicemia capilar devem ser realizadas por meio de equipamentos de autoteste. Devem ser mantidos registros das manutenções e calibrações periódicas dos aparelhos utilizados (CRF-SP, 2010).

### 3.3 Mercado farmacêutico

A indústria farmacêutica ao longo de sua história passou por várias inovações tecnológicas, como por exemplo, lançamento de produtos novos, exigindo grandes investimentos. O início se deu juntamente com o progresso da medicina, a partir do século XIX. Nessa época, a maioria dos produtos era de origem natural, sendo que seu desenvolvimento decorria da aplicação por cientistas de práticas terapêuticas primitivas, cujas principais atividades eram a separação e purificação de produtos extraídos de plantas ou animais. Com o passar do tempo as drogas suplantadas por produtos químicos sintéticos, alguns iguais aos naturais e outros modificados e melhorados, exigindo a partir daí investimentos em pesquisas científicas (VALLE e TOFANI, 2007).

A indústria farmacêutica se caracteriza como um oligopólio diferenciado baseado na inovação, pois o lançamento de novos produtos é prioritário em relação às economias de escala e custos de produção. Sua principal fonte de diferenciação é a pesquisa e desenvolvimento. É necessário o lançamento de novos medicamentos a cada patente expirada, pois, findo o prazo de proteção, os produtos farmacêuticos ficam expostos à concorrência dos genéricos e similares que utilizarão outras estratégias de competição (GADELHA, 2003).

Segundo Rossi (2001), o segmento farmacêutico é considerado um grande mercado no Brasil, entretanto extremamente monopolizado e oligopolizado em função da concentração do mercado por classes terapêuticas em que as empresas líderes monopolizam o mercado.

O setor químico-farmacêutico se caracteriza por um forte dinamismo centrado em pesquisa e desenvolvimento, produção industrial e comercialização com investimentos elevados e estratégia de competição fundada na diferenciação. O Brasil representa o 9º maior mercado do mundo em faturamento. O segmento é extremamente dependente de importações e utiliza a proteção de patentes como um mecanismo de segurança de retorno dos investimentos praticados (CANONGIA, 2002).

Os principais competidores no mercado farmacêutico no Brasil são a indústria de medicamentos de marca, de genéricos, de similares, de OTC e o segmento magistral.

Os medicamentos de referência são produtos inovadores que normalmente são pioneiros no tratamento de determinadas doenças, registrados na Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) através da comprovação científica de sua eficácia, segurança e estabilidade. Os medicamentos genéricos são aqueles aprovados em testes de bioequivalência que garantem uma eficácia igual à do medicamento de referência podendo substituí-los, ao contrário dos medicamentos similares que, apesar de conter os mesmos princípios ativos, não foram submetidos aos referidos testes. Os medicamentos magistrais são preparados a partir de uma receita médica com associações medicamentosas ou dosagens específicas para um determinado paciente ou ainda com princípios ativos e dosagens idênticas às especialidades farmacêuticas. Cada qual estabelece sua estratégia para aumentar sua participação no mercado, definindo o nicho em que possua maiores vantagens competitivas para melhorar sua posição (XIII SIMPEP, 2006).



## **4 METODOLOGIA**

### **4.1 Tipo de pesquisa**

O estudo desenvolvido será caracterizado como uma pesquisa explicativa, descritiva com abordagem qualitativa e quantitativa, objetivando elaboração de um plano de negócio para implantação de uma farmácia comunitária no sertão paraibano.

### **4.2 Local da pesquisa**

O estudo será desenvolvido na cidade de Santana dos Garrotes - PB, localizada no Sertão Paraibano, a 404 km da capital João Pessoa, atualmente com 7.266 habitantes. (IBGE, 2010).

### **4.3 Coleta dos dados**

A coleta dos dados será realizada em duas fontes:

- Órgãos públicos associados a regulamentação de estabelecimentos farmacêuticos (ANVISA, Junta Comercial, AGEVISA-PB, CRF-PB, CFF, Corpo de Bombeiros, Prefeitura);
- Empresas do setor farmacêutico na região alvo (Distribuidoras de medicamentos, Farmácias e Drogarias).

#### **4.4 Análise dos dados e elaboração do plano de negócio**

Os dados serão apresentados descritivamente e o plano de negócio será estruturado de acordo com DORNELAS, 2005.

## 5 RESULTADOS

Como resultado do estudo, tem-se o plano de negócio descrito a seguir, para posterior discussão dos seus pontos essenciais.

FARMASOUZA

Rua Deocleciano Bruno de Oliveira, 50 - Centro

58795-000–Santana dos Garrotes – PB

Cel: (83)99472253

Cuidando da Sua Saúde

DAYVSON ERINALDO DAS CHAGAS XAVIER DE SOUZA

## **5.1 Sumário executivo**

No Brasil, diversas ações inovadoras no mercado farmacêutico estão associadas á melhoria da dispensação. A dispensação é um ato do profissional farmacêutico que visa melhorar a utilização do medicamento acarretando benefícios ao cliente. Uma forma de maximizar o processo de dispensação seria utilizar ferramentas como atenção farmacêutica e atividades educativas na comunidade, logo, o estabelecimento proposto será voltado para excelência em atendimento, orientação e acompanhamento do uso de medicamentos pelo cliente. Teremos como público-alvo a população de Santana dos Garrotes- PB, principalmente os portadores de doenças crônicas como hipertensão e diabetes. Para isso teremos instalações adequadas e profissionais capacitados.

## **5.2 Visão e Missão**

### **5.2.1 Visão:**

Torna-se referência em prestação de serviços associados ao medicamento. Apresentar um diferencial no atendimento focado em doenças crônicas não transmissíveis, buscando nos próximos dez anos sobressair-se no mercado farmacêutico do sertão paraibano.

### **5.2.2 Missão:**

Atendimento da necessidade do farmacêutico no mercado, proporcionando uma melhor adesão ao medicamento, garantindo, com responsabilidade, ética e atendimento personalizado, serviços de qualidade, seguros e eficazes, contribuindo, assim, para a saúde, o bem-estar e a melhoria da qualidade de vida da população.

### **5.3 Análise do ambiente:**

#### **5.3.1 Forças externas:**

##### **5.3.1.1 Oportunidades:**

01 farmácia para 7.266 habitantes. Considerando Zaitune (2006), estima-se que a hipertensão arterial atinja aproximadamente 22% da população brasileira acima de vinte anos. Em relação a Diabetes melitus (DM), Correr (2009), cita que no Brasil, o DM consiste em um problema de saúde pública que atinge 7,6% da população adulta, com projeção de crescimento da ordem de 88% entre 2003 e 2030. Portanto, pode-se estimar cerca de 1.600 habitantes são portadores de hipertensão e DM em Santana dos Garrotes-PB, representando um significativo potencial consumidor.

##### **5.3.1.2 Ameaças:**

A experiência do estabelecimento concorrente (25 anos) juntamente com a tradição na cidade pode representar séria barreira inicial, além da falta de interação com os fornecedores que será uma barreira para realização de compra a prazo.

### **5.3.2 Forças internas:**

#### **5.3.2.1 Pontos fortes:**

Presença do responsável técnico em todo horário de funcionamento, possibilitando ao paciente uma maior oportunidade de acesso a informações corretas sobre todos os aspectos relacionados ao tratamento medicamentoso, assim como uma equipe bem treinada e em capacitação periódica.

#### **5.3.2.2 Pontos fracos:**

A empresa possui pouca popularidade no mercado por ser um empreendimento novo.

### **5.4 Metas e Objetivos:**

#### **5.4.1 Metas:**

Obter estratégia imprescindível para conseguir resultados e manter ou elevar o faturamento, não somente para a área de vendas, mas também para custos, compras e estoque. Investir em treinamentos específicos para os funcionários com frequência semestral promovendo-se um atendimento qualificado à população.

#### **5.4.2 Objetivos:**

A FARMASOUZA tem como objetivo contribuir para a qualidade da assistência prestada ao paciente, promovendo o uso racional de medicamentos e correlatos, sempre estar comprometida com os resultados da assistência prestada ao paciente e não apenas com a provisão de produtos e serviços.

#### **5.5 Formulação de estratégia:**

##### **5.5.1 Liderança em custo:**

A FARMASOUZA diferencia-se das demais Farmácias pela oferta de preços acessíveis em todos os medicamentos, bem como dos programas especiais para hipertensos e diabéticos.

##### **5.5.2 Programa Hiperdia Feliz**

Atividade de caráter permanente, consistindo na realização de programas educativos e motivacionais voltados para o portador de hipertensão e diabetes melitus. Com frequência mensal (Programa Sua Saúde), ofertando aferição gratuita da pressão arterial sistêmica e glicemia capilar a preço de custo.

### **5.5.3 Atenção farmacêutica**

Dos 1.600 habitantes com hipertensão e DM, pretende-se formar um grupo com 60 indivíduos em situação de maior gravidade e frequência de aquisição de medicamentos, este grupo será acompanhado pelo programa de Atenção Farmacêutica da FARMASOUZA. Esta atividade buscará a melhora da qualidade de vida destes pacientes promovendo assim, uma fidelização e marketing positivo para a farmácia.

### **5.6 Descrição da empresa**

**Nome da empresa:** FARMASOUZA

**Tipo de empresa e enquadramento:** Pequena empresa de proprietário próprio.

**Descrição do negócio:**

FARMASOUZA é uma empresa que será criada em 2013 para satisfazer a demanda de medicamento e apoio farmacêutico para melhorar a saúde da população. As projeções indicam uma demanda crescente pelo tipo de produto e serviço que a empresa produz. Mantém uma margem competitiva através da entrega imediata de produtos, bem como assistência farmacêutica estabelecendo assim uma excelente relação com os clientes e condições para se adequar às necessidades da população.



## **Equipe gerencial**

Proprietário e responsável técnico: Dayvsom Erinaldo das Chagas Xavier de Souza

Funcionários:

01 Auxiliar de farmácia e serviços gerais

01 Contador

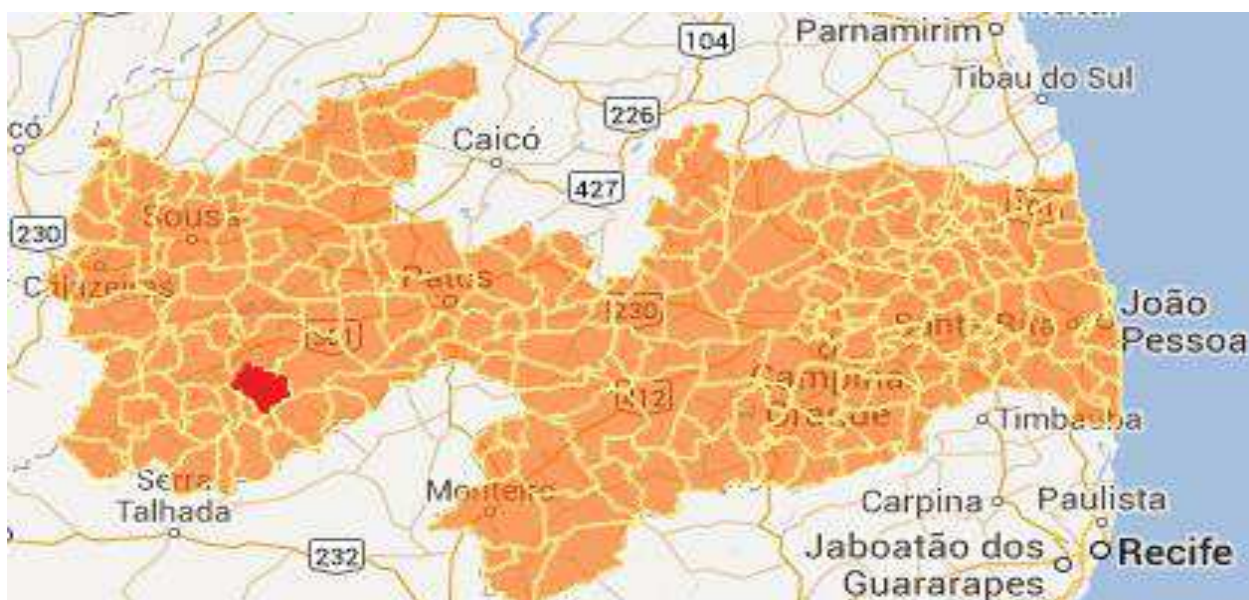
## **Estrutura legal**

O comércio de drogas, medicamentos, insumos farmacêuticos e correlatos pode ser exercido somente por empresas e estabelecimentos licenciados pelo órgão sanitário competente dos Estados e do Distrito Federal, em conformidade com a legislação local baixada por eles, respeitadas as disposições da Lei nº 5.991, de 17 de dezembro de 1973. A estrutura básica contém uma área bem arejada e clara, dividida em recepção do cliente, sala para aplicação de injeções, sanitários, sala de estoque, sala para atendimento farmacêutico e área de dispensação, todas a estrutura em concordância com o descrito na RDC 44/2009 da ANVISA (anexo A).

De acordo com a resolução da diretoria colegiada – RDC nº 44, de 17 de agosto de 2009, a FARMASOUZA contará com registro junto ao CRF e terá responsável técnico devidamente habilitado.

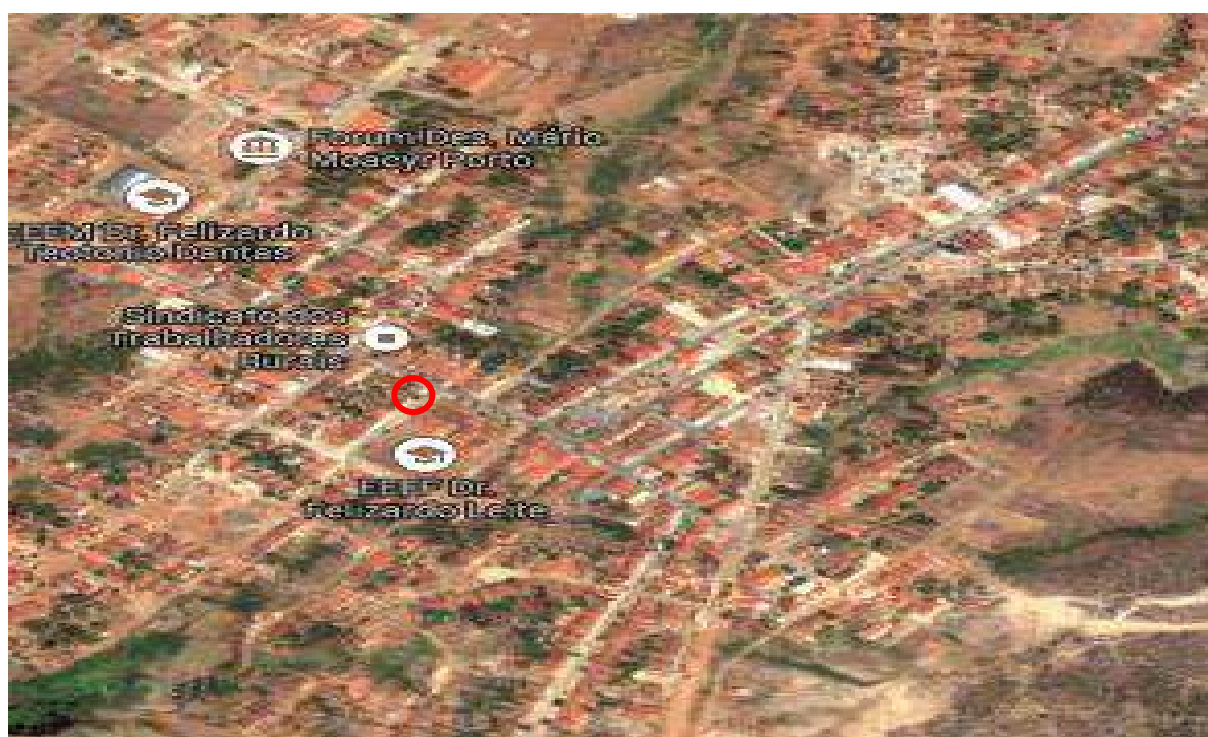
## **Localização**

FARMASOUZA será instalada em um prédio próprio, localizado na Rua Deocleciano Bruno de Oliveira 50, Centro, Santana dos Garrotes PB. Este espaço foi escolhido pela proximidade do centro comercial, facilidade de acesso e boas condições de segurança.



