



A Nova Economia e os Serviços A Experiência da Hovione

Peter Villax

Promoção das Exportações Portuguesas numa Economia Global
Europarque – 8 de Fevereiro de 2011



Sumário

Hovione – Uma empresa portuguesa

A importância do posicionamento no mercado

Conclusões

A Hovione

- Uma empresa portuguesa fundada em 1959
- 1050 colaboradores a nível mundial
- Fabricante de princípios activos para a indústria farmacêutica mundial
- 100% exportação, para as grandes empresas, as empresas de genéricos e *startups* de biotecnologia
- Vendas de €115 m. em 2009: 40% EUA, 25% EU, 20% Japão



A Hovione

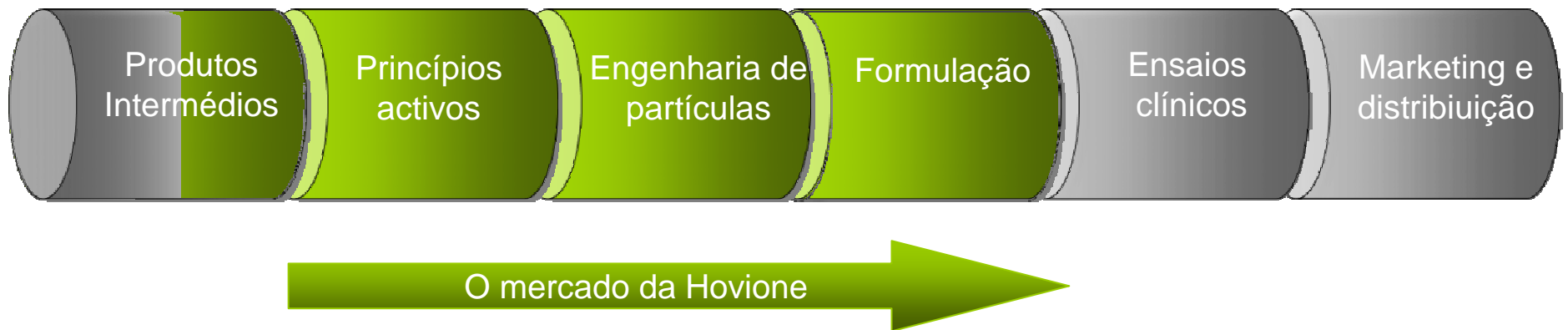
- Uma empresa industrial de alta tecnologia, com fábricas em Loures, Macau, Irlanda, Estados Unidos, Shanghai
- Missão:
Transformarmos apaixonadamente qualquer desafio numa solução colaborando com os nossos clientes no desenvolvimento de grandes medicamentos
- Visão:
Até 2028, tornarmos a Hovione na primeira empresa mundial de soluções inovadoras e integradas para a indústria farmacêutica global



Cork, Irlanda

A actividade da Hovione

- A Hovione fornece produtos e serviços de alta tecnologia:
 - Antibióticos, cortico-esteróides, anti-virais, meios de contraste radiológico
 - Serviços de investigação e desenvolvimento para novos fármacos : cerca de 50 projectos
- Tecnologias
 - Química: desenvolvimento de processos de fabrico
 - Engenharia de partículas: optimização da absorpção do fármaco
 - Inalação pulmonar: fabrico de partículas aerodinâmicas



O tipo de negócio

- Até 1995, a Hovione fabricava e vendia produtos, exclusivamente.
- A partir desse ano, a Hovione lança-se no desenvolvimento e fabrico para terceiros
- Componente de serviço importante:
 - Os processos de fabrico dos clientes não estão totalmente desenvolvidos ou otimizados:
 - Necessidade de inovação e patenteamento
 - Necessidade de comunicação semanal, e por vezes diária
 - Necessidade de fortes competências em gestão de projecto
 - A Hovione submete-se a inspecções de autoridades de saúde em nome do cliente
 - A Hovione assegura toda a documentação regulamentar relativamente ao fabrico do produto

Posicionamento estratégico no mercado



Posicionamento estratégico no mercado

- A Hovione procura oferecer aquilo que a concorrência não tem, não oferece ou não consegue oferecer
- Constante pesquisa de mercados novos
 - Tradicional: pesquisa geográfica a clientes existentes
 - Mais inovador: identificação de mercados novos, como foi o caso do mercado dos genéricos nos Estados Unidos, nos anos 80
 - O mais inovador: criar uma oferta inédita de produtos e serviços, que tenha por objectivo ou clientes potenciais existentes, ou clientes que ainda não sabem da existência desse serviço

