



TRAJETÓRIA E DESAFIOS DA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA BRASILEIRA

Aluno: Bruno Vinicius Goulart Orientadora: Profa. Dra. Ana Lucia Gonçalves da Silva

INSTITUTO DE ECONOMIA – UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
SAE/UNICAMP

Palavras-Chave: Política Industrial – Indústria Farmacêutica Brasileira – Genéricos



• Introdução

Este projeto tem como objetivo discutir a indústria farmacêutica brasileira, que é parte integrante do Complexo Econômico e Industrial da Saúde (CEIS), nas condições de crescente acirramento da concorrência internacional. O CEIS é peça-chave para o desenvolvimento do país, pois reúne em si as dimensões econômica e social. Destaca-se para isso o processo de ampliação do capital nacional na indústria farmacêutica do país, retomado no final da década de 1990, a partir de alterações no padrão regulatório vigente. Entre outros elementos, busca-se caracterizar os estágios da cadeia produtiva da indústria farmacêutica, bem como a inserção brasileira frente ao contexto internacional de acirramento da concorrência. Papel de destaque é dado à importância das políticas públicas em decorrência do elevado poder de compra de bens e serviços, pelo poder de indução e pelas atividades regulatórias que o Estado desempenha na consolidação de uma base produtiva sólida e nacional – o que não foi conseguido apesar do sucesso relativo que se observou com a política dos medicamentos.

• Metodologia

Neste relatório não foi possível avançar totalmente na execução e conclusão do cronograma proposto visto o limite de vigência do mesmo ter sido inferior ao inicialmente traçado. Assim, todo esforço foi concentrado na conclusão da primeira etapa do projeto, comprometida com uma revisão bibliográfica sobre o tema proposto.

• Resultados e Discussão

A década de 1990 para a indústria brasileira é marcada por um processo de regressão em sua estrutura produtiva. Processo este que se dá como consequência das políticas de consenso neoliberal que vigoravam a época – principalmente aberturas comercial e financeira, programa de privatização e estabilidade monetária – e em um contexto internacional de aceleração do processo de globalização produtiva e financeira. Na indústria farmacêutica brasileira não foi diferente, o processo de “especialização regressiva” iniciado nesta década só tem sua trajetória invertida a partir de avanços no marco regulatório da saúde, fundamentalmente com três leis: a Lei das Patentes em maio de 1997 – que se enquadra no contexto do Acordo de Propriedade Intelectual (TRIPS) –; a Lei que cria a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) em janeiro de 1999; e a Lei dos Genéricos em fevereiro de 1999.

Consequência do avanço do marco regulatório nacional citado, tem-se o aumento da participação no mercado farmacêutico das empresas de capital nacional após a consolidação da Lei dos Genéricos (Lei n.º 9.787) – considerada como marco, ponto de inflexão da trajetória que vinha sendo observada no setor farmacêutico. O corpo regulatório criado, porém, não foi suficiente para internalizar toda cadeia produtiva do complexo industrial da saúde.

Uma maneira de entender a estrutura da cadeia produtiva da indústria farmacêutica é a partir da proposta de classificação dos seus estágios evolutivos, elaborada pela Comissão Econômica para a América Latina (Cepal), cujos estágios são:

- 1º. Pesquisa e desenvolvimento (P&D);
- 2º. Produção de farmoquímicos;
- 3º. Produção de especialidades farmacêuticas; e
- 4º. Marketing e comercialização das especialidades farmacêuticas.

A empresa que engloba mais estágios evolutivos possui, consequentemente, maior padrão de integração vertical, características estas das grandes farmacêuticas mundiais (*Big Pharmas*). Entre as empresas nacionais e subsidiárias das empresas transnacionais que atuam no país, a grande maioria só atua nos dois últimos estágios – produção, comercialização e marketing de medicamentos. A dificuldade de se incorporar os demais estágios deve-se a significativas barreiras à entrada, econômicas e institucionais. Sua superação requer o apoio de políticas de médio e longo prazo. Continuar ausente dos dois primeiros estágios significa manter o país com uma inserção tradicional na divisão internacional do trabalho, consequentemente mantendo-se fora do desenvolvimento das atividades de mais alto valor – ligadas necessariamente às atividades de P&D para lançamentos de novos medicamentos no mercado.