**Figura 1:** Mapa da Paraíba, em destaque Santana dos Garrotes.

**Fonte:** <http://www.ibge.gov.br/cidadesat/xtras/uf.php?coduf=25&search=paraiba>



**Figura 2:** Vista área de Santana dos Garrotes indicando em vermelho o local do estabelecimento.

**Fonte:** <https://maps.google.com.br/maps?hl=en>

## **5.7 Produtos e Serviços:**

### **5.7.1 Produtos:**

Como estratégia inicial para determinar quais produtos seriam comercializados foi feita uma pesquisa em um estabelecimento similar, em um município proporcional à Santana dos Garrotes. O objetivo foi utilizar um elenco exitoso para servir de parâmetro. No anexo B, destaca-se os medicamentos pesquisados com suas respectivas quantidades, buscou-se incluir no elenco marcas consagradas, uma boa variedade e estoque mínimo. O montante de recursos destinados a aquisição de medicamentos foi de R\$ 53.554,92. Em relação aos produtos de higiene pessoal, suplementos e cosméticos, devido a falta de fontes de informações confiáveis, optou-se por iniciar o empreendimento e só depois planejar a compra a partir da possível procura por parte dos clientes.

### **5.7.2 Serviço:**

**Atendimento:** Atenção farmacêutica, aferição da pressão, glicemia em jejum, palestras educativas em escolas, entre outros.

**Horário de Atendimento:** Será de segunda à Sábado: 08h às 12h e das 13h às 18h e aos sábados: 08h às 13h e das 14h às 19h.

## **5.8 Análise de mercado:**

Existem aproximadamente 65.000 drogarias e farmácias no Brasil, responsáveis pela comercialização de medicamentos, produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos. O varejo de medicamentos movimentou em 2011 R\$ 43 bilhões,

representando um crescimento de 19,0% em relação ao ano anterior (MIRANDA; MORDEHACHVILI, 2013).

O mercado farmacêutico gera uma lucratividade satisfatória, em contra partida o uso dos medicamentos no Brasil é utilizado apenas a quem possa fazer o uso. Grande parte da nossa população não tem acesso a medicamento, uma parte por questões financeiras e outras por questões políticas (COSENDEY, 2000).

Os produtos comercializados pelo varejo de farmácia são em geral pouco diferenciados entre si (ex. medicamentos iguais entre farmácias diferentes). Dentre os diferenciais potenciais das farmácias, podemos destacar: preços praticados, a localização ou conveniência de acesso e variedade de produtos e a qualidade do atendimento. Buscando estabelecer diferenciais e vantagens competitivas relacionadas à qualidade dos serviços, observa-se que algumas empresas do setor vêm adotando práticas de gestão modernas, incluindo informatização, melhor treinamento e seleção de recursos humanos, fidelização, etc., visando aumentar o valor percebido pelos clientes sobre suas marcas (MIRANDA; MORDEHACHVILI, 2013).

No Sertão paraibano, mais especificamente em Santana dos Garrotes, é comum o proprietário da farmácia ser leigo, sendo frequente a prática de preços exorbitantes, pois a falta de concorrência obriga a população a aceitar o preço imposto, fato este que muitas vezes dificulta o acesso ao medicamento.

### **5.9 Plano de marketing:**

A FarmaSouza buscará se promover através de divulgação dos produtos fazendo uso de encartes com fotos da estrutura física e descontos, marketing direto (corpo a corpo com o cliente) onde ao mesmo tempo em que se divulga o serviço a ser oferecido, estará realizando paralelamente uma pesquisa de mercado que poderá ajudar em decisões futuras. A FARMASOUZA participará de eventos como patrocinadora, programas educativos voltados para hipertensos e diabéticos. O

marketing buscará sempre inovar de acordo com as mudanças que irão ocorrendo no mercado.

**Tabela 1:** Planejamento estratégico de marketing

<b>Estratégias de Marketing</b>	<b>Como fazer</b>	<b>Custo R\$</b>
Radio	Promover 120 chamadas mensais.	40,00
Panfletos/Encartes	2.000 unidades semestrais, distribuídas no ato da compra e em atividades de divulgação.	150,00
Brindes: Calendário e Imã de Geladeira	500 unidades semestrais, distribuídos aos clientes de maior fidelização.	200,00
Eventos Sociais e Comunitários	Realizar uma vez por mês palestras voltadas para o grupo de idosos e outros eventos estruturados pela rede de saúde.	Sem custo
Campanhas	Realizar o Programa HIPERDIA FELIZ mensalmente. Buscar parcerias com outras empresas do ramo de medicamentos (laboratórios e distribuidoras) interessadas em divulgar sua marca.	30,00
Promoções	Realizar mensalmente um sorteio com os pacientes do programa hiperdia feliz para promoção de descontos de 50% na compra dos medicamentos.	30,00
<b>TOTAL</b>		<b>450,00</b>

## 5.10 Planejamento financeiro:

**Tabela 2:** Custo para implantação:

Descrição	Unidade	R\$	Total
Balcões	1	2.000,00	2.000,00
Prateleira	7	400,00	2.400,00
Computadores	3	1.200,00	3.600,00
Impressoras ( comum e fiscal)	2	1.820,00	1.820,00
Ventiladores	3	200,00	600,00
Vitrines	2	130,00	260,00
Telefone	2	100,00	200,00
Software	1	2.000,00	2.000,00
Cadeiras	3	100,00	300,00
Sofá	1	300,00	300,00
Armário	1	230,00	230,00
Geladeira	1	700,00	700,00
Mesa	2	300,00	600,00
Tapete	2	150,00	300,00
Gela água	1	600,00	600,00
Medicamentos		53.554,92	53.554,92
Custo de Legislação*		2.718,48	2.718,48
Capital de Giro		5.000,00	5.000,00
Reforma do prédio		15.000,00	15.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>92.183,40</b>

**\*Custo da legislação:** Conselho Regional de Farmácia: R\$ 529,98 (anual); certidão de regularidade: R\$ 120,00 (abertura); anotação do responsável técnico: R\$ 150,00 (abertura); inscrição no Conselho Regional de Farmácia: R\$ 360,00 (abertura); taxa sanitária AGEVISA: R\$ 538,20 (abertura); alvará de funcionamento ANVISA: R\$ 500,00 (anual); cadastro como empresa individual: R\$ 350,00 (abertura); alvará de funcionamento Prefeitura: R\$ 150,00 (abertura); inscrição na junta comercial do estado R\$: 20,30 (abertura).

**Tabela 3:** Despesas variáveis mensais

<b>Descrição</b>	<b>R\$</b>
Despesas com marketing	100,00
Material Limpeza	30,00
Material para farmácia	100,00
<b>TOTAL</b>	<b>230,00</b>

**Tabela 4:** Despesas fixas mensais

<b>Descrição</b>	<b>R\$</b>
Material expediente	140,00
Funcionários	1.200,00
Honorário do contador	60,00
Telefone/ Internet	100,00
Material de consumo interno	50,00
Água/ luz	150,00
Manutenção dos equipamentos	100,00
Pró-Labore	2.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>3.800,00</b>

Faturamento mensal foi estimado em R\$, 5.000,00 tendo como comparação o faturamento de um estabelecimento similar, em um município proporcional á Santana dos Garrotes.

$$\text{Retorno sobre o investimento} = \frac{\text{Lucro} \times 100}{\text{Investimento}} = \frac{970,00 \times 100}{92.183,40} = 1,05\% \text{ ao mês}$$

$$\text{Prazo de Retorno} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Lucro mensal}} = \frac{92.183,40}{970,00} = 95 \text{ meses}$$

## 6 DISCUSSÃO

### 6.1 Sumário executivo

Como destacado por Salim et. al, (2001), o sumário executivo deve abordar o panorama nacional e destacar o diferencial da empresa, portanto, o sumário proposto buscou enfatizar a dispensação como diferencial de mercado, sobretudo, a prática da atenção farmacêutica (AF). A AF ganha destaque crescente nos últimos anos devido ao aumento na prevalência de doenças crônicas (Ministério da Saúde, 2006). Também foi ressaltado o conforto das instalações como diferencial de mercado estando alinhado com as novas tendências de humanização dos serviços.

### 6.2 Planejamento estratégico do negócio

Nesta etapa buscou-se identificar e definir as estratégias onde foram identificados alguns pontos relevantes e a proposição de atividades voltadas, sobretudo, para portadores de doenças crônicas como Hipertensão e Diabetes.



### 6.3 Visão e Missão

Grande parte dos proprietários de estabelecimentos farmacêuticos são leigos, no Brasil, das 65.421 farmácias e drogaria privadas, cerca de 70% (46.451) pertencem a não farmacêuticos. (Congresso Brasileiro do Varejo Farmacêutico, 2012). Este fato relaciona-se a vários aspectos relacionados à saúde (ou não) da população e que envolvem o estabelecimento farmacêutico. Aspectos como falsificação de medicamentos, *empurroterapia*, preços abusivos, boicote aos genéricos, concorrência no mercado predatório, propaganda enganosa e outros elementos associados ao uso irracional de medicamentos ( ).

Neste contexto, o farmacêutico pode diminuir o impacto destes fatores indesejáveis na saúde da população. O farmacêutico é o profissional que assume gradativamente maior papel na atenção primária a saúde. Sendo, na maioria das vezes, o último a ter contato direto com o paciente. Dentre suas atribuições destacam-se a prestação de informações sobre a forma de utilização dos medicamentos, sua conservação e ações esperadas ( MELO, 2007). A assistência farmacêutica define esse papel profissional, já que caracteriza-se como um conjunto de ações relacionadas à dispensação de medicamentos, enfatizando a orientação com o objetivo de contribuir para o sucesso da terapêutica, auxiliando o paciente quanto ao modo de usar o medicamento, pois na maioria dos casos o medico não esclarece ou alerta o paciente dos prováveis efeitos colaterais e interações (RESOLUÇÃO CNS Nº 338, 2004).

Portanto, a visão e a missão de nossa empresa busca não perpetuar estes aspectos comuns ao comércio farmacêutico, constituindo-se em uma alternativa para os pacientes da região por oferecer um serviço farmacêutico e não apenas um comércio de medicamentos.

#### **6.4 Análise do ambiente**

O crescente número de pessoas com doenças crônicas, principalmente a Hipertensão Arterial Sistêmica e o Diabetes Mellitus leva a um forte fluxo das mesmas para as farmácias pela necessidade do uso crônico de medicamentos, ao passo que a falta de informação sobre estas patologias faz muitas pessoas não seguirem o tratamento de maneira adequada, a presença do farmacêutico na Farmácia em questão será um ponto vantajoso, pois permitirá aos pacientes esclarecimentos que não são oferecidos na farmácia concorrente, por outro lado a falta de experiência poderá fazer com que muitos destes pacientes tenham certa resistência em procurar este novo serviço.

#### **6.5 Formulação de estratégia:**

A Formulação de estratégia é um conjunto do que se pretende conquistar, de onde quer chegar, de como pretende atingir as suas metas, considerando os recursos disponíveis e as oportunidades do meio, formalizando e deixando claros os processos e procedimentos para que saibam exatamente a linha de se deve seguir. (FERNANDES, 2005). Em relação á FARMASOUZA, espera-se que a prática do menor preço, possível devido a localidade só possui um único estabelecimento habituado a oferta de preços consideravelmente elevados, acarrete uma boa demanda inicial. Esta maior procura no início do empreendimento será consolidada através das ações educativas e de seguimento farmacoterapêutico.

#### **6.6 Descrição da empresa:**

Por se tratar de uma empresa ainda em sistema de implantação, será buscado uma maximização dos lucros, através da pequena quantidade de funcionários, os quais

desempenharão várias funções no estabelecimento, para assim suprir todas as necessidades sem representar gastos excessivos a empresa.

## **6.7 Produtos**

Os principais produtos disponíveis serão os medicamentos, distribuídos em medicamentos de referência, de genéricos, de similares, de OTC. Enfatiza-se a constante avaliação do perfil de demanda dos clientes, alterando o elenco dos medicamentos de acordo com a demanda.

## **6.8 Análise de mercado**

Segundo a OMS - Organização Mundial de Saúde – (WHO, 2000), o impacto econômico dos produtos farmacêuticos é considerável, especialmente nos países em desenvolvimento. Enquanto nos países desenvolvidos, o gasto com estes produtos representa menos de um quinto do gasto total com a saúde (público e privado), nas economias de transição ele encontra-se entre 15 e 30% e, nos países em desenvolvimento, entre 25 a 66%. (COSENDEY, 2000).

Em 2003, o mercado brasileiro movimentou cerca de 5 bilhões de dólares, situando-se entre os 15 países de maior faturamento no varejo. Um estudo do Instituto IMS Health, empresa dedicada ao acompanhamento do mercado farmacêutico, estimou crescimento de 5% ao ano das vendas no Brasil, entre 2001 e 2005 – crescimento baseado tanto na melhoria do poder de compra quanto pela contínua oferta de fármacos novos (MELO e cols., 2006).

### **6.9 Plano de marketing:**

No mercado farmacêutico as decisões quanto aos produtos comercializados, serviços prestados, política de preços, localização e ambientação das lojas, comunicação com o mercado e equipe de trabalho são cuidadosamente determinadas. As suas características peculiares, tanto em relação aos bens que comercializa, como pelos serviços atuais e potenciais que pode prestar à sociedade, o pensamento estratégico de marketing e a utilização de suas ferramentas para a criação de valor superior é não apenas cabível, mas necessário para os desafios do setor (MARKETING EM FARMÁCIAS E DROGARIAS, CFF, 2008).

### **6.10 Plano financeiro**

O plano financeiro ajudar nas tomadas de decisões. Com este planejamento é feito projeções de captação e aplicação de recursos e investimentos. Esta ferramenta consegue uma avaliação ampla e detalhada dos resultados que se deseja disponibilizando as informações necessárias para as tomadas de decisões (SILVA, 2001).

Este planejamento financeiro trata dos aspectos operacionais, econômicos, financeiros, patrimoniais no que abrange os demonstrativos contábeis, para o conhecimento da empresa no aspecto organizacional evidenciando pontos fracos e fortes (PADOVEZE, 2005)

## 7 CONCLUSÃO

Ao termino deste trabalho constatou-se a viabilidade do empreendimento, assim como o papel crucial da elaboração de um plano de negocio para sua execução. O custo do investimento será 92.183,40, com uma taxa de retorno de 1,05% ao mês e lucro médio 24%. Destaca-se a presença do farmacêutico como importante diferencial de mercado.

## REFERÊNCIAS

BASTOS, C. R. G. ; CAETANO, R. As percepções dos farmacêuticos sobre seu trabalho nas farmácias comunitárias em uma região do estado do Rio de Janeiro. **Ciênc. saúde coletiva** [online]. Rio de Janeiro, vol.15, nov., 2010. Disponível em: < <http://www.scielo.br/scielo.html>>. Acesso em: 23 jul. 2013.

BRASIL. Agência Nacional de Vigilância Sanitária. Lei nº 5.991, de 17 de dezembro de 1973. **Dispõe sobre o controle sanitário do comércio de drogas, medicamentos, insumos farmacêuticos e correlatos, e dá outras providências**. Brasília, DF: Presidência da República, 1973. Disponível em: < [www.anvisa.gov.br/hotsite/notivisa/legis/gerais.htm](http://www.anvisa.gov.br/hotsite/notivisa/legis/gerais.htm) > Acesso em 18 de maio de 2013.

BRASIL. Conselho Federal de Farmácia. RDC nº 44, de 17 de agosto de 2009. **Dispõe sobre Boas Práticas Farmacêuticas para o controle sanitário do funcionamento, da dispensação e da comercialização de produtos e da prestação de serviços farmacêuticos em farmácias e drogas e dá outras providências**. Disponível em: <[http://portal.anvisa.gov.br/wps/wcm/connect/4f6b6a80474575cf83b9d73fbc4c6735/180809\\_rdc\\_44.pdf?MOD=AJPERES](http://portal.anvisa.gov.br/wps/wcm/connect/4f6b6a80474575cf83b9d73fbc4c6735/180809_rdc_44.pdf?MOD=AJPERES)> Acesso em 18 de maio de 2013.

