

Entrevista com AMGEN

Rafael Fernandez

General Manager Portugal & Latin América

(www.amgen.com)

Quality Media Press - esta na empresa há pouco tempo. Como encontrou a empresa? Quais as medidas que tiveram de ser tomadas?

R. - A Amgen Portugal esteve em baixa por 2 anos consecutivos. Foi originado pela mudança que tiveram os hospitais em negociar com as empresas. O primeiro-ministro desde há 3 anos que tem uma política de contenção de gastos em diferentes sectores, a saúde foi o mais afectado. Houve hospitais que passaram de entidades públicas para privadas, são os hospitais EPS, como o Santa Maria, São João e Santo António no Norte. Estes iniciaram uma negociação directa com as empresas que fornecem a maior quantidade de produtos. Os hospitais começaram a fazer contratos a longo prazo, os preços começaram a baixar. Houve alguns hospitais em que ficamos de fora, tivemos uma perda de vendas substancial. Estas alterações originou uma forma diferente de fazer negócios. Criamos uma unidade para trabalhar directamente com os hospitais. As compras passaram a ser feita pelo director do hospital e não pelos médicos.

Q. - Qual a percentagem da quebra de vendas?

R. - Tivemos uma quebra de 25% em 2 anos, aproximadamente 50 milhões de euros.

Q. - Quer dizer que a estratégia de marketing teve que ser alterada?

R. - Exactamente, não há uma promoção directa, tem que se efectuar um marketing em geral de todas as mais valias dos vários produtos. Em Outubro com as sucessivas perdas de vendas nos últimos 2 anos tivemos que mudar de estratégia. Em Fevereiro deste ano reestruturamos a empresa onde infelizmente houve uma redução de 33% dos colaboradores.

Q. - Quais os objectivos desta "nova" empresa?

R. - A médio/longo prazo continuar com a linha de produtos que temos actualmente e criar espaço para novos produtos. Não podemos continuar com a mesma estrutura que tínhamos anteriormente e com a quebra de vendas, nós tivemos que reagir. Estamo-nos adaptando a uma nova realidade, estamos trabalhando para trazer novos produtos para Portugal o mais breve possível.

Q. - Como compara o funcionamento deste sector em Portugal e Espanha?

R. - Este sector é diferente e ao mesmo tempo similar com o espanhol. Estou em permanente contacto com o meu colega em Espanha e é muito variável consoante as regiões. Podemos comparar Portugal (como sendo uma única região) com as 17 regiões existentes em Espanha. Em Espanha ainda se continua com a promoção directa com os médicos em algumas províncias. Em Portugal cada vez mais está mais concentrado o poder de decisão. São desafios similares e ao mesmo tempo

distintos de Espanha, claro que Espanha é um pouco mais complexo pelo volume do país (17 províncias autónomas).

Q. - Acredita que a médio/longo prazo existam empresas ibéricas nesta área de actuação?

R. - Eu penso que a médio/longo prazo vão existir áreas que possam ser ibéricas, mas área de contacto com o cliente tem que existir sempre em Portugal e Espanha. Em Portugal há duas vertentes a do Norte e a do Sul, a do Norte está baseada mais no relacionamento, a área do Sul tem uma venda mais esquematizada. Na indústria farmacêutica há algumas empresas que tentam ter uma área ibérica.

Q. - Até quando o governo português irá continuar com esta política de contenção?

R. - O desafio é mútuo, nós temos que demonstrar ao governo que a contenção de custos não é só na aprovação de medicamentos. Muitos destes medicamentos são de alta tecnologia, são terapêuticas caras mas vem substituir uma grande quantidade de terapêuticas que se continuam a usar. Não é um novo medicamento que é mais um custo, mas sim o uso eficiente dos medicamentos. Há hospitais em Portugal que são um grande exemplo de contenção de custos como o da Universidade de Coimbra. Este hospital não negocia como outros para que se baixe os preços dos medicamentos mas sim é muito exigente na forma como utiliza os medicamentos no hospital. A forma como se utiliza o medicamento é um ponto-chave para a redução dos custos.

Q. - Porquê a aposta na América Latina?

R. - Estando em Portugal existe uma grande interligação com o Brasil, daí que entramos na América Latina em primeiro lugar no Brasil.

Q. - Quais os objectivos para os próximos 3 anos?

R. - Gostaria de deixar Amgen Portugal com a oportunidade de trazer novos medicamentos o mais rápido possível para o mercado, e não ter de esperar 18 meses como em outros países da União Europeia, dar a oportunidade ao paciente de ter uma terapêutica nova e eficaz.