

CLIPPING FARMÁCIA

31 de Janeiro de 2020

- AllCare cria plano com cobertura de medicamentos
- A Bayer entra na fila do SUS
- Prejuízo da Pfizer diminui 14% no 4º trimestre
- Lucro líquido da Novartis cai 5,8%, pressionado por encargos fiscais
- Johnson & Johnson vai desenvolver vacina contra coronavírus
- Lucro líquido da Roche sobe 32% em 2019, puxado por América Latina
- Farmacêutica paranaense ganha sócio mexicano e prepara expansão internacional
- Farmacêuticas correm para criar vacinas contra o coronavírus





AllCare cria plano com cobertura de medicamentos

A AllCare, administradora de planos de saúde por adesão, e a ePharma, que atua em assistência farmacêutica, fecharam parceria para comercialização de um convênio médico com cobertura de medicamentos. Essa modalidade é comum nos Estados Unidos, mas no Brasil não vingou por ser um custo adicional.

No entanto, agora, com o crescimento dos programas de prevenção de doenças para evitar sinistros elevados e controlar os custos do plano de saúde, a cobertura de medicamentos ganha relevância. “Às vezes, é até melhor financiar o medicamento do que deixar o paciente internar. Muitas pessoas não tomam remédio porque não têm condições financeiras para comprar”, disse Farias Sousa, presidente da AllCare.

A AllCare possui 160 mil usuários de planos de saúde por adesão e faz a gestão de uma carteira com 100 mil convênios médicos corporativos.

O novo serviço será oferecido aos atuais e novos clientes. A expectativa é que cerca de 30% dos 160 mil usuários de planos por adesão contratem a cobertura de medicamentos. O valor cobrado dependerá dos serviços contratados.

“São sempre remédios com prescrição médica. O usuário poderá contratar cobertura para medicamentos genéricos ou de marca, com coparticipação ou não”, disse Luiz Carlos Silveira Monteiro, fundador e presidente da ePharma. A empresa faz gestão de vários programas, como o Farmácia Popular. A ePharma tem como controladores o fundo Valliant, com uma participação de 42%,

as redes de farmácia Pague Menos e Araújo, com 32%, e os fundadores que detêm o restante.

Questionados sobre o impacto da cobertura de medicamentos e a taxa de sinistralidade dos planos de saúde, os executivos disseram que ainda não é possível mensurar porque se trata de um produto novo no país. “No Brasil, não temos dados, mas nos Estados Unidos, para cada US\$ 1 investido em medicamento, há uma economia de US\$ 7 em internação”, afirmou o presidente da ePharma.

O serviço permitirá a formação de um banco de dados. A ePharma consegue rastrear as compras dos medicamentos porque seu sistema está integrado a 27 mil farmácias do país, cerca de metade desse setor. Isso permitirá à AllCare ter informações sobre a saúde dos seus usuários.

“Não adianta só ter programas de prevenção ou dar remédios, é preciso acompanhar também se eles estão fazendo o tratamento corretamente”, disse o presidente da AllCare, que fará esse trabalho de acompanhamento.

Fonte: Valor





A Bayer entra na fila do SUS

A gigante farmacêutica alemã Bayer sabe exatamente qual o caminho que pretende seguir para manter o crescimento no Brasil: entrar na fila do SUS. A estratégia pode parecer pouco comum para uma empresa que está entre as maiores fabricantes de medicamentos do mundo, mas tem um motivo claro. É no Sistema Único de Saúde que está o maior investimento do governo federal na aquisição de medicamentos. Em 2018, a injeção dos cofres públicos para manter os hospitais abastecidos de remédios foi da ordem de R\$ 14,5 bilhões. A Bayer sabe disso e quer uma parte dessa receita. Aumentar sua presença no SUS é fundamental para que a empresa consiga dobrar, em dois anos, as vendas de remédios de alta complexidade para o mercado institucional (governos e planos de saúde). Hoje, esse nicho responde por 25% do faturamento.

A Bayer planeja obter dali 50% de tudo que vende – e o governo federal é o principal comprador desse tipo de remédio.

O sinal mais claro de confiança do laboratório no Brasil é a recente mudança física da sede regional da divisão farmacêutica da América Latina da Bayer, do estado de Nova Jersey (EUA), para São Paulo. Com a mudança, Adib Jacob, que já comandava a operação brasileira, passou a acumular o comando da divisão farmacêutica no Brasil e na América Latina. Segundo ele, vários fatores contam a favor do País para justificar a troca do local de comando da companhia nos países das Américas (com exceção de EUA e Canadá).

