

COMPETITIVIDADE E GESTÃO NO VAREJO FARMACÊUTICO BRASILEIRO: INSIGHTS DE UMA REVISÃO INTEGRATIVA

Elenara Castro de Jesus¹

Gabriella de Alcantara Maciel Santos²

André Santos da Silva³

RESUMO

O varejo farmacêutico no Brasil é um dos setores econômicos com maior crescimento nos últimos anos. Embora as grandes redes estejam ganhando mercado, as drogarias independentes mantêm um papel significativo no setor. O objetivo desta pesquisa é investigar quais são os principais desafios para manter uma drogaria de pequeno a médio porte em atividade e como o farmacêutico gestor pode contribuir para a sobrevivência do negócio. Trata-se de uma revisão integrativa da literatura, cuja coleta de dados foi realizada nas bases de dados Google Acadêmico, SciELO (Scientific Electronic Library Online) e no Portal de Periódicos da CAPES, por meio da combinação dos seguintes descritores: *farmácia, drogaria, desafios, dificuldades, gestão e gestão farmacêutica*. Foram identificados 2.080 artigos, dos quais 11 foram selecionados para a revisão. As principais temáticas observadas incluem a competição com grandes redes, a necessidade de inovação no mix de produtos e serviços, os impactos regulatórios, a importância da qualificação profissional e da adaptação às novas tendências do mercado. Os principais desafios para a sobrevivência das drogarias independentes são o aumento da competitividade, a fidelização de clientes e a gestão qualificada. Apesar da importância crescente do papel do farmacêutico na gestão, a formação acadêmica no país, especialmente nas universidades públicas, ainda apresenta lacunas significativas, não preparando adequadamente os profissionais para assumirem funções gerenciais no setor varejista.

Palavras-chaves: Farmácia. Drogaria. Gestão. Gestão farmacêutica. Varejo farmacêutico.

¹ Acadêmica do curso de Graduação em Farmácia pela Universidade Federal do Vale do São Francisco – UNIVASF. Email: elenaracastro@gmail.com

² Professora do Curso de Graduação em Farmácia pela Uninassau Petrolina. Email: gabriellamacielfarmac@gmail.com

³ Professor do Curso de Graduação em Farmácia pela Universidade Federal do Vale do São Francisco – UNIVASF. Email: andre.santoss@univasf.edu.br

ABSTRACT

Pharmaceutical retail in Brazil is one of the fastest-growing economic sectors in recent years. Although large chains are gaining market share, independent drugstores continue to play a significant role in the sector. The objective of this research is to investigate the main challenges of keeping a small to medium-sized drugstore in operation and how the pharmaceutical manager can contribute to the survival of the business. This is an integrative literature review, in which data collection was carried out using the databases Google Scholar, SciELO (Scientific Electronic Library Online), and the CAPES Journal Portal, through the combination of the following descriptors: *pharmacy*, *drugstore*, *challenges*, *difficulties*, *management*, and *pharmaceutical management*. A total of 2,080 articles were identified, of which 11 were selected for review. The main themes observed include competition with large chains, the need for innovation in the mix of products and services, regulatory impacts, the importance of professional qualification, and adaptation to new market trends. The primary challenges for the survival of independent drugstores are increased competitiveness, customer loyalty, and qualified management. Despite the growing importance of the pharmacist's role in management, academic training in the country, especially in public universities, still presents significant gaps, failing to adequately prepare professionals for managerial roles in the retail sector.

Keywords: Pharmacy. Drugstore. Management. Pharmaceutical management. Pharmaceutical retail.

1 INTRODUÇÃO

No Brasil, o varejo farmacêutico é um dos setores econômicos que mais tem crescido nos últimos anos. Em 2023, o setor apresentou uma expansão de 8,15% no faturamento em relação ao ano anterior (Febrafar, 2024). De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2024), embora os brasileiros estejam gastando menos com serviços de saúde privados, como consultas e planos de saúde, os gastos com medicamentos ainda se mantêm elevados, representando 33,7% das despesas com saúde das famílias em 2021.

