

Gerenciando a dor

ENTREVISTA - MUNDIPHARMA



Gerenciando a dor

Gerenciando a dor

PACIENTES QUE SOFREM DE DOENÇAS CRÔNICAS GRAVES E INCURÁVEIS PODEM SE DEPARAR COM UMA NOVA ONDA DE ANALGÉSICOS E ANTI-INFLAMATÓRIOS QUE GARANTEM MELHOR QUALIDADE DE VIDA

POR LÍGIA FAVORETTO

Líder no gerenciamento da dor, a Mundipharma inicia suas operações no Brasil em função do mercado e da relevância no cenário mundial. A empresa tem uma grande missão, que é trazer aos pacientes acesso a tratamentos inovadores não apenas em dor, mas também em oncologia, reumatologia e doenças respiratórias. O **Guia da Farmácia** conversou, com exclusividade, com o diretor-geral da Mundipharma no Brasil e América-Latina, Amaury Guerrero, sobre a importância de oferecer alternativas que aliviem e garantam uma qualidade de vida melhor à parcela da população que sofre com doenças graves, que causam muita dor. O executivo tem mais de 25 anos de experiência na indústria farmacêutica, ocupando cargos de liderança no Brasil, EUA, Chile e México. Graduado em Administração de Empresas e Marketing pela Escola Superior de Propaganda & Marketing e MBA em Programa Executivo Global OneMBA pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), é natural de São Paulo, casado e tem 2 filhos.

Guia da Farmácia • A Mundipharma veio para o Brasil em setembro 2013. Por que investir no Brasil?

Amaury Guerrero • O Brasil tem uma forte presença na economia internacional e oferece um grande espaço para a expansão na área farmacêutica. Além disso, o mercado da dor, um dos mais importantes para nós, tem um enorme potencial de crescimento aqui. Existe uma grande necessidade não atendida no tratamento de pacientes com dores causadas pelo câncer e por outras enfermidades, e a nossa responsabilidade como líder global em dor é oferecer inovação e acesso a novas tecnologias terapêuticas para melhorar a qualidade de vida dos pacientes.

Guia • Além do Brasil, a Mundipharma está se estabelecendo também na Colômbia e no México. Haverá expansão para outros países?

Guerrero • As operações da Mundipharma na América Latina se estenderão à Venezuela e Argentina em 2014. Nos próximos anos, pretendemos abrir escritórios no Chile, Equador, Peru e América ▶

Gerenciando a dor

ENTREVISTA - MUNDIPHARMA

Central, onde operamos com distribuidores locais através de licenciamento de nossos produtos. Atualmente, a empresa está presente nos EUA, Europa e Ásia, onde somos reconhecidos como a principal companhia no gerenciamento da dor.

Guia • A Mundipharma, por meio de empresas independentes, está presente em todos os continentes. Como funciona essa forma de atuação?

Guerrero • Esse modelo de negócio, chamado de companhias associadas independentes, oferece ao mercado as vantagens de ter empresas que são globais, trabalhando de uma maneira mais independente nos mercados regionais. Ou seja, permite agilidade nas decisões e um melhor aproveitamento de oportunidades locais.

Guia • Nesse modelo de negócio existe uma sede?

Guerrero • No nosso modelo de negócio, não temos um HQ Global. Nossa sede regional Ásia Pacífico e América Latina fica em Cingapura. As origens da Mundipharma vêm de 1950, com a aquisição da Purdue Pharmaceuticals nos Estados Unidos. Em menos de duas décadas, a companhia expandiu-se para diferentes países da Europa a partir do estabelecimento da Mundipharma na Suíça, em 1957.

Guia • O objetivo é oferecer soluções para o alívio da dor crônica moderada a severa, de origem oncológica ou outras condições malignas, através de analgésicos de liberação imediata e controlada. Por que o mercado da dor e, especificamente, a oncologia são interessantes para a Mundipharma?

Guerrero • De acordo com os estudos da Sociedade Brasileira para o Estudo da Dor (SBED), a dor crônica afeta, em média, 40% dos brasileiros, um número que varia de acordo com cada região do País. O nicho de tratamento da dor corresponde a 70% da receita global da Mundipharma. Muitas pessoas sofrem com a dor e quase sempre ela é subtratada. No Brasil, existe uma grande necessidade não atendida no tratamento de pacientes com dores causadas pelo câncer e outras enfermidades, e a nossa responsabilidade como farmacêutica é oferecer inovação e acesso mais fácil às estratégias terapêuticas para melhorar a qualidade de vida dos pacientes.

Guia • A população acometida pelo câncer ainda sofre muito com a ausência de medicamentos que tratam a dor de forma eficaz?

Guerrero • Existem opções no mercado, porém há espaço para alternativas inovadoras e isso é o que a empresa busca, oferecer inovação e acesso mais fácil para melhorar a qualidade de vida dos pacientes. Outro ponto importante é investir cada vez mais em atualizações para os médicos, um importante pilar da nossa estratégia, para que eles fiquem a par de todas as inovações e tecnologias que estamos trazendo para os pacientes que sofrem de dores crônicas, oncológicas ou não.

Guia • Os produtos Mundipharma se diferenciam dos demais disponíveis no mercado em que aspecto? De que forma eles propiciam alívio e melhor qualidade de vida aos doentes crônicos?

