

## ESTRATÉGIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS FARMACÊUTICAS NACIONAIS

FERNANDA STEINER PERIN

Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Brasil.

[fernanda.steinerperin@gmail.com](mailto:fernanda.steinerperin@gmail.com)

JULIA PARANHOS

Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Brasil.

[juliaparanhos@ie.ufrj.br](mailto:juliaparanhos@ie.ufrj.br)

### RESUMO

O objetivo deste trabalho é identificar as principais estratégias de internacionalização em curso das empresas farmacêuticas brasileiras de capital nacional. A metodologia para o tema proposto utiliza fontes de dados secundárias com pesquisas bibliográficas e documentais. Por meio dos dados de comércio exterior, encontrou-se que a balança comercial da indústria farmacêutica é estruturalmente deficitária. As importações tiveram altas taxas de crescimento devido à ampliação da oferta dos insumos farmacologicamente ativos (IFAs), oriundas dos países asiáticos, e dos medicamentos prontos, sobretudo, os de base biotecnológica, pelo extenso período de apreciação da moeda brasileira e pela ampliação do mercado consumidor doméstico. Por sua vez, foi evidenciado um crescimento das exportações da indústria farmacêutica a partir do início dos anos 2000, juntamente com o crescimento das empresas nacionais. Contudo, embora as exportações da indústria farmacêutica brasileira tenham apresentado altas taxas de crescimento, os produtos brasileiros ainda são de baixo valor agregado. Foi observado um movimento de inserção externa das empresas farmacêuticas nacionais que empreendem estratégias de internacionalização em duas direções. Por um lado, as empresas farmacêuticas de capital nacional adotam a estratégia de acessar os mercados dos países latino-americanos e, por outro lado, estão se inserindo em países desenvolvidos para buscar capacitação tecnológica.

**Palavras-Chave:** empresa farmacêutica brasileira; estratégia de internacionalização; capacitação tecnológica.

# 1 INTRODUÇÃO

A indústria farmacêutica é uma atividade com altas taxas de crescimento, globalizada, intensiva em tecnologia e baseada em ciência, conforme a taxonomia de Pavitt (1984). A internacionalização desta indústria é um processo existente desde sua formação e parte da sua dispersão geográfica é resultado dos choques tecnológicos e institucionais que impactaram na sua estrutura produtiva. A emergência da biotecnologia, exigências mais rigorosas na aprovação de novos medicamentos e questões envolvendo direitos de propriedade intelectual são fatores têm contribuído para acelerar sua globalização. Estes fatores levaram a indústria farmacêutica a passar, nos últimos anos, por uma reestruturação do seu processo produtivo com a terceirização das atividades de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D), *marketing* e comercialização. A indústria farmacêutica é uma das mais internacionalizadas e que mais movimentam os negócios internacionais. Em 2015, o valor das Fusões & Aquisições (F&A) transfronteiriça da indústria farmacêutica somou US\$ 149,5 bilhões, o que representa 21% do total das F&A e 41% das F&A indústria de transformação realizadas no ano (Unctad, 2016).

As empresas farmacêuticas são condicionadas a buscar níveis elevados de produtividade e investimentos em inovação por meio de parcerias a fim de estarem orientadas à dinâmica do mercado global (Radaelli, 2006). Uma forte concorrência nos mercados domésticos e exposição à concorrência internacional permitem um melhor desempenho inovador e níveis mais elevados de competitividade (McKelvey e Orsenigo, 2001). Por estes motivos, as grandes empresas farmacêuticas atuam em escala mundial, estando presentes em praticamente todos os mercados. Esta situação de competitividade em nível global afeta as estratégias de crescimento das empresas, incitando a busca pela atuação internacional.

Recentemente vem ocorrendo um movimento de internacionalização das empresas farmacêuticas provenientes dos países em desenvolvimento, com destaque para as indianas. Tais empresas têm sido bem-sucedidas em investir no exterior sem construir todo o arcabouço de vantagens competitivas observadas em empresas de países desenvolvidos. No caso das empresas transnacionais (ETNs) indianas, as políticas governamentais e as vantagens baseadas em eficiência possibilitaram que as empresas superassem a desvantagem de inserção externa tardia, e assim ajudando a melhorar suas capacidades produtivas domésticas por meio de estratégias de *cacthing up* tecnológico pela internacionalização (Pradham, 2010).

Na literatura sobre a internacionalização da firma estão identificados diversos fatores que conferem vantagens competitivas às empresas que buscam se inserir no exterior. As vantagens competitivas são definidas como um conjunto de recursos e capacidades que diferenciam uma empresa em relação às suas concorrentes atuantes no mercado hospedeiro. As capacidades dinâmicas, processos (rotinas) e recursos (posições) únicos para cada firma, se referem à capacidade de inovar, adaptar e competir em uma rede de negócios em constante mudança (Teece, 2007; 2014).

As estratégias de internacionalização das empresas são entendidas como a motivação da empresa ao decidir entrar no mercado externo. De modo geral, as estratégias são delineadas para a exploração de ativos – usar os recursos existentes para aumentar a criação de valor – ou para o aprimoramento de ativos – aumentar o estoque existente de recursos e capacidades dentro da empresa. Dunning (2000) definiu quatro tipos amplos de estratégias de empresas na internacionalização: acesso ao mercado, para alcançar um mercado externo específico ou uma demanda orientada a um tipo de mercado; acesso a recursos, como financeiros, naturais e mão de

obra especializada; acesso a eficiência, para a especialização em uma carteira de ativos estrangeiros e nacionais; e, acesso a ativos estratégicos, para proteger ou aumentar as vantagens de propriedade específicas da empresa e/ou reduzir as de seus concorrentes.

Le Bas e Patel (2007) ainda identificaram três variedades da estratégia de acessar ativos estratégicos, que se baseiam no perfil tecnológico do país de origem e de acolhimento da ETN. Dentre elas, uma segue a motivação de exploração de ativos (explorar a P&D e tecnologia do país de origem) e duas são motivadas pelo aprimoramento de ativos (busca por tecnologia e aumentar a P&D e tecnologia do país de origem). As empresas dos países em desenvolvimento geralmente empregam a estratégia de busca por tecnologia, que é tomada para compensar as fraquezas do país de origem em um determinado campo tecnológico selecionando um país anfitrião com força comprovada na tecnologia desejada, e/ou a estratégia de aumentar a P&D e tecnologia da empresa, que é tomada para adquirir vantagens competitivas que sejam complementares àquela que já possui, de modo a aumentar seu estoque de conhecimento existente.