BRASIL. Conselho Federal de Farmácia. RDC 357, de 27 de abril de 2001. **Aprova o regulamento técnico de Boas Práticas de Farmácia**. Disponível em: <<http://www.cff.org.br/userfiles/file/resolucoes/357.pdf>> Acessado em 18 de maio de 2013.

BRASIL. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, **Censo 2010**. Disponível em: < <http://censo2010.ibge.gov.br/>> Acesso em 15 de maio de 2013.

BRASIL. Portaria MS nº 3.916 de 1998. **Política Nacional de Medicamentos**. Dou, Brasília, DF, nov. 1998. Seção 1, p. 18 a 22. Disponível em: < [www.anvisa.gov.br/Medicamentos](http://www.anvisa.gov.br/Medicamentos)> Acesso em 18 de maio de 2013.

CANONGIA, C. et. al. Gestão da informação e monitoramento tecnológico: o mercado dos futuros genéricos. **Perspect. Cienc. Inf.** Belo Horizonte, vol.7, n.2, jul/dez 2002. Disponível em: < [http://www.simpep.feb.unesp.br/anais/anais\\_13/artigos/556.pdf](http://www.simpep.feb.unesp.br/anais/anais_13/artigos/556.pdf)>. Acesso em: 20 jul. 2013.

CAVALHEIRO, L. **Plano de negócio:** estudo de viabilidade econômico-financeira da implantação de um comércio varejista de vestuário no município de sapezal – MATO GROSSO. 2008.

Comissão de farmacia do CFF. **Marketing em Farmácias e Drogarias.** Conselho Federal de Farmácia. Ano I, n.8, março/abril de 2008. Disponível em: < [http://www.cff.org.br/sistemas/geral/revista/pdf/4/encarte\\_pg\\_s\\_centrais.pdf](http://www.cff.org.br/sistemas/geral/revista/pdf/4/encarte_pg_s_centrais.pdf)> Acesso em: 19 Jul 2013

CONGRESSO BRASILEIRO DO VAREJO FARMACÊUTICO, 2012, São Paulo. **Anais... SÃO PAULO:** 2001.

CORRER, C. J. et al. Avaliação econômica do seguimento farmacoterapêutico em pacientes com diabetes melito tipo 2 em farmácias comunitárias. **Arq Bras Endocrinol Metab** [online]. Curitiba, vol.53, n.7, Outubro, 2009.

COSENDEY, M. A. E. **Análise da implantação do programa farmácia básica: um estudo multicêntrico em cinco estados do brasil.** Tese(Doutorado em Saúde Pública) – Escola Nacional de Saúde Pública, Fundação Oswaldo Cruz, Rio de Janeiro 2000.

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo:** Dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva 2005.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo:** transformando ideias em Negócios. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

FERRAES, A. M. B. **O profissional de farmácia: a busca de qualidade na atuação.** In: REZENDE, L. Tramando Temas na Educação. Ed. UEL: Londrina, n.19, 2001. Disponível em: < : <http://bvsmms.saude.gov.br/bvs/ct/pdf/1mestr.pdf>>. Acesso em: 20 jul. 2013.

FERNANDES, B. H. R; BERTON, Luiz Hamilton. **Administração estratégica.** São Paulo: Saraiva, 2005.

GADELHA, C. A.G.; QUENTAL, C.; FIALHO, B. C. Saúde e inovação: uma abordagem sistêmica das indústrias da saúde. **Cadernos de Saúde Pública**, Rio de Janeiro,v.19, n.1, jan./fev. 2003. Disponível em: < <http://www.scielo.br/scielo.html>>. Acesso em: 20 jul. 2013.

GALATO, D; ALANO, G. M.; TRAUTHMAN, S.C; VIEIRA, A.C. Dispensação de medicamentos: uma reflexão sobre o processo para prevenção, identificação e resolução de problemas relacionados à farmacoterapia. **Revista Brasileira de Ciências Farmacêuticas.** São Paulo, Vol. 44, n. 3, jul./set., 2008. < <http://www.scielo.br/scielo.html>>. Acesso em: 15 jul. 2013.

GOOGLE MAPS.[ Internet]. Disponível em: <<https://maps.google.com.br/maps?hl=en>>. Acesso em: 30 jul. 2013.

IVAMA. A. M. et al. **Consenso brasileiro de atenção farmacêutica:** proposta. Brasília: Organização Pan-Americana da Saúde, 2002.

LAS CASAS, A. L. **Marketing de Varejo.** São Paulo: Atlas, 2006.

Löff, S. A. **Administração farmacêutica simplificada.** Porto Alegre, 2003.



MELO, D. O. ; RIBEIRO, E. ; STORPIRTIS, S.. A importância e a história dos estudos de utilização de medicamentos. **Rev. Bras. Cienc. Farm.** [online]. vol.42, n.4, out./dez., 2006. Disponível em: < <http://www.scielo.br> >. Acesso em: 18 jul. 2013.

MELO, E. B.; TEIXEIRA, J. V.; MANICA, G. C. M.. Histórico das tentativas de liberação da venda de medicamentos em estabelecimentos leigos no Brasil a partir da implantação do Plano Real. **Ciência e Saúde Coletiva** [online]. Rio de Janeiro, vol.12, n.5, Set./Out., 2007. Disponível em: < <http://www.scielo.br> >. Acesso em: 18 jul. 2013.

MIRANDA, B. C.; MORDEHACHVILI, M. **Uma análise da atratividade do varejo de farmácias brasileiro para investidores**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Engenharia de Produção) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013.

PADOVEZE, C. L. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

PANIZ, V. M. V. **Acesso a medicamentos em população assistida por diferentes modelos de atenção básica nas regiões Sul e Nordeste do Brasil**. 2009. Tese (Doutorado em Epidemiologia) – Programa de Pós-Graduação em Epidemiologia, Universidade Federal de Pelotas, Faculdade de medicina, Pelotas 2009.

PORTER, M. E. **Competição: estratégias competitivas essenciais**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

RÊGO, E. C. L. Políticas de Regulação do Mercado de Medicamentos: A Experiência Internacional. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 7, n. 14, dezembro, 2000. Disponível em:

<[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes\\_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev1414.pdf](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev1414.pdf)> Acesso em 20 de maio de 2013.

ROSSI, P. E. **Análise das Estratégias Competitivas da Indústria Farmacêutica**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade de São Paulo, Escola de Engenharia de São Carlos, São Paulo, 2001.

SALIM, C. S. **Construindo planos de negócios**. São Paulo: Campus, 2003.

SALIM, C. S. et. Al. **Construindo planos de negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

SÃO PAULO. Conselho Regional de Farmácia de São Paulo. **Cartilha da Comissão Assessora de Farmácia 2ª edição**. SÃO PAULO, 2010. Disponível em: <[http://portal.crfsp.org.br/downloads/cat\\_view/114-cartilhas-secomas.html](http://portal.crfsp.org.br/downloads/cat_view/114-cartilhas-secomas.html)> Acesso em 19 de maio de 2013.

SILVA, J. P. **Análise financeira das empresas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

SILVA, R. F.; NASCIMENTO FILHO, A. P.; MENDONÇA, D. C. Estratégias Competitivas no Mercado Farmacêutico Brasileiro: Uma Abordagem sobre o Setor Magistral. In: XIII SIMPEP – Bauru, SP, 2006. Anais eletrônicos. Bauru: UNESP, 2006. Disponível em: < [http://www.simpep.feb.unesp.br/anais/anais\\_13/artigos/556.pdf](http://www.simpep.feb.unesp.br/anais/anais_13/artigos/556.pdf) > Acesso em 15 de maio de 2013.

VALLE, F. M.; TOFANI, F. **A aplicação do endomarketing na transformação do clima organizacional da indústria farmacêutica**. Curso De Especialização "Lato Sensu" De Marketing E Comunicação. Centro Universitário De Belo Horizonte, Belo Horizonte, 2007.

ZAITUNE, M. P. A. et al. Hipertensão arterial em idosos: prevalência, fatores associados e práticas de controle no Município de Campinas, São Paulo, Brasil. **Cad. Saúde Pública** [online]. Rio de Janeiro, vol.22, n.2, fevereiro, 2006. Disponível em: <<http://www.scielo.br/scielo.html>>. Acesso em: 30 jul. 2013.

## **ANEXOS**

**Anexo A – Planta da estrutura da FARMASOUZA**

**ANEXO B – Lista de medicamentos**

FARMASOUZA				
MEDICAMENTOS				
DISCRIMINAÇÃO	UNID	QUANT	VALORES	
			UNITÁRIO	TOTAL
7 MEL ERVAS	UNID	5	3,55	17,75
A SAUDE DA MULHER 150 ML	UNID	3	7,92	23,76
CALCIOVITAL SUSP.	UNID	4	10,55	42,20
ABLOK 25 MG 30 COMP.	UNID	2	7,26	14,52
ABLOK 50 MG 30 COMP	UNID	1	11,40	11,40
ABLOK PLUS 50 MG 12,5 MG	UNID	3	15,05	45,15
ACARSAN SABONETE 70 G	UNID	3	8,90	26,70
ACEBROFILINA 25 MG 120 ML	UNID	4	9,66	38,64
GEN MEDLEY				
ACEBROFILINA 50 MG	UNID	4	12,40	49,60
GEN. GERMED				
ACERATUM 10 ML	UNID	3	9,59	28,77
ACEROGRIPE	UNID	4	7,01	28,04
ACETILCISTEINA 20 MG	UNID	3	6,80	20,40
ACETILCISTEINA	UNID	1	7,12	7,12
ACETILSTEINA XAROPE GEN	UNID	3	16,01	48,03
SEM				
ACETONIDA DE TRIA PMDA GE PRATI	UNID	2	5,85	11,70
ACLOVIR CREME	UNID	3	9,94	29,82
ACNASE GEL	UNID	3	15,22	45,66
ACNE-AID SAB	UNID	3	13,43	40,29
ADALAT RETARD 200 MG 30 COMP	UNID	1	9,97	9,97
AERODINI AEROSSOL	UNID	5	20,29	101,45
AERODINI SOLUÇÃO 0,4 MG/ML 120ML	UNID	3	4,90	14,70
AEROFULX EDULITO 2 MG/ 5ML	UNID	3	7,79	23,37
AEROLIN 2MG / 5ML XAROPE	UNID	4	5,57	22,28
AEROLIN SPRAY 10 MCG	UNID	2	21,39	42,78
AGAROL MORANGO 240ML	UNID	3	10,28	30,84
ÁGUA BORICADA3%	UNID	10	1,40	14,00
ÁGUA INGLESA	UNID	10	7,04	70,40

<b>ÁGUA OXIGENADA 10 V. 100 ML</b>	UNID	10	1,45	14,50
<b>ÁGUA RABELO 150 ML</b>	UNID	5	4,96	24,80
<b>ÁGUA RABELO 250 ML</b>	UNID	10	7,02	70,20
<b>ÁGUA RABELO 500ML</b>	UNID	5	9,85	49,25
<b>ALBENTEL SUSP.</b>	UNID	10	4,94	49,40
<b>ALBOCERSIL 12 ML</b>	UNID	5	13,32	66,60
<b>ALBOCRECIL GEL</b>	UNID	5	13,22	66,10
<b>ALBOCRECIL OVULO</b>	UNID	3	8,57	25,71
<b>ALCOOL ETÍLICO A70%</b>	UNID	5	2,15	10,75
<b>ÁLCOOL IODADO A 0,55</b>	UNID	6	4,15	24,90
<b>ALDOMET 250MG 30 COMP</b>	UNID	4	14,45	57,80
<b>ALERGALIV D 60 ML</b>	DZ	3	14,23	42,69
<b>ALERGONIL2 MG</b>	UNID	4	3,40	13,60
<b>ALGINAC1000</b>	UNID	3	12,09	36,27
<b>ALIVIUM GOTAS</b>	UNID	6	12,72	76,32
<b>ALLERGAN PILOCARPINA1%</b>	UNID	4	9,05	36,20
<b>AMBROL FRAMBOESA 100ML</b>	UNID	10	9,40	94,00
<b>AMBROXMEL PED.</b>	UNID	15	10,70	160,50
<b>AMINOVAC GOTAS</b>	UNID	2	24,19	48,38
<b>AMOX.+CLAV. POTA. 250 MG</b>	UNID	4	25,31	101,24
<b>RATIPHARM</b>				
<b>AMOXIMED 250 MG 150 ML</b>	UNID	20	7,05	141,00
<b>AMOXIBRON MORANGO 250 MG / 5ML</b>	UNID	7	10,56	73,92
<b>AMOXILINA GEN. 250 MG/ 5ML 150ML</b>	UNID	4	11,35	45,40
<b>AMPICILINA 250MG</b>	UNID	5	6,98	34,90
<b>ANADOR 120 COMP</b>	UNID	10	38,45	384,50
<b>ANADOR GOTAS 10ML</b>	UNID	6	4,47	26,82
<b>ANAFRIL 25MG</b>	UNID	12	17,60	211,20
<b>ANCOROM 200 MG CP</b>	UNID	3	17,38	52,14
<b>ANCORON 100MG</b>	UNID	6	9,32	55,92
<b>ANDANTOL GEL 40G</b>	UNID	3	9,20	27,60
<b>ANDOLBA SPRAY</b>	UNID	3	15,39	46,17
<b>AGIPRESS-CD 25MG+12,5 MG</b>	UNID	4	7,06	28,24
<b>ANGIPRESS CD 50MG+12,5MG</b>	UNID	5	10,45	52,25
<b>ANTIMICOTICO 60 ML</b>	UNID	3	7,75	23,25
<b>ANTIVIRAX CREME</b>	UNID	4	10,75	43,00

ANTUX XAROPE 120 ML	UNID	3	13,27	39,81
APETIL 20 COMP	UNID	10	7,53	75,30
APETIVITON BC 240 ML	UNID	9	15,26	137,34
APETIVITIN BC	UNID	10	19,61	196,10
APIDOL SPRAY	UNID	6	5,63	33,78
APISPRAY SPRAY	UNID	6	5,63	33,78
APMED XAROPE 240ML	UNID	10	19,14	191,40
ARADOIS 50 MG 30 COMP	UNID	3	29,50	88,50
ASCARIDIL ADULTO	UNID	2	141,17	282,34
ASCARIDIL INFANTIL	UNID	1	132,67	132,67
ASMAPEN 100MG	UNID	10	3,31	33,10
ASMOFEN XAROPE 1MG /5 ML 120 ML	UNID	3	11,59	34,77
METIOTRAT LIQ	UNID	6	4,25	25,50
ASTRO 500MG	UNID	6	7,38	44,28
ASTRO 600MG	UNID	4	16,47	65,88
ASTRO 900	UNID	6	23,46	140,76
ATENEO 50 MG	UNID	8	14,71	117,68
ATENOKIN 25 MG	UNID	5	7,03	35,15
ATENOKIN 50 MG	UNID	10	10,52	105,20
ATENOLOL 50 MG	UNID	6	9,09	54,54
ATENOLOL 25 M	UNID	50	6,45	322,50
ATENOLO+CLOR.	UNID	4	12,55	50,20
ATMOS 5MG /20MG	UNID	3	52,80	158,40
ATROVENTO ,025 20ML	UNID	4	9,15	36,60
ATROVERAM COMPOSTO 30ML	UNID	12	9,99	119,88
ATROVERTELL COMPOSTO	UNID	9	5,96	53,64
ATROVEX GOTAS 30 ML	UNID	7	5,41	37,87
AZI 1 G	UNID	6	10,50	63,00
AZI SUSP. 600 MG	UNID	7	11,15	78,05
AZI SUSP. 900	UNID	7	18,99	132,93
AZITROMED 500 MG	UNID	11	26,39	290,29
AZITROMED 600MG 15ML	UNID	4	17,89	71,56
AZITRON GU 1000 MG	UNID	3	11,36	34,08
BACTRIM F 800 MG	UNID	4	10,45	41,80
BACTRIM ROCHE 30COMP.	UNID	11	10,65	117,15
BACTRIM 200MG /40 MG PEDIÁTRICO	UNID	5	8,40	42,00
BACTRINM F 400 MG 80MG 100ML	UNID	5	16,29	81,45