As farmácias são os únicos estabelecimentos autorizados a vender medicamentos e estão sujeitas a uma série de legislações que regulam seu funcionamento (Barros, 2018). A Lei Nº 13.021 de 2014 define farmácia como uma unidade de prestação de serviços destinada a prestar assistência farmacêutica,

assistência à saúde e orientação sanitária individual e coletiva, onde se realiza a manipulação e/ou dispensação de medicamentos magistrais, oficinais, farmacopeicos ou industrializados, cosméticos, insumos farmacêuticos, produtos farmacêuticos e correlatos.

A legislação ainda classifica as farmácias em estabelecimentos de saúde com e sem manipulação, sendo estas definidas como “estabelecimento de dispensação e comércio de drogas, medicamentos, insumos farmacêuticos e correlatos em suas embalagens originais”. Atualmente, grande parte das farmácias sem manipulação, ou drogarias, não se restringe apenas ao comércio de medicamentos, oferecendo também outros produtos para saúde e bem-estar, como artigos de perfumaria, suplementos nutricionais e itens de conveniência (Dos Santos, 2020; Leonardi, 2018). Os consumidores tendem a optar pela praticidade do conceito de *one-stop shopping*, um modelo de negócio que reúne uma ampla variedade de produtos ou serviços em um único local, facilitando a tomada de decisão e otimizando o tempo despendido em compras (APOLÔNIO, 2005). Essa preferência tem se intensificado nos últimos anos, especialmente entre as gerações mais jovens, como os *millennials*, que valorizam experiências de consumo integradas e convenientes. Segundo relatório publicado pela *Forbes* (2022), aproximadamente 70% dos consumidores dessa geração demonstram preferência por experiências *omnichannel*, que combinam diversos canais de atendimento e venda – como lojas físicas, plataformas digitais e aplicativos – de forma interligada, reforçando a importância do modelo *one-stop* no cenário varejista atual.

Conforme instituído pela RDC Nº 44 de 2009, se a drogaria cumprir os requisitos e normas estabelecidas, podem ser disponibilizados serviços farmacêuticos adicionais à dispensação, como: perfuração do lóbulo auricular para colocação de brincos, atenção farmacêutica domiciliar, aferição de temperatura corporal, pressão arterial e parâmetros bioquímicos, além da administração de medicamentos de uso não hospitalar, por via parenteral ou inalatória. Esses serviços não só aumentam a lucratividade e fidelizam clientes, mas também reforçam a imagem da drogaria como uma unidade de prestação de serviços de saúde, com o farmacêutico exercendo suas funções com excelência (Baiense & Ramalho, 2022).

Além disso, a Resolução Nº 585 de 2013 do Conselho Federal de Farmácia

(CFF) estabelece as atribuições clínicas do farmacêutico, permitindo uma atuação mais abrangente e integrada no cuidado ao paciente. Complementando essa diretriz, a Resolução Nº 586/2013 do CFF regulamenta a prescrição farmacêutica, autorizando o farmacêutico a prescrever medicamentos isentos de prescrição médica (MIPs) e a realizar intervenções farmacêuticas. Ademais, a Instrução Normativa (IN) da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) Nº 120, de 9 de março de 2022, define a lista de medicamentos isentos de prescrição, reforçando o papel do farmacêutico como um profissional essencial na orientação, prescrição e no acompanhamento terapêutico. Com essas regulamentações, as farmácias e drogarias se consolidam como importantes pontos de assistência à saúde, ampliando seus serviços e contribuindo significativamente para o bem-estar da população.

A adequação às novas tendências e inovações do varejo farmacêutico, assim como a adesão à prestação de serviços farmacêuticos, são algumas das estratégias utilizadas para enfrentar um mercado antes disputado essencialmente por micro e pequenas empresas, mas que hoje vem sendo ocupado cada vez mais pelas grandes redes. Apesar da crescente presença das grandes redes, as drogarias independentes ainda desempenham um papel crucial no setor. Essas farmácias representam 59% das mais de 90 mil farmácias no país, mas as grandes redes respondem por 44% do faturamento, mesmo com apenas 10% dos pontos de venda (Nagao, 2023).

