news

interplayers.com.br • 19º edição • ano 4

Concentração de mercado X a importância das farmácias independentes

Nunca houve tantos negócios envolvendo o varejo de farmácias no Brasil. Nos últimos dois anos, uma fusão ou aquisição foi anunciada a cada dois meses - e a concentração de mercado cresceu. Há quem discuta essa visão. Se olharmos essa tendência de concentração, somos forçados a reconhecer que também no varejo independente esse comportamento se repete. Cerca de 75% da demanda, algo perto de R$ 17,5 bilhões, está nas mãos de 10 a 12 farmácias independentes ou pequenas redes com ate 5 lojas.

>> Leia Mais.

Maior feira do segmento farma

A Abradilan Farma & HPC deste ano, realizada no Rio de Janeiro, foi um grande canal para ampliar o leque de contatos e ficar por dentro das últimas novidades e tendências do canal farma. Neste ano, o evento contou com um mix maior de produtos e serviços e superou os números anteriores do evento.

> Leia Mais.

Investimento em pesquisa é a solução

A indústria como um todo enfrenta uma crise de patentes. Para tentar solucionar o problema e não perder receita as grandes farmacêuticas estão investindo cada vez mais na produção de genéricos e de biossimilares (biológicos de segunda geração). O resultado da opção pelos investimentos em produtos inovadores já pode ser visto nos desempenhos operacionais das companhias.

> Leia Mais.

Doenças órfãs e medicamentos lucrativos

O tratamento de doenças raras tem sido o "novo filão" das farmacêuticas e apontam para mudanças na dinâmica comercial. O fato é que uma melhor compreensão das origens moleculares das doenças estão levando a indústria farmacêutica para novos caminhos.

> Leia Mais.

Grupo InterPlayers em plena expansão

Nos últimos dois anos, o grupo InterPlayers ultrapassou R$ 8 bilhões em transações em todas as plataformas. Para dar conta de todo esse crescimento, acabou de se mudar para um local com melhor logística interna, com andares livres, áreas integradas e maior espaço para as atividades. No total, de uma área com 1.200 m2 na Vila Olímpia, o grupo está agora em um espaço de 3.500 m2 em Santo Amaro.

> Leia Mais.

UNIDADES DE NEGÓCIO:

Avenida Engenheiro Eusébio Stevaux, 1566, Santo Amaro – São Paulo - SP.

Tel: (11) 5694-4800. Fax: (11) 5694-4805. E-mail: interplayers@interplayers.com.br

news

interplayers.com.br • 19º edição • ano 4

Concentração de mercado X a importância das pequenas farmácias independentes para a economia de um país regionalmente extenso

Nunca houve tantos negócios envolvendo o varejo de farmácias no Brasil. Nos últimos dois anos, uma fusão ou aquisição foi anunciada a cada dois meses - e a concentração de mercado cresceu. Por outro lado, as pequenas e médias redes e as farmácias independentes aumentaram em número nos últimos cinco anos, e sua representatividade também tem expressivo valor na economia do setor. No texto, pretendemos analisar esses dois aspectos dominantes do segmento farmacêutico brasileiro: concentração de mercado X crescimento das pequenas e médias farmácias em algumas regiões do Brasil.

Sobre a concentração de mercado, os dados são do IMS Health de outubro de 2012, mostram que 50% das vendas do setor está nas mãos das grandes redes de drogarias brasileiras, 3% pertence aos supermercadistas e 47% das vendas acontece nas farmácias médias e pequenas, classificadas pelo setor como "independentes".

Em 2008, as grandes redes tinham taxa inferior, cerca de 42% do mercado, os supermercados, 3% e as independentes, mais da metade (55%). Segundo a IMS, em 2017, as grandes redes devem alcançar percentual que pode variar de 57% a 61%, os supermercados, 4% a 6% e as independentes, 35% a 39%. Fato é, no entanto, que grande parte deste crescimento é impulsionada quase que exclusivamente pelas cinco maiores redes de farmácias do país (Top 5).