<b>BACTROBAM 20MG</b>	UNID	5	19,69	98,45
<b>BALSAMO BENGUÉ GEL</b>	UNID	5	6,88	34,40
<b>BECTRIM SUSP.</b>	UNID	5	11,26	56,30
<b>BENEROC COMPLEXO B</b>	UNID	4	8,06	32,24
<b>BENERVA 300MG</b>	UNID	5	11,36	56,80
<b>BENEFLOGIN GOTAS</b>	UNID	3	3,49	10,47
<b>BENTYL 20MG 15ML</b>	UNID	5	6,75	33,75
<b>BENZETACIL 1.200 10 AMP</b>	UNID	6	67,80	406,80
<b>BENZETACIL 600</b>	UNID	12	5,82	69,84
<b>BENZEVIT POMADA</b>	UNID	6	11,26	67,56
<b>BENZONATO DE BENZILA SAB</b>	UNID	7	7,03	49,21
<b>BENZODERM 25%</b>	UNID	11	6,98	76,78
<b>BENZOILMETRONIDAZOL SUSP</b>	UNID	21	4,06	85,26
<b>BEPANTOL POMADA</b>	UNID	8	7,09	56,72
<b>BERITIN BC 240ML</b>	UNID	11	15,42	169,62
<b>BERLISON POMADA</b>	UNID	6	5,69	34,14
<b>BEROTEC 5MG 20 ML</b>	UNID	10	3,25	32,50
<b>BESEROL C/12CP</b>	UNID	4	9,29	37,16
<b>BESILATO DE ANOL 5MG</b>	UNID	10	19,80	198,00
<b>BETACORTAZOL 30G</b>	UNID	11	14,45	158,95
<b>BETATRINA INJ</b>	UNID	6	7,19	43,14
<b>BETNELAN 0,5MG 16 COMP</b>	UNID	5	4,20	21,00
<b>BI-PROFENID 150 MG</b>	UNID	7	19,90	139,30
<b>BINOTAL 500</b>	UNID	12	21,59	259,08
<b>BIO-C 1 G</b>	UNID	20	7,39	147,80
<b>BIO-VAGIN CREME</b>	UNID	6	18,99	113,94
<b>BIOFENAC AEROSOL</b>	UNID	5	13,45	67,25
<b>BIOFENAC CLR</b>	UNID	6	9,58	57,48
<b>BIOFENAC DI</b>	UNID	6	10,32	61,92
<b>BIOFENAC GOTAS 20ML</b>	UNID	7	6,25	43,75
<b>BIOFENAC LP</b>	UNID	7	16,79	117,53
<b>BIOFENAC SPRAY</b>	UNID	5	14,56	72,80
<b>BIOFENAC 50 MG 20 COMP</b>	UNID	8	8,85	70,80
<b>BIOFLORIN ADULTO</b>	UNID	10	17,46	174,60
<b>BIOFLORIN INFANTIL</b>	UNID	6	13,60	81,60
<b>BIOFRUCTOSE 3 AMPOLAS 10 ML</b>	UNID	15	11,15	167,25
<b>BIOFRUCTOSE 3 AMPOLAS 20ML</b>	UNID	8	19,76	158,08

<b>BIOTONICO FONTORA</b>	UNID	12	7,96	95,52
<b>BISMU-JET GOTAS</b>	UNID	6	11,75	70,50
<b>BISOLVON GOTAS 50 ML</b>	UNID	5	5,42	27,10
<b>BISOLVON XAROPE ADULTO</b>	UNID	5	9,36	46,80
<b>BLUMEL GUACO 120 ML</b>	UNID	6	7,75	46,50
<b>BREXIN 20 MG</b>	UNID	5	7,06	35,30
<b>BROFENTEC GOTAS</b>	UNID	3	11,56	34,68
<b>BROMIL XAROPE ADULTO</b>	UNID	12	12,99	155,88
<b>BROMIL XAROPE PEDIÁTRICO</b>	UNID	6	7,86	47,16
<b>BROMOPIRIM 20 CAPS</b>	UNID	6	7,76	46,56
<b>BROMOPRIDA GTS</b>	UNID	6	11,00	66,00
<b>BRONCOFENIL 100ML</b>	UNID	6	5,79	34,74
<b>BRNCOLEX 25 MG INFANTIL</b>	UNID	6	10,96	65,76
<b>BRNCOLEX 50 MG ADULTO</b>	UNID	6	7,76	46,56
<b>BISOVON XAROPE INFANTIL</b>	UNID	7	10,49	73,43
<b>BRONDILAT XAROPE</b>	UNID	8	17,69	141,52
<b>BRONDILAT PDEIATRICO</b>	UNID	7	11,90	83,30
<b>BRONQUITÓS XAROPE ADULTO</b>	UNID	7	11,45	80,15
<b>BRONQUITÓS XAROPE INFANTIL</b>	UNID	7	6,36	44,52
<b>BRONQUIVITA COMPOSTO</b>	UNID	8	6,69	53,52
<b>BUCLIMAX 20 COMP</b>	UNID	6	7,36	44,16
<b>BUCLIMAX BANANA 120 ML</b>	UNID	6	7,39	44,34
<b>BUCLINA 25 MG</b>	UNID	6	4,29	25,74
<b>BUDECORT 32 DOSES</b>	UNID	6	14,39	86,34
<b>BUFERIN 30 COMP</b>	UNID	8	11,59	92,72
<b>BUPROVIL 100 MG INF. LARANJA</b>	UNID	9	8,45	76,05
<b>BUSCOPAN 20ML</b>	UNID	8	6,23	49,84
<b>BUSCOPAN COMP INJET 3 AMPOL. DE 5ML</b>	UNID	7	7,06	49,42
<b>BUSCOPAM GOTAS 20 ML</b>	UNID	10	6,69	66,90
<b>BUSCOPAN PLUS 20 COMP</b>	UNID	8	10,09	80,72
<b>BUSCOVERAN GOTAS</b>	UNID	8	8,45	67,60
<b>BUSINID 50MG</b>	UNID	6	14,26	85,56
<b>BUTAZOLIDINA 200MG</b>	UNID	12	5,69	68,28
<b>BUTILBROMETO DE ESCOP.</b>	UNID	20	4,30	86,00
<b>CALADRYL 28 G</b>	UNID	6	7,56	45,36
<b>CALCIFIX BAUNILHA</b>	UNID	6	10,96	65,76
<b>CALCIMED 150 ML</b>	UNID	6	6,75	40,50

<b>CALCITRN B12 150 ML</b>	UNID	6	10,53	63,18
<b>CALCIUN SANDOZ F 5500 MG</b>	UNID	1	9,99	9,99
<b>CALMAN 20 COMP</b>	UNID	9	9,69	87,21
<b>CALMOXIL 20 COMP</b>	UNID	7	8,36	58,52
<b>CANDICORT CREME</b>	UNID	6	11,69	70,14
<b>CANDICORT PMD</b>	UNID	6	10,86	65,16
<b>CAPOX 25 MG 20 COMP</b>	UNID	50	8,59	429,50
<b>CAPTOPRIL 25 M</b>	UNID	50	10,63	531,50
<b>CAPTOTEC 12,5 MG</b>	UNID	5	15,63	78,15
<b>CARBOCIN XAROPE ADULTO CEREJA</b>	UNID	10	13,46	134,60
<b>CARBOCIN XAROPE PEDI. CEREJA</b>	UNID	7	8,96	62,72
<b>CARBOCISTEINA XAROPE PED. CEREJA</b>	UNID	8	5,09	40,72
<b>CARE CLEAN GEL</b>	UNID	6	9,00	54,00
<b>CARIDEM PMD</b>	UNID	9	7,06	63,54
<b>CARNABOL 120ML</b>	UNID	12	5,03	60,36
<b>CARNABOL 20 COMP]</b>	UNID	6	6,99	41,94
<b>CATAFLAN 50MG</b>	UNID	6	12,86	77,16
<b>CATAFLAN 75 MG</b>	UNID	6	5,16	30,96
<b>CATAFLAN GOTAS 20ML</b>	UNID	4	7,55	30,20
<b>CEBION 1G EFER</b>	UNID	4	6,39	25,56
<b>CEBION 2G EFER</b>	UNID	5	9,55	47,75
<b>CEBRONFILINA 25MG 5ML PED.</b>	UNID	5	10,89	54,45
<b>CEEKLIN 1G EFER</b>	UNID	4	6,50	26,00
<b>CEFALEXINA 250 MG 5ML</b>	UNID	12	15,88	190,56
<b>CEFALIU 12 COMP</b>	UNID	12	9,66	115,92
<b>CEFALIV 12 COMP</b>	UNID	12	7,36	88,32
<b>CELERG XAROPE 120 ML</b>	UNID	6	10,30	61,80
<b>CELESTAMINE 2MG 0,25MG</b>	UNID	6	10,99	65,94
<b>CELESTAMINE XAROPE</b>	UNID	8	19,29	154,32
<b>CELESTONE 0,5MG</b>	UNID	2	5,90	11,80
<b>CELESTONE 0,5MG 5ML</b>	UNID	6	12,89	77,34
<b>CELESTONE 2 MG</b>	UNID	4	8,06	32,24
<b>CELETIL 2MG 0,25MG</b>	UNID	9	8,66	77,94
<b>CENEVIT 1 G</b>	UNID	6	7,03	42,18
<b>CEOACOL COL</b>	UNID	6	8,50	51,00
<b>CERUMIN 8ML</b>	UNID	6	5,95	35,70
<b>CETO+BETA CREME</b>	UNID	9	8,45	76,05

<b>CETO+BETA PMD</b>	UNID	7	8,45	59,15
<b>CETOC+DIP DE BETAM CREM GEN EURO</b>	UNID	6	7,05	42,30
<b>CETOCONAZOL SH</b>	UNID	9	12,69	114,21
<b>CETOCONAZOL +DIP DE BETA</b>	UNID	3	10,69	32,07
<b>CETOCORT CREME</b>	UNID	3	14,16	42,48
<b>CETOCORT PMD</b>	UNID	6	14,09	84,54
<b>CETOMICOSS 200MG</b>	UNID	5	11,28	56,40
<b>CETONEO CREME</b>	UNID	7	10,09	70,63
<b>CEWIN 1G EFER LARANJA</b>	UNID	4	9,39	37,56
<b>CEWIN 500MG 30 COMP</b>	UNID	4	11,68	46,72
<b>CEWIN 500MG EFER LARANJA</b>	UNID	5	5,69	28,45
<b>CEWIN GOTAS 20ML</b>	UNID	8	5,42	43,36
<b>CIANOTRAT DEXA 5 AMP</b>	UNID	11	29,39	323,29
<b>CICLO 21</b>	UNID	20	3,16	63,20
<b>CICLOPRIMOGINA 21 COMP</b>	UNID	5	4,86	24,30
<b>CILODEX 5ML</b>	UNID	5	16,02	80,10
<b>CIMECOAT CREME</b>	UNID	10	15,36	153,60
<b>CIMELIDE 100MG</b>	UNID	29	9,23	267,67
<b>CIMETIDINA 200MG</b>	UNID	10	5,79	57,90
<b>CIPROFAR 500MG</b>	UNID	14	17,30	242,20
<b>CIPROFLOXATRIN 500MG</b>	UNID	15	21,59	323,85
<b>CITONEUTRIN 20 COMP</b>	UNID	6	9,60	57,60
<b>CITONEUTRIN 5000INJ 3 AMP</b>	UNID	6	27,36	164,16
<b>CITONEUTRIN 5000INJ 3 AMP</b>	UNID	6	6,63	39,78
<b>CIVETRIM 25 MG 30 COMP</b>	UNID	6	5,03	30,18
<b>CLARI SKIN 30G</b>	UNID	6	26,63	159,78
<b>CLARIDERM CREME</b>	UNID	6	26,63	159,78
<b>CLARIL 15 ML</b>	UNID	8	6,35	50,80
<b>CLARISKIN GEL</b>	UNID	9	26,63	239,67
<b>CLARITIN 100ML</b>	UNID	5	17,58	87,90
<b>CLARITIN COMP</b>	UNID	4	21,48	85,92
<b>CLAROFT 15ML</b>	UNID	5	4,78	23,90
<b>CLARVISOL COLORIDO</b>	UNID	9	11,86	106,74
<b>CLINFAR 20MG</b>	UNID	5	13,99	69,95
<b>CLO 25 MG 20 COMP</b>	UNID	4	10,75	43,00
<b>CLONOTRIL 0,5MG 20 COMP</b>	UNID	4	2,15	8,60
<b>CLOR. AMBROXOL AD.</b>	UNID	12	8,45	101,40

<b>CLOR. DE RAVIT 150MG 20 C</b>	UNID	9	10,03	90,27
<b>CLORAMED 125 MG 60ML</b>	UNID	8	9,99	79,92
<b>CLORATAD COMP</b>	UNID	4	14,36	57,44
<b>CLORATAD 5MG/5ML XAROPE</b>	UNID	5	13,95	69,75
<b>CLORATAD D XAROPE 60ML</b>	UNID	7	15,78	110,46
<b>CLORIDRATO DE LINCOMICINA INJ 600MG</b>	UNID	12	3,49	41,88
<b>CLORIDRATO DE MET 850 MG GEN RATIO</b>	UNID	22	6,69	147,18
<b>CLORIDRATO DE TER CREME GEN PRATI</b>	UNID	7	8,00	56,00
<b>CLOTRIMAZOL CREME</b>	UNID	8	5,63	45,04
<b>CLOTRIMIX CREME</b>	UNID	8	10,56	84,48
<b>CLUSIVOL 240ML</b>	UNID	6	16,83	100,98
<b>COBAGLOBAL 16 COMP</b>	UNID	8	12,65	101,20
<b>COBAGLOBAL XAROPE 100ML</b>	UNID	5	12,79	63,95
<b>COBALDOZE 120ML</b>	UNID	5	7,80	39,00
<b>COBAVIT XAROPE 100ML</b>	UNID	8	12,29	98,32
<b>COLAOHOFRA 120ML</b>	UNID	5	9,09	45,45
<b>COLÍRIO LEGRAND</b>	UNID	8	6,55	52,40
<b>COLIRIO MOURA BRASIL</b>	UNID	7	6,29	44,03
<b>COLPADAK CREME VAG</b>	UNID	5	17,56	87,80
<b>COLPATIN CREME VAG</b>	UNID	7	11,36	79,52
<b>COLPISTATIN CREME</b>	UNID	6	18,70	112,20
<b>COLUTOIDE GOTAS 20ML</b>	UNID	5	13,10	65,50
<b>COMBIRON 120ML</b>	UNID	6	6,99	41,94
<b>COMBIRON 45 COMP</b>	UNID	7	15,46	108,22
<b>COMBIROM GOTAS 30ML</b>	UNID	8	9,49	75,92
<b>COMBIVENT 200DOSES</b>	UNID	3	20,36	61,08
<b>COMPLEXO B</b>	UNID	15	4,96	74,40
<b>COMPLEXO B 100ML</b>	UNID	14	4,99	69,86
<b>COMPLEXO B C/100</b>	UNID	16	12,63	202,08
<b>COMPRESSAS DE GASES 10 UNIDADES</b>	UNID	20	1,06	21,20
<b>CONCEPNOR</b>	UNID	12	3,19	38,28
<b>CONMEL C/ 100</b>	UNID	2	32,48	64,96
<b>CONTRCEP 150 MG INJ 1 AMP</b>	UNID	6	9,99	59,94
<b>CORTICORTEN 20</b>	UNID	2	8,46	16,92
<b>CORTICORTEN 5MG</b>	UNID	7	5,63	39,41
<b>CREMEFENERGAR 20MG</b>	UNID	7	7,55	52,85
<b>CURA SEPT SPRAY</b>	UNID	4	9,12	36,48

