



**José Lourenço**

## **Xeque-mate**

Um destes dias, um grupo de amigos e ex-colegas convidou-me para um jantar de convívio. Foi com prazer que aceitei e lá fui encontrar dezenas de caras conhecidas, por vezes nomes esquecidos, com quem trabalhei na farmofer, sanofi pharma, sanofi winthrop, elf sanofi, sanofi synthelabo e sanofi-aventis.

Se contabilizasse as companhias de origem, as que partilhámos e as actuais, teríamos uma grande babilónia.

Isto fez-me pensar outras vezes nas fusões e aquisições, porque a tendência continua neste início de 2010.

As aquisições trazem novas oportunidades às empresas, com a expansão a novos mercados, mas a principal motivação é a quebra e a perda de patentes de medicamentos *blockbusters*.

Desde o começo de 2009, o mercado farmacêutico tem presenciado um grande movimento de consolidação. Houve a aquisição da Wyeth pela Pfizer, a Merck comprou a Schering-Plough e a Roche adquiriu a Genetech, e, mais recentemente, a sanofi anunciou a compra da brasileira Medley e da americana BiPar Sciences.

Basicamente, é possível dizer que essas fusões vieram trazer novas oportunidades a essas empresas, para que elas consigam alavancar-se num cenário de crise financeira mundial, além de expandir a sua participação para outros mercados, países e negócios. No entanto, estas aquisições fazem parte de estratégias para driblar algo muito mais concreto: a perda e quebra de patentes.

Muitos dos medicamentos considerados *blockbusters* perderão a sua patente, como é o caso do Plavix® da sanofi, Lipitor® da Pfizer, e do Singulair® da Merck, por exemplo.

Para contornar essa situação, as farmacêuticas focam-se essencialmente duas opções: genéricos e/ou biotecnologia.

Com a compra da Medley, por exemplo, a sanofi-aventis optou por investir no mercado de genéricos, que só no Brasil, em 2008, cresceu aproximadamente 20% em receitas, em comparação com 2007. Já as outras aquisições estão voltadas para os medicamentos

biológicos. A Pfizer agora tem no seu portefólio o biológico Enbrel®, da Wyeth, indicado para artrite reumatóide; por causa da Genetech, a Roche tem o Avastin®, o MabThera® e o Herceptin®, todos para cancro; e a Merck beneficiará com o Remicade®, também para artrite reumatóide, da Schering-Plough.

Voltando à sanofi-aventis, esta anunciou o lançamento de uma Oferta Pública de Aquisição (OPA) sobre a empresa norte-americana Chattem, uma operação avaliada em cerca de 1,3 mil milhões de euros.

A oferta, a ter lugar na Bolsa de Nova Iorque, prevê que a River Acquisition - filial detida 100% pela sanofi-aventis - pague 64,8 dólares por cada acção da Chattem, que produz medicamentos não sujeitos a receita médica.

Esta operação, que está ainda condicionada à autorização pelas autoridades competentes, é fruto de um acordo subscrito a 20 de Dezembro com a direcção da Chattem com o objectivo de alcançar "uma etapa na estratégia de transformação" da companhia.

Com todas essas mudanças, o que se pode esperar do mercado farmacêutico para o futuro? Pode ser que a tendência agora seja uma diminuição nos investimentos em pesquisa e desenvolvimento, já que houve uma fusão de pipelines, e os genéricos estão em alta; pode ser também que com preços mais acessíveis, o impacto seja sentido desde o prestador de cuidados de saúde até à fonte pagadora.

Porém, o que se espera é que o grande beneficiado desse processo todo seja o paciente, com medicamentos mais acessíveis com os genéricos, mas ao mesmo tempo com opções de terapias mais inovadoras e eficientes com a biotecnologia, onde os medicamentos são mais específicos e focados em determinados tipos de pacientes, de determinados tipos de doença.

Nesta cultura de Xeque-mate, o importante é que, mesmo com muitas vidas profissionais envolvidas e/ou sacrificadas, existem pessoas que se reúnem, jantam em conjunto e sabem que, no fundo, há vida para além dos laboratórios. 