## **2 METODOLOGIA**

O objetivo deste trabalho é identificar as principais estratégias de internacionalização em curso das empresas farmacêuticas brasileiras de capital nacional. Diante de tal objetivo, esta pesquisa é classificada como exploratória, pois pretende aprimorar o conhecimento sobre o tema proposto. Utilizam-se os procedimentos técnicos de pesquisa bibliográfica, em livros e artigos, e de pesquisa documental, em relatórios e *website* das empresas e nas bases estatísticas da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Assim, as fontes de informação são secundárias. Os tipos de dados utilizados são de caráter qualitativo e quantitativos.

## **3 A INDÚSTRIA FARMACÊUTICA BRASILEIRA**

O marco institucional para a indústria farmacêutica sofreu diversas alterações a partir da década de 1990. No início deste período, a abertura econômica proporcionou a entrada massiva de medicamentos e IFAs devido à redução das barreiras tarifárias e não-tarifárias, dentre as quais, os Programas Especiais de Importação e Lei do Similar Nacional. A entrada do Brasil na Organização Mundial do Comércio (OMC) em 1994, conduziu também à adesão ao Acordo TRIPS (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights Agreement*). Embora o prazo para os países-membros adequarem suas legislações de direitos de propriedade intelectual aos padrões internacionais fosse de 10 anos, o Brasil promulgou a Lei de Propriedade Intelectual (nº 9.279) em 1996. A nova legislação estabeleceu o retorno das patentes de medicamentos e processos químicos e demais adequações à padronização internacional e a patenteabilidade de produtos biotecnológicos (Urraca-Ruiz e Paranhos, 2012).

Em 1999 foram implementadas a Lei nº 9.782, que criou o Sistema Nacional de Vigilância Sanitária e a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), e a Lei dos Genéricos (nº 9.787), que estabeleceu o segmento de medicamentos genéricos no Brasil (Brasil, 1999). O ingresso na

produção de medicamentos genéricos exigiu das empresas um grande esforço de capacidade tecnológica para atender os requisitos de bioequivalência e biodisponibilidade<sup>1</sup>.

O crescimento das empresas farmacêuticas nacionais foi impulsionado pela especialização na produção de medicamentos genéricos, que abriu um novo segmento possível de atuação para as empresas nacionais com baixa capacidade tecnológica. Tais empresas, que tinham ganhado mercado com a comercialização de produtos de ETNs e o desenvolvimento de produtos similares, voltaram-se para a criação de capacitação para a produção e comercialização de medicamentos genéricos. O número de empresas produtoras de genéricos cresceu quase oito vezes e o número de produtos foi ampliado, aproximadamente, 20 vezes entre 2000 e 2008 (IMS Health, 2008 *apud* Finotti, 2008).

A Lei dos Genéricos também significou um obstáculo, uma vez que os requisitos da nova regulação exigiram capacidades que as empresas nacionais não tinham adquirido até então. Algumas empresas saíram do mercado, mas outras fizeram esforços para capacitarem-se neste desenvolvimento e permaneceram na fabricação de medicamentos similares, os quais não precisavam dos mesmos pré-requisitos dos medicamentos genéricos.<sup>2</sup>

Com a retomada de uma política industrial mais ativa, a partir de 2000, o setor farmacêutico retornou para a agenda do governo nas três políticas que se seguiram – a saber: Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) e Plano Brasil Maior (PBM) – e passou a ser considerado estratégico e foco de leis e programas para alavancar seu fortalecimento e capacidade inovativa<sup>3</sup>.

Atualmente, o mercado farmacêutico brasileiro é formado por empresas públicas e privadas de capital nacional e estrangeiro, além de 18 laboratórios farmacêuticos públicos que produzem exclusivamente para o mercado público do Sistema Único de Saúde (SUS). Assim como no mercado internacional, a estrutura da oferta no Brasil é definida como um oligopólio diferenciado, em que a competição ocorre via diferenciação de produto e, não, por preços (Hasenclever *et al.*, 2010).

As empresas nacionais ganharam importância na atual configuração do mercado farmacêutico brasileiro, sendo que as duas maiores (EMS e Hypermarchas) são de capital nacional e compreendem mais de 22% do mercado. Não obstante, a participação das ETNs é proeminente, sendo que 12 entre as 20 maiores empresas são estrangeiras. Em comparação com o mercado mundial, em que as 20 maiores empresas farmacêuticas compreendem 64% do faturamento total desta indústria, o mercado brasileiro se mostra bastante concentrado, cuja parcela corresponde a 74%, conforme os dados do IMS Health (2015 *apud* Hypermarchas, 2016).

---

<sup>1</sup> Pela Lei 9.787/99, biodisponibilidade é a velocidade e a extensão de absorção de um princípio ativo em uma forma de dosagem, e bioequivalência é a equivalência farmacêutica entre produtos apresentados sob a mesma forma farmacêutica, contendo idêntica composição qualitativa e quantitativa de princípios ativos, e que tenham comparável biodisponibilidade.

<sup>2</sup> Posteriormente, a Anvisa estabeleceu o prazo até 2014 para que as fabricantes de medicamentos similares apresentassem os mesmos testes de equivalência exigidos aos medicamentos genéricos, assim acabando com a diferença técnica entre estes dois tipos. Os medicamentos similares passaram a ser indicados como intercambiáveis aos medicamentos de referência e as empresas que não fizessem os testes deveriam registrar os produtos como novos.

<sup>3</sup> Para informações mais detalhadas sobre as políticas e programas para o setor farmacêutico consultar Hasenclever *et al.* (2016), sobretudo os capítulos 3 e 5.

Os anos 2000 caracterizam a consolidação, fortalecimento e crescimento do setor farmacêutico brasileiro, inclusive por meio de F&As, política presente na agenda do governo. Desta forma, o número de unidades locais, que era de 1.072 em 1996, passou para 1.226 em 2003 e decresceu para 705 em 2014 (IBGE, 2017).