Segundo o próprio IMS, o grande fator de impulsão deste crescimento, ocorre no que o instituto classifica como redes fora da Abrafarma. Em 2008, essas redes somavam cerca de 4% no numero de PDVs e 12% da demanda do mercado. Em 2012, suas lojas representam 5,3% do total de PDVs e a demanda manteve-se no mesmo patamar.

Trata-se de um segmento cujo modelo de crescimento se dá diferentemente das grandes cadeias. Em grande parte são redes que crescem por meio de incorporação, ou seja, adquirindo lojas independentes de bom potencial em suas praças de atuação.

O interesse no mercado brasileiro é explicado pelos resultados. O Brasil deve se tornar, em 2017, o quinto maior mercado de varejo de farmácias do mundo, calcula a Abrafarma - Associação Brasileira de Redes de Farmácia e Drogarias. Hoje, o país é o sétimo colocado. De janeiro a novembro, o varejo de farmácias (contabilizando apenas medicamentos) vendeu cerca de US$ 22,7 bilhões, segundo a IMS.

"A tendência é de concentração", diz Sérgio Mena Barreto, presidente-executivo Abrafarma. A instituição representa o interesse das 31maiores redes do País. E os números falam por si. Em 2008 as chamadas farmácias de bairro cobriam 55% do mercado nacional. Este ano, a participação caiu para 47%, com expectativa de representar menos de 39% das vendas até 2017, de acordo com análise da IMS Health, companhia especializada em estudos do mercado de saúde.

Enquanto isso, as grandes redes cresceram de 42% para 50% e devem dominar 60% da clientela até 2017. O ganho é ainda maior para as gigantes quando se coloca o volume de negócios. "Crescemos num mercado que fatura muito mais", raciocina Barreto. Saiu de vendas de R$ 24 bilhões há cinco anos para os R$ 45 bilhões estimados para este ano e R$ 87 bilhões em cinco anos. Uma movimentação quase quatro vezes maior num período de uma década.

Há quem discuta essa visão. Se olharmos essa tendência de concentração, somos forçados a reconhecer que também no varejo independente esse comportamento se repete. Cerca de 75% da demanda, algo perto de R$ 17,5 bilhões, está nas mãos de 10 a 12 farmácias independentes ou pequenas redes com ate 5 lojas.

Com um fato importante a ser considerado. As farmácias independentes possuem uma forte presença nos cerca de cinco mil municípios do País, em muitos dos quais os custos e processos logísticos inviabilizam a presença das grandes redes. A rede de farmácias Pague Menos, a 2ª no ranking do setor, está presente em apenas 200 municípios brasileiros, desejando até 2017 aumentar em 50% esta marca, uma forte presença regional. Porém, somente da região Nordeste, temos cerca de 1.600 municípios, segundo o IBGE.

"Atualmente o mercado brasileiro é o 6º no ranking mundial, mas com perspectiva para ser um dos cinco. O Brasil está acima da média do mercado mundial (5% ao ano), com uma vertente de crescimento de dois dígitos ano após ano. Com a expansão das classes C e D, a melhora da distribuição de renda e a maior quantidade da população na terceira idade, o aumento do consumo no País se torna inevitável e atrai atenção e investimentos dos principais players globais", avalia Marcello Albuquerque, diretor de Pharma Solutions América Latina da IMS Health, em entrevista publicada no site da empresa.

A tradicional gigante americana do setor de farmácias Walgreen é uma das estrangeiras que estão de olho neste crescimento médio de 18%. O mercado espera pra breve a chegada da marca no Brasil.

Além da melhoria de renda e do envelhecimento da população, outros fatores ajudam a tornar o setor de farmácias cada vez mais atraente. A implantação de programas sociais para a população de baixa renda, como o "Aqui tem Farmácia Popular", também são apontados como impulsionador de vendas.

