



O CONVIDADO

Fármacos genéricos e saúde



EUGÉNIO VIASSA MONTEIRO
Professor na Escola de Direção
e Negócios e presidente da AAPI

Vai generalizando-se, felizmente, o consumo de genéricos com benefícios para todos: os consumidores gastam muito menos, por os genéricos serem económicos – e isso faz que haja *muitos mais consumidores que antes não teriam posses para os adquirir* –, e o valor das comparti-

cipações do Estado é mais baixo.

O volume de produção, em ligação com o preço de venda, merece cuidada reflexão das grandes empresas farmacêuticas que têm a pretensão não só de fazer lucros, mas sobretudo de prestar um real serviço à sociedade.

Interessante é o que se passa hoje com o Nexavar, um remédio para o cancro em situações avançadas. É vendido na Índia, pela Bayer, por 5500 dólares a dose mensal. Ao ser um valor impraticável mesmo para um cidadão médio-rico indiano, a Natco Pharma recorreu ao Controller General of Patents da Índia pedindo autorização para fabricar um similar, que lhe foi concedida. É que o acordo com a Organização Mundial do Comércio (OMC) tem sal-

vaguardas para certas circunstâncias, ainda durante a vigência da patente. E a Natco vende-o por 173 dólares a dose mensal, pagando ainda uma *royalty* de 6% à Bayer. A Bayer recorreu aos tribunais e o assunto está a ser seguido com a maior atenção, pois há outros produtos importantes para a saúde, também inacessíveis a um indiano “médio” que poderão tomar o caminho do Nexavar.

Na realidade, aquele exorbitante preço podia ter cabimento em países onde a participação do Estado é substancial; contudo, onde ela não existe, não se

pode deixar morrer quando se tem um remédio ao alcance, que se pode produzir a baixo custo.

Penso que os laboratórios ocidentais estarão a dar-se conta de que as vastas populações pobres necessitadas poderão dar rentabilidade às suas descobertas científicas, desde que os preços sejam muito mais acessíveis, porque então podem ser consumidos em grandes quantidades, por

haver uma enorme população necessitada. Eventualmente, com um preço diferenciado, muito baixo para os países pobres, sempre contando com me-

canismos para obviar ao mercado “negro” que surge nestas ocasiões.

As economias de escala estão omnipresentes na Índia, quer nos serviços médicos hospitalares variados, quer em medicamentos. É flagrante o que se passa nas telecomunicações móveis, existindo atualmente mais de 950 milhões de assinantes (ativos, supõe-se que mais de 650 milhões) que pagam uma insignificância por minuto, e mesmo assim todos os operadores têm bons lucros. Com preços baixos dos remédios poder-se-ia chegar a muitos mais utilizadores necessitados, rentabilizado o produto e, ao mesmo tempo, ajudar-se-ia a melhorar a saúde de quem não tem posses.

“
Com preços baixos
poder-se-ia chegar
a muitos mais
utilizadores
necessitados”