

SKU – 050.109

## Preço



### O que é importante saber sobre conceitos e critérios da Indústria Farmacêutica? Parte 6

#### Preço Retail

Preço Lista/Fábrica de medicamentos

- O preço divulgado pela indústria e regulamentado pela Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (CMED) no Brasil estabelece o valor que o fabricante cobra dos distribuidores ou farmácias, seguindo diretrizes rigorosas. Este preço é reportado em auditorias de mercado e leva em consideração os dados do ICMS do Estado de São Paulo, devido à sua representatividade nas vendas totais do país.

Preço PPP – Pharmacy Purchase Price

- Média do Preço de Compra da Farmácia (Sell In). Essa informação é obtida por meio da coleta de uma amostra dos preços que redes e farmácias independentes pagam pelos medicamentos. Com esses dados, é possível determinar o valor médio do desconto aplicado na compra dos medicamentos por essas redes e farmácias.

Preço CPP – Customer Purchase Price

- Média do Preço de Compra dos Consumidores (Sell Out). Essa informação é obtida por meio da coleta de uma amostra dos preços praticados por redes, farmácias independentes, lojas

online e da Nota Fiscal Paulista ao consumidor final. Com esses dados, é possível determinar o valor médio de compra praticado no mercado para o consumidor final.

#### Preço PMC – Preço Máximo Consumidor

- O PMC (Preço Máximo ao Consumidor) é o valor máximo pelo qual um medicamento pode ser vendido ao consumidor final, conforme estabelecido pela Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (CMED) no Brasil. O principal objetivo do PMC é garantir a acessibilidade dos medicamentos à população, evitando abusos de preço e promovendo a saúde pública. Ele ajuda a evitar variações excessivas nos preços dos medicamentos, proporcionando maior previsibilidade para os consumidores. O cálculo do PMC considera diversos fatores, incluindo o Preço de Fábrica (PF), impostos e a margem de lucro permitida para distribuidores e farmácias. A CMED utiliza dados de mercado e auditorias para ajustar periodicamente os preços, levando em conta a inflação e outros fatores econômicos.

#### Preço Non-Retail

##### Preço Lista/Fábrica de medicamento/hospitalar

- O preço divulgado pela indústria e regulamentado pela Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (CMED) no Brasil estabelece o valor que o fabricante cobra dos distribuidores ou do canal hospitalar, seguindo diretrizes rigorosas. Esse preço é reportado em auditorias de mercado e leva em consideração os dados do ICMS do Estado de São Paulo, devido à sua representatividade no total de vendas do país.

##### Preço NRC – Non Retail Channel

- Preço de Licitação – O preço de licitação é o valor proposto pelos fornecedores em processos licitatórios para fornecer bens ou serviços ao governo ou a instituições públicas. O principal objetivo desse preço é garantir a transparência e a competitividade no processo de compras públicas, permitindo que a administração pública obtenha o melhor custo-benefício. Esse mecanismo ajuda a evitar fraudes e superfaturamentos, assegurando que os recursos públicos sejam utilizados de maneira eficiente. O preço de licitação pode variar conforme a modalidade da licitação (concorrência, tomada de preços, convite, pregão etc.), cada uma com regras e condições específicas para o processo. Durante a análise das propostas, o preço é um dos principais critérios, mas pode ser complementado por outros fatores, como qualidade, prazo de entrega e assistência técnica.

##### Fontes de busca dos preços

- **Diário Oficial:** A publicação oficial dos atos da administração pública, onde são divulgadas as licitações, editais, propostas vencedoras e contratos. Cada esfera de governo (federal, estadual, municipal) tem seu próprio Diário Oficial.
- **Sites de Compras Governamentais:** Plataformas como o **Portal de Compras do Governo Federal** (Compras.gov.br) e sistemas estaduais e municipais de compras frequentemente publicam editais de licitação, incluindo informações sobre preços.
- **Editais de Licitação:** Os editais que são disponibilizados para os interessados em participar da licitação contêm informações detalhadas sobre os preços estimados e as condições de participação. Esses editais são frequentemente publicados nos Diários Oficiais ou em sites de compras públicas.

- **Relatórios de Licitação:** Após a finalização do processo licitatório, relatórios podem ser publicados, incluindo informações sobre os preços vencedores e os critérios de avaliação das propostas.
- **Plataformas de Transparência:** Muitos governos têm plataformas de transparência onde divulgam informações sobre contratos, compras e despesas, incluindo detalhes sobre licitações e preços.
- **Atas de Registro de Preços:** Para licitações que utilizam a modalidade de registro de preços, as atas que consolidam as propostas e os preços registrados podem ser acessadas publicamente.

Preço HPP – Hospital Purchase Price

- Média do Preço de Venda dos Distribuidores para hospitais privados e clínicas. Essa informação é obtida por meio da coleta de uma amostra dos preços praticados pelos distribuidores para hospitais privados e clínicas. Com esses dados, é possível determinar o valor médio de venda praticado no mercado pelos distribuidores.

### **Microrregião**

A microrregião foi criada com o objetivo de não permitir a identificação da demanda/venda por loja (PDV - Ponto de Venda). Essa unidade geográfica pode ser definida pela associação de CEPs, pela soma de PDVs ou até mesmo pela criação de polígonos regulares e homogêneos, permitindo a criação de territórios otimizados em relação à distância.

A indústria farmacêutica compõe sua estrutura de vendas com base na unidade geográfica onde a somatória das microrregiões corresponde ao território em que o propagandista ou representante atua. Os níveis hierárquicos são compostos por:

- Territórios.
  - O propagandista ou representante atua nas microrregiões, realizando a propaganda para os médicos ou vendendo seus produtos nas farmácias.
- Distritos.
  - O gerente distrital é gestor da equipe de venda, composta pelos propagandistas ou representantes
- Regional.
  - O gerente regional é o gestor dos gerentes distritais
- Nacional de Vendas.
  - O gerente Nacional de vendas é o gestor dos gerentes regionais

### **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, Febrefar, 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 Desafío 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](mailto: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)**

- Gestão de Dados
- Indústria Farmacêutica
- Precificação
- Preço Retail
- Preço Non-Retail