Não só isso, segundo a IMS Health, outro fator que continuará impactando o mercado e poderá impulsionar volumes e valores é a queda de patentes. "No Brasil há cerca de R$ 1 bilhão em volume de vendas de produtos que perderão suas patentes nos próximos 4 anos, e isso representará uma grande oportunidade para a entrada de genéricos e similares no mercado, ampliando o acesso e o volume", diz o relatório da IMS Health numa análise de 2011.

Pequenas farmácias também aumentaram em número em algumas regiões do país

Apesar da concentração no mercado, 10 mil farmácias de pequeno e médio porte foram inauguradas nos últimos cinco anos, no que mostra a importância das farmácias independentes num país regionalmente extenso, como mais de 5 mil municípios. Se nas grandes capitais a concentração é a tendência de mercado, essas grandes redes não conseguem se espalhar de maneira uniforme atingindo mercados não menos importantes no interior do país, que possui dimensões continentais.

A palavra de ordem para as pequenas e médias farmácias é a inovação, criando novos formatos de lojas que atendem às características de cada região. A expansão da classe C criou um segmento responsável por 42% do movimento de vendas no setor. A perspectiva de aumento no volume de negócios anima. Em 2017, devem ser comercializadas 135 bilhões de unidades de doses, impulsionando o faturamento do mercado brasileiro para R$ 87 bilhões. O segmento associativista, por exemplo, evoluiu em 50% seu número de lojas, nos últimos cinco anos.

Para garantir o crescimento, o grande desafio é explorar melhor os pontos de vendas, principalmente as categorias de higiene e beleza, tendência que também está fazendo farmácias independentes "brigarem" em pé de igualdade com as grandes redes. Os executivos devem prestar atenção nas necessidades dos clientes, considerando que a maioria opta por farmácias e drogarias que, além da assistência farmacêutica, funcionam 24 horas, entregam em domicílio e oferecem serviços ambulatoriais.

Além disso, 75% dos consumidores percebem a farmácia como um local de conveniência e oferta de serviços de utilidade pública, até mesmo de correspondência bancária - realidade muito comum em pequenas cidades do interior.

Será preciso cuidar do entorno do negócio. Uma das iniciativas é aprofundar a discussão para a desoneração dos impostos sobre medicamentos. É inconcebível que incida sobre bens essenciais uma carga tributária de 36%, enquanto diamantes, linguiças e cavalos puros-sangues contribuem com módicas alíquotas de até 7% ou simplesmente são isentos de impostos.

Fonte: Valor Econômico, Jornal do Commercio e Folha de S. Paulo

>> Voltar para página principal

>> Veja também:

Maior feira do segmento farma

>> Leia Mais

Investimento em pesquisa é a solução

>> Leia Mais

Doenças órfãs e medicamentos lucrativos

>> Leia Mais

Grupo InterPlayers em plena expansão

>> Leia Mais

UNIDADES DE NEGÓCIO:

Avenida Engenheiro Eusébio Stevaux, 1566, Santo Amaro – São Paulo - SP.

Tel: (11) 5694-4800. Fax: (11) 5694-4805. E-mail: interplayers@interplayers.com.br

news

interplayers.com.br • 19º edição • ano 4

Abradilan realiza a maior feira do setor farmacêutico no Rio de Janeiro

A Abradilan (Associação Brasileira dos Distribuidores de Laboratórios Nacionais www.abradilan.com.br) realizou nos dias 20, 21 e 22 de março a 9ª edição da Abradilan Farma & HPC, o maior e mais importante evento do segmento farmacêutico do país, no Rio Centro Convention Center.

Depois de Fortaleza (2005), Salvador (2007), Florianópolis (2009), Belo Horizonte (2011) e São Paulo (2006, 2008, 2010, 2012), o palco do evento este ano foi a cidade do Rio de Janeiro. Segundo o diretor da Abradilan, Geraldo Monteiro, a feira é um grande canal para ampliar o leque de contatos e ficar por dentro das últimas novidades e tendências do canal farma. Este ano, o evento teve um mix maior de produtos e serviços e superou os números anteriores do evento.

