

1. Introdução

A indústria farmacêutica brasileira constitui um mercado altamente competitivo e fragmentado. Nos últimos anos o ambiente desse segmento vem sofrendo importantes alterações que contribuem cada vez mais para o acirramento competitivo. Podemos destacar o fim do controle de preços, as Leis de Patentes e o advento dos genéricos como fatores que vieram alterar significativamente essa indústria.

A questão estratégica vem passando por um processo de modernização e de readaptação à nova ordem econômica, onde a globalização impõe novas condições para a garantia de sobrevivência de longo prazo das empresas. Logo, a formulação e implementação de diretrizes, com ênfase na administração estratégica, a fim de resultar em um desempenho satisfatório crescem muito em importância dentro desse cenário.

O desempenho das empresas, a partir de suas posturas estratégicas e das influências do ambiente competitivo, tem sido objeto de vários estudos de acordo com a teoria da escola do posicionamento analítico. A grande maioria dessas pesquisas utiliza a tipologia de Porter, entretanto o presente estudo adota a tipologia de Chrisman et al. (1988) como alternativa para analisar a indústria farmacêutica brasileira, testando sua aplicabilidade, adequabilidade e seu poder explanatório.

Sendo assim, essa pesquisa pretende avaliar a indústria farmacêutica brasileira à luz dessa tipologia estratégica e pesquisar os efeitos das estratégias competitivas sobre desempenho das empresas desse setor, relacionando o posicionamento estratégico ao desempenho médio dos grupos identificados de acordo com a tipologia supracitada.

1.1. Objetivos da Pesquisa

O presente estudo tem como objetivo final avaliar a indústria farmacêutica brasileira à luz da tipologia estratégica de Chrisman et al., verificando seu poder explanatório, pesquisando os efeitos das estratégias competitivas sobre o posicionamento e o desempenho que garanta sobrevivência de longo prazo das empresas dentro desse setor.

Além disso, a pesquisa também busca analisar alguns impactos do advento dos genéricos nessa indústria. Para que tal objetivo seja atingido, é necessário alcançar os seguintes objetivos intermediários:

- Analisar a estrutura da indústria farmacêutica brasileira no período de 1999 a 2002.
- Determinar dimensões adequadas para analisar essa indústria.
- Identificar variáveis estratégicas e de desempenho adequadas.
- Levantar dados para as variáveis estratégicas e de desempenho.
- Identificar grupos estratégicos dentro das tipologias estratégicas genéricas conhecidas.
- Elaborar agrupamentos dentro da tipologia de Chrisman et al.
- Verificar se há correlação entre indicadores estratégicos e de desempenho.
- Identificar quais estratégias garantem um melhor desempenho.
- Extrair informações que permitam um melhor entendimento da indústria farmacêutica brasileira.

1.2. Relevância do Estudo

No meio acadêmico já existem vários estudos que utilizam a tipologia de Porter para a identificação das estratégias genéricas das empresas. Esse estudo adota a tipologia de Chrisman et al. para tal classificação de estratégias, testando sua adequabilidade e aplicabilidade.

As dimensões adotadas para operacionalizar as tipologias de Porter e Mintzberg são selecionadas mais facilmente, tomando-se como base pesquisas prévias de Miller e Dess (1993) e Hotha e Vadhman (1995). O presente trabalho mapeia estratégias competitivas na tipologia de estratégias genéricas de Chrisman et al., contribuindo para sua operacionalização. Nesta pesquisa serão revisadas questões relativas à viabilidade de determinadas estratégias competitivas e serão analisados também os critérios utilizados para se julgar o desempenho das empresas.

Embora o trabalho seja direcionado para o setor farmacêutico brasileiro, certamente as práticas aqui abordadas e os métodos de avaliação adotados poderão

ser empregados ou adaptados para a análise da relação entre estratégia e desempenhos de empresas de outros setores da economia.

Ainda há uma relevância prática considerável, uma vez que o estudo poderá servir de base para que as empresas da indústria farmacêutica ajustem suas estratégias competitivas, assim como os seus processos internos que as implementam. Tais empresas poderão desenvolver ações específicas que melhorem seu posicionamento, permitindo que alcancem desempenho sustentável de longo prazo superior.

1.3. Delimitação do Estudo

Dentre as fontes de evidenciação existentes, essa pesquisa utiliza somente relatórios de consultorias especializadas, para identificar indicadores estratégicos e de desempenho.

No horizonte espacial, este estudo analisa as principais empresas da indústria farmacêutica atuantes no Brasil. São aqui analisadas as organizações dessa indústria que comercializem seus produtos no mercado nacional, independente da localização de sua planta produtiva. O estudo se concentra nas cinquenta maiores empresas da indústria farmacêutica brasileira em termos de faturamento em 2002. Apesar de diversas empresas nessa indústria serem multinacionais, são avaliadas apenas as atuações das subsidiárias brasileiras.

No horizonte temporal, a análise se concentra no período compreendido entre os anos de 1999 e 2002, a fim de eliminar qualquer situação tendenciosa temporária e permitir a identificação da relação entre estratégia adotada e desempenho obtido.

O estudo limita-se a adotar a tipologia de Chrisman et al. como explicativa para as estratégias competitivas utilizadas pelas empresas farmacêuticas e sua metodologia para a formação de grupos estratégicos dentro da indústria.

Estratégias realizadas são aquelas efetivamente implementadas pelas empresas independentemente de suas intenções, devido à metodologia empregada nesse estudo.

A coleta de dados foi feita mediante consulta à base de dados do Pharmaceutical Market Brazil (PMB), publicada pela consultoria especializada no mercado farmacêutico chamada Institute of Marketing Statistics (IMS).

Não é dedicada maior atenção ao processo de formulação destas estratégias. Além disso, não são levantadas variáveis organizacionais como clima, cultura, processos e estrutura das empresas por serem de difícil mensuração e por fugirem dos objetivos desse trabalho.