<b>CYSTEX 24 COMP</b>	UNID	6	8,99	53,94
<b>DACTIL-OB COMP</b>	UNID	4	8,75	35,00
<b>DAKTARIN GEL 40G</b>	UNID	5	12,49	62,45
<b>DAKTAZOL 30ML</b>	UNID	5	4,75	23,75
<b>DALSY 100MG 5ML 100ML</b>	UNID	4	8,29	33,16
<b>DALSY 400MG</b>	UNID	4	8,06	32,24
<b>DALSY GOTAS 15ML</b>	UNID	4	7,96	31,84
<b>DAONIL 5MG</b>	UNID	3	6,19	18,57
<b>DASC 20 DRAG</b>	UNID	6	10,85	65,10
<b>DECADRON 075 MG</b>	UNID	6	3,97	23,82
<b>DECADRON 20ML</b>	UNID	6	13,75	82,50
<b>DECADRON COLÍRIO 5ML</b>	UNID	6	5,69	34,14
<b>DECADRON ELIXIR 120ML</b>	UNID	5	9,29	46,45
<b>DECONGEX PLUS 12 COMP</b>	UNID	7	9,78	68,46
<b>DECONGEX PLUS 120 ML</b>	UNID	6	7,72	46,32
<b>DECONGEX PLUS 20ML</b>	UNID	8	5,29	42,32
<b>DEL-LEND</b>	UNID	5	10,55	52,75
<b>DELTAFLAN DISPERSIVEL 100MG</b>	UNID	11	11,69	128,59
<b>DELTALAB LOÇÃO</b>	UNID	12	8,45	101,40
<b>DELTAPIL LOÇÃO 100ML</b>	UNID	4	8,45	33,80
<b>DELTAPIL SHAMPOO 100ML</b>	UNID	5	8,45	42,25
<b>DEPO-MEDROL INJ 1 AMP</b>	UNID	7	6,99	48,93
<b>DEPO-PROVERA 150MG 1 ML</b>	UNID	6	15,56	93,36
<b>DEPO-PROVERA 150MG INJ 1 ML</b>	UNID	5	15,56	77,80
<b>DERMACARE POMADA</b>	UNID	5	5,78	28,90
<b>DEMASE POMADA</b>	UNID	8	4,78	38,24
<b>DERMATISAN CREME</b>	UNID	4	14,12	56,48
<b>DERMOBENE SOL</b>	UNID	7	11,56	80,92
<b>DERMODEX PREVENT</b>	UNID	6	8,45	50,70
<b>DERMOLIMP CREME</b>	UNID	6	12,63	75,78
<b>DERMOSTANTIN 60 G</b>	UNID	5	7,30	36,50
<b>DESCON 12 CAPS</b>	UNID	6	8,25	49,50
<b>DESONOL 0,1% 30G</b>	UNID	7	17,09	119,63
<b>DESONOL CREME 0,05%</b>	UNID	6	10,59	63,54
<b>DEXA-CITONEURIM INJ 3 AMP</b>	UNID	5	13,66	68,30
<b>DEXADOR 20 COMP</b>	UNID	6	24,88	149,28
<b>DEXADOR INJ 3 AMP</b>	UNID	12	15,99	191,88

<b>DEXAFENICOL3,5G</b>	UNID	10	4,88	48,80
<b>DEXAFENICOL5ML</b>	UNID	8	4,63	37,04
<b>DEXALGEN INJ 6 AMP</b>	UNID	12	18,09	217,08
<b>DEXANIL 2MG INJ 2 AMP</b>	UNID	7	3,28	22,96
<b>DEXAVISON 5ML</b>	UNID	8	3,55	28,40
<b>DEXTAMINE 15 COMP</b>	UNID	6	6,39	38,34
<b>DEXTAMINE XPE</b>	UNID	8	10,56	84,48
<b>DIABINESE 250MG</b>	UNID	6	6,15	36,90
<b>DIANE 35</b>	UNID	6	11,96	71,76
<b>DIAZOL 12 COMP</b>	UNID	6	11,56	69,36
<b>DIAZOL 60 ML</b>	UNID	6	9,49	56,94
<b>DIBENDRIL PAST</b>	UNID	4	6,32	25,28
<b>DIBENDRIL XAROPE 120 ML</b>	UNID	5	8,99	44,95
<b>CICLO DIETILAMÔNIO GEL CREME G LEG</b>	UNID	7	4,68	32,76
<b>DICLOFENACO INJ</b>	UNID	7	7,06	49,42
<b>DICLORIDRATO DE CETIRIZINA</b>	UNID	7	10,65	74,55
<b>DIENTRIN 60 ML</b>	UNID	6	3,06	18,36
<b>DIETAMINA 50 DRAG</b>	UNID	3	15,87	47,61
<b>DIGECAP ZIMÁTICO 20 CAPS</b>	UNID	5	15,69	78,45
<b>DIGEST 30 COMP</b>	UNID	8	16,75	134,00
<b>DIGOBAL 0,125 MG</b>	UNID	9	3,05	27,45
<b>DIGOX 0,25 MG</b>	UNID	9	3,55	31,95
<b>DILTIN GOTAS 20 ML</b>	UNID	8	7,15	57,20
<b>DIMETICONA GTS</b>	UNID	6	5,46	32,76
<b>DINIL 10ML</b>	UNID	8	4,69	37,52
<b>DIOSMIN 30 COMP</b>	UNID	3	37,48	112,44
<b>DIPIMED GOTAS</b>	UNID	500	1,09	545,00
<b>DIPINOBA SODICA SUSP</b>	UNID	5	4,89	24,45
<b>DIPIRONA SODICA 100ML</b>	UNID	6	4,52	27,12
<b>DIPROGENTA CREMS</b>	UNID	3	12,96	38,88
<b>DIPROGENTA POMADA</b>	UNID	4	13,56	54,24
<b>DIPROSALIC POMADA</b>	UNID	6	11,49	68,94
<b>DIPROSPAN INJ 1 AMP</b>	UNID	5	11,99	59,95
<b>DISFLAT</b>	UNID	5	4,22	21,10
<b>DISPEPTRIN 60 ML</b>	UNID	8	7,66	61,28
<b>DISPNEITRAT 10 ML</b>	UNID	3	9,12	27,36
<b>DIUREMIDA</b>	UNID	4	3,55	14,20

<b>DIURISCA CP</b>	UNID	5	13,16	65,80
<b>DIURIX 25 MG</b>	UNID	5	2,06	10,30
<b>DORALGINA GOTAS</b>	UNID	5	5,55	27,75
<b>DORFLEX 240 COMP</b>	UNID	5	57,09	285,45
<b>DORFLEX GOTAS</b>	UNID	5	6,69	33,45
<b>DORICAL 120 ML</b>	UNID	4	10,79	43,16
<b>DORICAL 50 COMP</b>	UNID	7	19,15	134,05
<b>DÔRICO GOTAS</b>	UNID	5	5,69	28,45
<b>DORILAX</b>	UNID	5	6,57	32,85
<b>DORILEN GTS</b>	UNID	4	9,60	38,40
<b>DORONA GOTAS</b>	UNID	6	1,06	6,36
<b>DORSANOL GOTAS</b>	UNID	8	2,13	17,04
<b>DOESPAN GOTAS</b>	UNID	8	8,46	67,68
<b>DRAMAVIR B6 20COMP</b>	UNID	11	6,59	72,49
<b>DRAMAVIT B6 GOTAS</b>	UNID	6	5,89	35,34
<b>DRAMIN B6 20 COMP</b>	UNID	6	5,66	33,96
<b>DRAMIN B6 20M L</b>	UNID	5	5,29	26,45
<b>DRENISON N CREME</b>	UNID	3	11,30	33,90
<b>DROXAINÉ 240 ML</b>	UNID	6	13,36	80,16
<b>DUCTOVERAN GTS</b>	UNID	5	5,66	28,30
<b>DULCOLAX 20 COMP</b>	UNID	6	3,33	19,98
<b>DUNASON 15 ML</b>	UNID	3	16,09	48,27
<b>DUO-DECADRON</b>	UNID	4	8,99	35,96
<b>DUZIMICIN 250MG /5ML</b>	UNID	9	18,76	168,84
<b>EACA XPE</b>	UNID	6	15,42	92,52
<b>EFERVIT C1G EFER</b>	UNID	6	6,39	38,34
<b>ELEVIT DRAGEAS</b>	UNID	2	12,78	25,56
<b>EMAMA 400</b>	UNID	2	12,79	25,58
<b>EMIDRAT CEREJA 500ML</b>	UNID	4	11,75	47,00
<b>EMIDRAT GUARANÁ 500ML</b>	UNID	2	11,76	23,52
<b>EMISTIN 1MG +0,5 MG</b>	UNID	3	14,75	44,25
<b>EMS EXPECTORANTE</b>	UNID	8	10,56	84,48
<b>EMULSÃO SCOTT LARANJA 200ML</b>	UNID	6	3,99	23,94
<b>EMULSÃO SCOTT LARANJA 400ML</b>	UNID	4	7,86	31,44
<b>EMULSÃO SCOTT MORANGO 200ML</b>	UNID	4	3,99	15,96
<b>EMULSÃO SCOTT MORANGO 400ML</b>	UNID	5	7,86	39,30
<b>EMULSÃO SCOTT TRADICIONAL 200ML</b>	UNID	4	3,39	13,56



<b>EMULSÃO SCOTT TRADICIONAL 400ML</b>	UNID	4	6,89	27,56
<b>ENAPROTEC 10G</b>	UNID	2	11,75	23,50
<b>ENAPROTEC 20MG</b>	UNID	2	18,88	37,76
<b>ENAPROTEC 5 MG</b>	UNID	2	7,80	15,60
<b>ENXAK COMP</b>	UNID	4	7,36	29,44
<b>EPAREMA FLACONETES</b>	UNID	2	17,29	34,58
<b>EPAREMA XAROPE</b>	UNID	5	17,33	86,65
<b>EPITEZAN 6,5 MG</b>	UNID	2	5,99	11,98
<b>EQUITAM 80</b>	UNID	2	30,56	61,12
<b>ERITROMED 50ML</b>	UNID	4	13,83	55,32
<b>ERITRTOVIT SUSP</b>	UNID	2	9,67	19,34
<b>ESCABIN 100ML</b>	UNID	3	8,26	24,78
<b>ESCABIN LOÇÃO 100ML</b>	UNID	4	8,36	33,44
<b>ESCABIN SABONETE 70 G</b>	UNID	4	7,00	28,00
<b>ESCABRON 100ML</b>	UNID	2	16,19	32,38
<b>ESCABRON CREME</b>	UNID	3	15,46	46,38
<b>ESCLEROVITAN 30COMP</b>	UNID	3	11,03	33,09
<b>ESPAO FLATOL GOTAS</b>	UNID	3	8,75	26,25
<b>ESPASMO DIMETILIV 20ML</b>	UNID	5	8,75	43,75
<b>ESPEC XAROPE</b>	UNID	5	11,23	56,15
<b>ESPIRONOLACTONA 25 MG</b>	UNID	3	7,89	23,67
<b>ESPIRONOLACTONA 50 MG</b>	UNID	2	12,59	25,18
<b>ESSEDIN GRIPE</b>	UNID	2	13,45	26,90
<b>ESTAFAN C 1 G EFER</b>	UNID	2	7,03	14,06
<b>ESTOMAVIZ 150 ML</b>	UNID	2	10,44	20,88
<b>ESTRINOLON 0,625 MG 21 COMP</b>	UNID	3	12,26	36,78
<b>EUCIL 10 MG 5 SUSP</b>	UNID	2	5,45	10,90
<b>EUCIL 5MG 5 SUSP</b>	UNID	3	4,19	12,57
<b>EUPROSTATIN 2 MG</b>	UNID	4	12,20	48,80
<b>EUTONIS 2 MG C/ 20</b>	UNID	4	8,99	35,96
<b>EXPECTAMIN 100ML</b>	UNID	6	10,09	60,54
<b>EXPECTOFLUI CEREJA</b>	UNID	6	7,02	42,12
<b>EXPECTUDD ADULTO</b>	UNID	2	14,69	29,38
<b>EXPECTUSS INF</b>	UNID	3	9,42	28,26
<b>EXTRTO DE PRÓPOLIS 30 ML</b>	UNID	3	5,26	15,78
<b>FALMONOX 500 MG</b>	UNID	2	8,05	16,10
<b>FAMOX 40 MG</b>	UNID	3	15,45	46,35

<b>FELDENE 20 MG</b>	UNID	4	12,66	50,64
<b>FELDENE 40 INJ</b>	UNID	4	10,99	43,96
<b>FENERGAN 25 MG</b>	UNID	4	4,68	18,72
<b>FENERGAN INJ 25 AMP</b>	UNID	2	29,36	58,72
<b>FENOXIMETILPENICILINA POT. 60M G EM</b>	UNID	3	6,69	20,07
<b>FIBRASE POMADA</b>	UNID	2	12,59	25,18
<b>FILOGARGAN SPRAY</b>	UNID	2	11,45	22,90
<b>FINASTEC 5 MG</b>	UNID	3	47,56	142,68
<b>FINASTERIDA 5 MG</b>	UNID	2	34,49	68,98
<b>FINASTIL 5 MG 30 COMP</b>	UNID	3	33,68	101,04
<b>FISIOREM GOTA 20 ML</b>	UNID	3	6,63	19,89
<b>FLAGASS 15 ML</b>	UNID	3	9,60	28,80
<b>FLAGIMAX GEL VAGINAL</b>	UNID	3	9,85	29,55
<b>FLAGYL 250MG</b>	UNID	2	6,82	13,64
<b>FLAGYL 400 MG</b>	UNID	3	9,36	28,08
<b>FLAGYL PED</b>	UNID	3	8,59	25,77
<b>FLANAKIN EMULGEL</b>	UNID	3	5,66	16,98
<b>FLANCOX 400</b>	UNID	3	10,89	32,67
<b>FLAZOL 100ML</b>	UNID	10	5,76	57,60
<b>FLAZOL 250MG</b>	UNID	10	4,06	40,60
<b>FLEET ENEMA</b>	UNID	3	7,09	21,27
<b>FLEXTOSS XAROPE</b>	UNID	2	5,33	10,66
<b>FLEXTOSS XAROPE</b>	UNID	2	6,99	13,98
<b>FLOGENE 20 MG 10 CAPS</b>	UNID	5	16,59	82,95
<b>FLOGO-ROSA</b>	UNID	2	13,55	27,10
<b>FLOGO-ROSA PÓ</b>	UNID	2	17,85	35,70
<b>FLOGOLAB COLUTÓRIO 150ML</b>	UNID	3	7,26	21,78
<b>FLOGORAL MENTACOL 150ML</b>	UNID	2	7,26	14,52
<b>FLOGORAL COL. LARANJA 150ML</b>	UNID	2	7,26	14,52
<b>FLOGORAL CREME DENTAL</b>	UNID	3	10,05	30,15
<b>FLOGORAL SPRAY MENTA</b>	UNID	3	12,85	38,55
<b>FLOMICIN 200MG</b>	UNID	2	11,45	22,90
<b>FLORATE</b>	UNID	2	13,25	26,50
<b>FLORATIL 100</b>	UNID	2	18,59	37,18
<b>FLORATIL PED.</b>	UNID	2	13,36	26,72
<b>FLOTAC 70 MG</b>	UNID	2	13,85	27,70
<b>FLOX 400MG</b>	UNID	3	15,36	46,08