Entre eles está a questão logística. Ir de São Paulo a Buenos Aires ou Santiago, por exemplo, é muito mais rápido do que partir do nordeste americano. E tempo é dinheiro. Sozinha, a unidade do Brasil rendeu à Bayer 500 milhões de euros em 2018, exatamente a metade do faturamento da divisão farmacêutica da companhia na América Latina, que somou 1 bilhão de euros.

A logística ajuda, mas não é tudo. O Brasil também tem se destacado na velocidade das aprovações de medicamentos, principalmente os de alta complexidade e ligados a doenças raras, na maioria dos casos atrás apenas do FDA, a Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) dos americanos. “A empresa não tomaria essa decisão sem confiar, em termos de contexto macroeconômico, político, no Brasil, que representa para a Bayer 50% do mercado da América Latina. Como consequência disso, tendemos a lançar os medicamentos antes no Brasil do que no resto da América Latina. Se aprende com Brasil e propaga para os outros países”, afirma Jacob.

Segundo relatório da Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (CMED), as vendas do setor no Brasil avançaram 11% em 2018, gerando negócios de R\$ 76,2 bilhões. No caso da Bayer, o resultado foi ainda melhor. O executivo não revela os números, mas afirma que a velocidade de crescimento da empresa no País chega ao ser o dobro da média nacional.





Para avançar ainda mais, a Bayer planeja que ainda este ano a participação do mercado institucional chegue a 35% das vendas. Sete novos produtos, recém aprovados pela Anvisa, irão contribuir para essa meta. Eles atenderão pacientes com câncer colorretal, câncer de próstata e hemofilia, além de serem indicados para tratamentos da saúde feminina. “Vamos ampliar. Nosso portfólio começa a mudar para especialidades, onde o comprador tende a ser a operadora de saúde e o poder público em várias instâncias”, diz Jacob. “Hoje são 75% no segmento farmacêutico, muito amparada pelo Xarelto e contraceptivos, e 25% para o institucional. Estamos lançando produtos focados no mercado institucional e é daí que vem o crescimento exponencial”. Hoje a empresa tem duas formulações incorporadas na cesta de produtos para fornecimento da rede pública de Saúde. O Adempas, desenvolvido para hipertensão pulmonar, pode ser o terceiro. A consulta pública paraincorporação foi encerrada no dia 16 deste mês e o executivo demonstra otimismo no resultado.

SEGURANÇA

“Quando uma empresa global escolhe o mercado brasileiro como sede é sinalização clara da crença no que estamos vivendo agora, com segurança jurídica e movimentos governamentais no sentido de desburocratizar ações”, diz a presidente-executiva da Associação da Indústria Farmacêutica de Pesquisa (Interfama), Elizabeth de Carvalhaes. Ela acredita no crescimento da indústria farmacêutica justamente com o olhar nas novas terapias.

“Entendo que a aprovação da reforma da Previdência também foi outra mensagem positiva e forte para o mercado mundial. Ainda assim, temos que avançar na legislação tributária para diminuir os custos e ampliar o acesso de medicamentos aos doentes”, afirma.

Outro indicador sólido do crescimento da Bayer é a companhia ter conseguido alcançar a liderança do ranking dos medicamentos mais vendidos do Brasil. Até o ano passado, o Dorflex, da concorrente francesa Sanofi, era o líder em receita. Perdeu o posto para o Xarelto, remédio da companhia alemã para tratamento cardiovascular que faturou R\$ 547 milhões. Os dados são baseados no preço de compra de farmácia (PPP). No preço-fábrica (valor máximo permitido para venda), os valores passam de R\$ 623 milhões – e Jacob acredita que o atual líder tem potencial para chegar a R\$ 1 bilhão. No ano passado foram vendidas 3,4 milhões de caixas, o que significa cerca de 86 milhões de comprimidos ofertados aos pacientes brasileiros.

Com 50 medicamentos em comercialização no Brasil, a Bayer hoje tem em estudos no mundo 50 princípios ativos, que deverão estar disponíveis a pacientes nos próximos anos. O País ainda não conta com centros de pesquisa da empresa, embora o presidente não descarte, num horizonte ainda um pouco distante, esta entrada. “Eles já estão na fase de testes com humanos. Acredito que o Brasil possa chegar a esse patamar, mas ainda falta continuidade em investimentos, tanto públicos quanto privados.





