GCN / GASPARINI, DE CRESCI E NOGUEIRA DE LIMA ADVOGADOS

CLIPPING FARMACÊUTICO

• 03 de Agosto de 2018

Índice de Notícias

- Lucro da Hypera sobe 50,7% no segundo trimestre
- Johnson & Johnson compra fabricante de xaropes Zarbee's nos EUA
- Americana Pfizer registra lucro 26% maior no segundo trimestre
- Raia Drogasil sente concorrência e despesas maiores
- Hypera não vê prazo para fechar apuração
- Preenchimento brasileiro
- Raia Drogasil volta a desacelerar e reduz preços
- Raia Drogasil pretende abrir 20 pontos no Pará
- Anvisa aprova medicamentos para câncer de mama e asma grave
- RD inicia sistema de compra online e retirada em loja em toda sua rede
- Guerra de preços avança entre farmácias
- Brasil perde 242 estudos clínicos de medicamentos
- Elanco, divisão de saúde animal da Eli Lilly, anuncia IPO

FRANCISCO NOGUEIRA DE LIMA NETO
fra@gcnlaw.com.br | 55 11 2171-1303

Lucro da Hypera sobe 50,7% no segundo trimestre

A Hypera — antiga Hypermarcas — registrou lucro líquido de R$ 277,8 milhões no segundo trimestre de 2018, o que representa um crescimento de 50,7% em relação ao mesmo período de 2017. Na mesma base de comparação, a receita líquida da companhia avançou 12,5%, passando de R$ 817,4 milhões para R$ 920 milhões.

O destaque foi o faturamento do negócio de produtos de prescrição e genéricos, impulsionado pela expansão de volume, combinada com o aumento de preços.

A melhora na última linha do balanço foi impulsionada, entre outros fatores, pelo aumento de 11,6% no resultado operacional, que somou R$ 317,7 milhões.

Além disso, os números da companhia foram beneficiados pela redução da taxa efetiva de Imposto de Renda, por conta da declaração de juros sobre capital próprio, no valor de R$ 129,8 milhões.

Por outro lado, o resultado financeiro líquido passou de lucro de R$ 26 milhões para prejuízo R$ 1,8 milhão, refletindo a menor receita financeira, a redução da taxa de juros e menor posição de caixa líquido.

"Operação Tira-Teima"

A companhia informou nesta sexta-feira (27) que o parecer do auditor independente sobre seu resultado do segundo trimestre cita o processo de investigação conduzido pelo Ministério Público Federal (MPF), na "Operação Tira-Teima".

"No momento, dado o estágio das investigações, não há como determinar quaisquer resultados ou consequências. As informações trimestrais da companhia não incluem efeitos que possam advir desse tema. Nossa conclusão não está ressalvada em relação a esse assunto", afirmou o auditor PwC, no parecer.

Segundo nota que acompanha o demonstrativo de resultados, em 10 de abril de 2018, em ação cautelar, foi expedida ordem de busca e apreensão na sede da Hypera e nas residências dos então presidentes da companhia e do conselho de administração, relacionada a fatos objeto do acordo de colaboração premiada celebrada por Nelson José de Mello, ex-diretor de relações institucionais da Hypera.

Tanto o presidente da empresa como do conselho de administração apresentaram carta solicitando voluntariamente o afastamento do seu cargo e de todas as suas atividades pelo prazo necessário à conclusão das investigações internas e do MPF.

A companhia constituiu então um comitê especial independente para coordenar uma investigação interna dos fatos, que funcionará pelo prazo necessário ao esgotamento de suas atribuições.

Fonte: Valor

Voltar

Johnson & Johnson compra fabricante de xaropes Zarbee's nos EUA

A divisão de consumo da Johnson & Johnson (J&J) entrou em acordo definitivo para adquirir a fabricante de xaropes e vitaminas americana Zarbee's Naturals. Sem divulgar detalhes financeiros da transação, a multinacional informou que a empresa é líder em produtos para saúde feitos com matérias-primas naturais.

A Zarbee's foi fundada em 2008 pelo médico pediatra Zak Zarbock, que criou itens alternativos aos medicamentos tradicionais de venda livre. O primeiro produto foi um xarope para tosse infantil à base de mel feito com vitamina C e zinco, sem adição de álcool, drogas e sabores artificiais.

Na última década, o Zarbee's Naturals tornou-se uma marca de saúde e bem-estar de base ampla, atuando também em categorias como sono, suporte imunológico e vitaminas. "A

FRANCISCO NOGUEIRA DE LIMA NETO
fra@gcnlaw.com.br | 55 11 2171-1303

empresa alcançou um crescimento significativo ao atender às necessidades de saúde em evolução das famílias de hoje", disse Katie Devine, presidente global da divisão de consumo da J&J.