O volume produzido pela indústria farmacêutica também ampliou expressivamente – 41% entre 1996 e 2016 –, sobretudo, em comparação com o total da indústria de transformação brasileira – 6% na mesma base de comparação. Esta evolução não é percebida quando analisado o Valor da Transformação Industrial (VTI), variável utilizada como uma *proxy* do valor adicionado na produção. No período entre 1996 e 2014, o VTI da indústria farmacêutica recuou 8% e a indústria de transformação cresceu 78% (IBGE, 2017).

A redução do VTI está ligada a característica do portfólio de medicamentos das empresas nacionais, que é fortemente concentrada em genéricos e similares apresentando um valor agregado inferior, e pelas variações cambiais, que impactam no preço dos insumos importados. As ETNs localizadas no Brasil não empreendem atividades inovativas no país, uma vez que concentram o desenvolvimento de novos produtos nas suas sedes ou em centros de pesquisa internos em outros países. Assim, o setor farmacêutico brasileiro constituiu uma trajetória de grande dependência de tecnologia estrangeira, com baixos esforços inovativos e fraca interação entre as empresas e as instituições científicas. Já as empresas nacionais especializadas na produção de genéricos, apesar de terem depreendido esforços diferenciados para a atuação neste segmento, não conseguiram acumular capacidades inovativas o suficiente para desenvolver produtos novos (Paranhos, 2010).

No que diz respeito aos esforços inovativos dessa indústria, os dados da Pesquisa de Inovação do IBGE (2016) mostram que a taxa de inovação das empresas farmacêuticas é maior que a da indústria de transformação, 36% contra 52%, em 2014. Contudo, o dado tem uma tendência declinante ao se comparar com 2008 (64%) e 2011 (54%). As empresas farmacêuticas brasileiras gastaram, em média, 2,6% (R\$ 1,4 bilhão) da sua receita líquida de vendas em atividades de P&D. Esse valor fica muito aquém da média mundial do setor farmacêutico, que destina, aproximadamente, 20% das receitas para P&D (IEDI, 2010).

#### **4 A INSERÇÃO EXTERNA DA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA BRASILEIRA**

A inserção internacional das empresas farmacêuticas teve impulso após os anos 2000, período em que ocorre o crescimento das empresas farmacêuticas nacionais, sobretudo aqueles fabricantes de medicamento genéricos, e os instrumentos de política em apoio à internacionalização foram aprimorados. O fortalecimento da competitividade internacional das empresas de capital nacional foi uma meta transversal presente nas três políticas industriais recentes. O BNDES tem sido o principal instrumento do governo de apoio à internacionalização de empresas, ao lado da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). Nesse sentido, o BNDES atua em duas frentes: por meio do subprograma de exportação contido no Programa de Apoio ao Desenvolvimento do Complexo Industrial da Saúde (Profarma) e através da sua linha de internacionalização que financia os investimentos diretos externos (IDE) (BNDES, 2017).

#### 4.1 O desempenho do comércio exterior da indústria farmacêutica brasileira

O desempenho do comércio exterior da indústria farmacêutica brasileira está relacionado com a dinâmica global do setor, bem como, com as mudanças estruturais do mercado doméstico. Em relação ao contexto global, IEDI (2016) aponta que há um fenômeno de *commoditização* da produção de IFAs, especialmente de insumos sem proteção de patentes, que são considerados não exclusivos. Tal fenômeno foi fortalecido pelas estratégias das empresas farmacêuticas de países desenvolvidos e se consolidou por meio de políticas públicas de incentivo à indústria farmacêutica nos países asiáticos.

Embora a maioria da produção de IFAs ainda esteja concentrada em países desenvolvidos, uma vez que estão ligados à sua demanda global, a China e a Índia evidenciam maior dinamismo na produção. As grandes empresas farmacêuticas têm seguido processos de internacionalização de parte da sua produção, principalmente a fabricação de farmoquímicos, para países que têm menores custos. Este processo foi motivado pelos custos cada vez maiores na descoberta de moléculas e pela reorientação estratégica das grandes empresas, que passaram a focar no desenvolvimento de novos medicamentos de base biotecnológica e nas atividades de *marketing* e comercialização (Radaelli, 2006; Mitidieri *et al.*, 2015). Desta forma, a abundante oferta de IFAs com baixos preços no mercado internacional motivou o aumento da importação pelas fabricantes brasileiras de genéricos.

Além disso, grande parte das importações de medicamentos prontos é de base biotecnológica. Segundo IEDI (2016), 28,5% do total do déficit comercial do setor farmacêutico são de medicamentos biotecnológicos. Cabe ressaltar que, neste caso, as capacidades para o desenvolvimento e produção interna são diferentes daquelas construídas pelas empresas farmacêuticas nacionais na última década, pois está mais próximo de um déficit de conhecimento (Reis, Landim e Pieroni, 2011).

No tocante ao mercado interno brasileiro, os últimos anos foram marcados pelo crescimento do consumo doméstico de medicamentos pelo SUS e pela população em geral, ampliação da renda e expansão das compras externas de medicamentos de marca, que pressionaram a balança comercial (IEDI, 2016).

No entanto, no que tange à oferta interna, embora a indústria farmacêutica brasileira tenha observado uma trajetória de forte ampliação, o mesmo não se refletiu no saldo do comércio exterior. Devido ao aumento da concorrência no mercado brasileiro com a ascensão das empresas nacionais de genéricos, as ETNs adotaram uma estratégia defensiva com o fechamento ou redução da fabricação local e importação dos medicamentos, o que foi impulsionado pela apreciação do Real, que deixou os medicamentos importados mais baratos, inclusive para o SUS. Além disso, as ETNs também iniciaram um processo de F&A com fabricantes nacionais de genéricos para garantir sua expansão no mercado brasileiro neste segmento.