Temos 15 centros no mundo e estamos abertos. Hoje ainda não está no horizonte, mas é algo que pode ser pensado no futuro”, reconhece Jacob.

A confiança no Brasil não está necessariamente em alinhamento a governo A ou B, seja federal ou estadual, mas na solidez, segundo o presidente, das instituições que garantem o investimento da indústria farmacêutica no mercado local, como Anvisa e CMED. Há 124 anos no País, a empresa germânica, que chegou poucos anos após a proclamação da República, presenciou renúncia, deposição e dois processos de impeachment de presidentes da República, além de inúmeros planos econômicos (bens e malsucedidos).

Conseguiu resistir às fortes ventanias – e ainda crescer. Talvez por essa experiência em não se abalar com solavancos em terras brasileiras é que a companhia tenha mantido há tanto tempo um dos slogans mais longevos do País, criado pelo publicitário pernambucano Manuel Bastos Tigre. Em 1922, ele escreveu aquela que se tornaria uma assinatura irrepreensível para qualquer empresa emprenhada em passar confiança ao consumidor: “Se é Bayer, é bom”.

Fonte: Istoé Dinheiro





Prejuízo da Pfizer diminui 14% no 4o trimestre

A perda da companhia atingiu US\$ 337 milhões nos últimos três meses de 2019

A farmacêutica Pfizer teve prejuízo de US\$ 337 milhões no quarto trimestre, o que representa queda de 14% frente ao registrado um ano antes. A receita da companhia recuou 9%, para US\$ 12,69 bilhões, puxada pela queda de 32% do faturamento da divisão de medicamentos sem patente, Upjohn.

Também afetou o resultado a perda da exclusividade do medicamento Lyrica, voltado para o tratamento de fibromialgia e outras doenças.

Excluindo itens extraordinários, o lucro da companhia foi de US\$ 0,55 por ação, abaixo dos US\$ 0,58 por papel estimados por analistas.

Fonte: Valor



Lucro líquido da Novartis cai 5,8%, pressionado por encargos fiscais

A farmacêutica suíça Novartis reportou queda de 5,8% no lucro líquido no quarto trimestre de 2019 em comparação ao mesmo período de 2018, para US\$ 1,13 bilhão. Em moeda constante, que desconsidera os efeitos cambiais, a queda foi de 4%. Apesar do recuo no período, a empresa mostrou-se otimista com projeções elevadas para o ano de 2020.

A companhia atribuiu a queda no quarto trimestre de 2019 a um aumento de encargos fiscais, incluindo um imposto tributário deferido extraordinário. A receita, no entanto, avançou 8%, para US\$ 12,40 bilhões. O lucro operacional das atividades principais da Novartis atingiu US\$ 3,46 bilhões, subindo 11%.

Analistas ouvidos pela consultoria FactSet esperavam lucro de US\$ 2,36 bilhões e receita de US\$ 12,33 bilhões.

Para 2020, a Novartis espera um crescimento de meio a um dígito alto nas vendas, enquanto o lucro operacional das atividades principais deve crescer um dígito.

Fonte: Valor



Johnson & Johnson vai desenvolver vacina contra coronavírus

A Johnson & Johnson anunciou o início do desenvolvimento de uma vacina contra o novo coronavírus, o 2019-nCoV, como parte de uma resposta “em várias frentes” contra o surto do vírus fatal.

A empresa informou que vai utilizar as tecnologias AdVac e PER.c6 desenvolvida pela subsidiária Janssen Pharmaceuticals Companies, que foram utilizadas para desenvolver e produzir a vacina para o ebola da Janssen, que já está disponível, e usadas no desenvolvimento de vacinas contra o zika e o HIV.

A Johnson & Johnson divulgou ainda que vai rever as vertentes conhecidas da patofisiologia do coronavírus para determinar se os medicamentos testados anteriormente podem ser utilizados para reduzir a gravidade do 2019-nCoV.

“Estamos colaborando com reguladores, organizações de saúde, instituições e comunidades ao redor do mundo para ajudar a garantir que as nossas plataformas de investigação, a ciência existente e a expertise sobre surtos possam ser maximizadas para combater esta ameaça à saúde pública” disse, em nota, o diretor de pesquisa científicas da Johnson & Johnson, Paul Stoffels.

Fonte: Valor



Lucro líquido da Roche sobe 32% em 2019, puxado por América Latina

A farmacêutica suíça Roche reportou avanço de 32% no lucro líquido de 2018 para 2019, para 14,1 bilhões de francos suíços.

