



Giuseppe Frangioni e os filhos,  
Sergio e Alexandre, fundam a  
Blanver em Itapevi (SP)Com o fim da reserva de mercado no Brasil,  
a empresa passa a ter acesso a matéria-prima  
importada e começa a exportar para a EuropaA Blanver inaugura a segunda  
unidade, em Cotia, onde monta  
comprimidos para laboratórios

# REMÉDIOS PARA EXPORTAÇÃO

A Blanver entrou no mercado com uma proposta ousada: competir com os gigantes que dominavam a indústria farmacêutica mundial. Hoje, a empresa comandada por Sergio Frangioni, 54 anos, exporta para 100 países e fatura R\$ 250 milhões

 Flávia G. Pinho  Ricardo Correa

“Na década de 1980, decidimos apostar em um mercado até então pouco explorado no Brasil: a fabricação de excipientes, nome dado a todas as substâncias que entram na composição de um medicamento, descontando o princípio ativo. Naquela época, o país dependia 100% de matéria-prima importada de alta tecnologia, que chegava aqui por preços muito altos, inviáveis para a indústria farmacêutica nacional.

Eu, meu pai, Giuseppe, 81 anos, e meu irmão, Alexandre, 47, fundamos a Blanver em 1984. A proposta era arriscada: competir com os players internacionais, oferecendo produtos até 30% mais baratos, com assistência técnica local. Para tanto, vendemos uma indústria química pesada que meu pai havia criado em 1978 e iniciamos as atividades em um prédio de 5 mil metros quadrados em Itapevi, na Grande São Paulo.

Não foi fácil no começo. A celulose, uma das nossas principais matérias-primas, tinha produção escassa no Brasil. Era preciso brigar para garantir uma cota do material fabricado no Projeto Jari, um dos poucos fornecedores disponíveis. Comprar no exterior estava fora de cogitação: as medidas de proteção adotadas pelo governo elevavam os preços a um patamar impraticável. A situação persistiu até o início dos anos 1990, quando a abertura do mercado para as importações melhorou o cenário.

Mesmo com maior acesso à matéria-prima, o setor ainda sofria com as distorções dos preços, resultado de anos de importações fechadas — aqui dentro, pagávamos até três vezes mais pela celulose. Para sobreviver, precisávamos ganhar escala. Começamos a exportar para a Europa e, pouco depois, para a América Latina e os Estados Unidos. Os resultados vieram rapidamente. Entre 1990 e 1993, as vendas para o mercado

externo pularam de 20% para 70% da produção. Felizmente, o preço da celulose também caiu por aqui: em 1993, o material já custava o mesmo que no exterior. Com isso, as pequenas indústrias farmacêuticas brasileiras passaram a ter maior acesso a produtos de alta tecnologia, como os que nós fabricávamos, ampliando o mercado interno também.”

## INOVAÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO

“No início, a Blanver fabricava apenas dois excipientes. Depois que o mercado interno começou a se estabilizar, foi preciso investir em inovação. Criamos dois novos produtos nos anos 1990 — um deles era um agente de suspensão à base de celulose que substitui a gordura, para ser usado em achocolatados, sorvetes, molhos e bebidas de soja, entre outros. Essa diversificação deu novo fôlego à empresa.

Ao mesmo tempo, continuamos investindo no setor farmacêutico. Em 1992, passamos a distribuir um revestimento para comprimidos que não existia no mercado nacional, fabricado pela americana Colorcon. Só que o produto exigia equipamentos de ponta — a máquina para montar as cápsulas custava US\$ 1,5 milhão, investimento inviável para boa parte dos laboratórios nacionais. Compramos o maquinário e montamos uma divisão em Cotia (SP) para prestar esse serviço. Com o novo método, a montagem dos comprimidos passou a levar duas horas, contra as 48 horas do processo antigo. Chegamos a prestar o serviço para 20 laboratórios. Infelizmente, a divisão seria fechada em 2009, pois não havia uma demanda contínua.

No exterior, a venda dos nossos excipientes seguia em crescimento. Em 2000, os Estados Unidos já respondiam por metade das nossas

