



CONBRACANN

2ª EDIÇÃO

CONGRESSO BRASILEIRO
DE CANNABIS MEDICINAL

ORGANIZAÇÃO E REALIZAÇÃO



Educação em Saúde

Cannabis no Mercado Farmacêutico: Perspectivas para Farmácias, Indústrias, Pesquisa e Docência

Farmacêutico Kali Nardino, MBA

Especialista em Cannabis Medicinal; Master em Branding-ESPM e MBA em Marketing-USP ESALQ. Mais de 27 anos de experiência no mercado farmacêutico, de saúde e bem-estar. Atuou em projetos de grandes indústrias, auxiliando no desenvolvimento, lançamento e gerenciamento de produtos; desde medicamentos de biotecnologia na Roche até produtos fitoterápicos à base de Cannabis medicinal na healthtech Endogen, em parceria com a Nestlé Health Science.

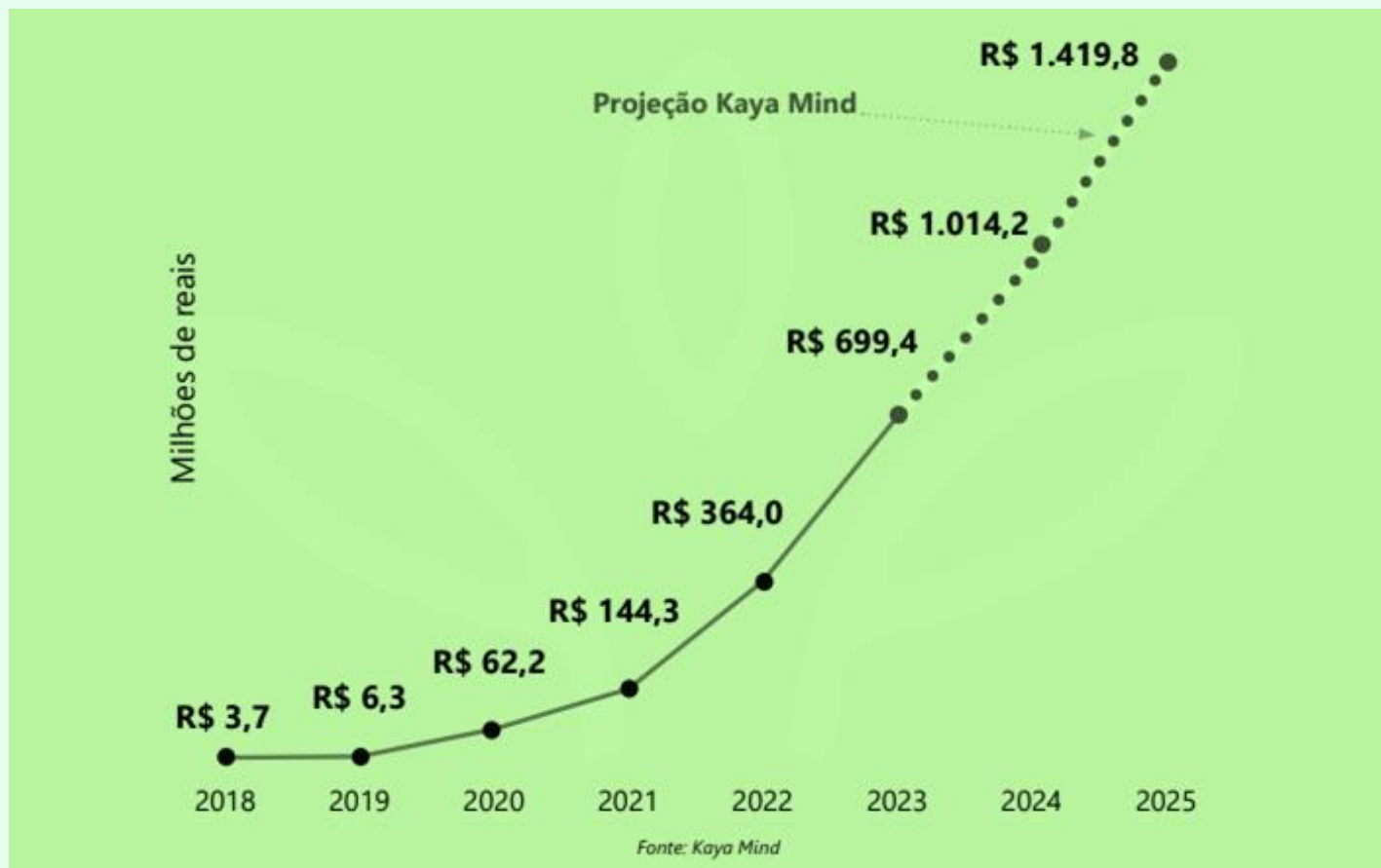
CMO na plataforma Cann Doc by Saluer - em parceria com The Green Hub, Zion Medpharma e epharma PBM - integrada na Raia, Drogasil, Araújo, Venâncio, São João e outras grandes redes de farmácias.