"Em 2012 no evento foi registrado um aumento de 25% no volume de novos negócios e recebeu 18 mil visitantes, entre eles, empresários e diversos profissionais de laboratórios farmacêuticos, redes de farmácias e drogarias, distribuidores, farmácias e drogarias independentes, indústria de HPC (higiene, perfumaria e cosméticos) e associações do setor farmacêutico", afirma Monteiro.

A feira teve como principal objetivo estreitar o relacionamento entre os visitantes e expositores do setor farmacêutico, promover a realização de novos negócios, abrindo as portas de um grande mercado para indústrias e empresas que queiram ampliar a atuação no canal farma. "O evento possibilitou a troca de informações e a realização de novos negócios de um mercado que está em plena expansão", completa Monteiro.

Palestrantes - A feira possibilita a convergência de interesses para ampliação do conhecimento através de palestras, oportunidades de negócios, lançamentos e tendências de produtos, proporcionando a concretização de parcerias estratégicas e abrindo novas perspectivas de mercado.

Na feira deste ano, foram realizadas três importantes palestras com consultores em gestão corporativa e desenvolvimento, entre eles, um dos maiores especialistas em atendimento a clientes do Brasil, Sérgio Almeida, o consultor corporativo e especialista em gestão de conhecimento em empresas, Gilson Coelho e o consultor e autor, Cezar Souza.

Lançamento de livro comemorou 15 anos de existência da entidade

No mês da realização da feira, a Abradilan comemorou seus 15 anos de existência. Para celebrar a data, a entidade lança o livro Abradilan 15 anos crescendo com o Brasil, mostrando as lutas e conquistas que tornaram o setor farmacêutico um dos mais fortes do Brasil.

A publicação foi lançada em 19 de março aproveitando a 9ª edição da Abradilan Farma & HPC que este ano foi realizada no Rio Centro Convention Center, no Rio de Janeiro, entre os dias 20 e 22 de março.

"É importante termos o registro de nossa história. Assim podemos perceber que a associação também fez parte do crescimento econômico brasileiro, sempre com o objetivo de promover a colaboração e o aprendizado entre nossos associados", afirma Juliano Vinhal, presidente da Abradilan.

A Abradilan foi constituída em 1998, hoje conta com 124 associados, distribuídos em 23 estados e realiza a maior feira e a única do setor com representantes de indústrias de todos os estados brasileiros.

Em 2005, a primeira edição da Abradilan Farma & HPC contou com aproximadamente cinco mil pessoas, e na última feira, que ocorreu em São Paulo em 2012, o número aumentou para 18 mil visitantes. "O evento possibilita a troca de informações e a realização de novos negócios de um mercado que está em plena expansão", diz Juliano.

Fonte: assessoria de imprensa da Abradilan

>> Voltar para página principal
>> Veja também:

Concentração de mercado X a importância das farmácias independentes

>> Leia Mais

Investimento em pesquisa é a solução

>> Leia Mais

Doenças órfãs e medicamentos lucrativos

>> Leia Mais

Grupo InterPlayers em plena expansão

>> Leia Mais

UNIDADES DE NEGÓCIO:

Avenida Engenheiro Eusébio Stevaux, 1566, Santo Amaro – São Paulo - SP.

Tel: (11) 5694-4800. Fax: (11) 5694-4805. E-mail: interplayers@interplayers.com.br

news

interplayers.com.br • 19º edição • ano 4

Farmacêuticas devem driblar a quebra de patentes com investimentos em pesquisa

Em todo o mundo, as grandes indústrias farmacêuticas enfrentam problemas com o vencimento de patentes importantes, o que abre mercado para a produção de medicamentos genéricos. Por isso, mesmo com o crescimento do setor de saúde, muitas delas acabam tendo dificuldades para manter o faturamento em alta.

Uma estratégia que se tornou comum para enfrentar esse problema foi investir justamente na produção de genéricos, ideia adotada por gigantes como Pfizer e Novartis. Na opinião de Severin Schwan, presidente global da Roche, essa talvez não seja a melhor saída.