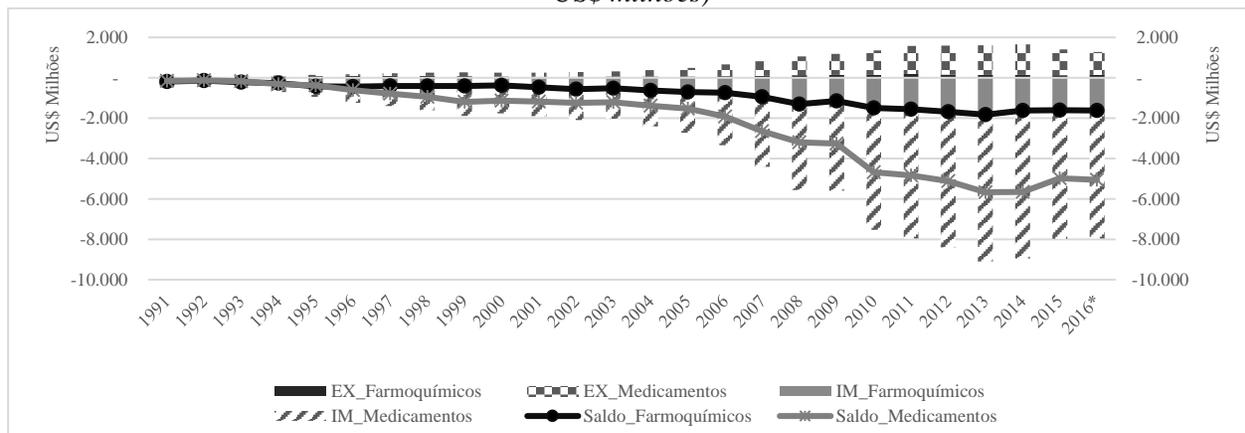
Como pode ser visto na Figura 1, a balança comercial da indústria farmacêutica é estruturalmente deficitária<sup>4</sup>. Em 2016, o déficit de produtos farmoquímicos foi de US\$ 1,6 bilhão e de produtos farmacêuticos foi de US\$ 5,1 bilhões. No período entre 1990 e 2016, as compras externas de

---

<sup>4</sup> Os dados de exportação e importação foram coletados, na base de dados da Secex/MDIC, por NBM a 10 dígitos, para os anos de 1991 a 1996, e por NCM a 8 dígitos, para os anos de 1997 a 2014, e traduzidos para CNAE 2.0 conforme tradutor disponibilizado pelo IBGE. Em seguida, os dados foram classificados em produtos farmoquímicos, referente à CNAE 21.1, e medicamentos, referente à CNAE 21.2.

produtos farmoquímicos e farmacêuticos cresceram, em média, 8,3% e 15,1% ao ano, respectivamente. Em termos de composição da pauta, a maior contribuição para o saldo negativo da indústria farmacêutica deve-se às compras de medicamento acabados.

Figura 1 – Evolução do comércio exterior de produtos farmoquímicos e medicamentos, 1991-2016\* (em US\$ milhões)

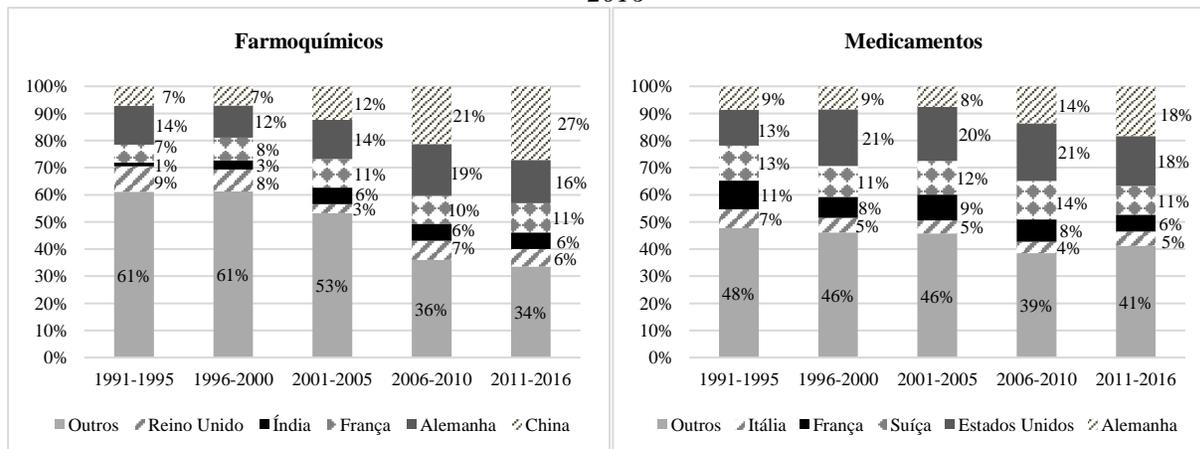


Fonte: MDIC/SECEX (2017).

Nota: \* janeiro a outubro de 2016.

A Figura 2 apresenta a distribuição das importações brasileiras de produtos farmoquímicos e farmacêuticos por país de origem. Nota-se o expressivo crescimento dos produtos farmoquímicos importados da China, que representavam 7% no intervalo de 1991-1995 e passaram para 27% em 2011-2016. Os produtos farmoquímicos indianos também aumentaram sua participação de 1% para 6%, na mesma base de comparação. Já os medicamentos acabados são, majoritariamente, comprados de países desenvolvidos. A Alemanha, juntamente com os Estados Unidos, são os principais países de origem, somando 36% do total dos medicamentos importados pelo Brasil.

Figura 2 – Importações brasileiras de produtos farmoquímicos e medicamentos por país de origem, 1991-2016\*



Fonte: MDIC/SECEX (2017).

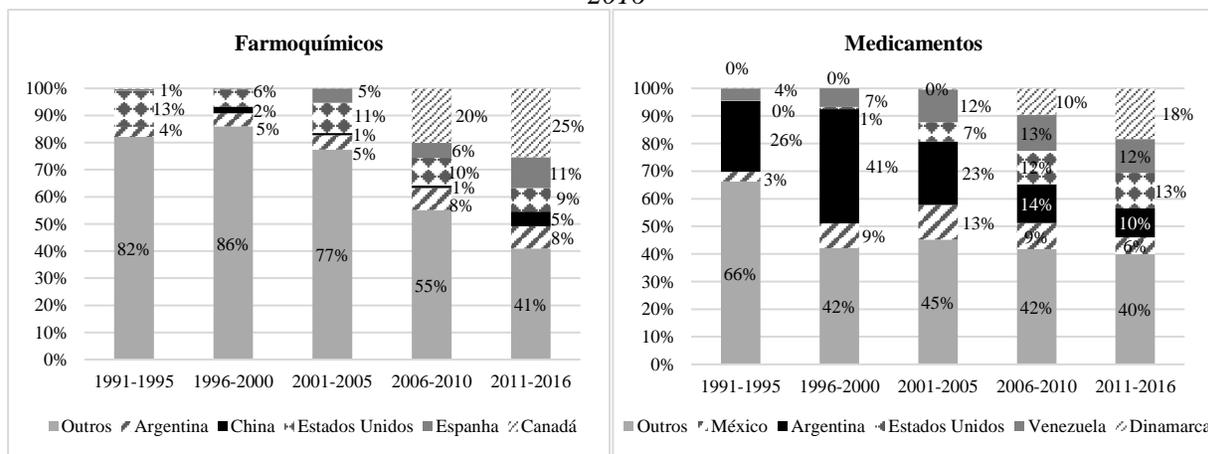
Nota: \* janeiro a outubro de 2016.