Cannabis no Mercado Farmacêutico: Perspectivas para Farmácias, Indústrias, Pesquisa e Docência

Sumário

- Introdução – tamanho do mercado no BR
- Faturamento em 2023
- Prescritores – abril de 2024
- Prescrições – abril de 2024
- Áreas de oportunidade: indústria e varejo
- Oportunidades e acesso aos produtos
- Farmácias e Drogarias
- Barreiras
- Jornadas Pacientes e Médicos
- Potencial, Pesquisas e Docência
- Conclusões

Tamanho do mercado de Cannabis Medicinal no Brasil



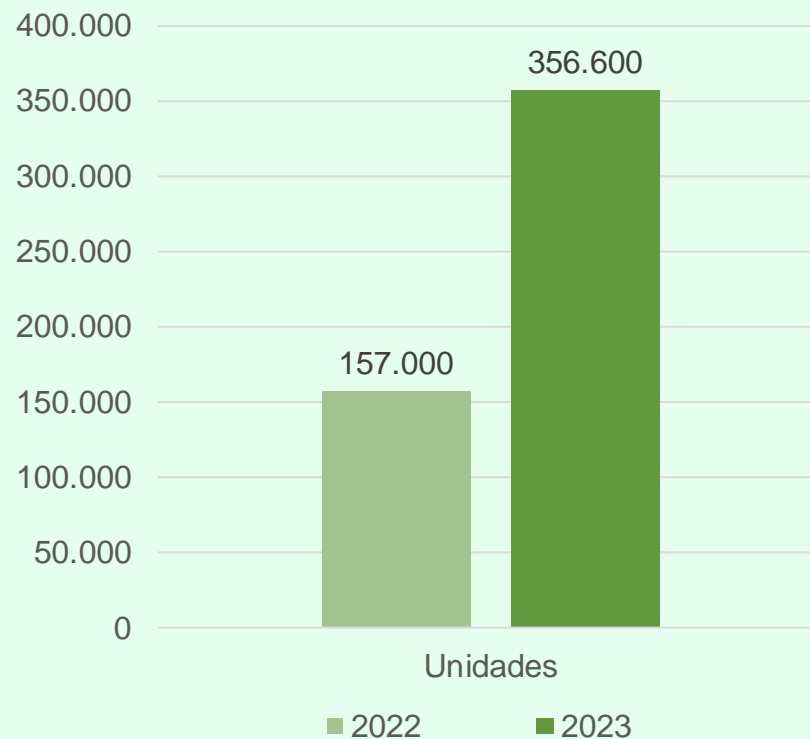
Faturamento

Ano de 2023:

- R\$ 150 milhões
- 356.600 unidades
- Fonte BRCann



<https://medicinasa.com.br/biotecnologia-senai/>



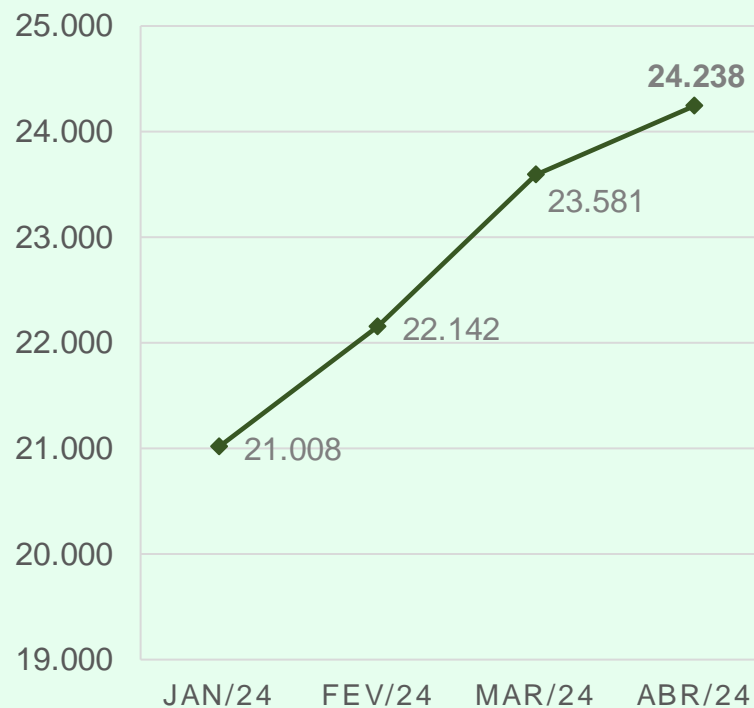
Prescritores de Cannabis

Abril 2024

- MAT – 24.238
- Abril – 9.099
- Fonte Close up



RDC 327/2019
Autorização Sanitária



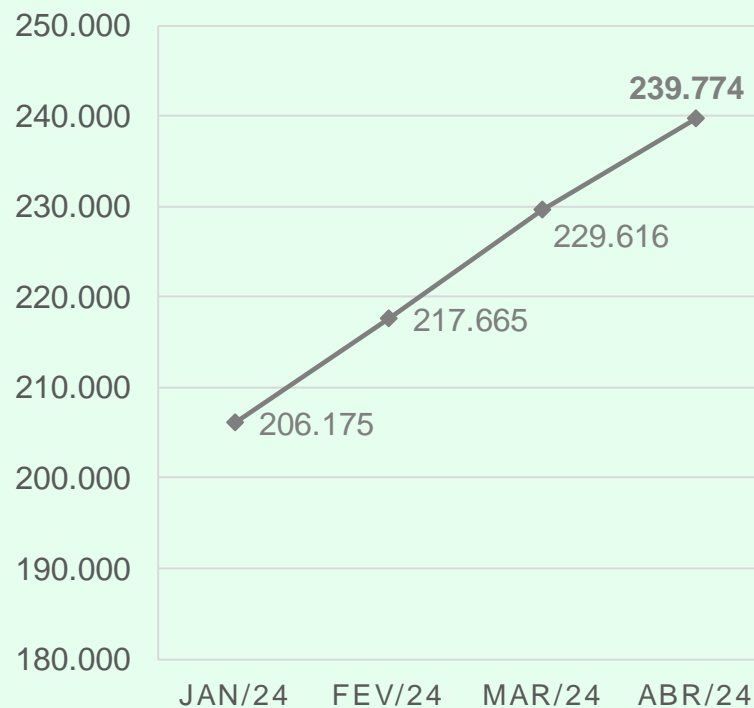
Prescrições

Abril 2024

- MAT – 239.774
- Abril – 24.238
- Fonte Close up



RDC 327/2019
Autorização Sanitária



Cannabis no Mercado Farmacêutico: Perspectivas para Farmácias, Indústrias, Pesquisa e Docência

Áreas de Oportunidades

- Indústrias
- Farmácias e Drogarias



Indústrias

Panorama - Acesso

- RDC 327
- Importação apenas de insumo farmacêutico nas formas de derivado vegetal, fitofármaco, a granel, ou produto industrializado.
- Grau Farmacêutico
- Indústria → Farmácias



Indústrias

Panorama - Mercado de Cannabis ¹

- ▶ Potencial atrair US\$ 30 bi
- ▶ 300 mil empregos em 10 anos
- ▶ Faturamento global US\$ 22 bi

Dados de Prescrição

- ▶ Dez/21 = 6,3 mil médicos prescritores ²
- ▶ Dez/22 = 15,4 mil médicos prescritores ²
- ▶ Dez/23 = 21,6 mil médicos prescritores ³
- ▶ Especialidades prescritoras de Cannabis:
 - Neurologistas 33%
 - Psiquiatras 26%
 - Geriatras 8%
 - Pediatras 7%
 - Clínicos gerais 5%
 - Ortopedistas 3%

1 - Associação Brasileira das Indústrias de Cannabis (ABICAN).

2 - <https://agenciabrasil.ebc.com.br/geral/noticia/2023-03/venda-nas-farmacias-de-produtos-base-de-cannabis-cresce-3423>

3 – Close-up International

Oportunidades sob a ótica da indústria

Stakeholders	Principais benefícios
Pacientes	Acesso a produtos com Grau Farmacêutico , em farmácias e drogarias. Após receber a receita, basta ir na farmácia retirar o produto, o que garante rápida adesão ao tratamento.
Prescritores	Facilidade de garantir a adesão e aderência ao tratamento e contar com a segurança de produtos com grau farmacêutico. Produtos com pesquisas e controle de qualidade.
Empresas	Apesar de um ciclo financeiro mais longo, as indústrias não tem a dificuldade de lidar com dezenas de fornecedores. Possibilidade de envasar produto no Brasil pode trazer menor custo para os pacientes, garantindo boa margem para indústrias. Barreiras de entrada de concorrentes são maiores. Farmácias tendem a ser boas pagadoras, além da capilaridade reduzir o risco financeiro.

Acesso aos produtos

4 formas para utilização da Cannabis:



1-Mercado ilegal



2-Associações de
pacientes

RDC 660/2022
Importação



3-Importação
individual própria

RDC 327/2019
Autorização Sanitária



4-Compra nas
Farm. e Drogarias

Modelos de Negócios

Acesso aos produtos

Panorama - Acesso

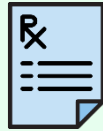
- ▶ RDC 327
- ▶ Varejistas compram das indústrias ou distribuidores
- ▶ Venda sob prescrição médica
- ▶ Retenção de receita

Fonte da imagem: Kaya Mind

RDC 327: https://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/anvisa/2019/rdc0327_09_12_2019.pdf



Como o paciente compra o produto via RDC 327?



