

ALGUNS ASPECTOS COMPORTAMENTAIS DO MERCADO FARMACÊUTICO BRASILEIRO

*LEONARDO THOMAS PEACH**

** Prof. Assistente Doutor, Departamento de Fármacos e Medicamentos, Faculdade de Ciências Farmacêuticas, Unesp, Araraquara, SP.*

Embora tenha deixado a indústria, há pouco mais de 10 anos, para dedicar-me à pesquisa e docência, continuo a acom-

panhar, sempre com muito interesse, as atividades desse importante e peculiar segmento da economia mundial.

A indústria farmacêutica, nacional e multinacional, sempre foi vista como a vilã dos sistemas de saúde, neste País, e porque não dizer, no mundo. Não me lembro, nestes 35 anos de convivência, dentro e fora dela, de ouvir ou ler comentários elogiosos ou críticas isentas de emocionalidade.

Muitas pessoas gostam de falar, de se fazer ouvir, sem se preocupar se estão informando a população de forma correta, ou se estão sendo tendenciosas, às vezes até mal-intencionadas, visando apenas o objetivo maior de "aparecer".

A intenção deste artigo é a de comentar, de forma serena e isenta, alguns aspectos de marketing, registro, modismos, hábitos de receituário, etc, visando a esclarecer sobre como as coisas realmente são, nesta área de atividades.

Começemos pelos preços, fator extremamente importante na comercialização de qualquer bem ou serviço.

Durante as últimas décadas, os governos federais exerceram um rígido controle de preços, sempre mais intenso sobre as multinacionais e nacionais de grande porte. Nesse período, os profissionais de "marketing" ficaram alijados e impossibilitados de participar das decisões na precificação que, mais das vezes, vinha dos setores de administração e finanças, orientados por normas fixadas pelos órgãos de controle do governo central.

Inicialmente, a Superintendência Nacional de Abastecimento (Sunab), posteriormente substituída na função de estabelecimento de preços pelo Conselho Interministerial de Preços (CIP), verdadeiros e horríveis monstros, formados por tecnocratas, totalmente alheios às práticas de comercialização e uso de medicamentos, que conseguiram não ajudar a população e atrapalhar e confundir as empresas. Os poucos laboratórios que tiraram proveito, foram alguns nacionais pequenos e sem expressão, com volúpia pelos ganhos e nenhum interesse com a saúde do usuário. Começava então o comércio dos chamados BO's, que perdura até hoje. Produtos não só de "empurroterapia", mas que representavam uma considerável evasão fiscal. As famosas dúzias de 36. Produtos que, mais das vezes, não apresentavam a atividade preconizada em suas bulas mal redigidas. A fiscalização, tanto da Vigilância Sanitária como do Fisco, não funcionava por problemas técnicos e de formação inadequada de seus fiscais.

Com o passar do tempo, as empresas nacionais pequenas (as sérias) acabaram por perder a visão de precificação e de sua importância. Limitavam-se a registrar preços de maior valor possível e assim procedem, até hoje.

A legislação permitia e ainda permite o registro, junto ao SNVS, de produtos similares a um produto original (de pesquisa), com nome fantasia. A intenção era a de beneficiar os grupos nacionais, permitindo a comercialização de produtos e preços mais baixos, já que essas empresas não teriam despesas com P&D, nem precisariam pagar "royalties" ou preços internacionais monopolizados pelas grandes corporações. As matérias-primas poderiam ser importadas de países que não respeitam patentes. O consumidor e as nacionais seriam beneficiados, o que não ocorreu, pois os laboratórios locais precificaram seus produtos por cima, prejudicando a população, a si próprios e beneficiando obviamente as multinacionais.

Veio o Decreto dos Genéricos com o mesmo objetivo. Novo fracasso. A classe médica não prestigiou a lei, continuando a receitar marcas e não princípios ativos. E nem poderia ser diferente. O médico sabe que muitos produtos não apresentam a atividade esperada e os produtores não passam por uma fiscalização adequada e rigorosa. As autoridades sanitárias sabem disso (3,4,5,6,8,10).

