

Valor

Empresas

Celina Hissa e Jô de Paula, da Catarina Mina, planejam levar suas bolsas de crochê a cem lojas neste ano **B5**



OMINT
1967

NOSSO MAIOR
PRESTÍGIO
É CUIDAR DE VOCÊ.

ANS - n.º 35966-1

Destaque

Novo anticoagulante

Um anticoagulante experimental da Bristol-Myers e da Pfizer salvou mais vidas do que o tratamento convencional, conferindo ao medicamento vantagem em um mercado em expansão, segundo a Reuters. Embora o Eliquis seja o terceiro remédio lançado em meio a uma corrida na categoria de anticoagulantes, os dados apresentados no maior encontro médico da Europa indicam que a droga pode ser vista como a melhor da classe.

Índice

Desenvolvimento Comercial **B2 e B3**

Serviços **B1, B6 e B7**

Assessoria **B4**

Marketing **B5**

Indústria **B8**

Indústria **B9**

The Wall Street Journal American **B10**

Comércio **B11**

Assessoria **B12 e B13**

Farmacêutica Avanço da classe C, renda e distribuição mais eficiente tornam região atrativa

Cresce consumo de remédio no NE

Mônica Scaramuzzo
De São Paulo

O Nordeste tornou-se um mercado atrativo para as companhias farmacêuticas do país. A participação da região nas vendas de medicamentos neste primeiro semestre ficou em 17,3% do total de unidades comercializadas no Brasil. Com isso, o Nordeste alcançou a vice-liderança, atrás do Sudeste, com fatia de 54,2%, e acima do Sul do país, com 16,86%, que ocupavam com folga, nos últimos anos a segunda posição.

O avanço da classe C na região por si só justifica os bons resultados do setor, afirmam especialistas ouvidos pelo **Valor**. Esses consumidores passaram a ter maior acesso aos planos de saúde e passaram a consumir mais medicamentos. Além disso, a maior penetração das distribuidoras de remédios nos Estados nordestinos coloca a região em evidência, diz Luiz Fernando Buainain, presidente da Abafarma (Associação Brasileira do Atacado Farmacêutico), que encomendou o levantamento da consultoria IMS Health.

Em receita, contudo, o Nordeste ainda está em terceiro lugar, mas bem próximo do Sul do país. As vendas totais de medicamentos somaram R\$ 19,52 bilhões nos primeiros seis meses do ano. Deste total, a região ficou com uma fatia de R\$ 3,37 bi-



Luiz Fernando Buainain, presidente da Abafarma: grandes mercados crescem, mas outras regiões avançam mais

lhões, ou 16,2%. Na região Sul, a participação é de 17,2%.

O Sudeste continua à frente do ranking, com 54,18% (R\$ 10,57 bilhões), enquanto o Norte representa 4,54% (R\$ 886 milhões). A participação do eixo Rio-São Paulo tem registrado tendência de queda desde 2009. "Os grandes mercados continuam sua evolução, mas percentualmente enxergamos com clareza como outros Estados ganharam força", observa Buainain.

No ano passado, as vendas do Nordeste totalizaram R\$ 5,62 bi-

lhões, enquanto no Sul do país foram de R\$ 5,97 bilhões. Em unidades, o Nordeste ficou em 346,7 milhões de unidades e o Sul em 337,2 milhões.

Com maior planejamento e operação logística eficiente, as distribuidoras de medicamentos têm conseguido abastecer mais de 66 mil estabelecimentos em todo país, segundo Buainain. "A diferença entre os pedidos feitos pelos varejistas e a entrega do medicamento é de apenas dez horas, em média", diz. "Há casos de distribuidoras que também

passaram a investir em redes varejistas, o que facilita o avanço sobre regiões pouco exploradas."

No Nordeste, havia um mercado informal de medicamentos, que passou a ser fiscalizado, segundo especialistas do setor.

De olho na expansão desse mercado, grandes laboratórios instalados no país voltam as atenções para a região. "A maior ascensão da classe C está na região Nordeste", diz Waldir Eschberger, vice-presidente da farmacêutica EMS, com sede em Hortolândia (SP). No Nordeste, o crescimento da EMS tem

sido de 31,8% em unidades e de 37,5% em faturamento. Enquanto o mercado total na região cresce 13,9% em unidades e 18,3% em faturamento, segundo a IMS Health.

Segundo Eschberger, a EMS comercializou 51 milhões de unidades e faturou R\$ 725,8 milhões na região (acumulado até junho de 2011). Do total do faturamento do grupo, a participação do Nordeste é de 13% em unidades e de 11,1% em receita. Considerando os remédios genéricos, o crescimento da EMS é de 42,4% em unidades e de 51,4% em faturamento. Enquanto isso, o mercado de genéricos na região cresce 35,5% em unidades e 41,2% em faturamento. A EMS já comercializou 32,9 milhões de unidades e faturou R\$ 418,7 milhões naquela região.

Na Eurofarma, a região Nordeste também tem grande destaque. "Nós sempre olhamos a região com muito carinho", afirma Jorge Alberto de Sá, diretor comercial da área de genéricos da farmacêutica nacional. "Não temos estratégia diferenciada por região. Estamos colhendo os frutos de nosso trabalho", diz.

"Não estamos presentes somente nos principais centros do país, mas também na maioria dos municípios de todo país", afirma a executiva Maria Del Pilar Muñoz, diretora de sustentabilidade e novos negócios da farmacêutica Eurofarma.