1

Consulta Clínica e Prescrição



2

Prescrição
Receituário Azul



3

Compra em Farmácias e Drogarias

Farmácias e Drogarias

Panorama - Mercado

- ▶ Aumento de 146% no número de prescritores¹
- ▶ Aumento de 488% de receitas geradas no canal farma
- ▶ Aumento de receitas percaptas*
 - Percapta = receita/nº de médicos prescritores
- ▶ Venda de cannabis medicinal nas farmácias cresceu 304% em 2022 ²

1 - <https://agenciabrasil.ebc.com.br/geral/noticia/2023-03/venda-nas-farmacias-de-produtos-base-de-cannabis-cresce-3423>

2 - <https://veja.abril.com.br/coluna/cannabiz/venda-de-cannabis-medicinal-nas-farmacias-cresceu-304-em-2022>



Farmácias e Drogarias - oportunidades

Stakeholders	Principais benefícios
Pacientes	Acesso rápido ao tratamento. Programas de Benefícios a Medicamentos (PBM's) que dão descontos para os pacientes; garantindo adesão e aderência .
Prescritores	Com a garantia de acesso rápido , os médicos conseguem com que os pacientes tem melhoria na qualidade de vida e da saúde, além de garantir adesão e aderência. Acesso a produtos que tenham garantia de segurança e eficácia na aplicabilidade clínica, uma vez que só podem ser comercializados no varejo farma produtos com GRAU FARMACÊUTICO.
Empresas	Ao utilizar um canal sólido , com capilaridade, as indústrias garantem um acesso facilitado aos pacientes, dando segurança para os prescritores. Além disso, as empresas/indústrias tem um risco diluído, além de ter segurança de pagamento, visto que o mercado farma tem esta tradição. Além disso, com as auditorias de mercado, tem acesso a informações para avaliar a sua evolução no mercado, market share, analisar a concorrência, etc.

Outras oportunidades para as indústrias e para o varejo farma



Revisão da RDC 327/19

- Há possibilidade de que produtos de Cannabis medicinal, CBD com até 0,2% THC poderão ser prescritos com **Receita Branca** de controle especial
- Sem necessidade do receituário azul, pode haver maior **facilidade na compra**
- Com a entrada dos produtos na prescrição médica, via **telemedicina**, será possível emissão de receituário eletrônico
- MEMED ou outras plataformas de prescrição poderão ter emissões por tokens
- **prescrição digital** com QR code e enviada ao paciente por **e-mail** ou **WhatsApp**
- **Mais facilidade no acesso ao tratamento**

Barreiras, questões ligadas ao estigma e necessidade de estudos robustos

1- Preconceito:

- ▶ Muitas vezes, esses medicamentos são ligados à maconha e seu uso recreativo, que pode causar dependência e malefícios para a saúde.



2- Necessidade de mais estudos clínicos:

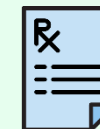
- ▶ Apesar do forte crescimento da produção científica sobre o tema no país, há necessidade de mais estudos clínicos abrangentes.
- ▶ Desconhecimento dos prescritores sobre os estudos existentes, especialmente os que estão relacionados à segurança, eficácia e dosagens.



Barreiras, questões ligadas ao estigma e necessidade de estudos robustos

3- Acesso:

- ▶ Dificuldades relacionadas desde a prescrição (receita azul na RDC 660 ou importação na RDC 327) ou até mesmo ao custo do tratamento.