"A indústria como um todo enfrenta uma crise de patentes. No caso da Roche, procuramos evitar isso investindo na renovação constante do nosso 'pipeline'", afirmou o executivo. "É isso que nos permiti substituir uma droga cuja patente venceu por outra com resultados ainda melhores." Anualmente, o laboratório investe cerca de 20% de seu faturamento na pesquisa e desenvolvimento de novos produtos.

Boa parte dessa verba, que no ano passado foi de €6,84 bilhões se destina à pesquisa de tratamentos complexos, como os medicamentos contra o câncer, nicho em que a companhia tradicionalmente atua. O resultado da opção pelos investimentos em produtos inovadores pode ser visto no desempenho operacional da companhia. Em 2012, o setor de oncológicos da empresa cresceu 9%, quase o dobro dos 5% registrados pela área de medicamentos como um todo.

Difíceis de serem reproduzidos, biológicos de segunda geração são a aposta das indústrias para recuperar o fôlego

Patentes da classe de medicamentos mais lucrativa atualmente - biológicos de segunda geração - começam a deixar de valer no país, o que tem estimulado a indústria farmacêutica, pois aumenta a chance de produzir drogas similares.

Embora este tipo de medicamento represente apenas 1% dos que são utilizados pelo SUS, eles consomem 43% dos recursos destinados à compra de remédios. Segundo estimativa do Ministério da Saúde, este ano, o gasto com esses medicamentos deve chegar a R$ 4 bilhões.

Como se trata de remédios considerados de ponta para tratamento de doenças como câncer, esclerose e artrite reumatoide, criar versões "genéricas" é mais complexo do que fazer o mesmo com outras drogas. Pois os fármacos são feitos com substâncias produzidas por células vivas, com moléculas muito mais complexas do que os remédios comuns, feitos por processos químicos.

Embora seja viável desenvolver remédios de ação semelhante, é praticamente impossível para um laboratório diferente do que criou o produto, chegar a um resultado igual. Entretanto, como eles tendem a ser rigorosamente idênticos, não podem ser chamados de genéricos, mas de biossimilares.

Existe, no mercado brasileiro, biossimilares de produção menos complexas – biológicos de primeira geração –, como heparinas e insulinas. Mas os principais produtos da indústria farmacêutica, como os caros anticorpos monoclonais, começarão a ser produzidos em breve.

Devido ao caro e longo complexo esquema de produção, a maioria das empresas interessadas em vender versões dessas drogas deve apostar em parcerias. Os medicamentos etanercepte (para artrite), e rituximabe (para linfoma não Hodgkin - câncer), são as primeiras patentes de biológicos de segunda geração a perderem a validade.

A primeira "joint venture" da indústria nacional no ramo farmacêutico foi a BioNovis, que reúne as marcas Aché, EMS, Hypermarcas e União Química, que deverão apostar inicialmente em medicamentos com patente expirada em 2012. Já a empresa de produtos farmacêuticos Merck, em parceria com a sul-coreana Hanwha Chemical, começou a desenvolver um similar do etanercepte.

Segundo Antônio Britto, presidente da Interfarma (Associação da Indústria Farmacêutica de Pesquisa), que reúne fabricantes de 80% dos medicamentos brasileiros de referência, mesmo com tanta gente de olho nesse mercado, não há motivo para preocupação. "A queda de patentes é como um ciclo de vida. Os medicamentos nascem e, depois de um tempo, as patentes morrem", afirma Britto. "O importante é que se cumpra a regulamentação".

Para os biossimilares de segunda geração, os parâmetros ainda estão em discussão. A OMS (Organização Mundial da Saúde) já estabeleceu os critérios básicos, e a Europa, atualmente, é a principal referência nesse tipo de legislação.

Em 2005, a Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) criou parâmetros para os biofármacos, com atualização em 2010. Para Denizar Vianna, presidente do Clapbio (Centro Latino-Americano de Pesquisa em Biológicos), "a legislação é avançada, mas incompleta". Segundo ele, o ponto mais frágil é a questão dos testes clínicos, pois precisam de uma regulamentação mais específica, para comprovar que os biossimilares equivalem aos originais.