Embora cada vez mais competitivo, o varejo farmacêutico continua sendo um mercado atrativo para empreendedores, devido à sua resiliência em tempos de crise e à comercialização de produtos essenciais para a saúde (SEBRAE, 2023). De acordo com Sales (2017), alguns dos principais fatores de atratividade do setor são a demanda crescente de medicamentos, as boas perspectivas para os genéricos, o aumento do potencial de consumo das classes C e D, o envelhecimento da população brasileira e a possibilidade de diversificação dos produtos comercializados, tais como artigos de higiene, perfumaria e de conveniência.

Portanto, o objetivo desta pesquisa é investigar os principais desafios para a manutenção de drogarias de pequeno a médio porte, facilitando o entendimento das possíveis adversidades que podem levar ao encerramento das atividades.

Além disso, busca-se entender como o farmacêutico, além de suas competências essenciais no cuidado à saúde, pode contribuir para aumentar a lucratividade e a sobrevivência do negócio, especialmente considerando que muitos proprietários de drogarias não são farmacêuticos.

2 METODOLOGIA

Este estudo constitui uma revisão integrativa da literatura, caracterizando-se como uma pesquisa qualitativa e descritiva. O levantamento bibliográfico foi conduzido utilizando as palavras-chave em português e inglês: "farmácia", "drogaria", "desafios", "dificuldades", "gestão" e "gestão farmacêutica". As bases de dados consultadas incluíram o Google Acadêmico, Scientific Electronic Library Online (SciELO) e o Portal de Periódicos da CAPES (Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior).

CrITÉRIOS de Inclusão e Exclusão:

Foram incluídos artigos publicados entre 2014 e 2024, que abordassem temas relacionados à sobrevivência, mortalidade e gestão de drogarias no mercado atual, escritos em língua portuguesa. Os critérios de exclusão englobaram artigos publicados fora do período especificado, em idiomas distintos do português, não disponíveis integralmente, cuja temática divergisse dos objetivos da pesquisa, bem como resumos e capítulos de livros.

Procedimento de Busca:

A busca bibliográfica foi realizada de maneira sistemática nas bases de dados mencionadas. Utilizou-se uma combinação estratégica de palavras-chave em português, para maximizar a abrangência dos resultados, combinadas com operadores booleanos: ("farmácia" OR "drogaria") AND ("desafios" OR "dificuldades") AND ("gestão" OR "gestão farmacêutica"). Esses termos foram selecionados no vocabulário estruturado dos Descritores em Ciências da Saúde (DeCS) (<http://decs.bvs.br/>), criado pela BIREME e desenvolvido a partir dos *Medical Subject Headings* (MeSH), da *U.S. National Library of Medicine*.

Seleção dos Estudos:

Após a busca inicial, os artigos foram selecionados com base nos critérios de inclusão e exclusão estabelecidos. Os artigos selecionados passaram por uma

segunda fase de avaliação, na qual seus textos completos foram analisados para verificar a concordância com os objetivos da pesquisa.

Extração e Análise dos Dados:

Os dados dos artigos selecionados foram extraídos utilizando um formulário padronizado, incluindo informações como ano de publicação, autores, objetivos do estudo, metodologia empregada, resultados principais e conclusões. A análise dos dados foi conduzida de forma crítica e sistemática, visando identificar padrões, lacunas de pesquisa e tendências emergentes na literatura revisada.

Síntese dos Resultados:

Os resultados foram sintetizados de maneira narrativa, agrupando os principais achados em categorias temáticas relevantes. Essa abordagem proporcionou uma visão abrangente dos desafios enfrentados pelas drogarias de pequeno a médio porte e das estratégias de gestão adotadas para superá-los.