As vendas aumentaram 8,1%, para 61,47 bilhões de francos suíços. O crescimento foi especialmente puxado pelos mercados da América Latina e da região Ásia- Pacífico, onde as vendas cresceram 12% e 6%, respectivamente. No grupo de países emergentes onde a Roche opera, que inclui o Brasil, as vendas avançaram 7%.

O aumento de mais de 30% do lucro foi atribuído a um desempenho positivo, bem como a uma redução do valor das baixas contábeis registradas no ano anterior, de acordo com a empresa.

O lucro operacional aumentou 10% para 22,48 bilhões de euros.

A Roche destacou o medicamento para a esclerose múltipla Ocrevus, bem como o novo tratamento para a hemofilia, Hemlibra, e os medicamentos contra o cancro Tecentriq e Perjeta como impulsionadores do crescimento.

Para 2020, as vendas devem subir entre 1% e 6%, excluindo efeitos cambiais. O lucro por ação deve crescer em linha com as vendas, também a taxas cambiais constantes.

Fonte: Valor



Farmacêutica paranaense ganha sócio mexicano e prepara expansão internacional

A Vuelo Pharma, empresa paranaense de produtos para cicatrização da pele e ostomizados (pessoas que passaram por cirurgia para construir um novo canal de um órgão até o meio externo ao corpo), quer fazer de 2020 um ano de expansão internacional. Para isso, a farmacêutica paranaense se juntou a um empresário mexicano, Sérgio Zarate Gallardo, que se torna sócio ao lado de Thiago Moreschi.

“O México é um dos nossos países-alvo. Já temos uma sede em Guadalajara, uma equipe de vendas e a distribuição de produtos acontecendo neste mercado. Além disso, em breve vamos expandir as atividades com a intensificação dos negócios nos Estados Unidos e países da América Latina”, diz Moreschi, o sócio brasileiro.

Além destes mercados, a Vuelo pretende fornecer seus produtos também para a União Europeia. Para isso, precisa de aprovação da agência reguladora local – o processo é longo e o pedido já foi feito há mais de um ano.

O mercado internacional se abre como uma opção pela ultrassegmentação dos produtos da farmacêutica. A Vuelo tem como carro-chefe a Membracel, uma membrana de celulose que parece adesivo e acelera a cicatrização da pele – pode ser usada em caso de queimaduras ou feridas crônicas, por exemplo. Outro produto é um gelificador (em processo de patente), uma cápsula que evita odores em bolsas de ostomia (como as de colostomia, usadas por pacientes que retiraram parte do intestino).

“São poucos players produzindo membrana de celulose.

Hoje as pessoas fazem com pele de tilápia. Nosso produto concorre com esse. Pelas nossas pesquisas, a Membracel é superior, pois tem aplicações diversas, não precisa ser refrigerada, a validade é maior e o custo é muito menor”, diz Moreschi. “Já o gelificador é uma aposta para o mercado externo. Estamos preparando seis outros produtos de outras áreas, mas ainda estamos guardando em segredo”, diz o empresário.

Crescimento

Graças às boas expectativas, a Vuelo prepara uma ampliação da fábrica. A empresa vai deslocar, nos próximos meses, a planta de fabricação de Almirante Tamandaré para Curitiba, no bairro CIC. “É uma estrutura que será cinco vezes maior do que a que a gente tem. Na parte produtiva, estamos com 17 funcionários e queremos, neste ano, mais que dobrar, chegar perto dos 40. Vamos expandir a produção cinco vezes”, adianta.

O empresário, no entanto, não abre o faturamento. Mas garante que irá impulsioná-lo. “É meio difícil calcular nessa área [o faturamento estimado para o ano], porque depende de aprovações sanitárias e dos hospitais [para os produtos que vendem]. Mas temos uma linha de crescimento anual entre 23% e 25%.

A gente quer pelo menos dobrar isso”, diz.

Fonte: Gazeta do Povo





Farmacêuticas correm para criar vacinas contra o coronavírus

Com o avanço da epidemia de coronavírus, que já matou mais de 80 pessoas e alcançou 4 dos 5 continentes, biofarmacêuticas têm anunciado planos para o desenvolvimento de vacinas com apoio de universidades, grupos globais de saúde e dos governos dos Estados Unidos e da China.

Três desses projetos são financiados pela Cepi (Coalizão de Inovações em Preparação para Epidemias), uma parceria entre organizações públicas, privadas, filantrópicas e civis, lançada em Davos em 2017.

