

Entrevista com Actavis

António Duarte Simões

Country Manager

[www.actavis.com](http://www.actavis.com)

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

Esta transcrição reproduz fiel e integralmente a entrevista. As respostas que aqui figuram em linguagem coloquial não serão editadas como tal na nossa reportagem. Elas serão alvo de uma revisão gramatical, sintáctica e ortográfica. Certas frases serão extraídas e inseridas sob a forma de citações no seio do artigo dedicado à vossa empresa, instituição ou sector de actividade.

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Actavis e depois entrar mais em detalhe noutros pontos. Se nos esquecermos de referir alguns, por favor lembre-nos no final da entrevista.

**Quality Media Press** - Quais os principais atractivos que a Actavis encontrou para entrar no mercado português?

R. - A Actavis aparece em Portugal pela via da aquisição que fez em termos mundiais do negócio de genéricos de uma empresa designada por Alfarma. Ao fazer a aquisição, em Dezembro de 2005, em termos mundiais a Actavis ficou com o negócio que a Alfarma detinha em Portugal. Devido a procedimentos regulamentares, mudanças de embalagens, abertura de sucursal em Portugal, nós tivemos que esperar o dia 1 de Junho de 2007 para iniciar as nossas actividades. Nós entramos de uma forma discreta com o lançamento de dois produtos em Junho. A grande entrada da empresa em Portugal deu-se no início de Setembro de 2007, com a mudança de todas as embalagens e nomes dos produtos. Os genéricos são designados na sua grande maioria por principio activo + dci

+ nome de companhia ou autorização de introdução no mercado.

Q. - Qual a posição da empresa no mercado actualmente?

R. - A empresa tem um negócio na indústria farmacêutica que não se restringe aos componentes genéricos, também vendemos produtos de marca, mas de facto o foco do negócio da Actavis em Portugal são os medicamentos genéricos. No final de 2007 os produtos genéricos representará 55% das vendas totais da empresa. Terá um volume aproximado de 12 milhões de euros. A Alfarma não tinha, e conseqüentemente a Actavis também ainda não tem, um lugar entre os 10 primeiros.

O facto de a Alfarma ter sido adquirida pela quinta empresa a nível mundial de genéricos dá-nos a possibilidade de aumentar de uma maneira exponencial do nosso portfolio e obter o crescimento muito forte nos próximos anos. O nosso objectivo é nos próximos três anos alcançar um lugar nos 10 primeiros do mercado de genéricos em Portugal. Não pomos de lado a hipótese durante este período de surgir uma boa oportunidade de negócio de reforçar a nossa posição no ranking.

Q. - O mercado dos genéricos está a chegar ao seu "topo" ou ainda tem muito caminho pela frente?

R. - Estamos no mercado através da Alfarma desde 2001 e temos vindo a assistir a essa expansão do mercado de

genéricos. Após um arranque e um crescimento muito significativo, tem havido por parte das autoridades da saúde sob a tutela do ministério da saúde, tem havido uma vontade expressa e clara de apoio à expansão e crescimento do mercado dos genéricos. O mercado tem reagido a estes estímulos positivos querem em termos de legislação, termos regulamentares, aprovação e lançamento de novos produtos. O crescimento a partir de agora é natural que seja mais lento. Antes de haver genéricos em Portugal existiam os chamados medicamentos "cópia", o segmento de mercado de "cópias" em Portugal tinha uma quota de mercado de 35%.

Q. - Qual o interesse que a Actavis pode ter no mercado Espanhol?

R. - A vice - presidência da Actavis para a Europa é a região ocidental, como existe a do médio oriente e africa. Esta distribuição geográfica da companhia alberga um conjunto de países. A Alfarma não tinha representação no sul da Europa com excepção de Portugal. Neste momento a Actavis está a expandir o negócio na Europa ocidental em França, Itália e Espanha.

Q. - Fale-nos um pouco da sua experiência profissional nesta área?

R. - Eu estou na indústria farmacêutica faz agora no início de Dezembro 29 anos. Comecei como delegado de informação médica, depois estive 10 anos na área comercial/marketing. Mais tarde passei para uma companhia nórdica, onde já

trabalho com nórdicos há 14 anos. Em 1997 estou a trabalhar como director geral da Alfarma e agora da Actavis.

Q. - Quais os objectivos para a empresa para os próximos 5 anos?

R. - Dentro de 5 anos gostaria de ocupar a quinta posição no mercado de genéricos, mas como somos mais que uma companhia só de genéricos pretendemos ser uma companhia farmacêutica a operar nos diversos segmentos de mercado. Ocupando a quinta posição podemos falar num volume de negocio que rondará os 40 a 50 milhões de euros.

Q. - Gostaria de acrescentar algo a esta entrevista?

R. - Gostaria de referir que a Actavis é a companhia que mais cresce dentro dos segmentos de mercado dos genéricos. É uma empresa que por um lado investe na investigação, olhamos muito à qualidade dos seus produtos, é a quinta companhia do mercado de genéricos em todo o mundo. É com muito gosto que nós em Portugal albergamos este projecto e que pensamos que podemos aproveitar as sinergias através da dimensão do grupo internacionalmente e alcançarmos em Portugal um lugar de destaque.