Validação e Confiabilidade:

Para assegurar a validade e confiabilidade dos resultados, foi realizada uma triangulação dos dados, comparando os achados com estudos adicionais e fontes de informação complementares. Ademais, a revisão foi submetida a uma análise por pares, visando mitigar possíveis vieses e garantir a robustez das conclusões apresentadas.

3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A busca realizada nas bases de dados identificou inicialmente 2.080 artigos. Desses, 1.985 foram excluídos por não se adequarem ao tema da pesquisa. Após a aplicação dos critérios de inclusão e exclusão, 49 artigos foram selecionados como potencialmente elegíveis. Após a leitura completa dos textos, 11 artigos foram considerados elegíveis para análise, enquanto 26 foram excluídos por não abordarem diretamente o objetivo do estudo, 7 por serem resumos ou capítulos de livros, e 5 por não estarem disponíveis integralmente (figura 1).

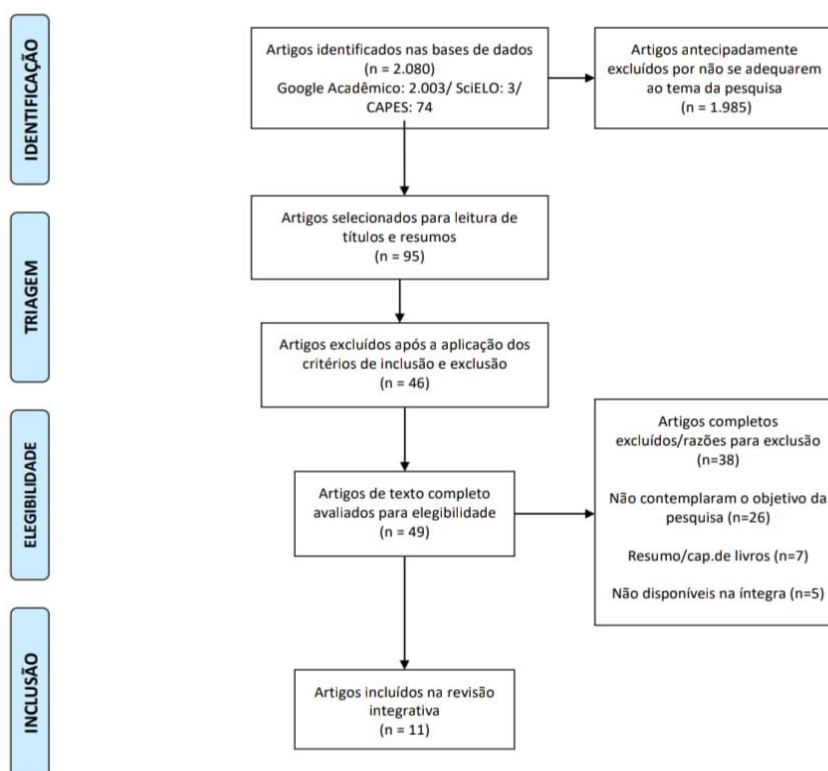
Os 11 artigos elegíveis foram submetidos a uma análise detalhada, focando nos desafios enfrentados pelas drogarias de pequeno a médio porte e nas

estratégias de gestão adotadas para enfrentá-los. As principais temáticas identificadas incluem a competição com grandes redes, a necessidade de inovação no mix de produtos e serviços oferecidos, os impactos regulatórios, e a importância da qualificação profissional e da adaptação às novas tendências do mercado.

A análise crítica dos artigos permitiu identificar lacunas significativas na literatura, como a escassez de estudos específicos sobre a eficácia das estratégias de gestão adotadas pelas drogarias independentes para competir com as grandes redes. Além disso, emergiram tendências promissoras, como a crescente ênfase na prestação de serviços farmacêuticos e na personalização do atendimento ao cliente como diferenciais competitivos.

O detalhamento das publicações analisadas está apresentado na tabela 1.