A estratégia da J&J é ampliar o portfólio na área de saúde, que possui itens com Tylenol, Mylanta Plus e Resprin, e atender às mudanças no perfil do consumidor. A compra da companhia deverá ser concluída durante o terceiro trimestre deste ano.

Fonte: Valor

Voltar

Americana Pfizer registra lucro 26% maior no segundo trimestre

A farmacêutica americana Pfizer informou nesta terça-feira que obteve no segundo trimestre deste ano um lucro líquido de US$ 3,87 bilhões, um aumento de 26% em relação aos US$ 3,07 bilhões do mesmo período do ano anterior. O lucro por ação ficou em US$ 0,65, superior aos US$ 0,51 verificados em igual trimestre de 2017.

Excluindo itens não recorrentes, o lucro por ação somou US$ 0,81, acima das expectativas de analistas consultados pelo FactSet, que esperavam lucro por papel de US$ 0,74.

A receita da farmacêutica aumentou 4,4% no período, para US$ 13,46 bilhões. O resultado também ficou além da projeção de analistas, que esperavam por US$ 13,29 bilhões.

O diretor-presidente da Pfizer, Ian Read, disse que o lucro do período foi impulsionado pelo crescimento das vendas dos principais medicamentos da empresa, como o anticoagulante Eliquis, o Ibrance, utilizado no tratamento de câncer de mama, e o Xeljanz, para artrite reumatoide. O avanço das vendas dos biossimilares e o desempenho da empresa em mercados emergentes também contribuíram positivamente para o resultado.

Os fatores de crescimento, no entanto, foram ofuscados por outros como a perda de exclusividade de alguns produtos e falhas na disponibilização de suprimentos da Hospira, fornecedora de medicamentos injetáveis e de biossimilares comprada pela Pfizer em 2015, disse Read.

A empresa elevou sua projeção para o lucro por ação no ano, de US$ 2,95 para US$ 3,00 e reduziu sua previsão para a receita, citando as recentes e desfavoráveis mudanças cambiais que levaram ao enfraquecimento do euro, do yuan chinês e do iene japonês em relação ao dólar. A expectativa da Pfizer é que a receita fique no intervalo de US$ 53 bilhões a US$ 55 bilhões. Antes, a farmacêutica previa algo na faixa de US$ 53,5 bilhões a US$ 55,5 bilhões.

Fonte: Valor

Voltar

Raia Drogasil sente concorrência e despesas maiores

Maior grupo varejista de farmácias do país, a Raia Drogasil (RD) apurou, de abril a junho, aumento nas vendas em menor ritmo do que em anos anteriores, num período em que determinados custos e despesas pressionaram mais os números da empresa. Isso afetou os resultados do segundo trimestre.

A receita líquida subiu quase 12%, para R$ 3,6 bilhões – no passado recente, essa taxa chegou a mais de 20% num trimestre.

As despesas com depreciação e amortização cresceram 23%, em grande parte por conta dos trimestres seguidos de aberturas de lojas em forte ritmo, num ambiente de concorrência mais acirrada para a companhia, especialmente em São Paulo. As despesas operacionais subiram cerca de 14%.

Despesas com depreciação maiores são algo natural em varejistas que aceleram expansão orgânica (a rede abre mais de 200 pontos ao ano). Normalmente, as aberturas de pontos elevam esse montante e reduzem lucro operacional. O que ocorria é que, nos últimos anos, a forte alta na receita acabava "compensando" a depreciação mais elevada na operação. A Raia

FRANCISCO NOGUEIRA DE LIMA NETO
fra@gcnlaw.com.br | 55 11 2171-1303

Drogasil, considerado por analistas com gestão "sólida", cresce menos porque um conjunto de variáveis tem impedido o aumento naquele mesmo ritmo de dois ou três anos atrás. O próprio comando já tratou do assunto no balanço do primeiro trimestre.

O reajuste dos medicamentos, que sempre "turbina" a receita, registrou taxa mais baixa neste ano, inferior a 3% — o índice anual já chegou a 10%.

Também há uma desaceleração da demanda nas lojas do setor neste ano, num movimento já identificado pela rede há alguns meses, numa espécie de "efeito atrasado" da crise que afetou duramente o varejo entre 2015 e 2017.

Além disso, a competição aumentou, especialmente nas regiões onde suas marcas são fortes, como São Paulo, e a empresa teve que ser mais competitiva em algumas praças em medicamentos genéricos, como disse no relatório de resultados publicado na noite de ontem.