Do lado das exportações, nota-se um crescimento mais expressivo a partir de 2003, o que coincide com o período de expansão das empresas de capital nacional. . A taxa de crescimento médio das exportações de produtos farmacêuticos foi semelhante à taxa de crescimento das importações no período entre 2003 a 2016, 10,5% ao ano e 10,1% ao ano, respectivamente. Porém, as vendas brasileiras externas de produtos farmoquímicos e farmacêuticos são de menor complexidade e têm menor peso na pauta exportadora. Em 2016, as exportações do setor farmacêutico representaram 0,8% das exportações totais do Brasil, enquanto que as importações corresponderam a 6,9%.

De acordo com Pimentel *et al.* (2014), a farmacêutica foi a atividade da indústria de transformação que teve maior crescimento da participação das exportações nas receitas das empresas brasileiras, 73% entre 2003 e 2013, chegando a representar 10% neste último ano. Até outubro de 2016, as vendas externas de farmoquímicos e medicamentos alcançaram US\$ 152 milhões e US\$ 1,1 bilhão, respectivamente. Porém, o ápice das exportações foi obtido em 2014, em que somaram US\$ 1,7 bilhão em conjunto, segundo os dados da Secex do MDIC (Figura 1). O aumento da presença das empresas farmacêuticas brasileiras em mercados estrangeiros pode ser considerado um dos principais motivos para o crescimento das exportações.

A Figura 3 mostra que os destinos das exportações de produtos farmoquímicos tornaram-se menos concentrados nos últimos anos, com o aumento da participação, principalmente, da China, Espanha e Canadá como receptores dos produtos brasileiros. Nos últimos dois períodos, 2006-2010 (20%) e 2011-2016 (25%), a participação do Canadá como destino das exportações de farmoquímicos cresceu consideravelmente. A empresa de capital nacional Blanver, terceira maior produtora de insumos farmacêuticos do mundo com participação de 13% no mercado global, obtém parte significativa de sua receita com exportação (Facto, 2016).

Figura 3 – Exportações brasileiras de produtos farmoquímicos e medicamentos por país de destino, 1991-2016\*



Fonte: MDIC/SECEX (2017).

Nota: \* janeiro a outubro de 2016.

No caso dos medicamentos, destaca-se a maior participação da Dinamarca como destino das exportações, o que se deve à venda de insulina, cujo Brasil é uma provável plataforma de exportação da Novo Nordisk (Pimentel *et al.*, 2014). O comércio intrafirma tem grande peso na produção farmacêutica mundial. As grandes empresas farmacêuticas estão presentes em

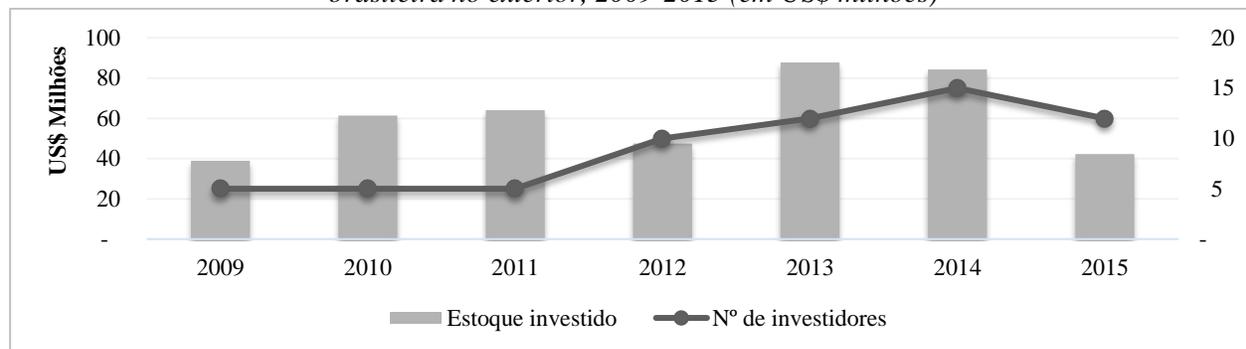
praticamente todas as regiões do mundo e, na maioria das vezes, elas internacionalizam as etapas de maior valor agregado aos países desenvolvidos e, aos países em desenvolvimento, direcionam as etapas de fabricação ou distribuição de medicamentos (Hasenclever *et al.*, 2010).

A diminuição relativa da Argentina como destino das exportações de medicamentos pode estar relacionada à compra de laboratórios argentinos por empresas brasileiras, as quais podem ter transferido parte da produção para atender à demanda daquele país. Apesar de a América Latina ter pouca participação entre os cinco principais destinos, os países vizinhos em conjunto compreendem mais da metade das vendas externas da indústria farmacêutica.

#### 4.2 As estratégias de internacionalização das empresas farmacêuticas brasileiras de capital nacional

Nos últimos anos, um pequeno número de empresas farmacêuticas nacionais, mas com grande participação no mercado brasileiro, atingiu porte expressivo e capacidades que as tornaram capazes de alcançar a posição de empresas internacionalizadas. A Figura 4 exibe a evolução dos investimentos brasileiros no exterior direcionados à indústria farmacêutica. O estoque de recursos cresceu significativamente entre 2009 e 2014, chegando a US\$ 84,3 milhões, porém caíram pela metade em 2015.

Figura 4 – Estoque dos investimentos diretos e número de investidores da indústria farmacêutica brasileira no exterior, 2009-2015 (em US\$ milhões)



Fonte: Capitais Brasileiros no Exterior – Banco Central do Brasil (2016).