Figura 1 – Fluxograma da busca e seleção de artigos



Fonte: Adaptado do Fluxograma PRISMA 2009

Tabela 1 - Descrição dos artigos selecionados

AUTOR	TÍTULO	OBJETIVO	METODOLOGIA DE ESTUDO	RESULTADOS
<i>Alves et al., 2024</i>	A gestão farmacêutica como estratégia para subsistência das farmácias de pequeno porte.	Discutir acerca da gestão farmacêutica na drogaria de pequeno porte.	Revisão de literatura.	Conhecimento em gestão leva a autonomia do profissional Farmacêutico no estabelecimento e reduz a taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas.
<i>Costa, 2016</i>	As dificuldades enfrentadas pelos micro e pequenos empresários do município de Cacoal-RO no setor farmacêutico.	Identificar as principais dificuldades vivenciadas pelos micro e pequenos empresários do setor farmacêutico.	Pesquisa exploratória.	Os principais fatores de fracasso e falência, na atualidade, são as más administrações, concorrência e burocracia.
<i>Silva, 2020</i>	A estratégia competitiva no setor varejo farmacêutico	Pesquisar as estratégias competitivas mais utilizadas no ramo farmacêutico varejista.	Revisão de literatura	As estratégias devem ser muito bem planejadas, para que ocorra uma interação entre os departamentos da empresa, fazendo com que o envolvimento consiga melhorar a farmácia como um todo e garantir sua sobrevivência.
<i>Jesus, 2022</i>	Gestão farmacêutica nas drogarias de pequeno porte: competências, atribuições e resultados	Realizar uma revisão da literatura acerca da gestão farmacêutica nas drogarias de pequeno porte.	Revisão de literatura	O farmacêutico gestor surge como uma estratégia na disputa mercadológica com as redes, devendo adquirir conhecimentos e vencer as lacunas deixadas pela graduação.
<i>Oliveira; Soares, 2016</i>	A importância do planejamento financeiro para o processo de gestão em drogarias	Mostrar a importância do planejamento financeiro no processo de gestão de drogarias	Revisão de literatura	A falta de conhecimento no planejamento financeiro das drogarias pode gerar contratempo nos processos de busca dos recursos para honrar ou financiar as atividades da organização.

<i>Souza et al., 2021</i>	A importância da qualidade da gestão das drogarias de pequeno porte, tendo em vista o atual panorama do varejo farmacêutico	Compreender o impacto que a qualidade da gestão de drogarias de pequeno porte cumpre, na disputa mercadológica.	Revisão de literatura	A qualidade da gestão, mostra-se como importante e necessária para melhor operacionalizar o funcionamento da empresa e potencializar lucros e, assim, garantir a permanência das mesmas no mercado.
<i>Gama, 2021</i>	Desafios e estratégias de crescimento para farmácias independentes de pequeno e médio porte	Investigar quais as estratégias de crescimento que farmácias independentes de pequeno e médio porte podem utilizar para se manterem no mercado.	Revisão de literatura	Atualmente a concorrência e fidelização de clientes são alguns dos desafios enfrentados pelo varejo farmacêutico. As pequenas empresas necessitam de estratégias para conseguir se manter no mercado atual e alinhadas as grandes redes
<i>Leal, 2018</i>	Gestão financeira nas empresas do setor farmacêutico em redes de farmácias e drogarias de Pimenta Bueno-RO	Identificar como as empresas do setor farmacêutico fazem a gestão financeira	Pesquisa exploratória	A administração e a contabilidade gerencial quando atreladas, possuem informações que se complementam. O sistema contábil oferece informações importantes para os gestores para auxiliar na tomada de decisão.
<i>Correia; Santos, 2023</i>	Ferramentas para o desenvolvimento e planejamento estratégico em farmácias comerciais	Avaliar como as ferramentas de gestão apresentam relevância quando utilizadas para melhorias das estratégias operacionais nas farmácias.	Revisão de literatura	O atual cenário exige uma rigorosa administração dos estabelecimentos para possível sobrevivência no mercado. No entanto, para que isso aconteça é necessário que se utilize estratégias operacionais ideais.
<i>Santos et al., 2023</i>	Metodologias da gestão aplicadas a drogarias e farmácias para fortalecimento destas no mercado brasileiro	Entender a importância das metodologias da gestão aplicadas a drogarias e farmácias com o intuito de fortalecer estas no mercado brasileiro, bem como entender o papel que o	Revisão de literatura	Gerenciar as pequenas farmácias tornou-se um desafio, sendo que este pode ser enfrentado, por meio da qualificação da gestão e adoção das estratégias e metodologias da gestão.

