SKU – 050.050

Conceitos e Critérios da Indústria Farmacêutica

O que é importante saber sobre conceitos e critérios da Indústria Farmacêutica?
Parte 1

"O domínio da arte de transformar dados em informações e consequentemente em inteligência, influenciará a tomada de decisão baseada em evidências."

A compreensão dos **conceitos e critérios da Indústria Farmacêutica** é essencial para a criação de um plano de sucesso, considerando as informações disponíveis. Uma vez que a empresa adquire os dados, o profissional deve analisá-los e tomar decisões baseadas em evidências. A capacitação nos critérios de coleta e análise de dados é fundamental para interpretar os números relatados com precisão.

Ciclo de Vida do Produto

1. **Pesquisa do Fármaco**: Na primeira etapa, são pesquisadas de 5.000 a 10.000 moléculas.
2. **Ensaios Pré-clínicos**: A segunda etapa envolve ensaios com cerca de 250 moléculas selecionadas da etapa anterior. As etapas 1 e 2 juntas duram entre 3 e 6 anos.
3. **Ensaios Clínicos**: Apenas 5 moléculas seguem para a fase de testes clínicos, onde voluntários participam nas seguintes fases:

- Fase 1: 20-100 voluntários
- Fase 2: 100-500 voluntários
- Fase 3: 1.000-5.000 voluntários. Esta etapa dura em média de 6 a 7 anos.

4. **Submissão à ANVISA**: A quarta etapa é a submissão do pedido de aprovação à Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA).
5. Quinta etapa que é aprovação do registro e definição de preço. As etapas 4 e 5 juntas duram entre 1 e 2 anos.
6. **Estudos Pós-Comercialização**: Esta fase ocorre após o lançamento e pode ser indefinida no tempo.

O desenvolvimento de um medicamento pode levar cerca de 10 anos, e as patentes duram 20 anos a partir do registro. Esse período garante exclusividade na produção e comercialização, permitindo que a empresa recupere seus investimentos em pesquisa e desenvolvimento. A patente protege a inovação e impede que outras empresas fabriquem o medicamento sem autorização. Após o vencimento, outras empresas podem produzir genéricos, o que aumenta a concorrência e facilita o acesso da população ao tratamento.

Fluxo das Negociações

Os fabricantes ou importadores realizam a logística dos produtos. Cada empresa pode optar por vender diretamente no ponto de venda (PDV) ou por meio de distribuidores, dependendo do canal de vendas, que pode incluir redes de farmácias, farmácias independentes (grande e médio porte), delivery (vende produtos especializados, que necessitam de local para refrigeração, medicamentos de alto preço e a alocação da venda pode ser no endereço do médico ou do paciente, essa negociação é do laboratório farmacêutico com o delivery), hospitais (públicos e privados), governo ou clínicas.

Ofertas das Informações

A Oferta de Informações é crucial para a indústria farmacêutica, pois fornece dados essenciais para tomada de decisões estratégicas. No Brasil, Institutos de Pesquisa especializados coletam e organizam informações detalhadas sobre o mercado farmacêutico, permitindo que as empresas entendam melhor o cenário competitivo e ajustem suas ações. Alguns pontos importantes sobre a oferta de informações para a indústria farmacêutica incluem:

Coleta de Dados de Mercado: Institutos de Pesquisa monitoram e analisam dados de vendas em unidades, valores, média de preços praticados na compra de medicamentos pela farmácia, bem como o valor pago pelo consumidor final e padrões de prescrição médica. Isso permite à indústria acompanhar o desempenho de seus produtos e da concorrência em tempo real.

Informações Macro e Micro: Os dados coletados abrangem tanto análises globais e continentais quanto informações locais, como demanda em mercados regionais ou segmentações específicas por tipo de medicamento. Essas informações ajudam a empresa a alinhar suas estratégias globais e táticas locais.

Análise Competitiva: Com os dados coletados, a indústria pode analisar o comportamento de concorrentes, identificar tendências de mercado e desenvolver planos para se destacar, como promoções de produtos, introdução de novos medicamentos ou ajustes de preços.

Gestão da Cadeia de Suprimentos: As informações detalhadas sobre demanda e vendas também ajudam a indústria farmacêutica a otimizar sua cadeia de suprimentos, garantindo que medicamentos estejam disponíveis nos locais adequados, como farmácias, hospitais e clínicas.