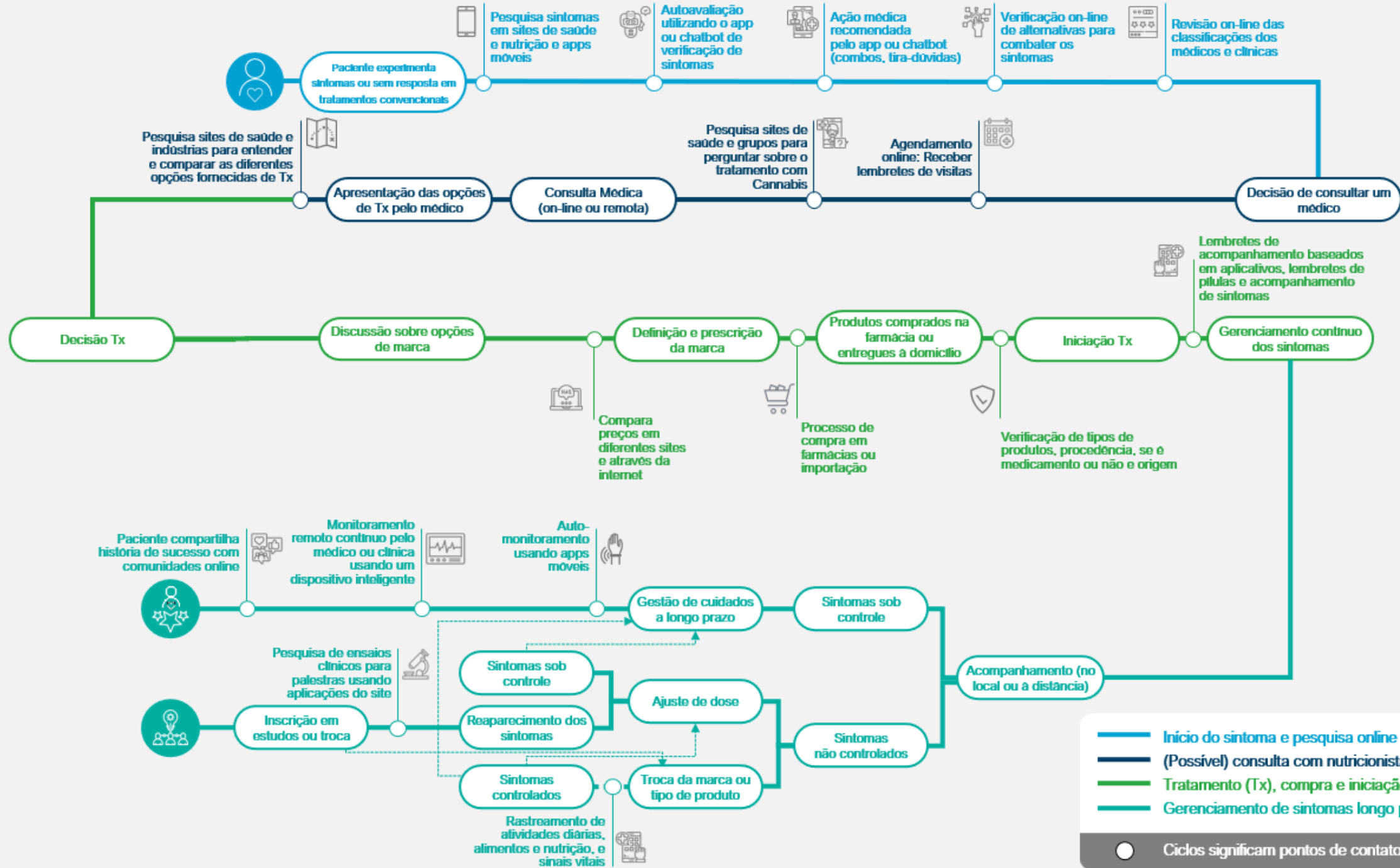


4- Alto nível de investimento:

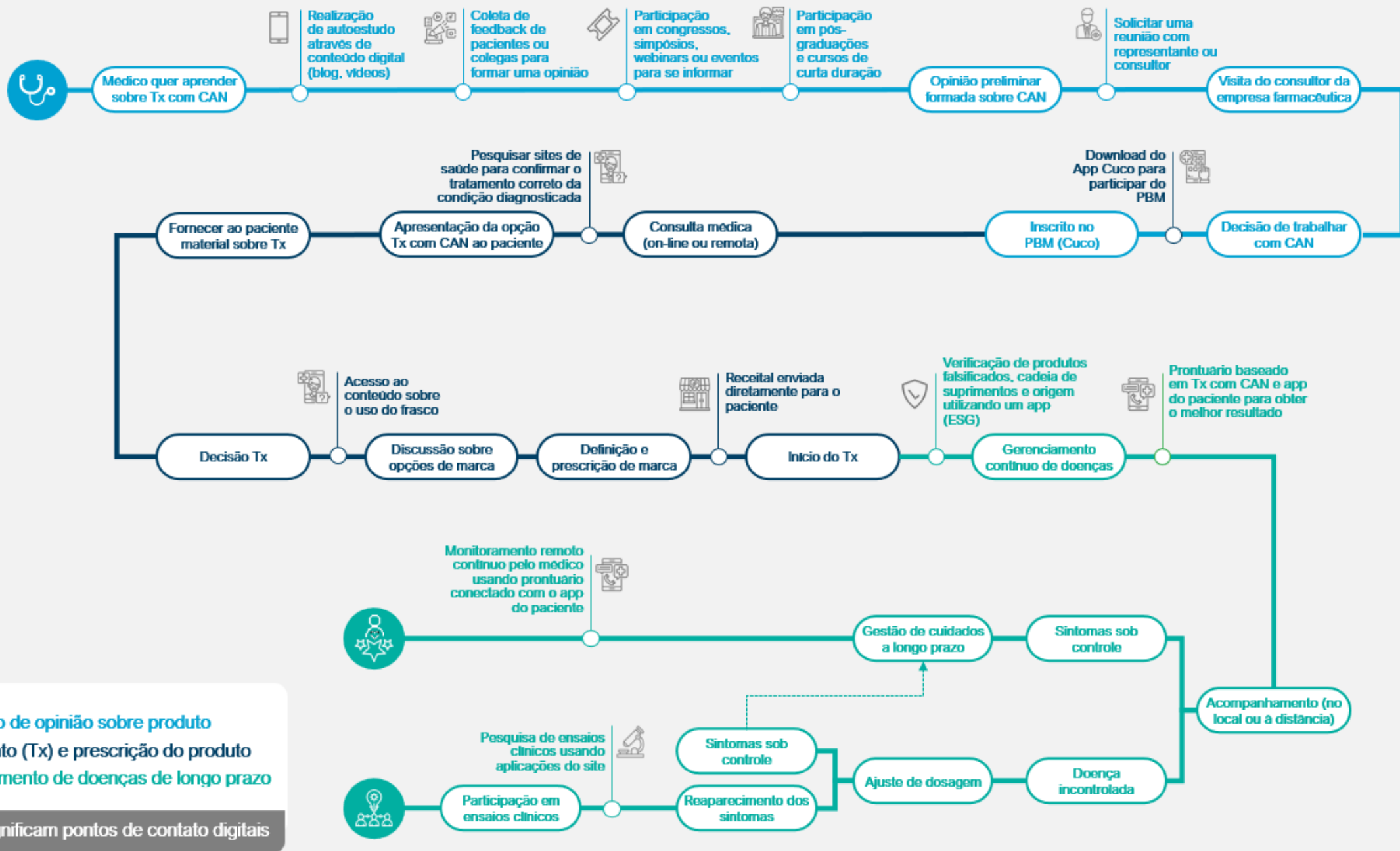
- ▶ Produtos de cannabis de uso medicinal demandam alto investimento para as empresas que almejam vender o produto no Brasil.
- ▶ Isso porque medicamentos têm aplicações diversas em diferentes especialidades médicas/prescritores, fora o alto custo da matéria-prima.