		farmacêutico pode assumir frente a gestão de farmácias e drogarias.		
<i>Silva et al., 2014</i>	Análise estratégica de microempresa do ramo farmacêutico	Compreender a visão estratégica de um micro empreendedor do ramo farmacêutico e saber se a estratégia está dando resultado perante os seus consumidores.	Pesquisa exploratória	Este estudo demonstrou a importância de um microempreendedor do ramo farmacêutico conhecer bem o seu consumidor, pois um bom relacionamento com o cliente é um fator que vem ganhando destaque em todos os ramos. Mas para que isto seja possível o empreendedor deve buscar conhecimento na área de gestão de negócios e principalmente na área de estratégia.

Entre os artigos analisados, Costa (2016), Gama (2021) e Silva (2020) abordam os principais desafios enfrentados pelas drogarias independentes para sua sobrevivência. Oliveira e Soares (2016), Souza et al. (2021), Leal (2018), Correia e Santos (2023), Santos et al. (2023) e Silva et al. (2014) discutem a relação entre má gestão e o fracasso das empresas no setor. Alves et al. (2023) e Jesus (2020) exploram o papel do farmacêutico gestor como estratégia competitiva e as dificuldades associadas à gestão de qualidade.

A competição acirrada entre micro e pequenas drogarias e as grandes redes é um desafio significativo no varejo farmacêutico brasileiro. O país registrou um crescimento expressivo no número de farmácias, alcançando 92.282 estabelecimentos até o final de 2023, segundo dados do IQVIA (2023). As grandes redes, com maior poder de compra e investimentos em vendas online, dominam o mercado ao oferecer uma ampla gama de produtos a preços competitivos (Souza et al., 2021).

A preferência dos consumidores pelas redes de drogarias é impulsionada pela oferta diversificada de produtos, incluindo medicamentos, itens de saúde,

cosméticos e conveniência, aliada a uma logística eficiente que permite entregas rápidas e acessíveis. O investimento em e-commerce e estratégias de marketing fortalece essa preferência (Leal, 2018).

A fidelização dos clientes é um desafio adicional para as drogarias independentes, especialmente diante da crescente oferta de compras online e da busca por melhores preços. A adaptação às novas tendências de consumo e a implementação de estratégias competitivas são cruciais para a sobrevivência desses estabelecimentos no mercado atual (Silva, 2020; Correia e Santos, 2023).

Contudo, uma gestão de qualidade ainda é desafio para muitas drogarias de pequeno a médio porte, em virtude da maioria dos gestores possuírem pouco ou nenhum conhecimento em ações e procedimentos administrativos apropriados (Oliveira, 2016; Souza et al., 2021). Geralmente, quando os gerentes são os próprios proprietários do negócio, sem possuírem os conhecimentos de um profissional qualificado, eles gerenciam somente com base na experiência de trabalhos anteriores (Silva et al., 2014).

A gestão deficiente, incluindo a falta de planejamento estratégico e controle financeiro inadequado, é um fator determinante para o fracasso das drogarias de pequeno e médio porte. A atuação do farmacêutico gestor surge como uma solução para otimizar recursos financeiros, melhorar a gestão de estoque e oferecer atendimento personalizado, contribuindo para a competitividade e sustentabilidade do negócio (Alves et al., 2024).

O gestor farmacêutico será responsável pelas funções administrativas de planejamento, coordenação, de controle, de avaliação e organização das atividades, assumindo assim o papel na liderança, almejando resultados plausíveis nos empreendimentos ou serviços de seu controle (Alves et al., 2024, p.9).

