

Entrevista com Generis

Paulo Paiva dos Santos

CEO

www.generis.pt

Com quality media press para Expresso / El Economista

Quality Media Press – quais as causas principais para que o mercado de genéricos tenha tido um aumento tão acentuado em Portugal?

R. – A razão do sucesso é uma política acertada de algumas companhias de genéricos. O mercado cresce porque algumas companhias de genéricos trabalham de uma forma muito assertiva e que contribuem para esse crescimento na informação que presta ao utente. Os utentes, numa fase inicial, são sempre muito relutantes a usarem genéricos porque acham que são medicamentos de pobres. Nós, Generis, e algumas outras empresas fizeram algum trabalho notável na promoção do medicamento genérico. Houve algumas medidas que alguns governos tiveram e ajudaram, mas basicamente o trabalho está nas empresas de genéricos e não na legislação do governo.

Q. – Quais as medidas que tomaram para se tornarem na primeira empresa de vendas de genéricos?

R. – Nós desde Setembro do ano passado somos líder de mercado.

Q. – Qual o segredo para que se tornassem líderes de mercado de uma forma tão rápida?

R. – A nossa estratégia é a comunicação para o utente do que é o medicamento genérico. Temos uma campanha há 5 anos sobre o interesse de utilizar medicamentos genéricos. Na nossa campanha dizemos que nos países desenvolvidos eles já utilizam genéricos, nós transmitimos que os países mais desenvolvidos da Europa têm quotas de mercado muito altas na utilização de genéricos. Nós temos transmitido a população em geral é que a utilização de genéricos é uma questão de esperteza. Para além disso toda a nossa comunicação para a classe médica é uma comunicação que não fala em preço mas no uso bem sucedido da terapêutica. O medicamento genérico garante uma eficácia grande, aliada a todos os estudos clínicos de bioequivalência, ou seja é o uso bem demonstrado do medicamento, a um preço de 35% mais acessível. Nós ao comunicarmos isto a população em geral e oferecemos uma grande confiança à classe médica. Temos 2 fábricas, nós fabricamos os medicamentos, temos uma qualidade elevadíssima e dispomos isto a classe médica, os médicos conhecem as nossas fábricas e conhecem o nosso sistema produtivo, além de dispormos uma gama muito alargada de medicamentos. Transpomos uma imagem de solidez, confiança de produtos equivalentes terapêuticos a preços muito mais acessíveis. É lógico que as pessoas começam a perceber as vantagens da utilização de medicamentos genéricos.

Q. – Ainda existem oportunidades de crescimento no mercado português?

R. – Existem, obviamente que ainda existem oportunidades de crescimento. Vamos continuar a crescer não só no mercado português, vamos avançar para outros mercados. Nós vamos abrir numa zona do globo muito interessante, temos um projecto muito aliciante, vamos construir mais fabricas e vamos continuar a andar para a frente. Estou contente como presidente desta empresa do trabalho que foi feito, dos resultados que temos. Portugal como Espanha são países muito atractivos para a indústria farmacêutica. Portugal mais que Espanha porque temos uma lei de patentes ainda mais flexível que Espanha. Em Portugal podemos desenvolver medicamentos genéricos durante o período da patente, ou seja no dia 1 a partir da data de término da patente nós podemos estar no mercado, isto torna um país atractivo. Nós temos uma lei de protecção de dados de 6 anos. Existe em Portugal e mesmo na península ibérica uma oportunidade grande para as empresas farmacêuticas de genéricos se virem implementar com as suas unidades de produção.

Q. – Qual o volume de facturação da empresa?

R. – A empresa factura 80 milhões de euros.

Q. – O mercado ibérico é uma realidade ou poderá vir a ser uma realidade?

R. – Os mercados têm que ser tratados de forma diferente porque a legislação, a regulamentação farmacêutica não é uniforme. A nível de todos os países da Europa existe procedimentos de registos centralizados de registos de medicamentos. A nível de politica comercial eu acho que pode ser uma politica global e ibérica porque a forma como nos aproximamos do utente e da classe médica é igual, a nível de regulamentação há diferença.

Q. – Já estão a trabalhar no mercado espanhol directamente?

R. – Não, temos alguns registos em Espanha, temos uma empresa criada em Espanha que não está operativa no momento que é a Generis Espanha em Barcelona. Estamos a criar mais massa critica, em Espanha há players muito fortes.

Q. – O que é necessário ao sector para se desenvolver no mercado português?

R. – Precisa de empresas fortes. A indústria farmacêutica portuguesa está moribunda, ou seja, as empresas portuguesas abandonaram a maior parte delas a produção, acharam que não era importante nem estratégico, mas só pode aguentar que puder produzir os medicamentos. É uma indústria que eu acho que está um pouco antiquada, são geridas um pouco à moda antiga. É um sector muito conservados, quando nós fizemos esta mudança da forma de comunicar, de imagem, de agressividade de aproximação a classe

médica, fomos um pouco criticados. Acho que tem que haver mais atitude por parte das empresas portuguesas, são muito conservadoras, estão um pouco adormecidas.

Q. – Quais os projectos que gostaria de ver concretizados nos próximos 5 anos?

R. – Gostaria de lhe contar que o novo projecto em que estamos inseridos foi mais uma etapa de sucesso da empresa e que a empresa esta nos 8 primeiros do ranking.