JORNADA PACIENTE MÉDICO

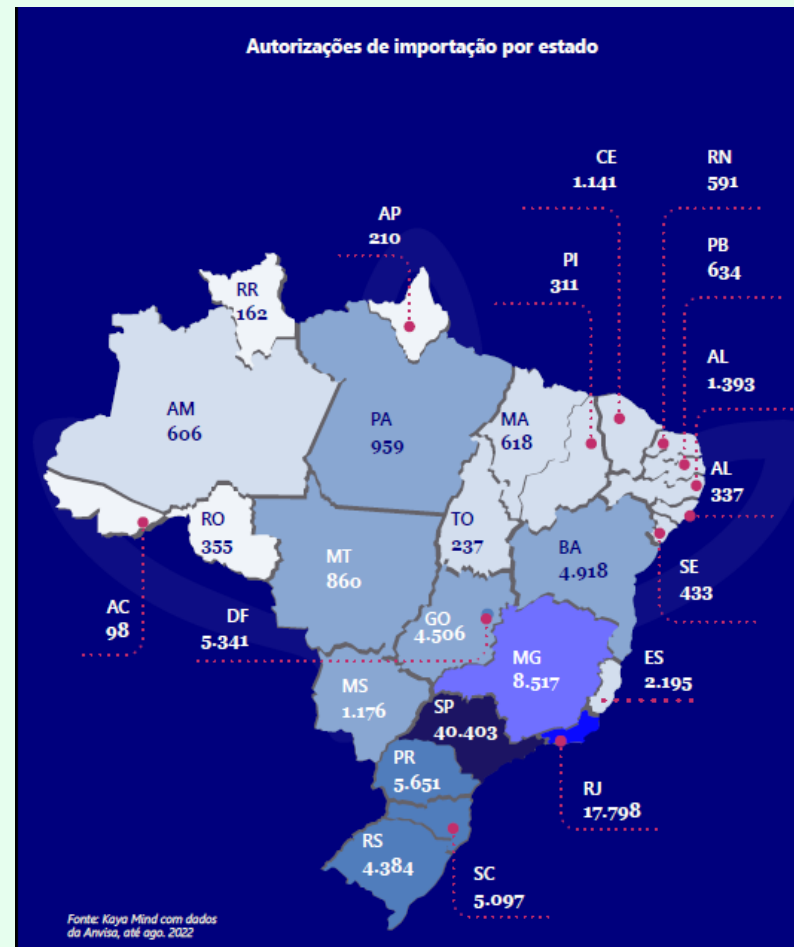
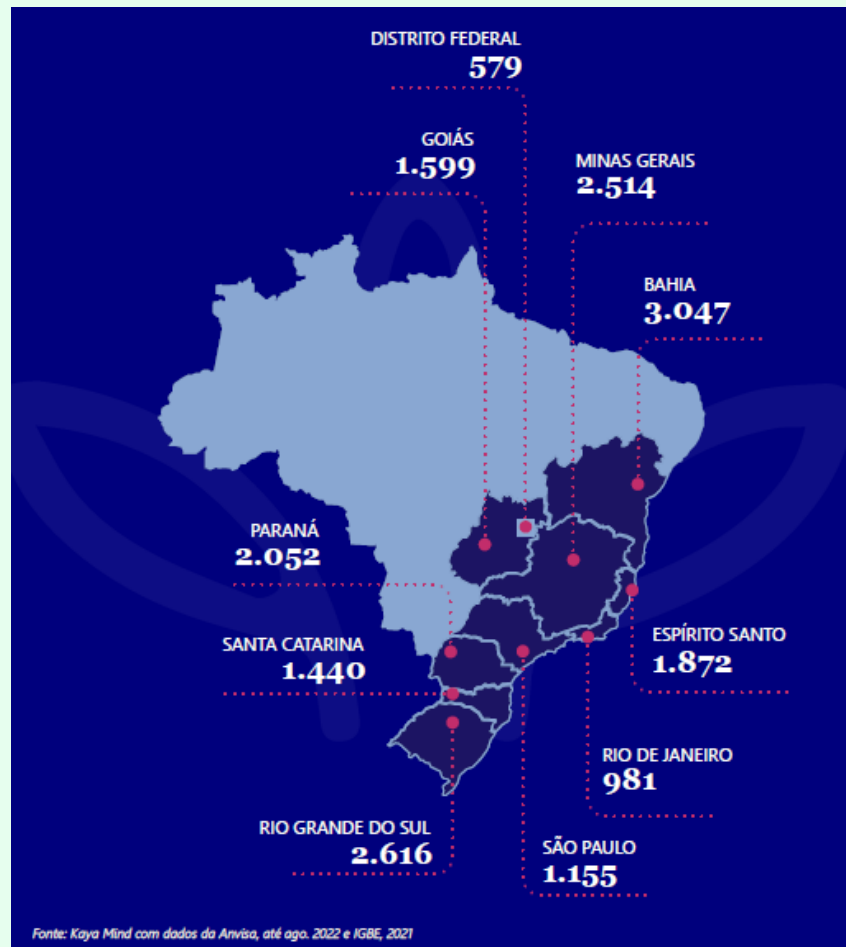