Com isso, a companhia reduziu determinados preços. Ocorre que, se a empresa não consegue vender um volume alto, não compensa o preço menor.

Na prática, parte da fotografia que se vê no balanço do segundo trimestre já estava no primeiro trimestre, especialmente vendas crescendo mais devagar do que em outros anos.

Mas alguns indicadores pioraram, como comparou o Valor — especialmente a participação de mercado, que ficou praticamente estável no país, em 11,8% (era 11,7% há um ano). De janeiro a março, a taxa havia subido de 11,4% para 12%.

As vendas de lojas maduras caíram 1,4%, redução maior do que no primeiro trimestre (quando a queda foi de 1%).

As vendas "mesmas lojas" (pontos em operação há mais de 12 meses) também se expandiram mais devagar do que de janeiro a março — a taxa foi de 2,5%, versus 2,7% no primeiro trimestre.

Balanço

Ao se analisar as linhas do balanço, foram os efeitos das despesas operacionais, dos custos e da depreciação e amortização que afetaram o lucro operacional antes do resultado financeiro.

Este montante caiu 4%, para R$ 210,1 milhões. O lucro líquido da companhia (valor consolidado e não ajustado) teve leve queda, de 0,2%, para R$ 137,6 milhões.

Os custos com mercadorias cresceram 12% de abril a junho e as despesas operacionais, 14% no intervalo, sobre o ano anterior. As despesas com amortização e depreciação subiram 23%.

Entre as aspectos positivos do balaço está o aumento na diluição de despesas gerais e administrativas, que totalizaram R$ 83,3 milhões, equivalente a 2,2% da receita bruta, uma diluição de 0,2 ponto percentual em comparação ao ano anterior.

Vale ressaltar que esta diluição veio de queda nas provisões de remuneração variável.

Ainda cresceu a participação de mercado em quatro das seis regiões onde a empresa atua "em um cenário de competição mais acirrada, dada a aceleração de aberturas das outras redes", informa no relatório. O Nordeste é o destaque positivo, com participação de 5,8%, um ganho de 0,9 ponto percentual.

Fonte: Valor

Voltar

FRANCISCO NOGUEIRA DE LIMA NETO
fra@gcnlaw.com.br | 55 11 2171-1303

Hypera não vê prazo para fechar apuração

A Hypera Pharma (antiga Hypermarcas) não tem, neste momento, previsão de quando serão concluídas as investigações internas iniciadas no fim de maio, diante do envolvimento da companhia na Operação Tira-Teima, segundo o presidente Breno Oliveira. A Hypera é investigada pelo Ministério Público Federal (MPF) por suposto pagamento indevido a políticos, em troca de medidas de interesse.

"Neste momento, não temos uma definição de prazo de finalização dos trabalhos", afirmou o executivo, em teleconferência. Oliveira assumiu a presidência da farmacêutica após pedido de afastamento temporário apresentado por Claudio Bergamo, que estava à frente da companhia até a segunda metade de abril. Junto com Bergamo, o principal acionista e então presidente do conselho de administração da Hypera, João Alves de Queiroz Filho, o Júnior, também pediu afastamento temporário de suas funções, até que as investigações sejam concluídas.

Pouco depois, a Hypera nomeou Andrew Jánszky, Antonio Luis Pizarro Manso e José Luis de Salles Freire para o comitê independente, responsável pela apuração interna, que já deu início aos trabalhos e contratou o escritório Tozzini Freire Advogados e a consultoria Deloitte como assessores.

Sobre os resultados financeiros, Oliveira disse que a companhia está no caminho para entregar as metas de resultado antes de juros, impostos, depreciação e amortização (Ebitda) e lucro líquido em 2018. "Já alcançamos 52% do 'guidance' de Ebitda para o ano e 53% de lucro líquido", disse, referindo-se à meta de R$ 1,35 bilhão em Ebitda e de R$ 1,1 bilhão de lucro das operações continuadas.

Questionado sobre a possibilidade de revisão para cima dessas projeções, Oliveira lembrou que os números do quarto trimestre foram fortes, na esteira da mudança contábil realizada à época, o que torna a base "desafiadora". "A gente acredita que atinge, mas acho que não tem espaço para revisão neste momento", afirmou.

No trimestre, a margem bruta ficou em 72,7%, alta de 0,5 ponto percentual na comparação anual. Tanto a greve dos caminhoneiros quanto o câmbio, que eleva os custos da indústria farmacêutica com matérias-primas, não tiveram impacto nos resultados. No entanto, existe expectativa de "alguma deterioração de margem" à frente por causa do dólar valorizado, sem efeito nas metas para o ano.