Conforme alguns estudos apontam (Pimentel *et al.*; 2014; Haag e Henkin, 2013) a exportação é identificada como o primeiro passo rumo à inserção externa das empresas farmacêuticas brasileiras. Estes produtos são dirigidos, principalmente, aos países latino-americanos, assim como, os primeiros investimentos diretos das empresas. Entre os fatores que influenciam na escolha dos países dessa região estão as vantagens competitivas de escala e qualidade sanitária em comparação com seus concorrentes. O tamanho do mercado brasileiro, que responde por 39% do mercado da região, é responsável por conferir vantagens de escala e de escopo às empresas brasileiras (IMS Health, 2015 *apud* Hypermarcas, 2016a).

O elevado padrão regulatório exigido pela Anvisa, referente às informações necessárias para registro e à qualidade e segurança exigida das operações industriais no Brasil, concede vantagem competitiva aos produtos farmacêuticos brasileiros. O manual de Boas Práticas de Fabricação da Anvisa é semelhante ao guia da União Europeia, o que proporciona maior

segurança e previsibilidade em comparação com os concorrentes asiáticos (Pimentel *et al.*, 2014). Assim, os produtos brasileiros não precisam de muitos investimentos em adaptações ao entrar nos mercados vizinhos. Por outro lado, segundo a pesquisa realizada por Haag e Henkin (2013), as farmacêuticas nacionais também apontam que o longo tempo para registro de medicamentos na Anvisa faz com que o produto chegue ao país de destino muito tempo depois, o que implica em perda de competitividade.

A Eurofarma, por exemplo, tem a expectativa de cobrir 70% do mercado latino-americano e, para isso, mantém operações em diversos países da região (Eurofarma, 2016). A Cristália exporta medicamentos acabados (anestésicos e antirretrovirais) e insumos farmacêuticos para mais de 30 países, entre América Latina, Ásia, África e Oriente Médio (Cristália, 2016).

O Quadro 1 apresenta as estratégias de internacionalização das empresas farmacêuticas nacionais com inserção externa.

Quadro 1 – Estratégias das empresas farmacêuticas brasileiras internacionalizadas

Empresa	Estratégia	Forma de inserção	Localização
Eurofarma	Acessar mercado	Exportação/Aquisição	Argentina, Uruguai, Bolívia, Chile, Venezuela, Colômbia e Guatemala
Cristália	Acessar mercado	Exportação/Aquisição	América Latina, Ásia, África e Oriente Médio
EMS	Acessar mercado	Exportação/Licenciamento	Polônia
Hebron	Acessar mercado	IDE ( <i>greenfield</i> )	EUA
Libbs	Acessar mercado	Exportação	União Europeia
Aché	Acesso a recursos	Acordos colaborativos	México
EMS	Acessar ativos estratégicos	Acordos colaborativos	Itália
Recepta	Acessar ativos estratégicos	Acordos colaborativos	EUA
Biolab	Acessar ativos estratégicos	IDE	EUA
Hebron	Acessar ativos estratégicos	Acordos colaborativos	EUA, Portugal, Áustria e Inglaterra
União Química	Acessar ativos estratégicos	Acordos colaborativos	França
EMS	Acessar tecnologia	IDE ( <i>greenfield</i> )	EUA
Biolab	Acessar tecnologia	IDE ( <i>greenfield</i> )	Canadá
Orygen e Bionovis	Aumentar a P&D e tecnologia	Licenciamento e IDE ( <i>greenfield</i> )	Não informado
Aché	Aumentar a P&D e tecnologia	IDE ( <i>greenfield</i> )	Espanha

Fonte: Elaboração própria com base em EMS (2016); Eurofarma (2016); Biolab (2016); Cristália (2016); Recepta (2016); União Química (2016); Aché (2016); Hebron (2016); Libbs (2016); Haag e Henkin (2013).

Além das exportações para a América Latina, também há casos de farmacêuticas nacionais que conseguiram criar vantagens competitivas para exportar para países desenvolvidos. Por exemplo, o laboratório Libbs que, em 2010, obteve a certificação de Conformidade da Farmacopeia

Europeia passou a exportar o gestodeno para os países da União Europeia (Libbs, 2016). A EMS tem acordos de licença e distribuição na Polônia, desde 2011 (Eurofarma, 2016). O laboratório Hebron vende para o mercado norte-americano desde 2009 e, em 2011, abriu uma subsidiária nos EUA para facilitar a comercialização de medicamentos (Hebron, 2016).

Entre os principais fatores motivadores na realização das exportações das empresas farmacêuticas nacionais, destaca-se a ideia de que as empresas exportadoras são consideradas mais atrativas para contratos de licenciamento com empresas estrangeiras e constroem uma imagem de competitividade e eficiência no mercado global junto aos parceiros internacionais de pesquisa e transferência de tecnologia. Ademais, devido às diferentes normas regulatórias e estrutura de mercado de outros países, a exportação também é vista como uma forma de aprendizado e alinhamento da empresa nesses pontos (Haag e Henkin, 2013)

A construção de vantagens competitivas no mercado doméstico parece ter motivado as empresas de capital nacional a seguirem estratégias mais dinâmicas de internacionalização. Em busca de ampliação de mercado e de melhor aproveitamento da capacidade instalada no Brasil, as farmacêuticas nacionais têm realizado IDE em outros países.

Com a estratégia de internacionalização de acessar os mercados dos países vizinhos, a Eurofarma que adquiriu os laboratórios na Argentina, Uruguai, Bolívia, Chile, Venezuela, Colômbia e Guatemala entre 2009 e 2014 e a Cristália que adquiriu um laboratório argentino, em 2012. A proximidade cultural e geográfica juntamente com as vantagens competitivas mencionadas anteriormente são os fatores que, possivelmente, influenciaram na decisão das empresas farmacêuticas nacionais a seguir tal estratégia.

Há casos também de empresas farmacêuticas nacionais que estão se inserindo em países desenvolvidos. Tais empresas estão longe de conseguirem competir em condições de equidade com as grandes empresas farmacêuticas transnacionais, porém estão conseguindo entrar em mercados mais desenvolvidos por meio de aquisições compatíveis com seu porte. A atuação nesses mercados nem sempre segue a estratégia de expansão da empresa, mas é vista como uma possibilidade de atuar onde a oferta científica e tecnológica de fato ocorre (Palmeira Filho e Capanema, 2010).