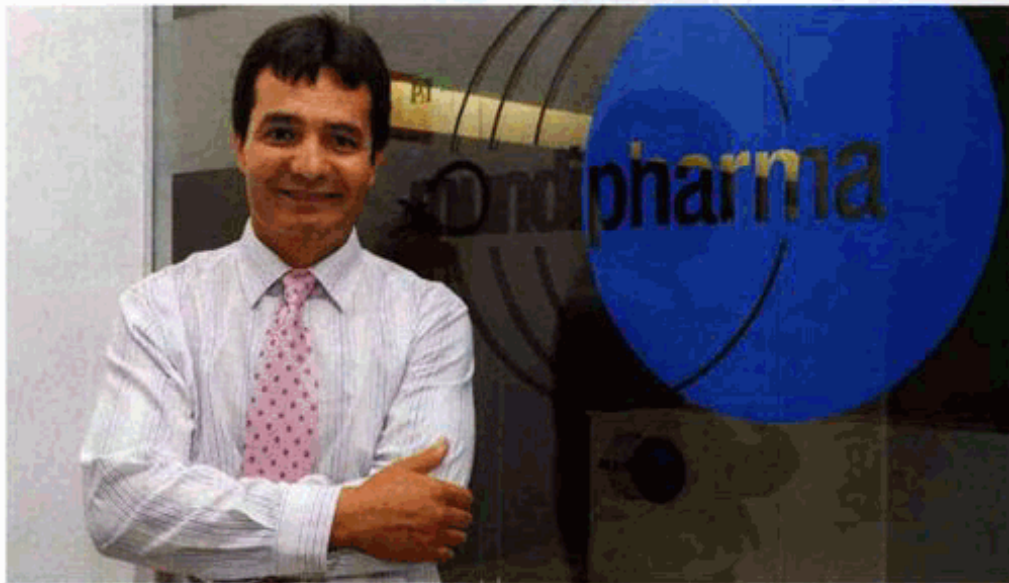
Guerrero • A Mundipharma é responsável pelo Oxycontin® (oxycodona), um analgésico usado nos tratamentos da dor moderada a severa, no período pós-operatório, nas dores oncológicas, entre outros. Como diferencial, o produto contém oxycodona imerso em uma matriz com camada dupla, que permite uma liberação gradual do medicamento na corrente sanguínea, após a ingestão. Esse sistema inovador de liberação gradual impede a presença de doses elevadas na circulação, proporcionando um controle mais eficaz da dor, com apenas dois comprimidos por dia.

Guia • Esse é o único produto disponível no portfólio brasileiro?

Guerrero • A empresa possui o Oxycontin® e já pensa em novas soluções inovadoras para o mercado. Neste ano traremos uma nova formulação do Oxycontin® com uma tecnologia exclusiva e segura ao paciente, já que dificulta o uso indevido. A nova versão desse medicamento, o Oxycontin®ORF®, foi lançada em 2010 nos EUA e está chegando ao Brasil. O diferencial está na infusão de polímeros (macromoléculas) que compõem o comprimido, tornando difícil o esmagamento da pilula e impedindo que os ingredientes de efeito prolongado sejam dissolvidos ou inativados. Em poucas palavras, em vez de virar um pó triturado, o medicamento se transforma em uma espécie de gel que não pode ser utilizado indevidamente.

Ainda em 2014 lançaremos o Restiva®, que é a

Gerenciando a dor



buprenorfina na forma de um adesivo transdérmico, destinado ao tratamento de dores crônicas. O produto tem algumas características muito interessantes, como o fato de disponibilizar três doses diferentes, o que permite ao médico individualizar o tratamento. Outro aspecto é a liberação do medicamento ao longo de uma semana, sem a necessidade de múltiplas tomadas diárias, como é o caso dos tratamentos por via oral. Isso pode ser uma vantagem para qualquer tipo de paciente, mas, sobretudo, para os idosos, que já tomam muitos medicamentos.

Guia • Qual a expectativa de novos lançamentos ano a ano?

Guerrero • O Oxycontin® nova fórmula ORF® e Restiva® são aguardados para este ano e estão em aprovação. Além disso, estamos submetendo 15 novos produtos à aprovação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) nos próximos cinco anos. A Mundipharma investe 14% do seu faturamento global em pesquisa e desenvolvimento, um dos mais significativos valores da indústria farmacêutica. Os centros de pesquisa estão localizados nos Estados Unidos, Reino Unido e Alemanha, liderados por renomados médicos e cientistas.

Guia • Importar produtos é, normalmente, mais vantajoso do que fabricá-los em território

rio nacional. A Mundipharma manterá essa linha ou, em algum momento, haverá fabricação brasileira?

Guerrero • Nosso objetivo é proporcionar o melhor nível de acesso dos nossos produtos à população. Vamos considerar essa possibilidade a partir do momento em que for possível produzir localmente e colocar os nossos produtos no mercado com uma melhor condição de acesso aos pacientes. Atualmente, os produtos Mundipharma são fabricados em complexos industriais em diferentes países como EUA, Canadá, Inglaterra e Alemanha. No caso do Brasil, nossos produtos são produzidos nos EUA.

Guia • De que forma a Mundipharma se comunica com o varejo farmacêutico, sobretudo para a comercialização dos OTCs?

Guerrero • Estamos compartilhando com o varejo nossa abordagem estratégica de desenvolvimento da categoria de analgésicos, com uma estrutura de força de vendas robusta e investimentos em longo prazo no Brasil. O varejo precisa naturalmente se preparar para atender à demanda crescente de Oxycontin®, afinal, tivemos um rápido crescimento de vendas, ajudando a aumentar o ticket médio das farmácias e nossos principais parceiros. Quanto a nossa linha OTC, estamos ainda em uma fase de introdução dos produtos. ◉