<b>FLOXICAN 20 MG</b>	UNID	10	4,56	45,60
<b>FLUCONEO 150 MG</b>	UNID	6	11,99	71,94
<b>FLUIMUCIL D ADULTO 16 ENV</b>	UNID	2	32,13	64,26
<b>FLUIMUCIL XAROPE PED.</b>	UNID	2	14,92	29,84
<b>FLUTEINA XAROPE</b>	UNID	1	12,15	12,15
<b>FLUOX 20 MG 28 COMP</b>	UNID	2	13,12	26,24
<b>FOLDAN POMADA</b>	UNID	1	11,39	11,39
<b>FOLDAN SABONETE 70 G</b>	UNID	1	7,09	7,09
<b>FOLIFER GOTAS</b>	UNID	1	15,99	15,99
<b>FOLITAL 5 MG</b>	UNID	1	7,40	7,40
<b>FONERGIN PASTILHAS</b>	UNID	1	3,58	3,58
<b>FONERGIN SPRAY</b>	UNID	1	9,09	9,09
<b>FORT VIT</b>	UNID	1	10,55	10,55
<b>FORTIFICANTE SANTA TEREZINHA</b>	UNID	1	10,55	10,55
<b>FOSFATO SO. DE PRED GEN MEDLEY</b>	UNID	1	8,95	8,95
<b>FRADEMICINA 300MG INJ 1 AMP</b>	UNID	2	4,49	8,98
<b>FRADEMICINA 600 INJ 1 AMP</b>	UNID	2	7,46	14,92
<b>FRANOL 100COMP</b>	UNID	2	17,88	35,76
<b>FRONTAL 0,5 C/ 20</b>	UNID	1	11,55	11,55
<b>FRONTAL 0,5MG 30COMP</b>	UNID	2	16,99	33,98
<b>FRONTAL 1 MG 30 COMP</b>	UNID	1	30,12	30,12
<b>GARAMICINA 160 MG INJ 1 MP</b>	UNID	3	7,55	22,65
<b>GARSONE 10 ML</b>	UNID	2	5,19	10,38
<b>GASTRO PLUS 150 ML</b>	UNID	2	7,78	15,56
<b>GASTROGEL</b>	UNID	1	5,19	5,19
<b>GASTROL PAPAIA</b>	UNID	1	13,15	13,15
<b>GELMAX 240 ML</b>	UNID	1	12,99	12,99
<b>GELOL SPRAY</b>	UNID	1	14,99	14,99
<b>GENTAGRAN 0,3%</b>	UNID	1	6,45	6,45
<b>GEROTREX H3</b>	UNID	1	15,75	15,75
<b>GIAMEBIL 6 COMP</b>	UNID	1	17,49	17,49
<b>GIAMEBIL XAROPE</b>	UNID	1	15,75	15,75
<b>GIARLAN 14 COMP</b>	UNID	2	5,16	10,32
<b>GIARLAN 70 ML</b>	UNID	2	6,49	12,98
<b>GINECOSIDE</b>	UNID	2	6,69	13,38
<b>GINGILONE POMADA</b>	UNID	2	7,58	15,16
<b>GINKAN 800MG</b>	UNID	2	17,55	35,10

<b>GLAUTIMOL</b>	UNID	2	4,78	9,56
<b>GLICERINA SAB</b>	UNID	2	2,15	4,30
<b>GLICONIL 5 MG</b>	UNID	1	3,46	3,46
<b>GLIFAGE R COMP</b>	UNID	1	8,36	8,36
<b>GLIMEPRID 2MG</b>	UNID	2	17,10	34,20
<b>GUAFENESINA XAR</b>	UNID	2	4,88	9,76
<b>GUTTALAX GOTAS</b>	UNID	1	5,36	5,36
<b>GYNERA</b>	UNID	2	16,49	32,98
<b>HEBRIN 30 ML</b>	UNID	2	5,99	11,98
<b>HELMIBEN 30 ML</b>	UNID	1	7,88	7,88
<b>HEMOVIRTUS</b>	UNID	1	11,69	11,69
<b>HEXOMEDINE 1 FRASCO DE 50 ML</b>	UNID	1	21,88	21,88
<b>HIDRAPLUS SORO</b>	UNID	2	7,06	14,12
<b>HIDRION 20 COMP</b>	UNID	2	6,66	13,32
<b>HIDRILOROTIAZIDA 50 MG</b>	UNID	15	1,85	27,75
<b>HIDROMED 25 MG</b>	UNID	8	2,06	16,48
<b>HIDROXIDO ALU.</b>	UNID	8	5,23	41,84
<b>HIGROTON 12,5 MG</b>	UNID	3	5,89	17,67
<b>HIGROTON 25MG</b>	UNID	3	10,26	30,78
<b>HIGROTON 50 MG</b>	UNID	3	10,36	31,08
<b>HIPODERME POMADA</b>	UNID	3	6,45	19,35
<b>HIPOGLOS</b>	UNID	3	4,99	14,97
<b>HIRUDOID 300 POMADA</b>	UNID	3	10,89	32,67
<b>HISDROXIDO ALU. GEN PRATI.</b>	UNID	3	5,22	15,66
<b>HISTADIN XPE</b>	UNID	2	14,22	28,44
<b>HISTAMIN XAROPE</b>	UNID	6	5,49	32,94
<b>HIXIZINE 25</b>	UNID	3	14,90	44,70
<b>HIXIZINE XAROPE</b>	UNID	2	14,99	29,98
<b>HYPERCALCIO B12</b>	UNID	5	11,85	59,25
<b>HYTOS PLUS 100 ML</b>	UNID	7	9,56	66,92
<b>ICADEN CREME</b>	UNID	3	12,36	37,08
<b>ICTUS 12,5MG</b>	UNID	2	17,36	34,72
<b>ICTUS 25MG</b>	UNID	2	20,38	40,76
<b>ICTUS 3,125MG</b>	UNID	2	13,44	26,88
<b>ICTUS 6,25MG</b>	UNID	2	15,09	30,18
<b>ILOSONA XAROPE</b>	UNID	2	16,85	33,70
<b>ILOSONE 500MG COMP</b>	UNID	2	69,78	139,56

<b>INDERAL 10MG</b>	UNID	2	2,88	5,76
<b>INFECTRIN 120ML</b>	UNID	2	7,50	15,00
<b>INFECTRIN 50 ML</b>	UNID	3	3,55	10,65
<b>INFLAMENE 20 MG</b>	UNID	3	7,89	23,67
<b>INFLAMENE 30 MG 10 SUSP</b>	UNID	3	12,75	38,25
<b>INFLAMEX 50 MG</b>	UNID	8	3,55	28,40
<b>INFRLAX 30 COMP</b>	UNID	3	15,99	47,97
<b>IODEFLUX XPE</b>	UNID	3	4,99	14,97
<b>IODEX PMD</b>	UNID	3	5,99	17,97
<b>IRUXOL POMADA</b>	UNID	3	15,00	45,00
<b>KALOCAR 15ML</b>	UNID	3	8,16	24,48
<b>KALYAMON B-12 250ML</b>	UNID	3	12,55	37,65
<b>KANDISTAT CREME VAGINAL</b>	UNID	2	8,44	16,88
<b>KAOMAGMA 120ML</b>	UNID	2	9,99	19,98
<b>KELTRINA</b>	UNID	3	8,45	25,35
<b>KELTRINA 60 ML</b>	UNID	3	15,55	46,65
<b>KERFLEX 500MG 40 COMP</b>	UNID	2	97,56	195,12
<b>KINCALCIO B-12</b>	UNID	2	9,39	18,78
<b>KOLANTIL GEL</b>	UNID	2	11,88	23,76
<b>KOLLAGENASE ADULTO</b>	UNID	2	20,39	40,78
<b>LABRIN 24 MG</b>	UNID	2	13,88	27,76
<b>LABIRIN 8 MG</b>	UNID	2	12,69	25,38
<b>LACRIBELL 15 ML</b>	UNID	2	7,95	15,90
<b>LACRIMA PLUS</b>	UNID	3	9,44	28,32
<b>LANITOP0,1 MG</b>	UNID	4	3,65	14,60
<b>LANSO HEXAL 30 MG</b>	UNID	3	27,44	82,32
<b>LASIX 40 MG</b>	UNID	3	6,39	19,17
<b>LEGALON 100ML</b>	UNID	3	15,56	46,68
<b>LEITE DE MAG DE PHIL HOR 350 ML</b>	UNID	4	4,09	16,36
<b>LEITE DE MAG PHIL HOT 120 ML</b>	UNID	3	2,55	7,65
<b>LERGITEC 10MG</b>	UNID	4	10,55	42,20
<b>LERGITEC 100ML</b>	UNID	3	10,55	31,65
<b>LERIN 24 ML</b>	UNID	3	7,26	21,78
<b>LESTAMIL XAROPE</b>	UNID	2	11,39	22,78
<b>LEUCOGEN 80 MG</b>	UNID	3	66,15	198,45
<b>LIDOSPORIN 10 ML</b>	UNID	4	5,52	22,08
<b>LIFEVIT 30 COMP</b>	UNID	4	23,29	93,16

LIMBITROL 20 CAPS	UNID	8	4,88	39,04
LINCOMICINA 300	UNID	6	4,21	25,26
LIPLESS 100MG	UNID	4	34,19	136,76
LISTERINE COL	UNID	3	8,44	25,32
LORATADINA 100 ML	UNID	3	10,55	31,65
LORAX 2 MG 30 COMP	UNID	4	12,79	51,16
LORITIL 10 MG	UNID	3	11,66	34,98
LORSACOR 50 MG	UNID	3	15,19	45,57
LUFTAL 15 ML	UNID	5	8,45	42,25
M.M. EXPECTORANTE	UNID	3	9,99	29,97
MACRODANTINA 100 MG	UNID	3	5,56	16,68
MAGMAX 120 ML	UNID	3	2,56	7,68
MAGNOPYROL 5 SUPOS.	UNID	4	6,55	26,20
MAGNOPYROL GOTAS	UNID	3	3,99	11,97
MALEATO DE TIMOLOL 5 ML	UNID	3	4,66	13,98
MALEATO DE TIMOLOL 5 ML	UNID	5	4,55	22,75
MALEATO DEX SULF PSEU GUA GEN E	UNID	5	7,42	37,10
MALEATO DEX +BET MEDLEY	UNID	5	11,99	59,95
MAPITRIN F	UNID	3	7,03	21,09
MARACIGINA 150 ML	UNID	5	11,88	59,40
MARACUJA CONCENTRIX	UNID	4	11,69	46,76
MASSAGEOL POMADA	UNID	5	4,56	22,80
MATERNA 30 CP	UNID	2	22,16	44,32
MATERSUPRE 30 COMP	UNID	3	21,48	64,44
MATRICARIA CHAMOMILLA SIMÕES	UNID	2	5,66	11,32
MAXALGINA 50 MG /ML	UNID	8	3,55	28,40
MAXIDEX 5 ML	UNID	6	3,79	22,74
MAXITROL 5 ML	UNID	6	7,99	47,94
MAXTÔNICO 400 ML	UNID	8	8,56	68,48
MEBENDAZOL SUSP	UNID	4	3,55	14,20
MECLIN 25 MG	UNID	11	9,66	106,26
MEDPRAZOL 20 MG	UNID	8	9,11	72,88
MEDTRIM 100 ML	UNID	2	6,05	12,10
MELAGRIÃO XAROPE	UNID	5	8,29	41,45
MELLERIL 100MG	UNID	3	16,99	50,97
MELLERIL 25 MG	UNID	3	7,45	22,35
MELXI 100 ML	UNID	3	15,26	45,78

<b>MEMORIOGLUTAN</b>	UNID	7	19,66	137,62
<b>MENBEL 30 ML</b>	UNID	2	3,55	7,10
<b>MESYGINA INJ 1 AMP</b>	UNID	3	14,05	42,15
<b>METFORM 850 MG</b>	UNID	3	9,69	29,07
<b>METHEGIN DGS</b>	UNID	3	4,09	12,27
<b>METICORTEN 20 MG</b>	UNID	3	12,25	36,75
<b>METIFORMINA 500</b>	UNID	3	4,88	14,64
<b>METIFORMINA 850</b>	UNID	3	6,99	20,97
<b>METRONIDAZOL CR VAG.</b>	UNID	5	7,05	35,25
<b>MICROVLAR 21 COMP</b>	UNID	10	3,49	34,90
<b>MIFLASONA 200 MCG</b>	UNID	1	13,55	13,55
<b>MINEGIL NISTATINA CREME VAGINAL</b>	UNID	2	11,88	23,76
<b>MINIDEX 5 ML</b>	UNID	4	3,56	14,24
<b>MINILAX</b>	UNID	3	16,29	48,87
<b>MINIPIL 30 MCG</b>	UNID	3	7,59	22,77
<b>MIOCARDIL 30</b>	UNID	2	22,44	44,88
<b>MIODARID 200 MG</b>	UNID	1	14,99	14,99
<b>MIOFLE 16 COMP</b>	UNID	2	4,99	9,98
<b>MIOFLEX-A</b>	UNID	2	8,56	17,12
<b>MIONEVRIX 200 COMP</b>	UNID	2	14,10	28,20
<b>MIRABEL 10 ML</b>	UNID	2	4,19	8,38
<b>MITICOÇAN 100 ML</b>	UNID	2	5,96	11,92
<b>MODURETIC 25/2,5MG</b>	UNID	2	6,03	12,06
<b>MODURETIC 50/5MG</b>	UNID	6	10,06	60,36
<b>MONOCORDIL 20 MG</b>	UNID	2	7,09	14,18
<b>MONURIL PÓ</b>	UNID	2	23,88	47,76
<b>MOTILIUM 30 COMP</b>	UNID	2	9,36	18,72
<b>MOVACOX 15 MG</b>	UNID	3	15,75	47,25
<b>MOVACOX 7,5 MG</b>	UNID	2	8,29	16,58
<b>MUCIBRON XPE AD</b>	UNID	5	9,88	49,40
<b>MUCIBRON XPE INF</b>	UNID	3	7,06	21,18
<b>MUCOCISTEIN XAROPE ADULTO</b>	UNID	2	12,66	25,32
<b>MUCOFAN XAROPE ADULTO CEREJA</b>	UNID	3	11,86	35,58
<b>MUCOFAN XAROPE PED CEREJA</b>	UNID	3	8,33	24,99
<b>MUCOFLUX 100 PED CEREJA</b>	UNID	2	8,69	17,38
<b>MUCOFLUX XAROPE ADULTO TUTTI-FRUTTI</b>	UNID	2	12,89	25,78
<b>MUCOLIN ADULTO</b>	UNID	3	13,18	39,54

<b>MUCOLIN PED</b>	UNID	2	8,80	17,60
<b>MUCOLITIC 20 ML</b>	UNID	3	8,59	25,77
<b>MUCOLIX GTS</b>	UNID	2	7,06	14,12
<b>MUCONAT 120 ML</b>	UNID	3	8,44	25,32
<b>MUCONAT 50 ML</b>	UNID	2	7,06	14,12
<b>MUCOPLUS 100 MG /5 ML</b>	UNID	2	7,09	14,18
<b>MUCOPLUS ADULTO</b>	UNID	2	9,78	19,56
<b>MUCOTOSS ADULTO</b>	UNID	2	9,86	19,72
<b>MUCOTOSS IMF.</b>	UNID	2	8,22	16,44
<b>MUD CREME 10 G</b>	UNID	2	5,29	10,58
<b>MUD POMADA 10 G</b>	UNID	3	5,29	15,87
<b>MULTISORO ADULTO</b>	UNID	7	4,22	29,54
<b>MULTISORO INFANTIL</b>	UNID	2	3,55	7,10
<b>MULUNGU 100 ML</b>	UNID	3	5,66	16,98
<b>MUPIROCINA PMD</b>	UNID	2	12,79	25,58
<b>MYDRACIL 5 ML</b>	UNID	3	7,33	21,99
<b>MYLANTA PLUS</b>	UNID	2	12,79	25,58
<b>NAC XPE PED</b>	UNID	2	7,99	15,98
<b>NAC XPE AD</b>	UNID	2	9,80	19,60
<b>NALDECON CRIANÇA</b>	UNID	2	6,23	12,46
<b>NAPROX 500 MG</b>	UNID	3	14,99	44,97
<b>MARIDRIN 15 ML</b>	UNID	2	7,65	15,30
<b>NASACORT</b>	UNID	3	34,35	103,05
<b>NASONEX SPRAY</b>	UNID	2	25,99	51,98
<b>NATRILIX 2,5 MG</b>	UNID	3	7,59	22,77
<b>NAUSILON B6 GOTAS</b>	UNID	4	4,89	19,56
<b>NEDAX 100 G SABONETE</b>	UNID	2	8,23	16,46
<b>NEDAX LOÇÃO</b>	UNID	2	19,00	38,00
<b>NEFEDICARD 20MG</b>	UNID	3	6,99	20,97
<b>NEO AMPICILIN 250 60 ML</b>	UNID	4	7,06	28,24
<b>NEO FENICOL 500MG</b>	UNID	4	15,75	63,00
<b>NEI FENICOL 8 ML</b>	UNID	3	2,39	7,17
<b>NEOCOTIN 5 ML</b>	UNID	4	4,45	17,80
<b>NEODAZOL 15 ML</b>	UNID	4	7,12	28,48
<b>NEODAZOL 30 ML</b>	UNID	4	10,55	42,20
<b>NEODEX 0,5 MG</b>	UNID	4	1,95	7,80
<b>NEODEX CREME</b>	UNID	3	7,15	21,45



