



Augusto Cesar Arenaro e Mello Dias

**Posicionamento Competitivo Dentro
dos Grupos Estratégicos da Indústria
Farmacêutica Brasileira**

Dissertação de Mestrado

Dissertação apresentada como requisito parcial
para obtenção do grau de Mestre pelo Programa
de Pós-Graduação em Administração de
Empresas da PUC-Rio.

Orientador: Prof. Jorge Ferreira da Silva

Rio de Janeiro
Julho de 2005



Augusto Cesar Arenaro e Mello Dias

**Posicionamento Competitivo Dentro
dos Grupos Estratégicos da Indústria
Farmacêutica Brasileira**

Dissertação apresentada como requisito parcial
para obtenção do grau de Mestre pelo Programa
de Pós-Graduação em Administração de
Empresas da PUC-Rio. Aprovada pela Comissão
Examinadora abaixo assinada.

Prof. Jorge Ferreira da Silva

Orientador

Departamento de Administração - PUC-Rio

Prof. Paulo Cesar de Mendonça Motta

Departamento de Administração - PUC-Rio

Prof. Moisés Balassiano

EBAPE - FGV

Prof. João Pontes Nogueira

Vice-Decano de Pós-Graduação do CCS

Rio de Janeiro, 4 de julho de 2005

Todos os direitos reservados. É proibida a reprodução total ou parcial do trabalho sem a autorização da universidade, do autor e do orientador.

Augusto Cesar Arenaro e Mello Dias

Graduou-se em Engenharia Elétrica pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ) em 1985. Kursou o MBA *Management* no IAG da PUC-Rio em 2003. Atualmente é gerente geral da Ranova Atacadista, distribuidora atuante no varejo de ferragens e materiais de construção, onde trabalha há dezesseis anos.

Ficha Catalográfica

Dias, Augusto Cesar Arenaro e Mello

Posicionamento competitivo dentro dos grupos estratégicos da indústria farmacêutica brasileira / Augusto Cesar Arenaro e Mello Dias ; orientador: Jorge Ferreira da Silva. – Rio de Janeiro : PUC, Departamento de Administração, 2005.

164 f. ; 30 cm

Dissertação (mestrado) – Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Departamento de Administração.

Inclui referências bibliográficas.

1. Administração – Teses. 2. Estratégia. 3. Grupos estratégicos. 4. Tipologia de Miller e Dess. 5. Posicionamento competitivo. 6. Indústria farmacêutica. I. Silva, Jorge Ferreira da. II. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Departamento de Administração. III. Título.

CDD: 658

Agradecimentos

Ao Professor Jorge Ferreira da Silva por sua orientação e contribuição para o aperfeiçoamento de minha formação acadêmica ao longo de todo o curso e, especialmente, na realização deste trabalho.

Aos meus amigos Alexandre Zilio, Gilberto Mesquita e Valéria Chaves, grandes parceiros do MBA, pelo companheirismo, apoio e colaboração nos diversos trabalhos que juntos realizamos.

Aos meus pais, Manoel Cesar e Sonia Maria, pelo amor e carinho dedicados ao longo de toda a minha vida.

A minhas filhas, Ana Carolina e Juliana, pelo entendimento da necessidade da ausência do pai em diversos momentos de lazer devido às variadas tarefas exigidas pelo curso.

A minha esposa, companheira e amiga Claudia Marcia por todo o amor, apoio e compreensão durante os nossos dezesseis anos de casamento, mas, especialmente, na dura jornada dos últimos anos.

E, por último, o meu agradecimento especial a minha avó materna (*in memorian*), Maria da Luz, por seu amor, dedicação e exemplo de vida que contribuíram, de forma inestimável, para a minha formação como ser humano.