Os testes que avaliam a ação da droga em humanos, antes da comercialização, são uma das etapas mais caras da criação de um medicamento, e teme-se que possam encarecer ou até inviabilizar a produção de alguns biossimilares. Mesmo assim, alguns especialistas acreditam que não se deve esperar uma redução no custo final dos medicamentos equivalente à que houve com a chegada dos genéricos, devido à complexidade da produção.

Fontes: Brasil Econômico e Folha de S. Paulo

>> Voltar para página principal
>> Veja também:

Concentração de mercado X a importância das farmácias independentes
>> Leia Mais

Doenças órfãs e medicamentos lucrativos
>> Leia Mais

Maior feira do segmento farma
>> Leia Mais

Grupo InterPlayers em plena expansão
>> Leia Mais

UNIDADES DE NEGÓCIO:

Avenida Engenheiro Eusébio Stevaux, 1566, Santo Amaro – São Paulo - SP.

Tel: (11) 5694-4800. Fax: (11) 5694-4805. E-mail: interplayers@interplayers.com.br

news

interplayers.com.br • 19º edição • ano 4

Farmacêuticas buscam lucro em drogas para doenças raras

Doenças raras sempre foram deixadas em segundo plano pelas farmacêuticas, que queriam remédios que pudessem ser vendidos para milhões de doentes. Hoje, porém, enfermidades que afligem um número muito menor de pessoas despertam um interesse cada vez maior no setor.

Um remédio da Sanofi SA tornou-se recentemente o segundo tratamento em dois meses a ser aprovado contra uma desordem hereditária dos níveis de colesterol que geralmente é fatal. O remédio injetável, chamado Kynamro, vai agora concorrer com o Juxtapid - uma pílula da Aegerion Pharmaceuticals Inc. que recebeu luz verde dos reguladores recentemente - no tratamento de uma doença que afeta só alguns milhares de pessoas nos Estados Unidos.

A Pfizer Inc. e a GlaxoSmithKline PLC são algumas das empresas que têm pesquisado tratamentos para a distrofia muscular de Duchenne, uma doença hereditária que afeta um em cada 3.600 bebês do sexo masculino. A Shire PLC e a BioMarin Pharmaceutical Inc. estão procurando remédios para uma desordem metabólica rara chamada síndrome de Sanfilippo, que atinge um em cada 70.000 recém-nascidos.

Essa disputa no tratamento de doenças raras ressalta como mudanças na dinâmica comercial e uma compreensão maior das origens moleculares das doenças estão levando a indústria farmacêutica para novos caminhos.

Os incentivos da FDA, a agência americana que regula alimentos e remédios, para o desenvolvimento das chamadas "orphan drugs" - ou drogas órfãs - podem significar aprovações mais rápidas, benefícios fiscais para as farmacêuticas e uma proteção de sete anos contra concorrência depois da aprovação (as drogas convencionais geralmente recebem cinco anos).

Grupos de pacientes levantaram centenas de milhões de dólares para dar às empresas que desenvolvem drogas órfãs, definidas como tratamentos experimentais para doenças que nunca têm mais de 200.000 pacientes num dado momento.

Mas o mais persuasivo dos incentivos talvez seja a descoberta das farmacêuticas de que podem cobrar preços salgados por esses remédios, os quais quase sempre se tornam uma das poucas opções de tratamento para doenças fatais.

As grandes farmacêuticas haviam "pensado que as drogas órfãs eram coisas minúsculas que não mereciam atenção", diz Angus Russell, diretor-presidente da Shire, que fabrica alguns dos remédios mais vendidos contra desordens raras de enzimas.

As grandes farmacêuticas viram a Shire e outras firmas "desenvolverem drogas que acabaram" gerando receitas de centenas de milhões, se não bilhões, de dólares e logo foram atrás, diz ele.

É verdade que um preço anual de seis dígitos para cada paciente põe em dúvida a capacidade das farmacêuticas de sustentar seus custos diante do esforço crescente das pessoas em controlar seus gastos com saúde. A concorrência pode também baixar os preços.