Nesse sentido, são identificadas empresas farmacêuticas que se inserem em países desenvolvidos com estratégias de aprimoramento de ativos. Ao invés de instalar atividades de produção, tais empresas estão em busca de parcerias de P&D para transferir o conhecimento adquirido na internacionalização ao sistema de inovação brasileiro (Pimentel *et al.*, 2014). Haag e Henkin (2013) ressaltam que estes projetos têm servido para que as farmacêuticas nacionais se insiram na comunidade de pesquisa internacional. São vistos movimentos como estes nas empresas EMS, a qual firmou, em 2006, parceria com um laboratório italiano para intercâmbio de conhecimento e tecnologia, e a Achè, que estabeleceu uma aliança estratégica, em 2010, com uma empresa mexicana para pesquisa clínica de novos produtos e associações medicamentosas (EMS, 2016; Achè; 2016). Outros casos de destaque se referem a *startup* Recepta, que foi criado através de parcerias de codesenvolvimento no exterior com o *Ludwig Institute for Cancer Research* do *Massachusetts Institute of Technology* (MIT), a Biolab, que instalou uma unidade de negócios nos EUA para captar parcerias com ETNs, e a Hebron, que mantém parcerias com EUA, Portugal, Áustria e Inglaterra (Silva, 2011; Biolab, 2016; Hebron, 2016).

Haag e Henkin (2013) também ressaltam os casos dos grupos Orygen e Bionovis, que têm intensificado seus projetos de inovação em parceria com centros de pesquisa estrangeiros para

conduzir o lançamento de produtos brasileiros novos no mercado internacional. Além de planejar a comercialização desses medicamentos, por meio de plataformas próprias de distribuição regional ou de ETNs que tenham capacidade de atender globalmente.

Também são observados casos de empresas que estão conseguindo aproveitar as suas vantagens competitivas e buscando acessar conhecimentos nos sistemas de inovação dos países desenvolvidos. Segundo Haag e Henkin (2013), as farmacêuticas nacionais também se preocupam em estar presente no portfólio das empresas de produtos inovadores que poderão ser lançados nos próximos anos e terão impacto na participação das vendas externas sob o faturamento total da empresa. Em 2013, a EMS instalou uma subsidiária nos EUA, a Brace Pharma, com o objetivo de investir em medicamentos inovadores. A Biolab instalou um centro de P&D no Canadá, em busca de incentivos mais consistentes para a inovação. A União Química realiza operações com o laboratório francês Thea desde 2009 e a Achè criou um centro de P&D na Espanha, em 2010.

## 5 CONCLUSÃO

O presente trabalho buscou levantar as características do comércio exterior do setor farmacêutico e as estratégias de internacionalização em curso das empresas farmacêuticas nacionais, com base em dados secundários. Encontrou-se que o déficit comercial do setor é significativo e crescente e que a inserção comercial internacional das empresas farmacêuticas nacionais ainda é muito pequena. No entanto, identificou-se que algumas dessas empresas, que cresceram com a produção de genéricos para venda no mercado interno, estão expandindo sua atuação e iniciando estratégias de inserção internacional por meio de acesso a mercados e busca por capacitação tecnológica.

No geral, as empresas farmacêuticas nacionais que adotam uma estratégia de internacionalização para acessar mercados estão se inserindo, principalmente, nos países latino-americanos. As empresas farmacêuticas nacionais foram capazes de acumular capacidades que lhes conferem vantagens competitivas de escala e qualidade sanitária frente às concorrentes dos países vizinhos, o que facilita a inserção internacional em seus mercados.

Por sua vez, as empresas farmacêuticas nacionais que buscam capacitação tecnológica no mercado internacional se inserem em países desenvolvidos. Estas empresas alcançaram porte expressivo, capacidade organizacional e possuem estratégias inovativas, que as permitiram se inserir em mercados mais desenvolvidos com estratégias de busca por tecnologias avançadas e diversificação do portfólio. Porém, ainda não é conhecido até que ponto tais empresas estão criando mecanismos de absorção do conhecimento obtido no exterior de modo a sustentar o processo de inovação.

Entende-se que ambas as estratégias de internacionalização são importantes para o fortalecimento da indústria farmacêutica brasileira. A atuação em diferentes mercados pode conferir maior poder de barganha às empresas e aumentar o potencial dos investimentos em P&D. Além disso, a estrutura concorrencial na indústria farmacêutica é marcada pelo deslocamento contínuo da fronteira tecnológica, cujos desenvolvimentos estão dispersos globalmente. Deste modo, ao buscar a inserção externa, as empresas farmacêuticas têm maiores possibilidades de aumentar a sua capacidade tecnológica.

Visto que os resultados obtidos por este estudo suscitam diversas questões que os dados secundários não permitem responder, seja pela ausência de indicadores, seja pelo foco do estudo

ser um fenômeno contemporâneo que ainda não é possível encontrar estudos a respeito, planeja-se a realização de uma pesquisa de campo ainda em 2017 para obter-se evidências primárias junto às empresas. Entre os objetivos que serão buscados estão: a) detectar se a especialização das empresas farmacêuticas nacionais na fabricação de medicamentos genéricos e medicamentos com baixa capacidade inovativa, os quais possuem baixo valor agregado e baixa competitividade internacional, é um obstáculo ou uma vantagem competitiva à internacionalização de empresas; b) buscar entender como as empresas estão absorvendo o conhecimento criado nos países desenvolvidos e se este tem impacto na sua base produtiva e tecnológica. Para tanto, demais elementos a respeito da característica da internacionalização das empresas farmacêuticas nacionais, além das estratégias, precisam ser estudados, tais como as formas de entrada, as vantagens competitivas e os obstáculos encontrados neste processo.