Nas Tabelas 1 e 2, são apresentados alguns preços (outubro/97) de produtos à base de diclofenaco sódico e potássico original, similares e genéricos, sem citar nomes, pois a inten-

ção não é a de delatar ou enaltecer este ou aquele laboratório, mas sim analisar o comportamento do mercado.

TABELA 1 - DICLOFENACO SÓDICO (EM R\$)
OUTUBRO/98

PRODUTO	APRESENTAÇÃO	PREÇO FÁBRICA R\$	POSOLÓGIA	CUSTO DIÁRIO	OBS.
A	20 comp. 50mg	5,84	3x dia	0,85	Produto original Lab. multinacional
B	20 comp. 50mg	3,84	3x dia	0,58	Produto similar. Lab. nacional
C	20 comp. 50mg	5,67	3x dia	0,85	Produto similar. Lab. nacional
D	10 drágeas 50mg	3,07	3x dia	0,92	Produto similar. Lab. nacional
E	20 comp. 50mg	6,33	3x dia	0,95	Produto similar. Lab. nacional
F	20 comp. 50mg	3,19	3x dia	0,48	Produto genérico. Lab. nacional
G	20 comp. 50mg	5,46	3x dia	0,82	Produto genérico. Lab. nacional
H	500 comp. 50mg	113,42	3x dia	0,68	Produto genérico. Lab. nacional

TABELA 2 - DICLOFENACO POTÁSSICO (EM R\$)
OUTUBRO/98

PRODUTO	APRESENTAÇÃO	PREÇO FÁBRICA R\$	POSOLÓGIA	CUSTO DIÁRIO	OBS.
A	20 drágeas 50mg	5,65	3x dia	0,85	Produto original Lab. multinacional
B	20 drágeas 50mg	5,3	3x dia	0,80	Produto similar. Lab. nacional
C	10 drágeas 50mg	3,78	3x dia	1,13	Produto genérico. Lab. nacional
D	20 comp. 50mg	3,99	3x dia	0,60	Produto genérico. Lab. multinacional
E	20 comp. 50mg	5,46	3x dia	0,82	Produto genérico. Lab. nacional
F	10 drágeas 50mg 20 drágeas 50mg	2,18 5,74	3x dia	0,65 0,86	Produto genérico. Lab. multinacional

Os laboratórios com pesquisa e desenvolvimento investem somas altíssimas, na busca de moléculas novas, farmacologicamente ativas. De cerca de US\$.500 milhões anuais na década de 60 para US\$.8 bilhões em 1990 (1). Uma nova entidade, farmacologicamente ativa, toma cerca de dez anos para ser pesquisada e desenvolvida, período em que são triadas cerca de 10.000 substâncias, ao custo global do processo de US\$ 150 (11) a US\$ 230 milhões (1). É de se esperar que as empresas que realizam pesquisa incluam em seus preços os custos de P&D, visando o retorno do capital investido, o que torna esses produtos mais caros.

Dai a lógica da similaridade e da Lei de Genéricos. Porém nem sempre a lógica da teoria dá certo na prática. Nem produtos similares, nem genéricos apresentam preços necessariamente mais baixos.

A multinacional que comercializa o diclofenaco, de sua pesquisa o faz utilizando dois sais diferentes com duas marcas também diferentes, ao mesmo preço, considerando-se o núcleo ativo. Apenas os posicionou em segmentos diferentes de mercado, para melhor e maior proveito da promoção. Jogada de "marketing", inteligente, ética e elegante (pena, pois eram nosso concorrente na época) e conseguiram fatias expressivas no mercado.