O Kynamro, o remédio contra o colesterol, será vendido a um preço menor que seu concorrente Juxtapid. Mas o Kynamro ainda assim custará ao doente US$ 176.000 por ano, segundo a Genzyme, a unidade da Sanofi que desenvolveu a droga com a Isis Pharmaceuticals Inc. Um ano de tratamento com o Juxtapid custa de US$ 235.000 a US$ 295.000, dependendo do estágio do tratamento, diz Marc Beer, diretor-presidente da Aegerion.

Quando o congresso americano criou o termo "droga órfã", em 1983, as farmacêuticas trabalhavam em um novo remédio do tipo a cada ano, segundo a FDA. Agora, a agência afirma que quase 200 drogas órfãs começam a ser desenvolvidas todo ano e cerca de um terço dos remédios que ela aprova são para doenças raras.

Francois Nader, diretor-presidente da NPS Pharmaceuticals Inc., que no fim de 2012 teve um remédio para uma doença rara do intestino aprovado pela FDA, diz que mudanças na ciência e na economia viabilizaram esse mercado. Os pesquisadores de drogas podem identificar com antecedência "os pacientes que se beneficiariam de um certo remédio, em vez de usar o modelo de um remédio para todo mundo como no passado", diz ele.

O remédio da NPS para o intestino, o Gattex, custou US$ 250 milhões para ser desenvolvido. O valor é bem inferior ao US$ 1 bilhão ou mais que poderia custar para lançar uma droga de uso mais amplo, em parte porque os testes clínicos requeridos precisaram de bem menos pacientes e foram mais rápidos, diz Nader. O Gattex custa US$ 295.000 por ano para o doente.

Graças a esses preços altos, quase um terço das drogas órfãs somam mais de US$ 1 bilhão em vendas anuais, segundo uma amostra examinada pela Thomson Reuters. A categoria gera mais de US$ 50 bilhões em receitas no mundo todo e teve um crescimento anual de mais de 20% nos últimos anos.
Até agora, os planos de saúde privados e os governos têm aceitado pagar por esses remédios caros. As doenças são tão raras que cada plano pode ter que pagar por apenas um paciente. Além disso, os tratamentos são geralmente uma questão de vida ou morte e assim fica difícil para as administradoras dos planos recusá-los.

"No futuro, haverá mais pressão sobre os preços" à medida que essas caras drogas órfãs se proliferarem, diz Rhonda Greenapple, fundadora da Reimbursement Intelligence, uma firma de pesquisa de mercado do setor farmacêutico que monitora planos de saúde. "Mas, no momento, não podem fazer quase nada" para limitar o acesso.

No caso da doença rara do colesterol, conhecida como hipercolesterolemia familiar homozigótica, os recém-aprovados remédios Kynamro e Juxtapid "vão suprir uma necessidade muito grande", diz Steven Jones, diretor de cardiologia do Hospital americano Johns Hopkins.

Pacientes com a doença têm um defeito nos genes que ajudam o corpo a eliminar o colesterol ruim, ou LDL, da circulação sanguínea. Como resultado, mesmo crianças podem ficar com níveis de colesterol de até 400 miligramas ou mais por decilitro de sangue - três ou quatro vezes o nível recomendado. A desordem pode causar ataques cardíacos, derrames e a morte, geralmente antes dos 30 anos.

Fonte: com informações do Valor Econômico

>> Voltar para página principal
>> Veja também:

Concentração de mercado X a importância das farmácias independentes

>> Leia Mais

Investimento em pesquisa é a solução

>> Leia Mais

Maior feira do segmento farma

>> Leia Mais

Grupo InterPlayers em plena expansão

>> Leia Mais

UNIDADES DE NEGÓCIO:

Avenida Engenheiro Eusébio Stevaux, 1566, Santo Amaro – São Paulo - SP.