O farmacêutico gestor deve possuir certas aptidões, tais como: compreender o mercado, ter noções básicas em gerenciamento de custos e negociação, dispor de uma boa organização financeira e conseguir tomar decisões racionais quando necessário (Leal, 2018; Jesus, 2022).

Contudo, apesar da importância crescente do papel do farmacêutico na gestão, há uma lacuna na formação acadêmica que não prepara adequadamente os profissionais para assumirem funções gerenciais (Jesus, 2022). A necessidade

de capacitação contínua é necessária para suprir essa lacuna e garantir o sucesso das drogarias (Alves et al., 2024; Jesus, 2022).

4 CONCLUSÃO

O presente estudo revelou uma série de desafios enfrentados pelas drogarias de pequeno e médio porte no Brasil. Entre os mais críticos estão o aumento da concorrência, especialmente devido à expansão das grandes redes de farmácia nos últimos anos, a fidelização de clientes cada vez mais exigentes e a gestão de qualidade, já que muitos gestores carecem de conhecimentos adequados em procedimentos administrativos. Além disso, destaca-se a necessidade de inovação constante no mix de produtos e serviços, bem como a adaptação às novas tendências do mercado, como o e-commerce e o uso de tecnologias.

A análise mostrou que, embora as drogarias independentes ainda desempenhem um papel significativo no setor, sua sobrevivência depende fortemente de uma gestão eficaz e da capacidade de se diferenciarem por meio de um atendimento personalizado e da prestação de serviços farmacêuticos de qualidade. A gestão farmacêutica se destaca como uma estratégia essencial para melhorar a utilização dos recursos financeiros e aumentar a competitividade desses estabelecimentos. No entanto, a formação acadêmica atual não prepara adequadamente os farmacêuticos para assumirem funções administrativas empresariais, evidenciando a necessidade de capacitação contínua em gestão para garantir o sucesso dos empreendimentos.

Portanto, para que as drogarias de pequeno e médio porte possam se manter e prosperar em um mercado altamente competitivo, é imperativo que os farmacêuticos desenvolvam habilidades gerenciais robustas e recebam ou busquem programas de capacitação profissional. Este estudo contribui para uma compreensão mais profunda dos desafios e oportunidades no varejo farmacêutico brasileiro, oferecendo insights valiosos para a formulação de estratégias que possam fortalecer a posição das drogarias independentes no mercado.

REFERÊNCIAS

Alves, J. F., Santos, M. N., Matos, L. F. S., Silva, L. A. S., Rodrigues, I. S. V., Souza, C. A. S., Dos Santos, A., & Souza, M. T. S. (2024). A gestão farmacêutica como estratégia para subsistência das farmácias de pequeno porte. *Revista Contemporânea*, 4(2), e3231. <https://ojs.revistacontemporanea.com/ojs/index.php/home/article/view/3231>

Apolônio, S. M. C. (2005). *Gestão estratégica de farmácias e drogarias*. Livraria Santos.

Aveni, A. (2020). Empreendedorismo e inovação na saúde: uma análise das oportunidades. *Revista Coleta Científica*, 4(8), 67–81. <https://portalcoleta.com.br/index.php/rcc/article/view/35>

Brasil. (2014, agosto 11). *Lei nº 13.021, de 8 de agosto de 2014*. Dispõe sobre o exercício e a fiscalização das atividades farmacêuticas. Diário Oficial da União. https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/lei/113021.htm

Brasil. Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA). (2009, agosto 18). *Resolução RDC nº 44, de 17 de agosto de 2009*. Dispõe sobre boas práticas farmacêuticas. https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/anvisa/2009/rdc0044_17_08_2009.html

Costa, M. A. F. (2016). *As dificuldades enfrentadas pelos micro e pequenos empresários do município de Cacoal-RO no setor farmacêutico* [Trabalho de conclusão de curso, Universidade Federal de Rondônia].

Dos Santos Lembi, M. K., Sabec, G. Z., & Dos Santos Kawamoto, K. T. V. (2020). Estratégias para driblar a concorrência em redes de farmácias. *Brazilian Applied Science Review*, 4(3), 1356–1369.