Entre os envolvidos estão as biofarmacêuticas Moderna e Inovio, a Universidade de Queensland (Austrália) e o Instituto Nacional de Alergia e Doenças Infecciosas dos EUA.

De acordo com comunicado da Cepi, esses programas vão aproveitar as plataformas de resposta rápida para o desenvolvimento de vacinas já financiadas pela entidade, que adotam tecnologias que podem ser adaptadas para uso contra diferentes patógenos, inserindo novas sequências genéticas ou de proteínas.

A Universidade de Queensland (Austrália), por exemplo, anunciou na sexta (24) que tem uma nova tecnologia chamada de grampo molecular para o rápido desenvolvimento da vacina contra o coronavírus. Segundo Paul Young, diretor da Escola de Química e Biociências Moleculares da universidade, ela poderá estar pronta para testes clínicos em até seis meses.

Já Anthony Fauci, diretor do Instituto Nacional de Alergia e Doenças Infecciosas dos NIH (Institutos Nacionais de Saúde dos EUA), estimou que os primeiros ensaios clínicos para uma vacina possam ter início em abril.

Avançar do sequenciamento do vírus até os testes iniciais com humanos em apenas três meses seria um recorde na criação de uma vacina pela agência, segundo ele.

Isso se deve principalmente à rapidez com que cientistas chineses conseguiram identificar a sequência genética do novo coronavírus, que foi publicada em poucos dias.

Com o código genético em mãos, os pesquisadores puderam começar a trabalhar imediatamente no desenvolvimento de candidatas às vacinas, sem precisar de uma amostra do vírus.

“Dada a rápida disseminação global do vírus coronavírus, o mundo precisa agir rapidamente e em união para combater essa doença”, afirmou Richard Hatchett, CEO da Cepi, em comunicado.

Uma retrospectiva da história recente de outras epidemias de doenças infecciosas, como ebola, zika e Sars (síndrome respiratória aguda grave) mostra que essas vacinas enfrentaram um caminho longo e desafiador.

No surto de Sars, em 2003, houve uma corrida semelhante para o desenvolvimento de vacinas. Mais de 15 anos depois, ainda não há nada aprovado.

A primeira vacina contra o ebola, aprovada no mês passado nos EUA, surgiu após cerca de 20 anos de pesquisa e quatro anos de testes clínicos.

Os NIH ainda estão testando uma série de candidatas a vacina contra o zika, vírus transmitido por mosquitos que começou a se espalhar amplamente em 2015.





Segundo pesquisadores, isso ocorreu em parte porque os esforços de saúde pública ajudaram a impedir a propagação do vírus, tornando a vacina pouco necessária.

Outro desafio é encontrar fontes de financiamento que sejam mantidas mesmo quando a epidemia arrefecer, disse à Business Insider Maria Elena Bottazzi, co-diretora do Centro de Desenvolvimento de Vacinas do Hospital Infantil do Texas.

Para ela, a natureza reacionária desse tipo de financiamento é uma de suas maiores preocupações para o desenvolvimento futuro de vacinas.

Bottazzi conta que sua equipe estava desenvolvendo uma vacina contra a Sars quando a Mers (síndrome respiratória do Oriente Médio) eclodiu.

Isso levou a uma mudança no financiamento para se concentrar na Mers, às custas do desenvolvimento da candidata à Sars.

Com o coronavírus, ela aposta que o desafio será o mesmo quando algumas candidatas a vacina passarem para a fase dos testes clínicos.

“Os obstáculos científicos são os mais baixos”, disse ela. “Cientificamente, podemos nos movimentar rapidamente. Os maiores obstáculos são como mobilizar os recursos e criar as parcerias para levar essa vacina ao ponto de entregá-la à população.”

Botazzi estimou que o desenvolvimento de uma vacina contra o coronavírus com potencial para chegar ao mercado pode levar de um a três anos.

Moderna, empresa de biotecnologia com sede em Cambridge (Massachusetts), é outra empresa que anunciou planos de desenvolver uma vacina experimental contra o coronavírus.

O CEO da empresa, Stéphane Bancel, reconheceu que ainda há incógnitas sobre a doença que provavelmente criarão desafios aos testes clínicos.

“Ainda não temos certeza sobre o tempo de incubação do vírus nem por quanto tempo as pessoas ficam doentes”, disse Bancel ao Business Insider. “Isso tem implicações muito grandes para a modelagem [de uma vacina candidata] que você faz.”

Fonte: Folha de SP