O mesmo não pode ser dito quanto ao diclofenaco potássico, vendido como genérico, pelo laboratório C (Tabela 2), que escolheu erradamente embalagens de 10 comprimidos (3 dias de tratamento), a um custo diário de tratamento de R\$ 1,13, ou seja, 33% mais alto que o laboratório inovador.

Se compararmos os preços do produto C com o produto D, também genérico e o mais barato, veremos que o consumidor deverá desembolsar R\$ 10,80 para um tratamento de 7 dias, na compra de C, contra R\$ 5,70 se adquirir o produto D.

Abuso? Não sei. Provavelmente miopia de "marketing".

Quanto ao sal sódico, apenas 3 produtos, sendo 2 genéricos e 1 similar, apresentam preços mais baixos que o original.

Por incrível que possa parecer, dos dois genéricos o mais barato é o produto de uma multinacional de grande porte. Este sim com racional coerente, considerando o genérico como eventual lucro marginal e para vendas especiais (governo, hospitais, etc) sem propaganda. O mesmo não ocorre com o produto F, também de multinacional grande, que oferece um preço sem sentido (apresentação maior mais cara) e mais alto do que o original.

Ainda no campo dos antiinflamatórios não hormonais, no subgrupo dos produtos à base de piroxicam a comercialização de produtos similares e genéricos, no que diz respeito à precificação, obedece ao objetivo das respectivas leis. A média de preços de fábrica dos similares fica em 62% do preço do produto original vendido pelo laboratório inovador, multinacional e os comercializados com denominação genérica em 34% (Tabela 3).

TABELA 3 - PIROXICAM (EM R\$)
OUTUBRO/98

PRODUTO	APRESENTAÇÃO	PREÇO FÁBRICA R\$	POSOLOGIA	CUSTO DIÁRIO	OBS.
A	15 caps. 10mg	4,01	1x dia	0,27	Produto original
	15 caps. 20mg	9,21	1x dia	0,61	Lab. multinacional
B	12 caps. 20mg	4,53	1x dia	0,38	Produto similar
C	15 drágeas mg	2,98	1x dia	0,20	Lab. nacional
D	08 comp. 10mg	2,63	1x dia	0,33	Produto similar
	08 comp. 20mg	3,58	1x dia	0,45	Lab. nacional
E	08 comp. 20mg	4,22	1x dia	0,53	Produto similar
	15 comp. 20mg	5,73		0,38	Lab. nacional grande
F	16 caps. 20mg	4,22	1x dia	0,26	Produto genérico
G	15 caps. 20mg	2,79	1x dia	0,19	Lab. nacional
					Produto genérico
H	15 caps. 20mg	2,70	1x dia	0,18	Lab. nacional
					Produto genérico
I	15 caps. 20mg	3,26	1x dia	0,22	Lab. nacional
					Produto genérico

Por outro lado, a Fitoterapia, usada empiricamente desde a Antiguidade, vem ganhando espaço e importância ultimamente. Boa parte da classe médica a recomenda e é comum ouvir-se dizer que é mais barato e se é natural é bom. Premissa falsa pois nem sempre são mais baratos (considerando o custo do tratamento) e nem todo produto natural, faz bem. Às vezes matam, como as drogas por exemplo (maconha, cocaína, p.ex.).

A importância de certos produtos fitoterápicos é reconhecida, mas envolve alguns problemas que ainda precisam ser sanados. O primeiro obviamente diz respeito ao controle de qualidade. Os vegetais muitas vezes fornecidos por "mateiros", apresentam teores de princípios ativos que variam de região para região, época de colheita, variedade, secagem do material, etc. A incidência de adulteração é grande (2). Como consequência a regularidade dos lotes produzidos fica comprometida.

Com as recentes medidas tomadas pela SNVS, é possível que se chegue à comprovação da atividade de muitos fitoterápicos e venha este setor apresentar benefícios reais à população e oportunidade de ganho (ético) às empresas produtoras. Como a maioria dos laboratórios especializados são de porte médio ou pequeno, não vejo como aumentar a quantidade e qualidade de pesquisa e desenvolvimento nessa área, a não ser pela parceria com Universidades públicas ou privadas.