Resumo

Dias, Augusto Cesar Arenaro e Mello; Silva, Jorge Ferreira da (Orientador). **Posicionamento competitivo dentro dos grupos estratégicos da indústria farmacêutica brasileira.** Rio de Janeiro, 2005. 164p. Dissertação de Mestrado – Departamento de Administração, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Diferentemente de várias pesquisas que estudam as diferenças de desempenho somente entre grupos estratégicos para verificar as implicações nos resultados das empresas devido ao posicionamento estratégico adotado, este estudo tem por objetivo examinar tais diferenças não só entre, mas também dentro dos grupos estratégicos para responder à esta mesma questão. Utilizando um banco de dados com informações da indústria farmacêutica brasileira no período de 1999 a 2002, esta pesquisa toma por base o estudo de Miller e Dess sobre tipologias para identificar os grupamentos existentes e as estratégias relevantes neste segmento industrial, buscando relacionar o posicionamento competitivo utilizado pelas empresas ao desempenho observado. Os resultados obtidos sugerem que os melhores desempenhos pertencem aos grandes laboratórios estrangeiros que fabricam medicamentos de marca e que utilizam estratégias simultâneas de baixo custo e diferenciação em um escopo amplo de atuação de mercado. Estes resultados mostram ainda indícios de que a tipologia de Miller e Dess descreve o posicionamento estratégico das empresas dentro da indústria farmacêutica brasileira melhor do que a tipologia de Porter. Por fim, o estudo sugere que nenhuma empresa possui vantagem competitiva pelo fato de estar posicionada como principal, secundária ou solitária dentro dos grupos estratégicos desta indústria.

Palavras-chave

Estratégia; grupos estratégicos; tipologia de Miller e Dess; posicionamento competitivo; indústria farmacêutica.

Abstract

Dias, Augusto Cesar Arenaro e Mello; Silva, Jorge Ferreira da (Advisor). **Competitive positioning within the strategic groups of the Brazilian pharmaceutical industry**. Rio de Janeiro, 2005. 164p. MSc. Dissertation – Departamento de Administração, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Unlike many researches that study performance differences only among strategic groups to verify the implications on firms results due to their strategic positioning, this study aims to examine such differences not only among, but also within strategic groups in order to answer the same question. Using a database that contains information about the Brazilian pharmaceutical industry from 1999 to 2002, this research employs Miller and Dess' study about typologies as a base to identify existing groups and their relevant strategies in this industrial sector, and to relate the competitive positioning of firms to their achieved performance. Obtained results suggest that the best performances belong to foreign giant laboratories that produce branded drugs and that simultaneously utilize low cost and differentiation strategies with a broad market orientation. Furthermore, the aforementioned attained results show strong indicia that Miller and Dess' typology describes strategic positioning of firms within the Brazilian pharmaceutical industry better than Porter's typology does. Finally, this study suggests that no company has competitive advantage because of its positioning as a core, secondary or solitary firm within the strategic groups of this industry.

Keywords

Strategy; strategic groups; Miller and Dess' typology; competitive positioning; pharmaceutical industry.

Sumário

1. Definição do Problema	14
1.1. Introdução	14
1.2. Objetivos	17
1.2.1. Objetivo Final	17
1.2.2. Objetivos Intermediários	17
1.3. Delimitação do Estudo	17
1.4. Relevância do Estudo	18
2. Referencial Teórico	19
2.1. Ambiente Competitivo	19
2.1.1. Modelo das Cinco Forças de Porter	20
2.2. Conceito de Estratégia	25
2.3. Estratégias Competitivas	26
2.4. Grupos Estratégicos	27
2.5. Heterogeneidade da Indústria e de Grupos Estratégicos	29
2.6. Diferenças de Desempenho Entre Grupos Estratégicos	30
2.7. Diferenças de Desempenho Dentro de Grupos Estratégicos	31
2.8. Critérios de Avaliação do Desempenho	33
2.9. Tipologias Estratégicas	34
2.9.1. Tipologia de Porter	35
2.9.2. Tipologia de Miller e Dess	39
3. Visão Geral do Mercado Farmacêutico	44
3.1. Introdução	44
3.2. Definições	45
3.3. Aspectos Técnicos	47
3.4. Mercado Mundial	48