O executivo afirmou ainda que investimentos na estrutura da operação fabril nos últimos 12 meses resultaram em ganho de produtividade e aumento das taxas de ocupação na fábrica de Anápolis (GO), de forma que aportes mais significativos em expansão puderam ser adiados ou reduzidos.

Com esse rearranjo fabril, a Hypera destravou capacidade de produção e os investimentos em 2018 não devem mostrar alta relevante. Olhando para a frente, contudo, a Hypera "não deve escapar" de aportes mais significativos em expansão.

"Provavelmente, a gente terá de fazer investimentos mais relevantes em expansão de fábrica, mas não no curto prazo", afirmou.

Conforme o executivo, no ritmo atual, tem sido possível garantir o atendimento do crescimento da demanda, que está surpreendendo positivamente. Esse desempenho tem sido influenciado sobretudo por volumes, já que o reajuste autorizado pelo governo foi ligeiramente menor. "Estamos sendo surpreendidos positivamente com o crescimento de mercado. Vamos ver como se comporta no segundo semestre", ponderou.

Fonte: Valor

Voltar

FRANCISCO NOGUEIRA DE LIMA NETO
fra@gcnlaw.com.br | 55 11 2171-1303

Preenchimento brasileiro

A Innovapharma, farmacêutica fabricante de substâncias para preenchimento facial e corporal, vai investir US$ 10 milhões (R$ 37,3 milhões) em sua operação brasileira nos próximos dois anos, segundo o CEO Leonardo Rezende.

O aporte será utilizado para aumentar para 12 o número de produtos no país —hoje são quatro— e de 47 para 80 a quantidade de funcionários na área de vendas, afirma o executivo.

"A maior parte do investimento será destinado a estudos clínicos no Brasil. Não os fazemos apenas no exterior porque entendemos que o produto funciona diferentemente aqui devido a diferenças culturais e técnicas."

Os itens são todos importados de fábricas localizadas na Áustria e em Israel.

R$ 100 milhões
foi o faturamento da Innovapharma em 2017

Fonte: Folha de SP

Voltar

Raia Drogasil volta a desacelerar e reduz preços

O grupo RD (Raia Drogasil) voltou a ter um trimestre difícil, com nova desaceleração nas vendas de lojas mais antigas, de abril a junho, sem sinalização de mudança nesse cenário a curto prazo. O grupo partiu para redução de preços de medicamentos genéricos, para ser mais competitivo, e tem diminuído aberturas em São Paulo.

Nesta região há maior risco de "canibalização", quando uma unidade da rede compete com outra.

"A expectativa é de um terceiro trimestre ainda difícil, com um quarto trimestre melhor. Mas não estamos apenas contemplando tudo isso. Temos tomados medidas nos últimos trimestres", disse ontem Eugênio De Zagottis, diretor de planejamento corporativo.

No início do ano, ficou mais claro ao mercado que o setor estava sendo afetado por um maior desaquecimento nas vendas, uma espécie de efeito tardio da crise que afetou o varejo entre 2015 e 2017, e agora avança sobre as farmácias.

"Pode ser a recessão, pode ser o desemprego, pode ser a competição que as redes vivem com outros segmentos. Quando a economia melhora um pouquinho, há a migração de clientes [que trocam a farmácia pela compra em outros setores do varejo]. Eu acredito mais neste fator. Mas tudo isso é meio 'achismo'. Ninguém tem 100% de certeza. O fato é que desacelerou", disse ele ao Valor.

De abril a junho, a alta nas vendas foi de 2,5% em lojas que operam há mais de um ano, ante 2,7% de janeiro a março. Também houve queda nas vendas de lojas maduras, com mais de três anos de operação - a retração foi de 1,4%, versus recuo de 1% três meses antes.

A receita líquida, que soma todas as lojas, novas e antigas, cresceu 11,6%, para R$ 3,6 bilhões, crescimento na mesma faixa do primeiro trimestre. O lucro líquido (consolidado e não ajustado) recuou 0,2%, para R$ 137,6 milhões.

Analistas do BB Investimentos, Brasil Plural e BTG Pactual destacam como ponto negativo a perda de participação de mercado em São Paulo, maior praça da rede, com 926 dos 1,7 mil pontos no país. Essa taxa passou de 22,8% para 22% no intervalo.

Como aspecto positivo, parte dos analistas destaca que a empresa ganhou mercado no Nordeste e praticamente não perdeu margem bruta no braço de varejo (queda de 0,1 ponto), que exclui a unidade de medicamentos especiais.

Há consenso de que os números foram fracos, mas existe uma percepção de que a empresa toca um plano "bemexecutado", escreveu ontem o BTG, e tem condições de enfrentar a atual fase, dizem eles.