JORNADA PRESCRITORES

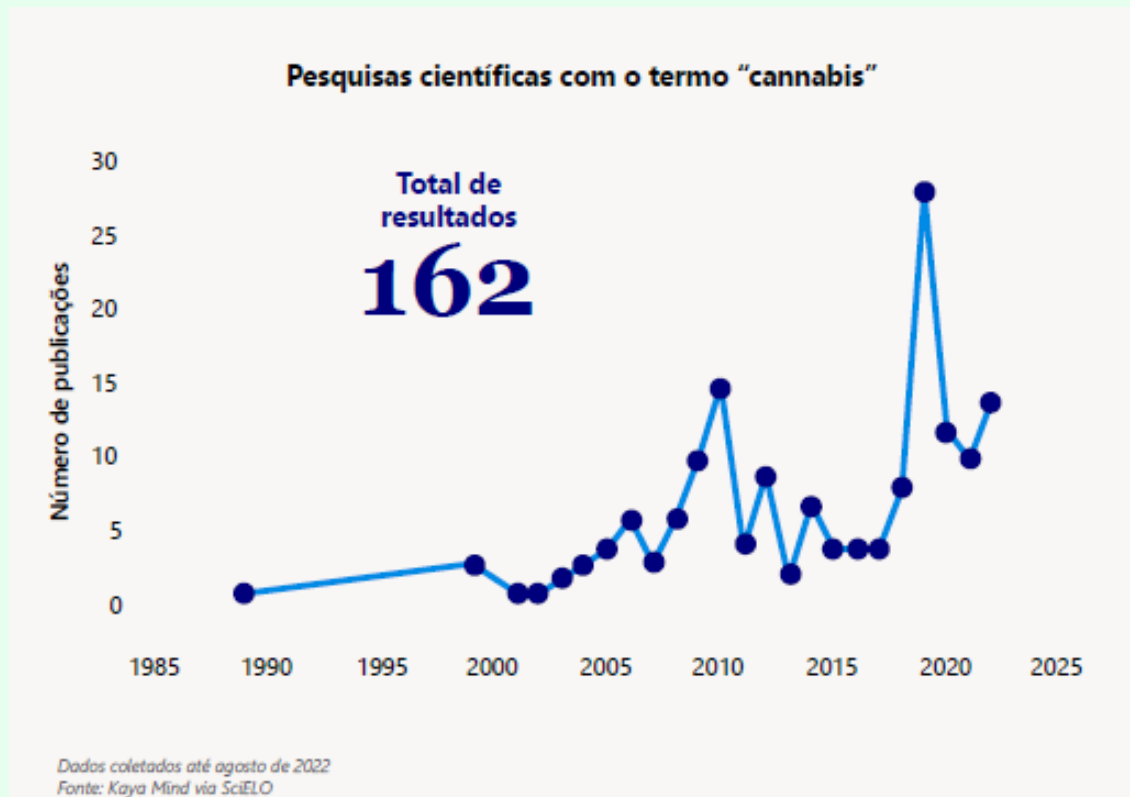
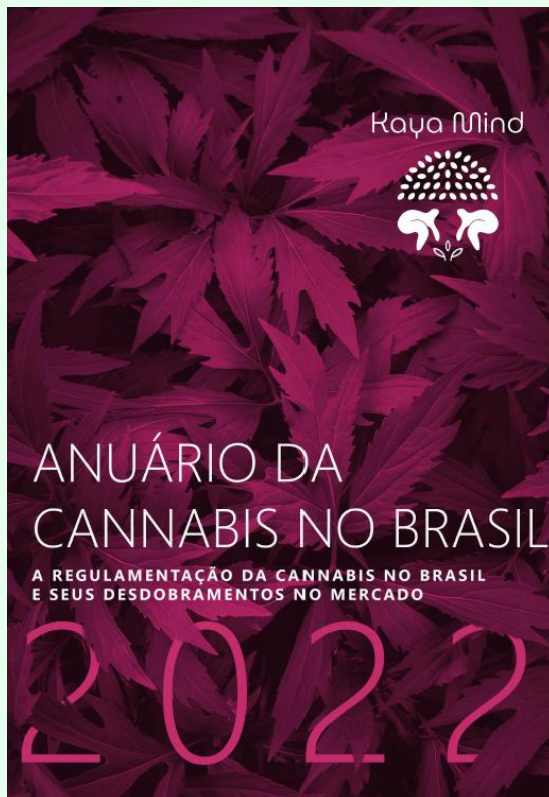