3.5. Mercado Brasileiro	51
3.6. Medicamentos Genéricos	53
3.6.1. Introdução	53
3.6.2. Mercado Mundial	54
3.6.3. Mercado Brasileiro	54
4. Metodologia	57
4.1. Tipo de Pesquisa	57
4.2. Universo e Amostra	57
4.3. Coleta de Dados	59
4.3.1. Seleção das Variáveis Estratégicas	59
4.3.2. Seleção das Variáveis de Desempenho	62
4.4. Tratamento dos Dados	64
4.5. Limitações do Método	68
5. Apresentação e Análise dos Resultados	69
5.1. Análise da Normalidade das Variáveis	69
5.2. Análise de Correlações Entre as Variáveis	70
5.3. Redução do Espaço Estratégico	74
5.4. Formação dos Grupos Estratégicos	78
5.5. Análise dos Grupos Estratégicos	84
5.5.1. Grupo I: Diferenciação + Baixo Custo + Escopo Amplo	85
5.5.2. Grupo II: Diferenciação + Baixo Custo + Escopo Estreito	87
5.5.3. Grupo III: Diferenciação + Escopo Amplo	88
5.5.4. Grupo IV: Diferenciação + Escopo Estreito	88
5.5.5. Grupo V: Baixo Custo + Escopo Amplo	89
5.5.6. Grupo VI: Baixo Custo + Escopo Estreito	90
5.5.7. Grupo VII: Sem Posicionamento	91
5.5.8. Comparação com os Grupos Estratégicos Formados à Luz da Tipologia de Porter	92
5.6. Comparação de Desempenho Entre Grupos Estratégicos	95

5.7. Posicionamento Competitivo Dentro dos Grupos Estratégicos	101
5.7.1. Grupo I: Diferenciação + Baixo Custo + Escopo Amplo	102
5.7.2. Grupo II: Diferenciação + Baixo Custo + Escopo Estreito	103
5.7.3. Grupo III: Diferenciação + Escopo Amplo	104
5.7.4. Grupo IV: Diferenciação + Escopo Estreito	105
5.7.5. Grupo V: Baixo Custo + Escopo Amplo	106
5.7.6. Grupo VI: Baixo Custo + Escopo Estreito	107
5.7.7. Grupo VII: Sem Posicionamento	108
5.8. Comparação de Desempenho Segundo o Posicionamento	110
5.8.1. Dentro dos Grupos Estratégicos	110
5.8.2. Dentro da Indústria Farmacêutica	112
5.9. Construção de Modelo para Previsão de Desempenho	114
5.9.1. Determinação dos Componentes do Modelo 1	114
5.9.2. Análise Residual do Modelo 1	116
5.9.3. Determinação dos Componentes do Modelo 2	117
5.9.4. Análise Residual do Modelo 2	118
6. Conclusões e Sugestões	120
6.1. Conclusões Sobre os Resultados da Pesquisa	120
6.2. Sugestões para Futuras Pesquisas	124
7. Referências Bibliográficas	126
8. Anexos	130
8.1. Estatísticas Descritivas da Base de Dados Original	130
8.2. Análise de Normalidade das Variáveis	130
8.2.1. Testes de Kolmogorov-Smirnov e Shapiro-Wilk	130
8.2.2. Histogramas e Gráficos das Variáveis Estratégicas	131

8.2.3. Histogramas e Gráficos das Variáveis de Desempenho	134
8.3. Análise de Correlações	136
8.3.1. Variáveis Estratégicas	136
8.3.2. Variáveis de Desempenho	137
8.4. Análise de Fatores	138
8.5. Análise Multivariada dos Fatores	140
8.6. Análise de Cluster K-Means	141
8.7. Comparação dos Centróides - Wilcoxon Signed Ranks Test	143
8.8. Análise Multivariada do Desempenho Entre Grupos	144
8.9. Análise de Normalidade da Distância ao Centro do Cluster	146
8.10. Análise Multivariada do Desempenho Dentro dos Grupos	147
8.10.1. Grupo I	147
8.10.2. Grupo II	149
8.10.3. Grupo V	151
8.10.4. Grupo VI	153
8.10.5. Grupo VII	155
8.11. Análise Multivariada do Desempenho Dentro da Indústria	157
8.12. Análise de Regressão do Modelo 1	159
8.13. Análise de Regressão do Modelo 2	162