TABELA 4 - ANSIEDADE MODERADA
BUSPIRONA X PASSIFLORA -R\$
OUTUBRO/98

BUSPIRONA:					
PRODUTO	APRESENTAÇÃO	PREÇO FÁBRICA R\$	POSOLOGIA(MANUTENÇÃO)	CUSTO DIÁRIO	OBS.
A	20 comp. 5mg	5,85	25mg	1,46	Produto similar
	20 comp. 10mg	10,44		1,31	Lab. nacional
B	20 comp. 5mg	4,90	25mg	1,23	Produto original
	20 comp. 10mg	7,35		0,92	Lab. multinacional
C	20 comp. 5mg	4,25	25mg	1,06	Produto original
	20 comp. 10mg	5,65		0,71	Lab. multinacional
MÉDIA MENSAL P. FAB. R\$ 33,60 P. CONS. R\$ 47,98 (CUSTO)					

BUSPIRONA:					
PRODUTO	APRESENTAÇÃO	PREÇO FÁBRICA R\$	POSOLOGIA(MANUTENÇÃO)	CUSTO DIÁRIO	OBS.
A	20 comp. 5mg	5,85	25mg	1,46	Produto similar
	20 comp. 10mg	10,44		1,31	Lab. nacional
B	20 comp. 5mg	4,90	25mg	1,23	Produto original
	20 comp. 10mg	7,35		0,92	Lab. multinacional
C	20 comp. 5mg	4,25	25mg	1,06	Produto original
	20 comp. 10mg	5,65		0,71	Lab. multinacional
MÉDIA MENSAL P. FAB. R\$ 33,60 P. CONS. R\$ 47,98 (CUSTO)					

A Tabela 4 mostra uma comparação entre uma substância ansiolítica de síntese (buspirona) comercializada por três empresas, 2 multinacionais e 1 nacional e três produtos naturais, à base de extratos de plantas do gênero Passiflora (maracujá) em associações, oferecidos por três empresas nacionais de expressão. A média dos custos de tratamento não é significativamente mais baixa para os fitoterápicos.

Não poderia terminar este artigo sem comentar alguma coisa sobre a velha, sofrida e contestada homeopatia. Rotulada por seus detratores como placeboterapia, para mim, alopata por formação, é difícil aceitar que tantos médicos e tantos pacientes tenham sido enganados por tão poucos, nos duzentos anos de sua existência.

Pesquisas recentes, mais rigorosas vem demonstrando eficácia dessa técnica quando comparada a placebo ou tratamentos tradicionais de certas afecções (7,9).

É indubitável o baixo custo de tratamentos com homeopatia, muito embora o custo médico seja o mesmo. O governo, no meu entender, deveria de alguma forma incentivar a pesquisa séria, em homeopatia, tanto a nível de laboratório como através de ensaios clínicos bem conduzidos. Temos que admitir, por uma questão de senso prático, que a atenção dos médicos homeopatas, dedicada aos pacientes, é maior que o oferecido pela medicina tradicional até mesmo no serviço público. Quem o diz não sou eu, é a população. Conseqüentemente, os resultados são favoráveis à homeopatia, também pela interferência do efeito placebo. Nestes 10 anos de pesquisa e acompanhamento da homeopatia, quando utilizada de forma adequada e cautelosa, ela traz benefícios reais, especialmente nas afecções menos graves, mas incomodativas.