## REFERÊNCIAS

- Aché. (2016). Extraído de <http://www.ache.com.br/>. Acesso em 15 nov. 2016.
- Banco Central do Brasil. (2016). *Capitais Brasileiros no Exterior 2007-2015*. Extraído de <http://www.bcb.gov.br/>. Acesso em 15 jan. 2017.
- Biolab. (2016). Extraído de <http://www.biolabfarma.com.br/>. Acesso em 15 nov. 2016.
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES. (2017). Extraído de <http://www.bndes.gov.br/>. Acesso em 20 jan. 2017.
- Brasil. (1999). Lei nº 9.787, de 10 de fevereiro de 1999. Regulamento Altera a Lei no 6.360, de 23 de setembro de 1976, que dispõe sobre a vigilância sanitária, estabelece o medicamento genérico, dispõe sobre a utilização de nomes genéricos em produtos farmacêuticos e das outras providências. Brasília, 10 fev. 1999. Extraído de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/19787.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19787.htm). Acesso em: 15 jan. 2016.
- Cristália. (2016). Extraído de <http://www.2cristalia.com.br/>. Acesso em 15 nov. 2016.
- Dunning, J. (2000). The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review*, Reino Unido, 9 (1), 163-190.
- EMS. (2016). Extraído de <http://www.ems.com.br/>. Acesso em 15 nov. 2016.
- Eurofarma. (2016). Extraído de <http://www.eurofarma.com.br/>. Acesso em 15 nov. 2016.
- Facto. (2016). *Blanver aposta na internacionalização de sua divisão de medicamentos*. 5 jan. 2016. Extraído de <http://abiquifi.org.br/clipping/blanver-aposta-na-internacionalizacao-de-sua-divisao-de-medicamentos/>. Acesso em 01 fev. 2017.
- Finotti, O. (2008). Medicamentos genéricos no Brasil: avanços e desafios. *II Enifarmed – 2º Encontro Nacional de Inovação em Fármacos e Medicamentos*. São Paulo, 12-13 ago. 2008.
- Haag, V. e Henkin, H. (2013). *Ampliando a inserção internacional dos setores farmoquímico e farmacêutico brasileiros: alternativas estratégicas*. São Paulo: Sindusfarma.
- Hasenclever *et al.* (2016). *Desafios de operação e desenvolvimento do Complexo Industrial da Saúde*. Rio de Janeiro: E-papers.
- Hasenclever *et al.* (2010). *Economia Industrial: Fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Hebron. (2016). Extraído de <http://www.hebron.com.br/>. Acesso em 15 nov. 2016.
- Hypermarcas. (2016). Extraído de <http://www.hypermarcas.com.br/>. Acesso em 15 nov. 2016.
- Hypermarcas. (2016a). *Relações com Investidores. Formulário de Referência 2016 – Hypermarcas S.A.* Extraído de <http://hypermarcas.riweb.com.br/>.

- Instituto Brasileiro de Geografia E Estatística – IBGE. (2016). *Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica 2014*. Rio de Janeiro: IBGE.
- Instituto Brasileiro de Geografia E Estatística – IBGE. (2017). *Pesquisa Industrial Anual 2014*. Rio de Janeiro: IBGE.
- Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial – IEDI. (2016). *Panorama mundial e brasileiro do setor farmacêutico*, dez. 2016.
- Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial – IEDI. (2010). Carta IEDI nº 411. Publicada em 19 de abr. de 2010.
- Le Bas, C. e P. Patel. (2007). The determinants of home-base-augmenting and home-base-exploiting Technological activities: some new results on multinationals' locational strategies. *SPRU Electronic Working Paper Series*, 164.
- Libbs. (2016). Extraído de <http://www.libbs.com.br/>. Acesso em 15 nov. 2016.
- McKelvey, M. e L. Orsenigo (2001). Pharmaceuticals as a Sectoral Innovation System. Paper prepared for the *ESSY Project* (European Sectoral Systems of Innovation) and within the Epris Project.
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC. (2017). *Secretaria de Comércio Exterior, Sistema AliceWeb*. Extraído de <http://aliceweb.mdic.gov.br>. Acesso em jan. 2017.
- Mitidieri, T. *et al.* (2015). Há espaços competitivos para a indústria farmoquímica brasileira? Reflexões e propostas para políticas públicas. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, 41, 43-78.
- Palmeira Filho, P. e L. Capanema. (2010). A indústria farmacêutica nacional: desafios rumo à inserção global. In: ALÉM, A. C.; GIAMBIAGE, F. *O BNDES em um Brasil em transição*, Rio de Janeiro: BNDES, 19.
- Paranhos, J. (2010). *Interação entre Empresas e Instituições de Ciência e Tecnologia no Sistema Farmacêutico de Inovação Brasileiro: estrutura, conteúdo e dinâmica*. 2010. 327 f. Tese (Doutorado) – Curso de Economia, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.
- Pavitt, K. (1984). Sectorial patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. *Research Policy*, 13, 343-373.
- Pimentel, V. *et al.* (2014). Inserção internacional das empresas farmacêuticas: motivações, experiências e propostas para o BNDES. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, 40, 5-42.
- Pradham, J.; Strategic Asset-seeking Activities of Emerging Multinationals: Perspectives on Foreign Acquisitions by Indian Pharmaceutical MNEs. *Organizations and markets in emerging economies*, vol. 1, n. 2, P. 9-31, 2010.
- Radaelli, V. (2006). *A inovação na indústria farmacêutica: forças centrípetas e forças centrífugas no processo de internacionalização*. Campinas: IGE/UNICAMP. (Dissertação de Mestrado).
- Recepta. (2016). Extraído de <http://www.receptabiopharma.com.br/>. Acesso em 15 nov. 2016.
- Reis, C., Landim, A. e J. Pieroni. (2011). Lições da experiência internacional e propostas para incorporação da rota biotecnológica na indústria farmacêutica brasileira. *BNDES Setorial*, Rio de Janeiro, 34, 5-44.
- Urraca-Ruiz, A. U. e J. Paranhos. (2012). O desenvolvimento de competências tecnológicas no setor farmacêutico pós-TRIPS: diferenças entre Brasil, Índia e China. In: Encontro Nacional De Economia, 40., 2012, Porto de Galinhas (PE). *Anais... . ANPEC*, 1-16.
- Silva, D. (2011). Internacionalização *Born Global*: perspectivas para um novo modelo de desenvolvimento das empresas nacionais. *Anais... I Circuito de Debates Acadêmicos*. IPEA/CODE.
- Teece, D. (2014). A dynamics capabilities-based entrepreneurial theory of the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*, 45, 8-37.
- Teece, D. (2007). Explicating Dynamics Capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28, 1319-1350.
- União Química. (2016). Extraído de <http://www.uniaoquimica.com.br/>. Acesso em 15 nov. 2016.
- United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD. (2016). Investor Nationality: Policy Challenges. *World Investment Report*. Nova York, Geneva: United Nations.