FRANCISCO NOGUEIRA DE LIMA NETO
fra@gcnlaw.com.br | 55 11 2171-1303

A respeito do mercado de São Paulo, a empresa afirma que decidiu ter uma "cautela maior com a canibalização". Mas ressalta que hoje "a canibalização pesa menos [em São Paulo] do que a desaceleração do mercado". E que desde 2016 vinha reduzindo aberturas no Estado e priorizando outras regiões. A previsão de 240 inaugurações em 2018 está mantida.

A companhia ainda mencionou a decisão de ser mais agressiva em preços de genéricos no segundo trimestre para defender mercado. Esta foi uma das medidas citadas como forma de reação ao cenário.

Questionado sobre efeitos futuros na rentabilidade, o diretor diz que há espaço, dentro de categorias e por regiões, para compensar eventuais reduções de preço. "Não espero mais pressão de margem no futuro, mas se tivermos que defender mercado, vamos defender". Zagottis disse ainda que as próximas redes a divulgar balanços devem mostrar números piores do que a RD, sem mencionar nomes. "O que nos arranha vai pegar mais nos outros porque temos escala e não temos dívidas. É um cenário que vai levar à consolidação do setor. O mercado que nós vemos hoje não vai existir em dois anos."

Fonte: Valor

Voltar

Raia Drogasil pretende abrir 20 pontos no Pará

Maior grupo de varejo de farmácias no país, a Raia Drogasil (RD) planeja abrir 20 pontos no mercado do Pará em quatro ou cinco meses, disse o presidente Marcílio Pousada, em teleconferência com analistas na tarde desta terça-feira (31). A empresa entrou no mercado paraense em junho.

"Queremos ocupar o 'gap' com o encolhimento da Big Ben", disse ele. A rede é controlada pela BR Pharma, empresa em recuperação judicial.

Segundo informe de rendimetos divulgado na segunda (30), a receita líquida da empresa subiu 11,6% de abril a junho, para R$ 3,61 bilhões. O lucro líquido caiu 0,7%, para R$ 136,5 milhões.

Desaceleração de vendas

O diretor de planejamento corporativo do grupo RD (Raia Drogasil), Eugênio De Zagottis, disse para analistas, nesta tarde, que houve uma piora do mercado de abril a junho, com a desaceleração das vendas, e que esse cenário afetou a companhia.

Mas na sua visão, esse processo irá acelerar a consolidação do segmento.

"Foi um trimestre desafiador e vimos isso com queda nas vendas de lojas maduras. Mas por mais doloroso que seja isso é fundamental para que aconteça uma consolidação. É a dor que deve levar à consolidação do mercado", disse ele.

"Vocês [analistas] vão ver os números de concorrentes e vão perceber o quão sólido são os nossos números", disse Zagottis.

Canabalização

Segundo ele, a desaceleração do setor afetou mais a queda na participação de mercado da empresa, em São Paulo, do que o aumento da canibalização de lojas. A canibalização ocorre quando uma rede abre muitas lojas próximas uma das outras e uma unidade "rouba" vendas da sua vizinha.

"O que pesa mais é a desaceleração do mercado e não a canibalização", disse Eugênio De Zagottis, diretor de planejamento corporativo.

A empresa ainda admitiu que passou a ter uma "cautela maior" com a canibalização em São Paulo. A empresa planeja abrir de 75 a 80 lojas no mercado paulista nos próximos trimestres e esse número já foi maior.

FRANCISCO NOGUEIRA DE LIMA NETO
fra@gcnlaw.com.br | 55 11 2171-1303

A companhia disse que manterá a previsão de 240 lojas no país neste ano, apesar de um segundo trimestre mais fraco. Ele ressaltou que todo o mercado tem sentido a perda de vigor de vendas do setor. "Não estamos felizes com o que essa situação produz, mas não estamos contemplativos. Talvez vocês só notem agora, mas temos, há trimestres, investido em preço em determinadas praças", disse ele.

"Nosso ganho em produtividade deve nos ajudar a atravessar esse período mais difícil", disse o presidente, Marcilio Pousada.

Zagottis disse ainda que o segundo trimestre foi "desafiador" com queda nas vendas em lojas maduras — a retração foi de 1,4% de abril a junho.

Fonte: Valor

Voltar

Anvisa aprova medicamentos para câncer de mama e asma grave

A Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) aprovou dois novos medicamentos: o Kisqali (succinato de ribociclibe), indicado para o tratamento de câncer de mama localmente avançado ou metastático em mulheres na pós-menopausa; e o Cinqair (reslizumabe), indicado como terapia adjuvante de manutenção em pacientes adultos com asma grave.

