

Cenários: O Mercado Brasileiro em 2015 e o comércio varejista de medicamentos.



CPDEC

*Centro de Pesquisa,
Desenvolvimento e Educação Continuada*

Prof. Rodnei Domingues

Nos últimos cem anos a humanidade avançou mais do que nos mil anos anteriores.

Nos últimos dez anos o avanço foi maior do que nos cem anos anteriores.

Nos próximos cinco anos as mudanças serão maiores do que as ocorridas nos últimos vinte anos.



CPDEC

*Centro de Pesquisa,
Desenvolvimento e Educação Continuada*

Principais propulsores do desenvolvimento



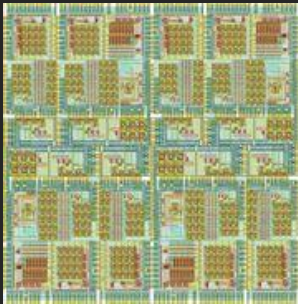
DNA - GENOMA



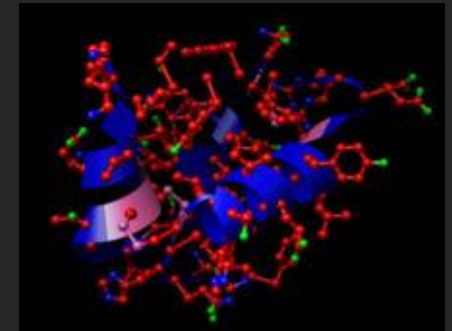
CONVERGÊNCIA
TECNOLÓGICA



INTERNET



NANOTECNOLOGIA



BIOTECNOLOGIA

Poder econômico



As forças de mercado determinarão o rumo do Mundo.

O poder econômico se tornará poder de fato.

A humanidade estará cada vez mais obcecada em buscar o dinheiro.



O Mundo em 2015

- População 7,2 bilhões (atual 6,7)
- 5 bilhões de pessoas conectadas

O Mundo em 2050

- 9,5 bilhões de pessoas, 3 bilhões a mais do que hoje.
- A esperança de vida será de 110 anos.
- 75% das crianças nascerão nos vinte países mais pobres.

Fatores que tornam o Brasil mais competitivo do que a China e a Índia.



- Consolidação do regime democrático.
- Sociedade civil, mais ativa e mais crítica.
- Ampliação da classe empreendedora.
- Um só idioma. Na China são 53 idiomas oficiais + 844 dialetos)

Fatores que tornam o Brasil mais competitivo do que a China e a Índia.



-Recursos Naturais, Insumos energéticos e fuso horário semelhante ao dos maiores mercados do Mundo.

-Regras mais adequadas ao Investimento e garantia de cumprimento dos contratos.

- Distribuição geográfica da população.

População no Campo: Brasil = 16% ; Índia = 71% e China = 60%.

Em 2025 com 210 milhões de habitantes o Brasil poderá ser a quarta potencia econômica do Mundo.



ESTADOS UNIDOS



CHINA



INDIA



BRASIL

AGRICULTURA
INDUSTRIA AGRO ALIMENTÍCIA

Brasil o país do futuro

Durante muitos anos os governos foram incapazes de aproveitar as potencialidades e promover ciclos de expansão e melhorias.



BRASIL até 2015



Taxa de Crescimento do PIB: 5,5% até 2010 e 7% até 2015.

Taxa de desemprego: atual 10% para 6%.

Taxa exportações/PIB: atual 22% para 30%.

Taxa real de juros: 6% até 2010 e 4% até 2015.

Carga tributária: atual 33% para 27% até 2015

BRASIL até 2015

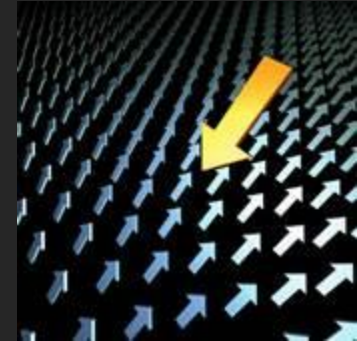


IDHL atual e 0,80 para 0,86 até 2015

Esperança de vida: atual 72,3 para 75 anos até 2015.

População brasileira: atual 190 para 212 milhões.

Famílias da classe média: atual 16,8 milhões para 27,7 milhões (aumento de 64,5%)



Requisitos para o desenvolvimento:

-Política Econômica Eficaz – Anti-inflacionária, Adequação dos Juros Reais e do Câmbio.

-Reforma administrativa – qualidade e eficiência dos serviços públicos. Especialmente a Justiça.

-Infra-estrutura - Portuária, rodovias, aeroportos, hidrelétricas.

-Melhoria da Educação – Tratamento de choque.

-Desoneração da produção e do trabalho – reforma tributária.

Reflexos no comércio varejista de medicamentos



- Crescimento do Mercado Total dos atuais R\$ 26 bilhões para R\$ 40 bilhões.



- Aumento do número de farmácias e do número de habitantes por farmácia de 3.300 para 4.000

- Aumento do consumo per capita de Us\$ 52 para Us\$ 68

- Crescimento da participação de supermercados dos atuais 3% para 6%.

- Crescimento da participação das redes dos atuais 42% para 55%, esse crescimento poderá chegar a 62% com a entrada de investimentos estrangeiros.



Av. 247 - Jd. Paulista - São Paulo - SP



- Crescimento de 350% das vendas pela Internet



- A participação das marcas próprias chegará a 3%

- A participação dos não medicamentos no MIX crescerá dos atuais 23,8% para 34%

- Crescimento de 120% das vendas delivery

- Redução de 9% da margem bruta



Fatores críticos de sucesso do comércio varejista de medicamentos

- Redução de 25% dos custos operacionais
- Gestão do negócio integrada com fornecedores e clientes.
- Instalações e manifestação visual igual ou melhor do que as melhores lojas da atualidade.
- Prestação de serviços de informações dos pacientes/consumidores aos Grandes Laboratórios.

Oportunidades Febrifar: aproveitar a escala para gerar economia e vantagens.

- Desenvolver um sistema único de gestão que permita integrar fornecedores e clientes.
- Atuar ativamente junto aos fornecedores, negociar vantagens, concessões e estabelecer parcerias.
- Desenvolver um mecanismo de venda de medicamentos pela Internet e telefone que integre todas redes e todos os associados.
-



CPDEC

*Centro de Pesquisa,
Desenvolvimento e Educação Continuada*

www.cpdec.com.br

www.estrategiacompetitiva.com.br

Fone: (19) 3289.8338