Lista de Tabelas

Tabela 1-50 Maiores Empresas da Indústria Farmacêutica Brasileira	58
Tabela 2-Testes de Normalidade das Variáveis	69
Tabela 3-Matriz de Correlação das Variáveis Estratégicas	71
Tabela 4-Matriz de Correlação das Variáveis de Desempenho	73
Tabela 5-Resultado da Análise de Fatores	74
Tabela 6-Carga Final dos Fatores Após Rotação dos Eixos	75
Tabela 7-Fatores Resultantes da Redução do Espaço Estratégico	77
Tabela 8-Percentis Utilizados na Montagem dos Centróides Iniciais	78
Tabela 9-Matriz dos Centróides Iniciais dos Sete Grupos Estratégicos-Distribuição dos Percentis Teóricos	79
Tabela 10-Matriz dos Centróides Iniciais dos Sete Grupos Estratégicos-Distribuição dos Percentis Aplicados	79
Tabela 11-Matriz dos Centróides Finais dos Sete Grupos Estratégicos	80
Tabela 12-Teste de Igualdade das Matrizes dos Centróides	80
Tabela 13-Distâncias entre Centróides dos Clusters Finais	82
Tabela 14-Teste de Igualdade dos Centróides	83
Tabela 15-Grupos Estratégicos Formados à Luz da Teoria de Miller e Dess	84
Tabela 16-Comparação de Variáveis por Grupo Estratégico	85
Tabela 17-Empresas do Grupo I	85
Tabela 18-Empresas do Grupo II	87
Tabela 19-Empresas do Grupo III	88
Tabela 20-Empresas do Grupo IV	88
Tabela 21-Empresas do Grupo V	89
Tabela 22-Empresas do Grupo VI	90

Tabela 23-Empresas do Grupo VII	91
Tabela 24-Equivalência dos Grupos Estratégicos Formados nas Tipologias de Miller e Dess e Porter	92
Tabela 25-Grupos das Empresas nas Tipologias de Miller e Dess e Porter	93
Tabela 26-Estatísticas de Desempenho por Grupo Estratégico	95
Tabela 27-Teste de Igualdade de Desempenho dos Grupos Estratégicos	96
Tabela 28-Ordenação das Médias de Desempenho por Grupo Estratégico	96
Tabela 29-Comparação de Desempenho Entre Grupos Estratégicos	98
Tabela 30-Posicionamento das Empresas do Grupo I	102
Tabela 31-Posicionamento das Empresas do Grupo II	103
Tabela 32-Posicionamento das Empresas do Grupo III	104
Tabela 33-Posicionamento das Empresas do Grupo IV	105
Tabela 34-Posicionamento das Empresas do Grupo V	106
Tabela 35-Posicionamento das Empresas do Grupo VI	107
Tabela 36-Posicionamento das Empresas do Grupo VII	108
Tabela 37-Empresas Agrupadas pelo Posicionamento Competitivo	109
Tabela 38-Estatísticas de Desempenho Dentro dos Grupos Estratégicos	110
Tabela 39-Testes de Igualdade de Desempenho das Empresas Primárias e Secundárias Dentro dos Grupos Estratégicos	111
Tabela 40-Estatísticas de Desempenho Dentro da Indústria Farmacêutica	112
Tabela 41-Testes de Igualdade de Desempenho das Empresas Primárias, Secundárias e Solitárias Dentro da Indústria Farmacêutica	113
Tabela 42-Análise de Regressão do Modelo 1	115
Tabela 43-Análise de Regressão do Modelo 2	117

Lista de Figuras

Figura 1-Modelo das Cinco Forças de Porter	21
Figura 2-Estratégias Genéricas de Porter	35
Figura 3-Os Sete Tipos Estratégicos de Miller e Dess	41
Figura 4- <i>Scatterplot</i> dos Resíduos do Modelo 1	116
Figura 5- <i>Scatterplot</i> dos Resíduos do Modelo 2	118