De acordo com a Anvisa, o Kisqali será comercializado na forma de comprimido revestido, com concentração de 254,4 miligramas (mg) de succinato de ribociclibe (200 mg de ribociclibe), fabricado pela empresa Novartis Singapore Pharmaceutical Manufacturing PTE. LTD, em Cingapura. A detentora do registro no Brasil é a Novartis Biociências S.A.

Já o Cinqair (reslizumabe) está enquadrado na categoria de produto biológico novo e é indicado, por exemplo, quando o quadro clínico for inadequadamente controlado com o uso de corticosteroides inalatórios, em doses médias a alta, associado a outro medicamento para tratamento de manutenção.

"O Cinqair (reslizumabe) não deve ser utilizado para tratar os sintomas agudos da asma ou exacerbações agudas. Também não é indicado para o alívio de broncoespasmos agudos ou estado de mal asmático", informou a agência. O produto será fabricado pela Lonza Biologicals Inc., nos Estados Unidos, e a detentora do registro no Brasil é a empresa Teva Farmacêutica Ltda.

Fonte: Agência Brasil

Voltar

RD inicia sistema de compra online e retirada em loja em toda sua rede

Serviço, que pode ser feito por meio de celulares, fica disponibilizado em até 1 hora na loja mais próxima da localização do cliente

A maior rede de farmácias do país, RD, iniciou operação nesta terça-feira de sistema de compra de produtos pelo site da companhia e retirada em lojas próximas pelos próprios clientes, informaram executivos da companhia.

O serviço é lançado como forma de destacar a rede em um ambiente bastante competitivo no país em que diversas redes estão acelerando expansão.

Executivos da companhia afirmaram durante teleconferência com analistas que a compra do cliente, que pode ser feita por meio de celulares, fica disponibilizada em até 1 hora na loja mais próxima da localização dele.

Os executivos também informaram que esperam um terceiro trimestre "duro" para a performance da RD depois de um segundo trimestre em que a margem Ebitda da empresa recuou para 8,4 por cento ante 8,9 por cento no mesmo período do ano passado.

Fonte: DCI

Voltar

FRANCISCO NOGUEIRA DE LIMA NETO
fra@gcnlaw.com.br | 55 11 2171-1303

Guerra de preços avança entre farmácias

A crise que afetou o varejo de farmácias neste ano acelerou o volume de promoções no setor, tornando mais acirrada a competição entre as redes. A rentabilidade tem sido reduzida não apenas pela guerra de preços, como pelos maiores gastos com propaganda para tentar trazer mais clientes para as lojas, mostram os últimos balanços das redes.

Os preços dos produtos farmacêuticos subiram 1,92% neste ano, até junho - abaixo da inflação de 2,6%, medida pelo IPCA, do IBGE. No acumulado de 12 meses, a diferença é ainda maior: as mercadorias têm alta de 2%, a metade do índice geral, de 4,39%. Em cinco dos últimos 12 meses, houve deflação nos preços dos produtos (como medicamentos, vitaminas e dermocosméticos).

Dois grupos de varejo de farmácias, Raia Drogasil (RD) e Nissei, informaram nos últimos dias que tiveram que reduzir preços de medicamentos em certas regiões para defender suas fatias de mercado. "Tivemos que tomar algumas medidas com ação em preço para conter a concorrência. Outras redes têm aberto lojas na nossa área", disse o diretor executivo da paranaense Nissei, Alexandre Maeoka.

Na última terça-feira, Eugênio De Zagottis, diretor da Raia Drogasil, também afirmou que a companhia fez "promoções estratégicas em genéricos para fortalecer a posição" das redes do grupo. "Não esperamos que isso pressione margem, mas se tivermos que defender nossa participação, nós o faremos. Somos uma rede nacional e temos formas de compensar um efeito na margem", disse.

Também nesta semana, a Extrafarma, braço de farmácias da Ultrapar Participações, mencionou em relatório de resultados os gastos maiores com propaganda de abril a junho. Informa que, em parte por isso, caiu o valor do Ebtida, o lucro antes dos juros, impostos, amortização e depreciação. O montante foi negativo em R$ 7 milhões, versus soma de R$ 9 milhões um ano atrás. A abertura acelerada de lojas também afetou a soma.

Ações comerciais mais agressivas, criadas para proteger posição de mercado, também têm sido implementadas pela rede Pague Menos, líder no Nordeste. Em maio, a cadeia informou em relatório de resultados que teve queda na receita em lojas com mais de um ano de operação de janeiro a março. Isso foi decorrência de políticas mais agressivas de preços, definidas para "se proteger de novos entrantes" nas áreas onde a rede atua, afirmou a companhia.