Tel: (11) 5694-4800. Fax: (11) 5694-4805. E-mail: interplayers@interplayers.com.br

news

interplayers.com.br • 19º edição • ano 4

Grupo InterPlayers muda de endereço, promove ampla remodelação e expansão. Saiba como ficou a nova sede!

O Grupo InterPlayers mudou recentemente de endereço. Da Vila Olímpia para Santo Amaro. Essa mudança física não ocorreu por acaso. Ela tem a ver com uma evolução por qual passa o segmento farmacêutico.

De acordo com o diretor executivo da Pharma Link, umas das unidades de negócios do Grupo InterPlayers, Fernando Cascardo, houve um grande incremento nos negócios nos últimos dois anos e as operações do grupo estavam crescendo e demandando uma expansão da infraestrutura operacional. "Para se ter uma ideia, nos últimos dois anos ultrapassamos a marca de 8 bilhões de reais em transações em nossas plataformas, com mais de 50 mil pontos de vendas integrados. Era o momento de nos prepararmos para novos desafios do crescimento", explica Fernando.

Para dar conta de todo o crescimento, o grupo InterPlayers resolveu se mudar para um local com melhor logística interna, com andares livres, áreas integradas e maior espaço para as atividades. "No total, saímos de uma área com 1.200 m2 na Vila Olímpia para 3.500 m2 em Santo Amaro", afirma.

Remodelações na nova sede – O Grupo InterPlayers promoveu uma grande reforma para suportar a mudança e o início das atividades no novo local. Em especial, a infraestrutura necessária para suportar todas as operações foi remodelada. Só no Call Center, a expansão aumentou em três vezes a capacidade atual. "Substituímos toda infraestrutura de telefonia pela plataforma Alcatel Lucent, com plataformas mais avançadas de voz sobre IP, novos recursos etc. Além do mais, preparamos a empresa com novas áreas de treinamento, auditório e maior espaço na capacidade física em geral", comenta Fernando.

O projeto previa a expansão com menor impacto para os colaboradores. Por isso a ideia foi a de se localizar em uma região próxima ao metro, como era antes. A meta foi alcançada: a nova sede está a 200 metros da estação. Além disso, foi criado um espaço muito "transado" o chamado de "área de convivência". Nele o colaborador do grupo encontrará muito conforto e facilidade de alimentação.

Nos próximos 30 dias, o Call Center deve ser transferido para o novo espaço. Esta transferência obedece a um planejamento com os clientes e, portanto, deve ser feita de forma estruturada e bem pensada.

De acordo com Fernando, a InterPlayers está passando por um momento importante no mercado. O segmento farmacêutico se transformou e cresceu significativamente nos últimos anos, com possibilidade de dobrar de tamanho nos próximos 10 anos. "Precisamos acompanhar as necessidades de nossos clientes, novos modelos de negócios e adequar-se a padrões de qualidade cada vez mais avançados. Novos produtos e novas soluções estarão sendo lançadas neste ano para agregar valor e resultados aos nossos clientes e suas operações", informa.

O crescimento está no DNA do grupo: "nascemos em uma pequena garagem no bairro da Chácara Santo Antônio e nos orgulha muito estarmos aqui. Mas ainda há muito para fazer", comemora.

Clientes compartilhando o sucesso - A partir da finalização do projeto de expansão, todos os nossos clientes serão convidados para conhecer o novo espaço que o Fernando costuma denominar "nossa casa". "Queremos que compartilhem desse momento, tanto quanto conheçam o que fizemos em prol dos melhores resultados", finaliza.

>> Voltar para página principal

>> Veja também:

Concentração de mercado X a importância das farmácias independentes

>> Leia Mais

Investimento em pesquisa é a solução

>> Leia Mais

Maior feira do segmento farma

>> Leia Mais

Doenças órfãs e medicamentos lucrativos

>> Leia Mais

UNIDADES DE NEGÓCIO:

Avenida Engenheiro Eusébio Stevaux, 1566, Santo Amaro – São Paulo - SP.

Tel: (11) 5694-4800. Fax: (11) 5694-4805. E-mail: interplayers@interplayers.com.br