<b>NEODEX ELIXIR 120 ML</b>	UNID	3	5,69	17,07
<b>NEOFEDIPINA 10 MG</b>	UNID	3	5,46	16,38
<b>NEOGENTAMICIN INJ 80 MG 1 AMP</b>	UNID	3	2,69	8,07
<b>NEOMEBEND</b>	UNID	3	2,88	8,64
<b>NEOPRAZOL 20 MG 28 COMP</b>	UNID	3	18,23	54,69
<b>NEOPRAZOL 20 MG 14 COMP</b>	UNID	2	17,99	35,98
<b>NEOSALDINA GOTAS</b>	UNID	3	6,12	18,36
<b>NEOSORO 30 ML</b>	UNID	2	3,88	7,76
<b>NEOSSOLVAN XAROPE PED</b>	UNID	2	8,45	16,91
<b>NEOTOSS XAROPE ADULTO</b>	UNID	2	6,99	13,98
<b>NEOTOSS XAROPE PED</b>	UNID	2	5,16	10,32
<b>NEOVLAR 21 COMP</b>	UNID	3	3,15	9,45
<b>NEUROFORTAN B12</b>	UNID	2	9,12	18,24
<b>NEUROTONICO 480 ML</b>	UNID	2	15,29	30,58
<b>NEUTROFER FOLICO 30 COMP</b>	UNID	2	15,59	31,18
<b>NIFEDIPINO 10 MG</b>	UNID	3	9,12	27,36
<b>NIFELAT 28 CAPS</b>	UNID	2	19,23	38,46
<b>NISTAMAX 50 ML</b>	UNID	3	9,88	29,64
<b>NISTATINA 50 ML GEN NEO</b>	UNID	2	7,03	14,06
<b>NISULID 100 MG</b>	UNID	1	17,13	17,13
<b>NISULID DISPERSIVEL 12 COMP</b>	UNID	2	17,45	34,90
<b>NITRATO DE ISO CERME VAG</b>	UNID	2	13,69	27,38
<b>NIZORAL 200 MG</b>	UNID	2	19,88	39,76
<b>NIZORITEC 30 G</b>	UNID	2	9,10	18,20
<b>NOCICLIN 21 COMP</b>	UNID	2	4,99	9,98
<b>NOCTAL 2 MG 20 COMP</b>	UNID	2	10,43	20,86
<b>NOEX 23 DOSES</b>	UNID	2	14,18	28,36
<b>NOODIPINA 30 MG</b>	UNID	2	23,88	47,76
<b>NOOTROPIL 800 MG</b>	UNID	3	15,37	46,11
<b>NORDETTE</b>	UNID	2	4,09	8,18
<b>NORESTIN 0,35 MG</b>	UNID	3	4,99	14,97
<b>NORF 400 MG</b>	UNID	2	10,12	20,24
<b>NORFLOXACIN 400</b>	UNID	2	12,66	25,32
<b>NORIUPUM 100ML</b>	UNID	2	9,55	19,10
<b>NORIPURUM GTS</b>	UNID	2	15,42	30,84
<b>NOTUSS XAROPE ADULTO</b>	UNID	2	11,16	22,32
<b>NOTUSS XAROPE PED</b>	UNID	2	9,56	19,12

<b>NOVACORT POMADA</b>	UNID	2	16,13	32,26
<b>NOVALGINA 100 ML</b>	UNID	2	9,19	18,38
<b>NOVALGINA 300MG SUPOS.</b>	UNID	2	3,44	6,88
<b>NOVALGINA GOTAS 10 ML</b>	UNID	3	4,09	12,27
<b>NOVARRUTINA 20 MG</b>	UNID	2	13,44	26,88
<b>NOVOFER GOTAS 30 ML</b>	UNID	2	6,65	13,30
<b>NOVOFER GTS</b>	UNID	3	6,77	20,31
<b>NÚCLEO C.M.P.</b>	UNID	2	20,06	40,12
<b>NUTRUMAIZ 24 CAPS</b>	UNID	2	9,19	18,38
<b>NUTRIMAIZ 90 ML</b>	UNID	2	7,09	14,18
<b>NUTRITONICO</b>	UNID	2	14,66	29,32
<b>OFLOX 5 ML</b>	UNID	2	15,63	31,26
<b>ÓLEO MINERAL 100 ML</b>	UNID	5	4,22	21,10
<b>OMCILON A-M CREME</b>	UNID	2	18,55	37,10
<b>OMCILON-A EM ORABASE</b>	UNID	3	8,66	25,98
<b>OMEPRAZOL 20 C/ 28</b>	UNID	2	14,00	28,00
<b>OMOPREL 40 MG 14 COMP</b>	UNID	2	9,11	18,22
<b>ONCILEG CREME</b>	UNID	3	10,55	31,65
<b>ONCILEG POMADA</b>	UNID	3	9,98	29,94
<b>ORALPRED XPE</b>	UNID	3	9,36	28,08
<b>ORAP 4 MG 20 COMP</b>	UNID	2	9,26	18,52
<b>ORGANONEURO CEREBRAL</b>	UNID	3	6,88	20,64
<b>ORMIGERIN 10 COMP</b>	UNID	2	3,99	7,98
<b>OSSOPAN 30 COMP</b>	UNID	2	25,29	50,58
<b>OSSOPAN 30 COMP</b>	UNID	3	8,23	24,69
<b>OSSOTRAT-D 600 +D</b>	UNID	2	28,45	56,90
<b>OSTEOFORM 70 MG</b>	UNID	3	22,77	68,31
<b>OTICERIM GOTAS</b>	UNID	3	5,29	15,87
<b>OTOMIXYN GOTAS</b>	UNID	3	7,00	21,00
<b>OTOSPORIN 10 ML</b>	UNID	3	5,59	16,77
<b>OTOSYNALAR GOTAS</b>	UNID	3	3,99	11,97
<b>ORTUGA GOTAS</b>	UNID	2	4,93	9,86
<b>OUVIDONAL GOTAS</b>	UNID	4	4,69	18,76
<b>OVESTRIOM CREME VAGINAL</b>	UNID	2	25,99	51,98
<b>OXCORD 20 MG</b>	UNID	2	7,89	15,78
<b>OXIFRIN 30 ML</b>	UNID	2	8,4	16,80
<b>PAMELOR 10 MG 30 CAPS</b>	UNID	3	9,76	29,28

<b>PAMELOR 25 MG 30 CAPS</b>	UNID	3	15,26	45,78
<b>PANOTIL 8ML</b>	UNID	3	6,79	20,37
<b>PANTELMIN 30 ML</b>	UNID	2	5,55	11,10
<b>PANTOCAL 20 MG 14 COMP</b>	UNID	2	14,13	28,26
<b>PANTOCAL 20 MG 7 COMP</b>	UNID	2	8,09	16,18
<b>PANTOCAL 40 MG 14 COMP</b>	UNID	2	25,16	50,32
<b>PANTOCAL 40 MG 7 COMP</b>	UNID	2	13,58	27,16
<b>PANTOPAZ 20 MG 14 COMP</b>	UNID	3	15,49	46,47
<b>PANTOPAZ 20 MG 7 COMP</b>	UNID	2	9,13	18,26
<b>PANTOPAZ 40 MG 14 COMP</b>	UNID	3	27,45	82,35
<b>PANTOPAZ 40 MG 7 COMP</b>	UNID	3	15,39	46,17
<b>PANTOPRAZOL 20 C/14</b>	UNID	4	13,19	52,76
<b>PANTOPRAZOL 40 C/ 14</b>	UNID	4	21,99	87,96
<b>PARAQUEIMOL POMADA</b>	UNID	3	7,75	23,25
<b>PARASIN 10 ML</b>	UNID	2	3,88	7,76
<b>PARENZYME ANALGÉSICO 18 COMP</b>	UNID	2	11,45	22,90
<b>PASSANEURO 100ML</b>	UNID	2	6,69	13,38
<b>PASSIFLORINE</b>	UNID	2	10,26	20,52
<b>PASSIFLORINE DGS</b>	UNID	2	11,49	22,98
<b>PASSIFURIL 40 ML</b>	UNID	2	7,86	15,72
<b>PEDYALITE 45 CEREJA</b>	UNID	2	10,32	20,64
<b>PEDYALITE 45 COCO</b>	UNID	2	10,32	20,64
<b>PEDIALYTE 45 GUARANÁ</b>	UNID	2	10,32	20,64
<b>PEDIALYTE 90</b>	UNID	2	10,95	21,90
<b>PEN-V-CIL 500 MG</b>	UNID	3	8,96	26,88
<b>PEN-V-CIL 60 ML</b>	UNID	3	10,11	30,33
<b>PEN-VE-ORAL 12 COMP</b>	UNID	2	10,56	21,12
<b>PEN-VE-ORAL 60 ML</b>	UNID	4	11,23	44,92
<b>PENETRO</b>	UNID	3	8,44	25,32
<b>PENTOXIFILINA 400 MG</b>	UNID	2	17,56	35,12
<b>PEPSOGEL 240 ML</b>	UNID	2	13,86	27,72
<b>PERCOF XPE</b>	UNID	2	14,03	28,06
<b>PERFER 100ML</b>	UNID	2	4,55	9,10
<b>PERLUTAN INJ. 1 AMP</b>	UNID	3	7,72	23,16
<b>PERMANGANATO DE POTASSIO</b>	UNID	2	5,66	11,32
<b>PETIVIT B-C XAROPE</b>	UNID	4	14,59	58,36
<b>PHARMATON 30 CAPSULAS</b>	UNID	2	33,39	66,78

<b>PHARMATON KIDDI 120 ML</b>	UNID	2	17,55	35,10
<b>PIPERAZIN 100 ML</b>	UNID	3	7,03	21,09
<b>PIROXICAN GEL 0,5%</b>	UNID	2	8,75	17,50
<b>PLASIL 10 ML</b>	UNID	3	3,75	11,25
<b>POLARADEX 100 ML</b>	UNID	3	5,56	16,68
<b>POLARAMINE 120 ML</b>	UNID	3	8,26	24,78
<b>POLARAMINE 20 COMP</b>	UNID	4	6,59	26,36
<b>POLARAMINE EXPECTORANTE</b>	UNID	4	11,88	47,52
<b>POLAREN 20 COMP</b>	UNID	5	3,56	17,80
<b>POLAREN XPE</b>	UNID	5	5,66	28,30
<b>POLICLAVUMOX 500 ML 18 COMP</b>	UNID	2	51,89	103,78
<b>POLIPLEX</b>	UNID	5	11,22	56,10
<b>POLYDRAT</b>	UNID	4	10,55	42,20
<b>POLYDRAT LARANJA 450 ML</b>	UNID	2	7,02	14,04
<b>POLIDRAT UVA 450 ML</b>	UNID	2	7,02	14,04
<b>POLYTAR SABONETE 100 G</b>	UNID	2	10,26	20,52
<b>POLYTAR SHAMPOO</b>	UNID	2	15,89	31,78
<b>POMADA SANTA 20 G</b>	UNID	2	10,55	21,10
<b>PONSDRIL 500 MG</b>	UNID	5	8,85	44,25
<b>POSLOV 0,75 MG</b>	UNID	5	11,89	59,45
<b>POSTOVAL 21 COMP</b>	UNID	1	8,03	8,03
<b>PREDMICIN POMADA</b>	UNID	2	12,22	24,44
<b>PREDSIM 60 ML</b>	UNID	3	9,63	28,89
<b>PRELONE 60 ML</b>	UNID	3	10,25	30,75
<b>PREMARIM CR VAG</b>	UNID	2	20,69	41,38
<b>PRESSAT 5 MG</b>	UNID	2	18,99	37,98
<b>PRESSEL 5 MG</b>	UNID	3	7,49	22,47
<b>PRESSEL 10 MG</b>	UNID	2	11,39	22,78
<b>PRESSEL 20 MG</b>	UNID	2	17,88	35,76
<b>PREVYOL 2</b>	UNID	3	12,99	38,97
<b>PREXIGE 400 G</b>	UNID	2	21,99	43,98
<b>PRIVINA GOTAS</b>	UNID	4	3,75	15,00
<b>PROCTI-GLYVENOL 10 APLIC</b>	UNID	2	11,42	22,84
<b>PROCTO- GLYVENOL 5 SUPOS.</b>	UNID	3	8,05	24,15
<b>PROCTOSAN POMADA</b>	UNID	2	16,59	33,18
<b>PROCTYL 0,24 G 10 SUPOS.</b>	UNID	2	17,56	35,12
<b>PROCTYL POMADA MONODOSE</b>	UNID	3	24,56	73,68

<b>PROFENID 100 MG</b>	UNID	1	19,36	19,36
<b>PROFENID 50 MG</b>	UNID	2	15,99	31,98
<b>PROFENID INJ</b>	UNID	1	9,75	9,75
<b>PROFERGAN 25 MG</b>	UNID	3	3,69	11,07
<b>PROFLAM 100MG</b>	UNID	3	18,56	55,68
<b>PROFLOX 500 MG</b>	UNID	2	20,19	40,38
<b>PROFOL 100 ML</b>	UNID	3	9,33	27,99
<b>PROFOL 20COMP</b>	UNID	3	9,99	29,97
<b>PROMERGAN CREME</b>	UNID	3	7,03	21,09
<b>PROPILRACIL 100 MG</b>	UNID	3	10,89	32,67
<b>PROPIONATO DE CLOBET POMADA</b>	UNID	3	5,97	17,91
<b>PROTOVIT GOTAS</b>	UNID	3	3,33	9,99
<b>PROTOZIL 30 CAPS</b>	UNID	3	8,06	24,18
<b>PSIU XAROPE</b>	UNID	1	6,78	6,78
<b>PULKRIN</b>	UNID	3	4,22	12,66
<b>PULMOCRISINA ADULTO</b>	UNID	2	10,99	21,98
<b>PURAN T4 100MCG</b>	UNID	2	5,56	11,12
<b>PURAN T4 150 MG</b>	UNID	5	8,76	43,80
<b>PURAN T4 25 MCG</b>	UNID	1	5,88	5,88
<b>PURAN T4 50 MCG</b>	UNID	1	6,52	6,52
<b>PURÍSSIMO GEL</b>	UNID	2	5,66	11,32
<b>PYLORITRAT 7 CARTELAS</b>	UNID	1	91,52	91,52
<b>PYR-PAM 100 MG</b>	UNID	3	9,78	29,34
<b>PYR-PAM 40 ML</b>	UNID	3	10,03	30,09
<b>PYVERM 100 MG</b>	UNID	3	10,09	30,27
<b>PYVERM 40 ML</b>	UNID	3	10,29	30,87
<b>QUADRIDERM CREME</b>	UNID	2	15,33	30,66
<b>QUADRIDERM POMADA 20 MG</b>	UNID	2	15,09	30,18
<b>QUADRINE CREME</b>	UNID	1	13,19	13,19
<b>QUEMICETINA 500 C/20</b>	UNID	3	19,75	59,25
<b>QUEMICETINA XAROPE 100 ML</b>	UNID	1	14,85	14,85
<b>QUILOX 500 MG</b>	UNID	1	30,99	30,99
<b>RANITIDIL 150 MG</b>	UNID	4	4,9	19,60
<b>RARICAL INF</b>	UNID	2	9,96	19,92
<b>REDOXON 1 G</b>	UNID	5	6,38	31,90
<b>REDOXON 2G EFER</b>	UNID	2	9,36	18,72
<b>REDOXON C/ZINCO</b>	UNID	4	8,11	32,44