Febrafar. (2024). Varejo farmacêutico cresce 8,15% em 2023 – Febrafar é destaque crescendo 12%. <https://febrafar.com.br/varejo-farmaceutico-cresce-815-em-2023-febrafar-e-destaque-crescendo-12/>

Forbes. (2022). How to capitalize on one-stop shopping at convenience stores. *CSP Daily News*. <https://www.cspdailynews.com/company-news/how-capitalize-one-stop-shopping-convenience-stores>

Gama, L. O. de. (2021). *Desafios e estratégias de crescimento para farmácias independentes de pequeno e médio porte* [Trabalho de conclusão de curso, Centro Universitário AGES].

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2024). *Conta-satélite de saúde: Brasil: 2010-2021*. <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv102066.pdf>

Jesus, L. R. de. (2022). *Gestão farmacêutica nas drogarias de pequeno porte: Competências, atribuições e resultados* [Trabalho de conclusão de curso, Centro Universitário AGES].

Leal, E. S. (2018). *Gestão financeira nas empresas do setor farmacêutico em redes de farmácias e drogarias de Pimenta Bueno - RO* [Trabalho de conclusão de curso, Universidade Federal de Rondônia].

Leonardi, E. (2018). O panorama do varejo farmacêutico no último trimestre. *ICTQ – Instituto de Ciência, Tecnologia e Qualidade*.

Nagao, A. C. (2023, maio 6). Estudo analisa 90 mil farmácias por tamanho de cidade. *Panorama Farmacêutico*. <https://panoramafarmaceutico.com.br/90-mil-farmacias-por-tamanho-de-cidade/>

Oliveira, R. B. de, & Soares, R. A. (2016). *A importância do planejamento financeiro para o processo de gestão em drogarias* [Trabalho de conclusão de curso, Faculdade União de Goyazes].

Sales, C. M. (2017). *Ideias de negócios: Como montar uma drogaria*. SEBRAE. <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-uma-drogaria>

Santos, A. C. S., & Correia, D. D. (2023). *Ferramentas para o desenvolvimento e planejamento estratégico em farmácias comerciais* [Monografia, Universidade Federal de Sergipe].

Santos, G. S. D., Souza, L. M. de, Cruz, D. M. de B. da, & Di Pietro, G. (2023). Metodologias da gestão aplicadas a drogarias e farmácias para fortalecimento destas no mercado brasileiro. *Biofarm - Journal of Biology & Pharmacy and Agricultural Management*, 17(4), 684–698. <https://revista.uepb.edu.br/BIOFARM/article/view/2307>

Sebrae. (2023). Vale a pena abrir uma farmácia? <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/vale-a-pena-abrir-uma-farmacia>

Silva, C. A. da, Andrade, R. A. de, Alves, W. L. S., & Cavalcante, É. M. C. (2014). Análise estratégica de microempresa do ramo farmacêutico. In *Anais do 2º Simpósio de Engenharia de Produção*, Sumé-PB: Universidade Federal de Campina Grande. <http://dspace.sti.ufcg.edu.br:8080/xmlui/handle/riufcg/29645>

Silva, P. A. da. (2020). *A estratégia competitiva no setor varejo farmacêutico* [Trabalho de conclusão de curso, Faculdade Pitágoras].

Souza, L. M. de, Cruz, D. M. de B. da, Reinert Junior, A. J., & Di Pietro, G. (2023). A importância da qualidade da gestão das drogarias de pequeno porte, tendo em vista o atual panorama do varejo farmacêutico. *Biofarm - Journal of Biology & Pharmacy and Agricultural Management*, 17(2), 377–386. <https://revista.uepb.edu.br/BIOFARM/article/view/2239>

Ramalho, P. T. A., & Baiense, A. S. R. (2022). Atuação farmacêutica nas drogarias. *Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação*, 8(4), 1427–1437. <https://doi.org/10.51891/rease.v8i4.5144>