TABELA 5 - ANSIEDADE MODERADA
SINTÉTICOS X FITOTERÁPICOS X HOMEOPÁTICOS
CUSTO MENSAL DE TRATAMENTO R\$
OUTUBRO/98

PRODUTO	POSOLOGIA DE MANUTENÇÃO	PREÇO FÁBRICA R\$	CUSTO MENSAL P/ CONSUMIDOR	OBS.
Homeopáticos:				Preço médio obtido em farmácias homeopáticas de Araraquara, novembro/97. Produtos citados em Voisin, Repertório do clínico. O custo do tratamento foi adicionado do remédio de fundo característico de cada paciente.
Aconitum CH30	5 gotas 3x dia	3,50/frasco 400 gotas	3,94	
Arsenicum CH30	3 gotas 2x/dia	3,50/frasco 400 gotas	1,57	
Remédio de fundo	Total		5,51	Custo médio mensal ao público Idem
Sintéticos (Buspirona)	25mg	1,60	47,98	
Fitoterápicos (Passiflora)	Variada	1,50	44,98	

TABELA 6 - DISMENORRÉIA SINTÉTICOS X
HOMEOPATIA R\$ - OUTUBRO/98

PRODUTO	PREÇO AO PÚBLICO	CUSTO DIÁRIO	POSOLÓGIA	OBS.
Homeopáticos Específicos e de fundo	3,50/400 gotas	0,13	5 gotas 3x/dia	
	3,50/400 gotas	0,26	5 gotas 3x/dia	
	Total			
Piroxicam	0,11/mg	0,22	20mg/dia	Média dos produtos genéricos por serem mais baratos.
Diclofenaco K	0,0085/mg	1,28	150mg/dia	Média dos produtos genéricos.
Diclofenaco Na	0,0063/mg	0,94	150mg/dia	Média dos produtos genéricos.

Nas Tabelas 5 e 6 comparei o tratamento de dois problemas, escolhidos ao acaso, com homeopatia, fitoterapia e alopatria.

São necessárias algumas medidas sérias e coerentes, tanto da classe médica como da farmacêutica, considerando a homeopatia como especialidade, no sentido mais enérgico da palavra, que o Ministério da Saúde prestigie essa prática, a bem da população e que os pesquisadores apresentem não produção em quantidade, mas de qualidade.

Os comentários e dados apresentados, não têm a pretensão de ensinar a quem quer que seja, mas de sugerir a reflexão de todos os profissionais envolvidos, sobre a comercialização de medicamentos e seu uso no Brasil.

BIBLIOGRAFIA

- DiNASI, J. et al. Research and development costs for new drugs. *Pharmaceutical Manufacturing Internacional*, 1992, p. 45/47. Sterling Publications LTD.
- DIMENSTEIN, G., SECCO, A. Pesquisa revela fraude em remédios naturais. *Folha de São Paulo*, sexta-feira, 13/01/95, p. 3-4.
- DIMENSTEIN, G. Laboratório cria empurroterapia. *ibid.*
- DIMENSTEIN, G. Remédio é feito a partir de contrabando. *Folha de São Paulo*, terça-feira, 17/01/95, p. 1-3. "Médicos ameaçam parar consulta". *Folha Nordeste*, sábado, 14/01/95, p. 6-4. 9% das farmácias de São Paulo são clandestinas. *Folha de São Paulo*, sábado, 14/01/94, p. 3-3.
- JACOBS, J. et alii. Tratamiento homeopático de diarrea aguda en infantes. *La Homeopatia de México*, v. 65, n. 585, p. 227-230, 1996.
- PEACH, L.T. Alerta vermelho - Saúde. "O Imparcial" Araraquara, domingo, 29/01/95, p. 4.
- POZETTI, G.L. et alii. Análisis espectrométrica (U.V. visible) de dinamizaciones efectuadas por dos manipuladores distintos. 5º. *Congrés de OMHI (Organization Medicale Homeopatique Internationale)*, octubre, 20/22, 1994.
- POZETTI, G.L. Qualidade dos medicamentos. "O Imparcial", Araraquara, domingo, 29/01/95, p. 4.
- SARMIENTO, A.Z. Alternativas de politica de precios de medicamentos en las Américas. *Economia de la Salud y Medicamentos*. n. 1, NHO/DAP/95.6-O.M.S.