<b>REDOXON GOTAS</b>	UNID	3	4,7	14,10
<b>REGULADOR XAVIER1</b>	UNID	1	5,88	5,88
<b>REGULADOR XAVIER 2</b>	UNID	1	8,9	8,90
<b>REPARIL GEL</b>	UNID	2	8,92	17,84
<b>RESFRYNEO 100 ML</b>	UNID	1	11,7	11,70
<b>RESPEXIL 400MG</b>	UNID	1	28,77	28,77
<b>REVECTINA 2 COMP</b>	UNID	3	8,29	24,87
<b>REVITAM JUNIOR 120 ML</b>	UNID	1	17,96	17,96
<b>RIFAMICINA SPRAY</b>	UNID	5	7,06	35,30
<b>RIFASAN 20 ML</b>	UNID	4	6,9	27,60
<b>RIFOCINA SPRAY</b>	UNID	3	10,56	31,68
<b>RIFOTRAT SPRAY</b>	UNID	3	7,05	21,15
<b>RINIDAL AD</b>	UNID	3	5,29	15,87
<b>RINOFLUIMUCIL SOLUÇÃO NASAL</b>	UNID	2	6,12	12,24
<b>RIVOTRIL 0,5 MG 30 COMP</b>	UNID	3	4,89	14,67
<b>RIVOTRIL 2 MG 30 COMP</b>	UNID	4	8,56	34,24
<b>ROBUSTEINA</b>	UNID	2	4,85	9,70
<b>SADOL INFANTIL</b>	UNID	1	7,26	7,26
<b>SAL DE FRUTA ENO 100MG</b>	UNID	2	5,69	11,38
<b>SALOMPAS LINIMENTO</b>	UNID	1	5,99	5,99
<b>SALSA CAROBA E CABACINHO 150 ML</b>	UNID	3	7,06	21,18
<b>SALSEP SPRAY</b>	UNID	3	8,75	26,25
<b>SANANGAS GOTAS</b>	UNID	2	3,59	7,18
<b>SANATIVO</b>	UNID	1	7,06	7,06
<b>SASTID SABONETE 100 G</b>	UNID	2	8,59	17,18
<b>SCAFLAM 100 MG</b>	UNID	3	15,09	45,27
<b>SCAFLOGIN GOTAS 15 ML</b>	UNID	3	6,12	18,36
<b>SECNAXODOL 1G</b>	UNID	3	8,69	26,07
<b>SEKI XAROPE 120 ML</b>	UNID	2	13,45	26,90
<b>SELENE 21 COMP</b>	UNID	3	10,89	32,67
<b>SELOZOK 25 MG</b>	UNID	2	6,69	13,38
<b>SELVIGON XAROPE 100ML</b>	UNID	2	5,36	10,72
<b>SENSIBABY POMADA</b>	UNID	2	5,49	10,98
<b>SENSODINE CREME DENTAL</b>	UNID	2	8,44	16,88
<b>SEPURIM 20 DRAGEAS</b>	UNID	4	9,66	38,64
<b>SIBELIUM 10 MG</b>	UNID	3	10,39	31,17
<b>SIGMA CLAV BD</b>	UNID	1	21,56	21,56

<b>SILOMAT 120 ML</b>	UNID	1	6,52	6,52
<b>SILOMAT PLUS 120 ML</b>	UNID	1	8,56	8,56
<b>SINEMET 25/250MG 30COMP</b>	UNID	3	31,36	94,08
<b>SINUSTRAT 10 ML</b>	UNID	3	7,76	23,28
<b>SINUTAB 12 CAPS</b>	UNID	4	5,99	23,96
<b>SINVASTACOR 10 MG 30 COMP</b>	UNID	4	23,11	92,44
<b>SINVASTACOR 20 MG</b>	UNID	2	38,49	76,98
<b>SOAPEX 80 G SABONETE</b>	UNID	2	8,44	16,88
<b>SOLUÇÃO FISIOLÓGICA 100ML</b>	UNID	2	0,75	1,50
<b>SOLUÇÃO FISIOLÓGICA 250ML</b>	UNID	3	1,44	4,32
<b>SOLUÇÃO FISIOLÓGICA 500 ML</b>	UNID	3	2,12	6,36
<b>SOMALGIN CARDIO 100 MG</b>	UNID	2	7,78	15,56
<b>SOMALGIN CARDIO 162 MG</b>	UNID	3	8,29	24,87
<b>SONEBON 5 MG 20 COMP</b>	UNID	3	7,76	23,28
<b>SONRISAL 60 ENV</b>	UNID	4	19,75	79,00
<b>SORINE ADULTO</b>	UNID	3	8,89	26,67
<b>SORINE PEDIÁTRICO</b>	UNID	3	4,45	13,35
<b>SPECTOFLUX ADULTO</b>	UNID	5	11,69	58,45
<b>SPECTOFLUX XAROPE INF.</b>	UNID	5	7,26	36,30
<b>SPECTOLAB ADULTO MENTA</b>	UNID	5	7,89	39,45
<b>SPECTOLAB INFANTIL MENTA</b>	UNID	5	7,19	35,95
<b>STILUX COLÍRIO</b>	UNID	5	5,59	27,95
<b>STRESSAN CPS</b>	UNID	3	28,59	85,77
<b>STUGERINA 75 MG</b>	UNID	2	7,59	15,18
<b>STUGERON 25 MG</b>	UNID	2	8,89	17,78
<b>STUGERON 75 MG</b>	UNID	2	12,4	24,80
<b>SULFATO DE NEOM. +BACITRACINA GE</b>	UNID	5	3,12	15,60
<b>SULFATO DE SALBU. 2 MG</b>	UNID	4	4,23	16,92
<b>SULFATO DE TERBU. 100 ML</b>	UNID	3	5,16	15,48
<b>SUNIL 5 ML</b>	UNID	3	3,89	11,67
<b>SUPLAN 150 ML</b>	UNID	4	13,99	55,96
<b>SUPLEDIN DRAGEAS</b>	UNID	5	13,88	69,40
<b>SUPLEN CALCIO</b>	UNID	2	31,55	63,10
<b>SUPLEVIT DRAGÉAS</b>	UNID	2	12,36	24,72
<b>SUPLEVIT INFANTIL 120 ML</b>	UNID	3	9,69	29,07
<b>SUPRADYN 30 DRAG.</b>	UNID	2	21,56	43,12
<b>SUSTAGEM 400 G</b>	UNID	2	17,55	35,10

SUSTAGEM KIDS	UNID	2	11,99	23,98
SUSTRAT 50 COMP	UNID	3	10,56	31,68
TAMARINE	UNID	2	15,96	31,92
TAMIRAM 7 COMP	UNID	2	29,99	59,98
TAMISA 30	UNID	2	11,86	23,72
TANDERALGIN 12 COMP	UNID	5	8,23	41,15
TANDRILAX 15 COMP	UNID	4	10,55	42,20
TANDRILAX 30 COMP	UNID	4	21,26	85,04
TAPAZOL TIAMAZOL 10 MG	UNID	3	12,5	37,50
TARGIFOR C 1 G	UNID	3	17,56	52,68
TAYUCAROA	UNID	2	14,02	28,04
TECNID 1000 MG 2 COMP	UNID	2	11,76	23,52
TNADREN 40 MG+12,5 MG	UNID	3	4,05	12,15
TENADREN 40 MG +25 MG	UNID	3	4,18	12,54
TERAGRAN JÚNIOR	UNID	3	13,29	39,87
TENAGRAN M 30 COMP	UNID	2	26,55	53,10
TERRA-CORTIL POMADA TÓPICA	UNID	1	7,56	7,56
TERRAMICINA POMADA OFTÁLMICA	UNID	2	3,5	7,00
TETMOSOL 100 ML	UNID	3	11,09	33,27
TETMOSOL SABONETE 80 G	UNID	1	9,15	9,15
TETRA+ANFO B GEN MEDLEY	UNID	3	13,96	41,88
TIADOL POMADA	UNID	2	9,12	18,24
TINIDAZOL+NIT DEMIC CREM VAG	UNID	1	9,45	9,45
TITENIL 220 MG	UNID	1	13,15	13,15
TOBRADEX POMADA OFTÁLMICA	UNID	1	16,85	16,85
TOBRAMICINA 5 ML GEN BIOSIN	UNID	4	7,36	29,44
TONICO BLUMEN 250 ML	UNID	3	6,32	18,96
TONICO BLUMEN 500 ML	UNID	6	10,75	64,50
TONICO FONTONA	UNID	3	7,39	22,17
TONOPAN 16 COMP	UNID	3	8,29	24,87
TOPCOID GEL	UNID	3	11,56	34,68
TOPIDEXA	UNID	4	4,23	16,92
TORAGESTIC 10 MG 10 COMP	UNID	5	13,45	67,25
TRANSAMIN	UNID	3	25,99	77,97
TRANSAMIN INJ 5 AMP	UNID	3	21,48	64,44
TRANSPULMIN 150 ML MENTA	UNID	4	8,26	33,04
TRANSPULMIN 5 SUPOS	UNID	3	6,88	20,64



<b>TRIAZOL 150 C/1</b>	UNID	3	15,66	46,98
<b>TRILAX 12 COMP</b>	UNID	9	7,7	69,30
<b>TRIOFORTONICO MAX 500 ML</b>	UNID	4	10,52	42,08
<b>TRIQUILAR 21 COMP</b>	UNID	4	4,26	17,04
<b>TROFODERMIN CREME</b>	UNID	2	14,78	29,56
<b>TROK POMADA</b>	UNID	3	10,49	31,47
<b>TROK -N CREME</b>	UNID	3	10,19	30,57
<b>TROMETAMOL CETOROLACO 10 MG GE</b>	UNID	3	13,45	40,35
<b>TROPINAL 20 COMP</b>	UNID	2	8,89	17,78
<b>TROTIL 30 ML</b>	UNID	2	3,55	7,10
<b>TRTICOLIN B CREME VAGINAL</b>	UNID	4	19,95	79,80
<b>TRTOFODERMIN CREME VAGINAL</b>	UNID	3	29,93	89,79
<b>TYLAFLEX GOTAS</b>	UNID	12	2,11	25,32
<b>TYLAGIN CRIANÇA</b>	UNID	3	7,04	21,12
<b>TYLENOL BEBÊ 15 ML</b>	UNID	4	9,18	36,72
<b>TYLENOL CRIANÇA</b>	UNID	4	7,28	29,12
<b>TYLENOL GOTAS</b>	UNID	5	8,45	42,25
<b>TYLEX 30 MG</b>	UNID	3	12,75	38,25
<b>ULTRA COREGA PÓ 22 G</b>	UNID	4	17,56	70,24
<b>UNOPROST 2 MG 30 COMP</b>	UNID	2	32,09	64,18
<b>VAGI BIOTIC GEL</b>	UNID	2	19,59	39,18
<b>VAL. BET+SULF. DE GENT+TOL+CLI CREM</b>	UNID	2	9,55	19,10
<b>VALFIRAN 250 MG/ML</b>	UNID	4	18,03	72,12
<b>VALIUM 5 MG</b>	UNID	2	6,25	12,50
<b>VARICELL</b>	UNID	3	25,22	75,66
<b>VASCER 400 MG</b>	UNID	3	23,59	70,77
<b>VASOPRIL 20/12,5 MG 30 COMP</b>	UNID	4	32,19	128,76
<b>VASOPRIL PLUS 10/25 MG</b>	UNID	2	20,25	40,50
<b>VENALOT 20 COMP</b>	UNID	4	16,45	65,80
<b>VENOCUR TRIPLEX</b>	UNID	3	24,16	72,48
<b>VERTIGIUM 10 MG</b>	UNID	4	5,16	20,64
<b>VERIX 10 MG 550 COMP</b>	UNID	5	13,99	69,95
<b>VERTIZINE D 20 COMP</b>	UNID	1	94,00	94,00
<b>VERUTEX 2%</b>	UNID	2	13,69	27,38
<b>VI-FERRIN 60 COMP</b>	UNID	3	13,45	40,35
<b>VI-FERRIR ELIXIR</b>	UNID	2	7,00	14,00
<b>VI-FERRIR GOTAS</b>	UNID	3	7,00	21,00

<b>VIBRAL XAROPE 120 ML</b>	UNID	3	6,60	19,80
<b>VICK EXPECTORANTE PED.</b>	UNID	4	7,59	30,36
<b>VIRILON 30 COMP</b>	UNID	2	29,99	59,98
<b>VISAZUL</b>	UNID	2	5,66	11,32
<b>VISLIN GOTAS</b>	UNID	2	4,90	9,80
<b>VISODIN 24 ML</b>	UNID	2	6,00	12,00
<b>VISOLON COL</b>	UNID	2	7,80	15,60
<b>VITA SENIOR</b>	UNID	2	29,36	58,72
<b>VITAFER 50 COMP</b>	UNID	2	7,77	15,54
<b>VITA GÓLS POMADA</b>	UNID	2	7,15	14,30
<b>VITANUS 5000</b>	UNID	3	27,33	81,99
<b>VITASAY STRESS 30 COMP</b>	UNID	4	28,96	115,84
<b>VITATONUS INJ</b>	UNID	3	6,45	19,35
<b>VITER C GOTAS</b>	UNID	2	4,21	8,42
<b>VITERGYL C 1G EFER LARANJA</b>	UNID	1	7,06	7,06
<b>VITFORT STRESS</b>	UNID	6	23,26	139,56
<b>VITONICO 500 ML</b>	UNID	4	11,96	47,84
<b>VODOL CREME</b>	UNID	4	8,15	32,60
<b>VODOL LOÇÃO</b>	UNID	5	6,39	31,95
<b>VOLTAFLEX 50</b>	UNID	5	8,06	40,30
<b>VOLTAFLEX AP</b>	UNID	3	7,85	23,55
<b>VOLTAREN 50 MG 20 COMP</b>	UNID	5	12,99	64,95
<b>VOLTAREN 500 MG 5 SUPOS</b>	UNID	2	4,09	8,18
<b>VOLTAREN 75 MG INJ 5 AMP</b>	UNID	2	6,45	12,90
<b>VOMISTOP</b>	UNID	6	2,25	13,50
<b>VONAX 500 MG 7 COMP</b>	UNID	3	35,80	107,40
<b>VUSUAL 15 ML</b>	UNID	3	5,80	17,40
<b>VYTINAL COM ZINCO</b>	UNID	2	28,45	56,90
<b>WINTOMYLON 500 COMP</b>	UNID	2	46,20	92,40
<b>WINTOMYLON 50 MG/ML</b>	UNID	4	7,45	29,80
<b>XANTINON COMP C/100</b>	UNID	2	13,06	26,12
<b>XANTINON COMPLEX FLACONTES</b>	UNID	2	14,09	28,18
<b>XANTINON FLAC</b>	UNID	2	13,23	26,46
<b>XANTINON XPE</b>	UNID	2	4,87	9,74
<b>XAROPE NEO 100 MG/ 5ML</b>	UNID	4	4,23	16,92
<b>XUXINHA CREME</b>	UNID	2	4,22	8,44
<b>ZINCOLOK 10 ML</b>	UNID	2	4,50	9,00

<b>ZOTAC 70 MG 14 CAPS</b>	UNID	5	16,48	82,40
<b>TETRACICLINA 500</b>	UNID	5	43,23	216,15
<b>SAL ANDREWS</b>	UNID	2	18,05	36,10
<b>SONRIDOR</b>	UNID	2	17,92	35,84
<b>DORIL COMP</b>	UNID	3	42,06	126,18
<b>ESTOMAZIL</b>	UNID	3	51,36	154,08
<b>GRIPIN C</b>	UNID	4	27,29	109,16
<b>NOGRIPE COMP</b>	UNID	2	23,66	47,32
<b>NEOSALDINA COMP</b>	UNID	2	84,15	168,30
<b>DIASEC COMP</b>	UNID	3	49,56	148,68
<b>DORAPLAX COMP</b>	UNID	2	52,08	104,16
<b>FLUVIRAL COMP</b>	UNID	2	53,98	107,96
<b>UROPAC COMP</b>	UNID	1	84,46	84,46
<b>VICK PYRENA</b>	UNID	2	35,99	71,98
<b>BUTACID COMP</b>	UNID	10	62,68	626,80
<b>BINOTAL 1000</b>	UNID	10	38,55	385,50
<b>VICK VAPORUB</b>	UNID	10	4,09	40,90
<b>LACTO-PURGA</b>	UNID	10	37,65	376,50
<b>SAL DE ENO</b>	UNID	8	19,88	159,04
<b>NEOSALDOR COMP</b>	UNID	9	69,59	626,31
<b>APRACUR COMP</b>	UNID	9	52,39	471,51
<b>TOTAL</b>				<b>53.554,92</b>