Potencial

Número de pessoas para cada paciente de cannabis

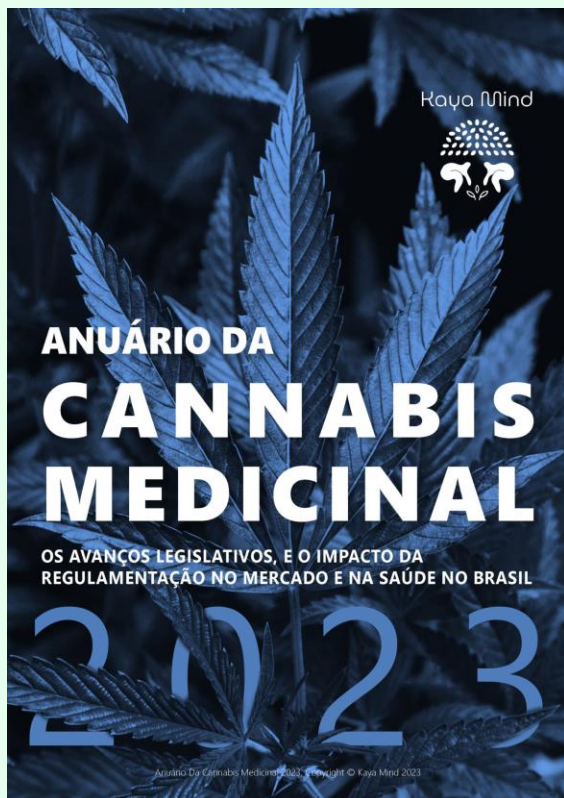


Panorama de Pesquisas

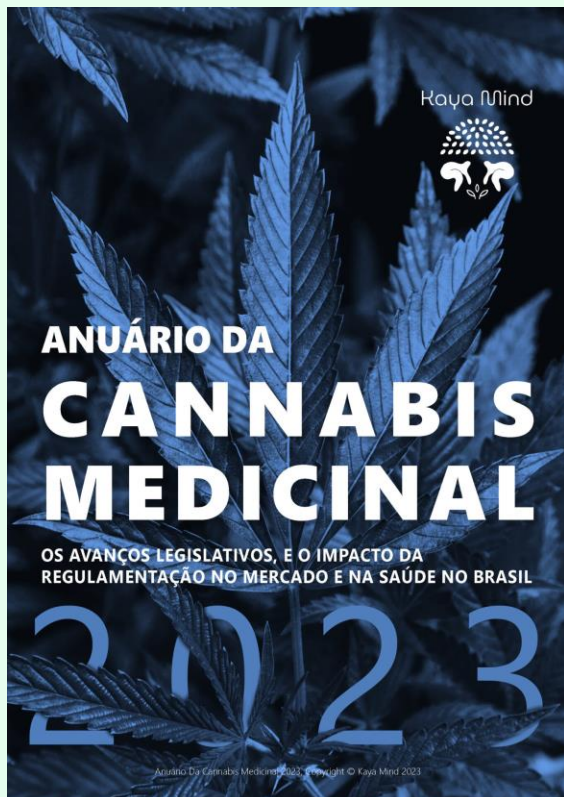


Fonte: Anuário da Cannabis no Brasil 2022 – Kaya Mind

Panorama de Pesquisas



Panorama de Pesquisas





PÓS-GRADUAÇÃO EM CANNABIS MEDICINAL

O maior programa de especialização
lato sensu de Medicina Endocanabinoide

- ✓ 100% online
- ✓ Reconhecido pelo MEC
- ✓ Professores renomados

Conclusões e considerações finais - Oportunidades multicanais

Indústrias e Importadoras	Varejo e Educação	Clínicas e Consultórios
Importação produto acabado ou IFA	Venda direta ao consumidor	Atendimento pacientes (aumento demanda)
Produção e envase	Delivery	Parcerias com Varejo, Indústria e Importadoras
Distribuição	Programas de Descontos próprios	Especialização em Cannabis
Comercialização	PBM	CRM Pacientes
Estudos	Seguradoras	Estudos
Educação, treinamentos e Eventos	Vendas judicializadas	Educação
Vendas judicializadas	CRM com pacientes	Eventos
Acesso público e privado	Parceria com Indústrias	Campanhas
CRM com Varejo ou Pacientes	Eventos	
PBM	Treinamentos	

Como melhorar a jornada?



Os pilares do crescimento de produtos à base de Cannabis

Alguns pilares:

- ▶ Produto ou serviço de alta qualidade
- ▶ Estratégia de educação e conscientização
- ▶ Estratégia de distribuição
- ▶ Engajar os clientes e pacientes ou prescritores
- ▶ Treinamento e desenvolvimento da cadeia





CONBRACANN

2ª EDIÇÃO



+55 (11) 91122-0533



atendimento@eadplus.com.br

ORGANIZAÇÃO E REALIZAÇÃO



Educação em Saúde