A regulação do mercado, por instrumentos diretos (agências reguladoras) e por medidas que influenciaram na estrutura industrial e nas estratégias competitivas (estímulo aos genéricos) levou a

uma rápida resposta da indústria aos incentivos governamentais. O número de empresas atuantes no segmento de genéricos saltou de 16 em dezembro de 2000 para 66 em maio de 2006. Em relação à evolução da produção, esta era de 2,7 milhões em junho de 2000, passou para 200 milhões de unidades em dezembro de 2005 e já em 2007 dobra para 402,07 milhões de unidades. Por terem sido as pioneiras no setor, as empresas de capital nacional se consolidaram rapidamente. O crescimento exponencial no faturamento observado do setor salta de R\$432,99 milhões em 2001, rompe a barreira do R\$1 bilhão em 2004 e atinge quase R\$1,8 bilhões em 2007.

De um lado, evidencia-se o sucesso da política brasileira de incentivo à produção final dos medicamentos genéricos, sobretudo ao se consolidar neste segmento a indústria de capital nacional e montar uma infraestrutura de serviços tecnológicos de apoio. As empresas nacionais tiveram condições de responder aos desafios competitivos e lideram a competição no mercado nacional de genéricos. Esta política, entretanto, tem limites, ao não se dar sequência ao processo de consolidação de toda cadeia produtiva farmacêutica pela indústria nacional. Se observa indícios de que a competição deverá se acirrar no curto prazo, devido à entrada de novos competidores de atuação global. Isto tem ficado claro nos últimos anos quando se observa um processo de mudança estrutural na indústria mundial de genéricos, que tem levado a um aumento expressivo do porte dos competidores globais, principalmente via aquisições por parte dos líderes da indústria farmacêutica. Reforçando para isto a visão da ANVISA, que diz: a introdução dos genéricos no país teve como objetivos possibilitar o acesso da população a medicamentos de qualidade a preços menores; incentivar a redução de preços dos produtos de referência (via concorrência); fortalecer a indústria nacional; modificar o comportamento dos profissionais de saúde em relação à prescrição de remédios; e proporcionar o desenvolvimento tecnológico das empresas e, por conseguinte, do país.

• Conclusões

A partir da pesquisa e do levantamento bibliográficos realizados, foi possível observar que, de fato, muito se avançou na consolidação de uma relevante base industrial instalada no país no âmbito do CEIS. As empresas farmacêuticas brasileiras aumentaram seu porte, com 3 companhias passando a figurar na lista das dez maiores do setor do país (antes apenas uma). Mas apesar de serem importantes no mercado interno, ainda estão distantes das grandes líderes que atuam no setor. Sendo que o atual estágio da indústria farmacêutica brasileira está fortemente vinculado à comercialização e à formulação de medicamentos genéricos.

Atualmente, o maior desafio para o CEIS passa necessariamente pela ampliação de forma contínua dos investimentos em pesquisa e inovação e o fortalecimento das empresas de capital nacional frente às estratégias das empresas globais – de ampliação de sua atuação no país por meio de aquisições de empresas de genéricos. A consolidação de empresas nacionais acarretaria desenvolvimento econômico e tecnológico e em ganhos sociais, ampliando o acesso da população a novos bens e serviços de saúde.

Do ponto de vista da política industrial, o impacto da política de genéricos foi positivo, tendo representado um nicho ou “janela de oportunidade” para a promoção da competitividade das empresas brasileiras que tiveram plenas condições de responder aos desafios que lhes foram colocados. Este segmento tem como característica: a competição ser fortemente baseada em preço, sendo importante a capacitação em produção, para alcançar os menores custos; o acesso aos canais de distribuição é uma das mais fortes barreiras à entrada de novos competidores; e o pioneirismo no lançamento de um novo medicamento genérico no mercado é também considerado um fator de competitividade empresarial. Muitas vezes este pioneirismo começa bem antes do vencimento das patentes, cerca de quatro anos antes, tempo este utilizado para começar pesquisas para a cópia da molécula e principalmente para resolver as questões burocráticas e jurídicas, uma vez que se travam muitas batalhas judiciais até conseguir a derrubada de um patente.

• Referência bibliográficas

- Associação Brasileira das Indústrias de Medicamentos Genéricos – Pró Genéricos (2012). Página web: <http://www.progenericos.org.br/>
- GADELHA, C.A.G. (2009) Sistema produtivo: Complexo Industrial da Saúde. Projeto Perspectivas do Investimento no Brasil, Rio de Janeiro.
- MECHLIN PRADO, A. R. (2008). Lei dos genéricos e concorrência na indústria farmacêutica brasileira: estudo de caso sobre a atuação das empresas transnacionais.
- PIMENTEL, V. *et al.* (2012). Saúde como desenvolvimento: perspectivas para a atuação do BNDES no complexo industrial da saúde.