Provedores das Informações

Fontes de Dados: A coleta de dados é feita por meio de parcerias com Distribuidores (número menor de SKUs ao comparado com atacadista e normalmente estão presentes regionalmente), Atacadistas (com grande variedade de SKUs e estão presentes em maior número de estados do Brasil), Redes de Farmácias, Farmácias Independentes de médio e grande porte, Hospitais e Outros Canais de venda ou mesmo dos laboratórios farmacêuticos. Essas fontes fornecem dados que são cruciais para entender as tendências de consumo e as necessidades do mercado.

Essa fonte de dado é chamada Painel de Provedores. Os Institutos de Pesquisa estruturam painéis de provedores que incluem distribuidores, atacadistas, farmácias independentes e redes ou mesmo os laboratórios farmacêuticos. Esses participantes fornecem diariamente relatórios sobre movimentações de vendas, ajudando a criar uma visão ampla e precisa do mercado. Como parte da troca de dados, os participantes do painel recebem informações detalhadamente compiladas, o que possibilita uma visão estratégica mais ampla e o suporte necessário para otimizar a gestão e a tomada de decisões em suas respectivas áreas de atuação. Essa troca proporciona uma base sólida para ações mais assertivas e embasadas em dados precisos, ampliando o impacto e a eficiência dos processos.

Como é feita a coleta de dados

Esses dados são enviados diariamente através de um layout pré estabelecido, onde constam as informações de todos os produtos vendidos, para todos os CNPJs – PDVs-Ponto de Vendas.

Canais de Venda

1. **Canal Farmácia**: Vendas realizadas por redes, farmácias independentes e deliveries. A indústria deve promover os produtos de prescrição junto aos médicos e garantir a disponibilidade do produto promovido nos PDVs-Pontos de Vendas.

2. **Canal Hospitalar**: Vendas realizadas para hospitais privados, públicos (via licitações - A licitação para medicamentos é o processo pelo qual órgãos públicos adquirem medicamentos de forma transparente e competitiva, atendendo a hospitais e secretarias de saúde. Ela exige padrões de qualidade, segurança e validade, visando garantir produtos eficazes ao menor custo. Modalidades como o pregão eletrônico são usadas pela sua agilidade. O objetivo é aplicar bem os recursos públicos, evitando desperdícios e fraudes, assegurando a qualidade e o fornecimento contínuo dos medicamentos.), assim como clínicas especializadas.

3. **Outros Canais**: Incluem ambulatórios de grandes empresas, clínicas veterinárias e distribuidores que não fazem parte do painel de provedor.

Informações da Autora

Roseli Campoi

Acumulou vasta experiência na IQVIA durante 25 anos em supervisionar a equipe de atendimento ao cliente e gerenciamento nas áreas de Relacionamento com os Parceiros Estratégicos, Vendas e Treinamento. Na área de treinamento foram treinados mais de 10.000 profissionais das

empresas: Apsen, Bayer, Cristália, Eurofarma, GrupoSC, Hypera, Libbs, Merck, Novo Nordisk, Novartis, Grupo Santa Cruz, Profarma, Servimed, RD, DPSP, Pague Menos, Febrafar, entre outras. O prêmio CEO Team Award é um dos mais importantes reconhecimentos de performance da IQVIA e Roseli recebeu essa excelência por fazer parte do time das iniciativas estratégicas com foco no cliente.
Obteve Pós-graduação: Master em Marketing e Vendas na conceituada Business School São Paulo e participou do Módulo internacional: La Gestión Empresarial y el Desafeo de la Sostenibilidad da EOI-Escuela de Organización Industrial em Madrid, na Espanha. Networking internacional, contato com as melhores práticas e modelos de gestão europeus.
Desde 2005, faz parte do Grupo do Bem que é composto por amigas que resolveram fazer algo para o próximo. O lema é: Fazer o bem faz bem! É uma ONG que trabalha em várias frentes, com doações para prestar assistência aos nossos irmãos necessitados.
campoi070365@gmail.com

Direitos Autorais
O conteúdo deste artigo é de inteira propriedade do "Autor", e seus respectivos direitos autorais são protegidos pela Lei 9.610 de 19.02.1998. Qualquer uso, divulgação, cópia ou disseminação de todo ou parte deste material sem a citação da fonte, são expressamente proibidos.

Responsabilidades Autorais
Adicionalmente além dos direitos da posse do conteúdo, também incide sobre o "Autor" os deveres e responsabilidades sobre sua criação de conteúdo. Este artigo é de inteira responsabilidade do "Autor" e pode não refletir necessariamente a linha educacional, conceitual, ideológica ou programática da SBTD – Sociedade Brasileira de Treinamento e Desenvolvimento.

Key Words deste Artigo (em ordem alfabética)
- Canal Farmácia
- Cana Hospitalar
- Ciclo de Vida do Produto
- Gestão de Dados
- Indústria Farmacêutica