Há dois movimentos paralelos: as redes têm invadido os mercados de suas rivais, ao mesmo tempo em que as vendas, com um todo, desaceleram no país. Somados, os dois efeitos castigam a rentabilidade, obrigando as lojas a buscar formas de compensar os impactos negativos.

"Nós estamos vivendo o que os Estados Unidos viveram 20 anos atrás, quando as grandes cadeias, como Duane Reade e CVS, foram entrando no mercado uma das outras e isso mexeu com todo o setor. Mas isso ocorre no país numa fase de desaceleração nas vendas que está mais forte do que esperávamos", disse Sérgio Mena Barreto, presidente da Associação Brasileira de Redes de Farmácias e Drogarias (Abrafarma).

Dentro da estratégia de ocupar novos espaços, a gaúcha Panvel está abrindo duas lojas em regiões de alta renda em São Paulo até o fim de agosto - serão cinco lojas na capital desde a chegada à cidade, em 2016. A Raia Drogasil entrou no mercado do Pará em junho e vai abrir cerca de 20 lojas na região em até cinco meses.

Dados da Abrafarma, antecipados ao Valor, mostram os efeitos da fase atual sobre os números. Houve uma queda na margem de lucro (sobre vendas brutas) de suas associadas em 2017, assim como na margem Ebitda. A expectativa é que neste ano o setor venha a registrar nova queda nessas taxas.

FRANCISCO NOGUEIRA DE LIMA NETO
fra@gcnlaw.com.br | 55 11 2171-1303

"Estamos considerando que esses índices muito provavelmente devem voltar a cair neste ano. O setor vive uma crise tardia, que já prejudicou o varejo em geral, e tem afetado as farmácias neste ano", disse Mena Barreto.

Segundo ele, o setor apurou uma margem de lucro de 2,6% no ano passado contra 2,76% em 2016 (ver tabela acima). A margem Ebitda, de 7,37% em 2016, caiu para 6,73% em 2017.

A Abrafarma também informou os dados de vendas do primeiro semestre de 2018. As 24 redes de farmácias e drogarias associadas movimentaram R$ 22,8 bilhões de janeiro a junho, alta 7,54% sobre 2017.

O índice está acima da média prevista para o varejo em geral no período, mas fica abaixo do histórico recente do setor, com expansão entre 10% e 15% em anos anteriores a 2017.

"Decidimos manter a estimativa de alta de 9% no ano, mesmo com a expansão menor de janeiro a junho, porque acreditamos que o segundo semestre pode ser um pouco mais forte em vendas", afirmou Mena Barreto. "Esperávamos que a esta altura o mercado já tivesse se recuperado um pouco. Talvez o ano eleitoral e o desemprego que não cede estejam afetando a demanda."

Nesse cenário, as varejistas têm buscado outras formas de rentabilizar o negócio. Isso pode ser feito por meio de negociações comerciais com as indústrias, corte de despesas, desaceleração em aberturas e ampliação de serviços cobrados nas lojas, por exemplo.

Especialistas dizem que tem sido prática mais comum no setor oferecer ao cliente descontos ligados ao programa de fidelidade da própria rede de farmácias, em vez de sugerir a compra por meio dos programas de descontos dados pelos laboratórios.

A Pague Menos tem cobrado por serviços no Estado do Mato Grosso do Sul e Distrito Federal desde fevereiro, e após março no Rio Grande do Norte. Em maio, a cobrança começou em parte do interior de São Paulo. "Nesses locais, o valor cobrado pelo serviço de aferição de pressão é de R$ 3. Já o valor da consulta para acompanhamento de diabetes, hipertensão, autocuidado e revisão de medicamentos é de R$ 30, incluindo retorno e um teste de pressão ou glicemia", informou em nota.

Isso faz parte de um programa batizado de Clinic Farma e quem nele se inscreve recebe orientação - em salas dentro de lojas e por aplicativo - sobre questões como diabetes, hipertensão, risco cardiovascular, asma e obesidade. A rede esclarece que "as prestações individuais de serviços e atenção farmacêutica nas salas do Clinic Farma continuam gratuitos na grande maioria dos Estados".

Políticas de descontos, muito comuns no setor, têm sido atreladas ao volume comprado pelo cliente, como forma de elevar a venda da loja. A Raia criou no ano passado o programa "Sua Droga Raia" que, entre outras ações, dá descontos maiores para medicamentos de uso contínuo, caso o cliente compre os produtos na rede. A Drogaria São Paulo também tem o seu próprio programa, chamado "Viva Saúde".

