

**33°**

**28º. Congraçamento do Marketing Farmacêutico**  
Grupo dos Profissionais Executivos do Mercado Farmacêutico  
Local: Via Funchal



**● PERFORMANCE EMPRESARIAL – FARMA COM TARJA**

Esta categoria destina-se a premiar a empresa com a melhor performance, considerando as vendas e receituário no canal farmácia, excluindo os produtos genéricos. É condição fundamental para concorrer ao prêmio desta categoria, informar periodicamente o volume de vendas para o Boletim Mensal do Grupemef.

**CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO**

**Indicadores:**

Valores de vendas em moeda local (R\$) do Boletim de Vendas (GRUPEMEF) e PMB (IMS), e Receituário (Rx). Cada indicador contemplará pesos distribuídos seguinte forma:

**Cálculo :**

Market Share e Penetração de cada Indicador terão pesos de 20% e 80%, respectivamente.

**Metodologia de cada Indicador :**

Para determinarmos o mercado de produtos farma com tarja, serão utilizadas as seguintes informações divididos com os seguintes pesos:

- 1. PMB (IMS)** –Peso 30% - eliminação da demanda de todos os produtos classificados como genéricos (MG) através da utilização da *flag* de genéricos no software da auditoria;
- 2. GRUPEMEF** –Peso 30% - como não é possível especificar a venda por produto dentro do Boletim de Vendas, será aplicado o percentual de demanda deste segmento “não-genérico” obtido através do PMB (IMS), nas vendas observadas no Boletim Mensal dentro do segmento *retail*, somado a performance no segmento Hospitalar / Governo;
- 3. Receituário** – Peso 40% - o cálculo de participação de mercado deve desconsiderar os laboratórios LNI (laboratório não-identificado) e GEN (genéricos) utilizando as auditorias de mercados existentes para esta finalidade.

**Período:** MAT dezembro/2008 vs. MAT dezembro/2007.