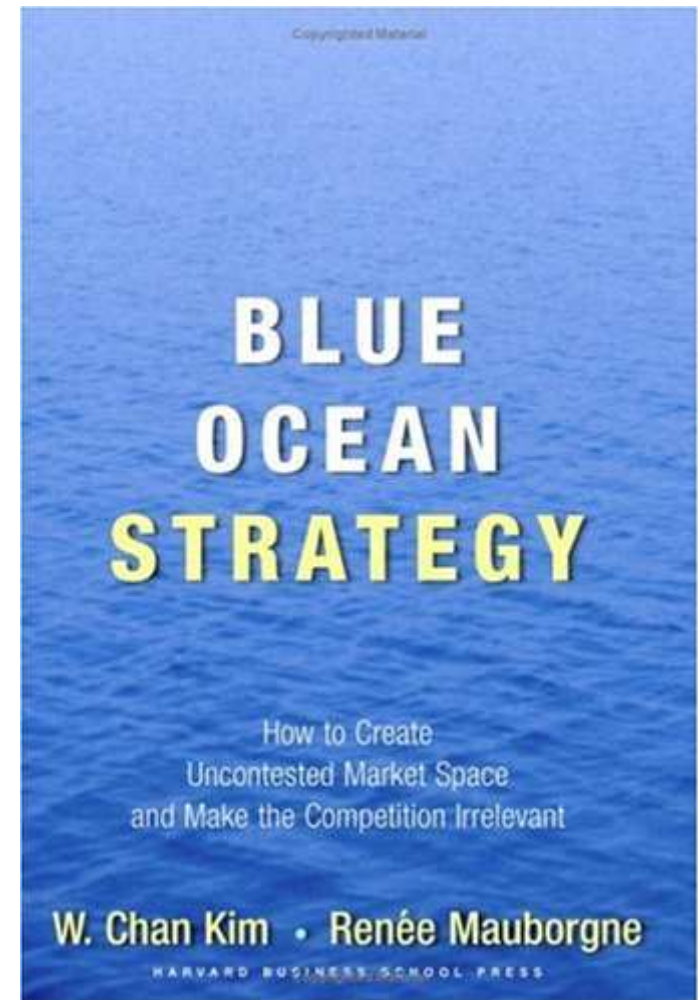
Blue Ocean Strategy

Kim & Mauborgne

Harvard Business School Press

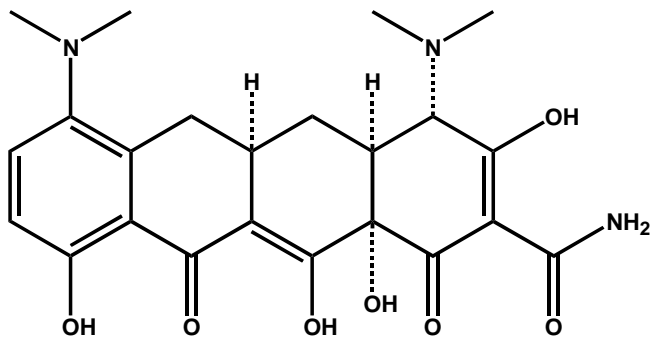
Posicionamento estratégico no mercado

- Blue Ocean Strategy permite-nos evitar um oceano vermelho com o sangue da concorrência – e do nosso !
- Ajuda-nos a identificar:
 - Que produtos ou serviços podemos oferecer, que os clientes precisam e que não encontram em mais parte nenhuma
 - Uma nova classe de clientes que ainda não existe !
- Exemplo clássico: Cirque du Soleil
 - Reformulação completa do produto
 - Target: clientes que não iam ao circo tradicional (a não ser com os filhos ou netos !)



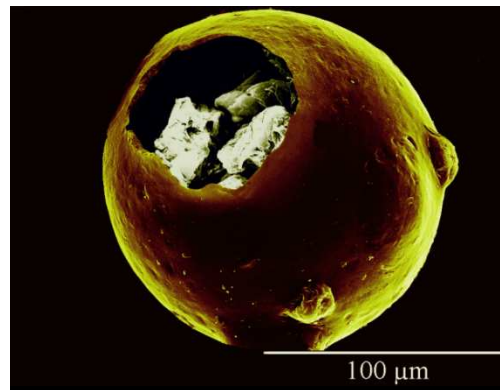
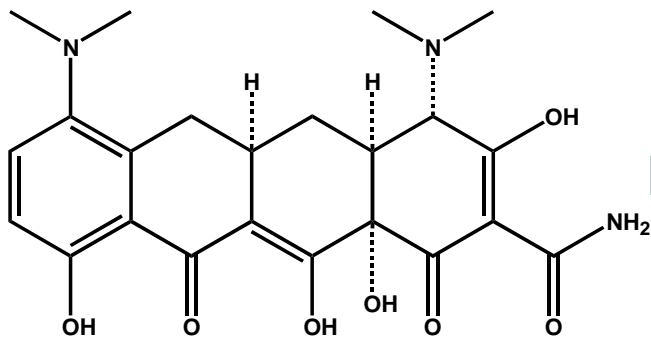
Blue Ocean Strategy na Hovione

