



Grossista da ANF
encosta à parede um
terço dos laboratórios
de genéricos **Empresas 23**



MEDICAMENTOS

Grossista da ANF encosta à parede um terço dos laboratórios de genéricos

Alliance Healthcare enviou “e-mail” a pelo menos 25 empresas a dizer que a partir de 1 de Janeiro só comprará medicamentos com desconto de 20% ou à consignação

MARLENE CARRIÇO
RUI NEVES

A maior empresa distribuidora de medicamentos, detida a 49% pela Associação Nacional de Farmácias (ANF), está a pressionar os laboratórios de genéricos de menor dimensão a fazerem mais descontos ou a venderem à consignação. No “e-mail” enviado a pelo menos 25 dos 77 laboratórios de genéricos a operar em Portugal, a Alliance Healthcare explica que a decisão decorre da “análise de rentabilidade neste tipo de operações”.

A alteração às condições de comercialização foram comunicadas às empresas este mês. No “e-mail” enviado a um laboratório, a que o **Negócios** teve acesso, a Alliance Healthcare, alegando a “sustentabilidade do negócio”, diz que a partir de 1 de Janeiro passará a “cobrar uma margem de 20%” nas compras. E só deixa uma alternativa: “colocar as mercadorias à consignação nos nossos armazéns, passando nós a comunicar mensalmente as vendas a serem facturadas para pagamento a 30 dias com 3% de desconto”.

Alliance fala em negociação, laboratórios em chantagem

Questionado sobre a imposição feita aos laboratórios, Fernando Melo, administrador delegado da Alliance Healthcare, disse ao **Negócios** que não se trata de uma imposição e que a empresa está a “negociar condições para compensar elevados custos de ‘stock’ e logística com estes laboratórios”.

Fernando Melo explicou que são “laboratórios que correm alto risco de desaparecer do mercado” e que a proposta de consignação “é uma forma de diminuirmos os nossos riscos perante estas situações”. Já os laboratórios, “em termos de vendas reais não perdem nada”, afirmou, dizendo que isso já é feito com “dois ou três laboratórios”.

O mesmo gestor procurou dar uma dimensão do problema, referindo que em causa estão 25 laboratórios de um total de 77. “Só as 20 primeiras marcas representam 95% das vendas de genéricos em Portugal”, enfatizou, garantindo



O administrador delegado da Alliance Healthcare, Fernando Melo, diz que haverá negociação.

Estamos a negociar condições para compensar elevados custos de stock e logística com estes laboratórios.



Paulo Lilaia, presidente da Associação de Genéricos, entende a opção da Alliance mas pede equilíbrio.

Se por qualquer razão a Alliance e essas empresas não chegarem a acordo elas têm alternativas de fazer a distribuição através de outros.

que os 25 em questão representam praticamente “zero”.

Mas fonte farmacêutica, que preferiu manter o anonimato, contrapôs ao **Negócios** que o que a Alliance está a fazer “é chantagem” e é “completamente inoportuno”, lembrando que os laboratórios já praticam descontos que vão até 5%, consoante o prazo de pagamento. Em relação à questão da consignação, a mesma fonte disse que o problema é que “não conseguimos controlar as vendas que eles fazem às farmácias”, e “só recebemos passados 60 ou mais dias”, alegou.

Paulo Lilaia, presidente da Associação Portuguesa de Genéricos (Apogen), não se mostrou muito preocupado: “Se, por qualquer razão, a Alliance e essas empresas não chegarem a acordo, estas têm alternativas de fazer a distribuição através de outros distribuidores.”

Quanto à decisão deste grossista, Paulo Lilaia disse perceber que este tenha de “fazer o suficiente para ter a sua situação equilibrada”, considerando porém que “isso deve ser feito tentando garantir condições equilibradas e semelhantes a todos os operadores de mercado”.

A mesma fonte farmacêutica frisou, no entanto, que a Alliance é a maior distribuidora e que não aceitar as condições “significa deixar de vender à Alliance” e “deixar de chegar a muitas farmácias”, uma vez que a Alliance detém quota de 23%.

Grossista pode deixar de comprar a um laboratório

Os grossistas são obrigados por lei a ter todos os remédios, mas Fernando Melo admite que não tem todos. Pedro Pires, administrador da UdiFar, também frisou que nem sempre é possível ter tudo e que “as condições são impostas muito mais vezes pelos laboratórios”.

Isto significa que os grossistas podem deixar de comprar a um laboratório? “Podem, desde que tal recusa não comprometa a obrigação de abastecer o mercado de forma a garantir a satisfação das necessidades dos doentes”, defende Paulo Pinheiro, advogado responsável pela área de Saúde na Vieira de Almeida.

JOÃO CORDEIRO NEGA EXPORTAÇÃO ILEGAL

O presidente da Associação Nacional das Farmácias, João Cordeiro, que detém 49% da Alliance Healthcare, nega o envolvimento da empresa num esquema de exportação ilegal de remédios para a Europa, como noticiou o “Correio da Manhã”. Segundo o CM, o DCIAP estará a investigar um esquema já resumido em despacho pelo juiz Carlos Alexandre: um grupo de 29 farmácias compraria remédios a vários fornecedores para os

devolver à Alliance Healthcare, que colocaria os fármacos noutros países da Europa, alargando as margens de lucro até aos 50%, de acordo com o jornal. O esquema foi detectado no âmbito da investigação à rede de 29 farmácias detidas por Nuno Alcântara Guerreiro e sua mulher, que já estão constituídos arguidos no processo. Esta quinta-feira o Infarmed divulga resultados de uma operação de inspeção relativa a medicamentos em falta nas farmácias.