Fonte: Valor

Voltar

Brasil perde 242 estudos clínicos de medicamentos

Nos últimos sete anos, pelo menos 242 estudos clínicos, que antecedem o lançamento de medicamentos no mercado, deixaram de ser realizados no Brasil, representando perda de R$ 490 milhões em investimentos, de acordo com levantamento da Associação da Indústria Farmacêutica de Pesquisa (Interfarma), que reúne os laboratórios multinacionais presentes no país.

Esses números podem ser ainda maiores, segundo o presidente-executivo da entidade, Pedro Bernardo, já que a pesquisa foi feita com 21 empresas de um universo que supera 200 farmacêuticas. Segundo dados ClinicalTrials.gov, portal do governo americano que reúne informações mundiais sobre pesquisas clínicas em andamento, há neste momento 390,25 mil

estudos em andamento no mundo. O Brasil, que tem o sexto maior mercado mundial de medicamentos, aparece em 14º lugar, com 6,445 mil estudos em curso.

Para Bernardo, o Brasil teria condições de no mínimo dobrar esse número e avançar degraus no ranking, considerando-se o tamanho da população e a genética diversificada, que torna o país atrativo a esse tipo de estudo. "O Brasil tem potencial grande, mas o número de estudos não está compatível", diz. Com a posição atual, o país tem participação de 1,65% no total de pesquisas conduzidas mundialmente. Líder no ranking, os Estados Unidos aparecem com 113,103 mil pesquisas, equivalente a quase 29% do total.

Segundo a indústria farmacêutica, um dos principais entraves ao avanço do número de estudos é o tempo de aprovação das pesquisas na Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). Aqui, o aval leva em média 12 meses. Nos Estados Unidos e na Coreia do Sul, esse prazo é inferior a três meses.

O grande problema do prazo mais longo é que essas pesquisas são realizadas ao mesmo tempo em diferentes países. Por causa da demora, explica Bernardo, o Brasil acaba ficando fora dessas iniciativas ou perdendo o investimento para outros mercados. Enquanto a Anvisa é responsável pela análise dos aspectos sanitários das pesquisas, a Comissão Nacional de Ética em Pesquisa (Conep), que está vinculada ao Conselho Nacional de Saúde (CNS), avalia o atendimento a questões éticas, como a não exposição do paciente a riscos.

Algumas exigências do conselho, conforme a indústria, também acabam inviabilizando a escolha do Brasil como palco de determinadas pesquisas. A exigência de acompanhamento do paciente pelo pesquisador, com fornecimento do tratamento ao longo de toda a sua vida, é um dos pontos que deveriam mudar, diz Bernardo. "Deveria se estabelecer um período de acompanhamento, como faz a maioria dos países", afirma.

Um projeto de lei de 2015 do Senado, o PL 200, ainda em tramitação e que pode alterar as regras para a condução de pesquisas clínicas com pessoas por instituições públicas ou privadas. A intenção inicial do projeto, conta presidente da Interfarma, era simplificar o processo e se aproximar das regras estabelecidas por países desenvolvidos, contemplando as garantias da Organização Mundial da Saúde (OMS). Contudo, o texto atual, praticamente não traz mais mudanças em relação às regras em vigor.

Segundo Bernardo, a realização de pesquisas clínicas no país é relevante já que pode garantir o acesso de pacientes a um tratamento que ainda não está disponível. Os estudos que deixaram de ser conduzidos no país nos últimos sete anos poderiam ter beneficiado 12.844 pacientes antes do lançamento oficial dos medicamentos. Procurada, a Anvisa não deu retorno.

Fonte: Valor

Voltar

Elanco, divisão de saúde animal da Eli Lilly, anuncia IPO

A Elanco, segmento de saúde animal da farmacêutica Eli Lilly, apresentou nesta quinta-feira, 2, uma declaração de registro junto à Securities and Exchange Commission (SEC, a Comissão de Valores Mobiliários americana) para uma oferta pública inicial de ações ordinárias (IPO).

Segundo a empresa, a oferta deve representar uma participação de menos de 20% no valor de mercado da empresa. O número de ações a serem oferecidas e a faixa de preço da oferta ainda não foram determinadas. A empresa espera concluir o processo de IPO antes do final do ano.

Ainda segundo comunicado de Eli Lilly, a Goldman Sachs, o JP Morgan e a Morgan Stanley atuarão como coordenadores do IPO e, assim que disponíveis, as cópias do prospecto preliminar serão disponibilizadas pela Goldman Sachs.

Fonte: Valor

Voltar

FRANCISCO NOGUEIRA DE LIMA NETO
fra@gcnlaw.com.br | 55 11 2171-1303