- Cliente tradicional compra princípios activos, e formula ele próprio os seus medicamentos
- Primeira etapa Blue Ocean para a Hovione: perceber exactamente os problemas técnicos que o cliente tem, e resolvê-los
 - O comprimido dissolve-se mal dentro do corpo ? A Hovione faz um princípio activo que se dissolve melhor
 - O comprimido degrada-se ao fim de um ano ? A Hovione desenvolve uma forma de princípio activo mais estável



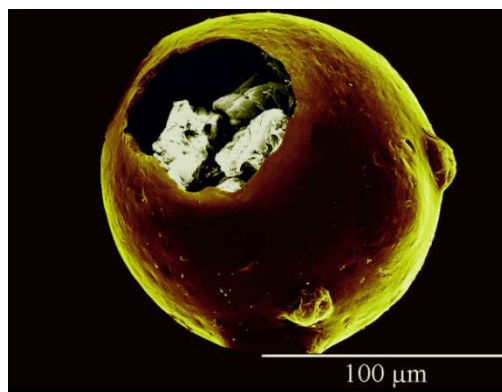
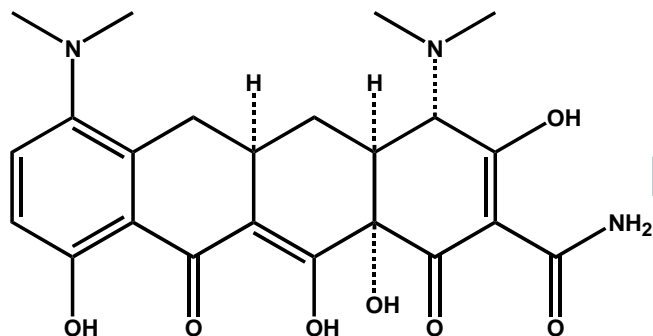
Blue Ocean Strategy na Hovione

- Segunda etapa Blue Ocean: integrar numa única cadeia tecnológica o desenvolvimento do princípio activo e a formulação do medicamento final
 - *Métiers* diferentes, mas que beneficiam imenso quando combinados multi-disciplinarmente
- A Hovione foi mais longe: criou uma disciplina científica nova no mercado, a engenharia de partículas, que permite fabricar a partícula ideal para o medicamento



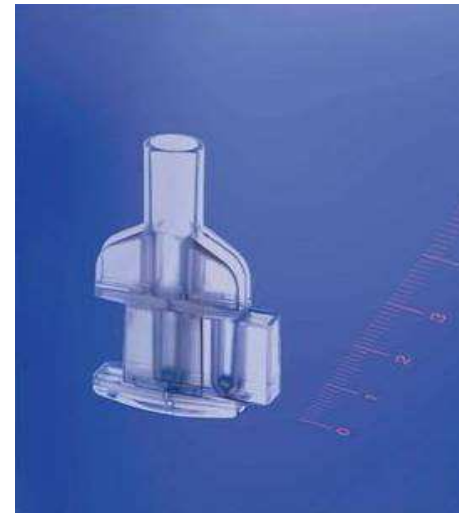
Blue Ocean Strategy na Hovione

- Vectores Blue Ocean na Hovione
 - Desenvolvimento tecnológico e científico. A Hovione escolheu a diferenciação pelo Conhecimento
 - Comunicação. Só existimos se o mercado souber da nossa existência
 - Conferências e feiras
 - Artigos científicos, comunicados de imprensa
 - Visitas e viagens contínuas. Em 2010, 1890 dias de viagem a partir de Loures !



Aplicação de Blue Ocean na Hovione

- Em 2006, um cliente solicita à Hovione o desenvolvimento de uma formulação para um produto contra a gripe
- A tarefa requer competências de engenharia de partículas que o cliente não tem, mas a Hovione ganha o contrato porque é a mais rápida
- Para além da formulação, a Hovione desenvolve, patenteia e licencia ao cliente um novo inalador especificamente para esta indicação
- O produto foi lançado em Outubro de 2010, e em 4 meses já tratou 1% da população japonesa



Conclusões



Conclusões

- Para um país sem recursos minerais, só o Conhecimento pode gerar riqueza
- Hoje em dia todos oferecem boa qualidade. Temos de nos diferenciar pela tecnologia e pela rapidez com que resolvemos os problemas dos nossos clientes
- Mais do que um fornecedor, temos de nos tornar o parceiro indispensável do cliente
- Um produto excelente, um serviço impecável