2000

Entra em operação o centro de distribuição da Flórida, nos Estados Unidos

2008

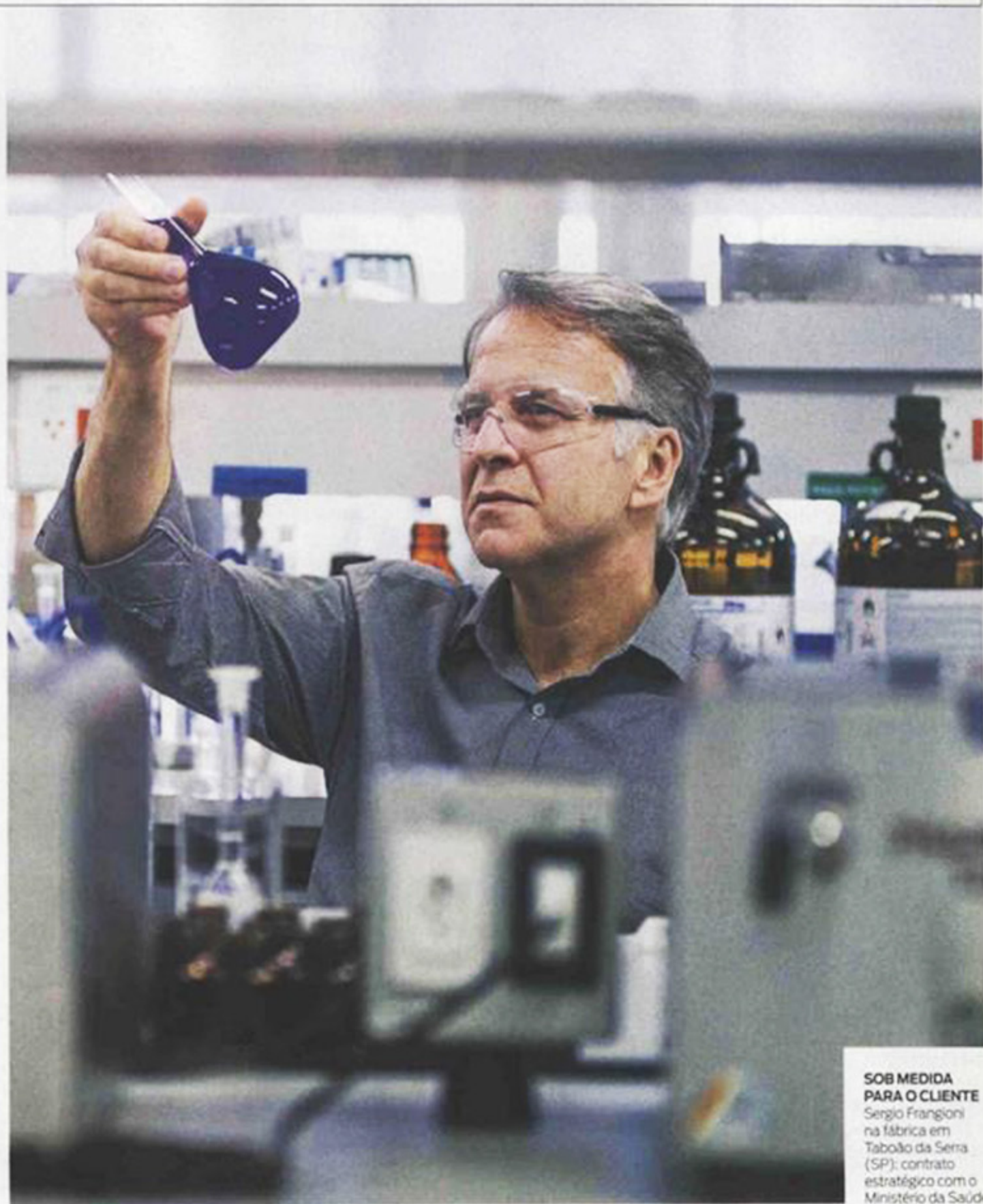
O patriarca, Giuseppe Frangioni, se aposenta; seu filho Sergio assume a presidência

2009

A Bianver inaugura a divisão farmacêutica, localizada em Taboão da Serra (SP)

2011

O grupo assina o primeiro contrato com o Ministério da Saúde para fornecimento de medicamentos



**SOB MEDIDA PARA O CLIENTE**

Sergio Frangioni na fábrica em Taboão da Serra (SP); contrato estratégico com o Ministério da Saúde

exportações, o que nos levou a investir US\$ 5 milhões na montagem de um centro de distribuição em Boca Raton, na Flórida. Hoje, das 16 mil toneladas de excipientes que fabricamos, 80% são exportadas para 100 países — os mercados europeu e asiático são atendidos por um escritório localizado em Barcelona, na Espanha.”

### NASCE UM LABORATÓRIO

“Em 2009, demos um passo decisivo na evolução da empresa: criamos uma divisão para produzir medicamentos próprios. Compramos a sede de um laboratório desativado, em Taboão da Serra, interior de São Paulo, e reformamos 80% do prédio. Nosso primeiro lançamento, o Tenofovir, receitado para pacientes com HIV e hepatite B, nos permitiu assinar, em 2011, o primeiro contrato com o Ministério da Saúde, até hoje um cliente estratégico. Em 2014, os Laboratórios Oficiais Brasileiros adquiriram 50% dos nossos medicamentos para o SUS, fatia que vai aumentar para 60% em 2015.

Agora, nosso objetivo é levar a divisão farmacêutica a outros países. Vender medicamentos prontos lá fora é bem mais difícil do que exportar excipientes, porque as exigências sanitárias de cada país são diferentes. Mas contamos com uma vantagem: temos canais já estabelecidos no exterior e praticamos preços bastante competitivos. Antes de iniciar a nova fase, porém, precisamos aumentar a cesta de produtos. Já temos três medicamentos em produção, que somam 2 bilhões de comprimidos por ano, e quatro novos registros sairão em 2015. Quando isso acontecer, a primeira meta é exportar 20% dos medicamentos.”

### RUMO À GOVERNANÇA

“Meu pai ocupou a presidência da Blanver até 2008, quando se aposentou, aos 74 anos. As funções foram divididas: eu me tornei o CEO, meu irmão foi para a

vice-presidência de operações e meu cunhado, Ronaldo Lorenzo, 51 anos, assumiu a diretoria administrativo-financeira. Criamos também um conselho consultivo, formado pelos membros da família e dois conselheiros externos.

A partir daí, nos empenhamos em profissionalizar a governança. No momento, estamos no processo de desmembrar a administração da empresa em duas. A divisão de excipientes, que está mais madura, ficará a cargo de um diretor-superintendente contratado, que também fará parte do conselho. Já a divisão de medicamentos próprios será mantida em nossas mãos, por enquanto.

A terceira geração ainda é jovem, mas está sendo preparada. São sete herdeiros ao todo, entre 11 e 24 anos. Nenhum, até agora, escolheu cursar química, mas não vemos isso como problema. Meu pai é engenheiro elétrico e eu sou engenheiro civil — apenas o Alexandre é engenheiro químico. A cada quatro meses, fazemos reuniões com nossos filhos. Mais do que ensinar como a empresa opera, queremos que eles entendam os nossos valores e a nossa história.”



**INOVAÇÃO À VISTA**  
Funcionários da divisão farmacêutica: criação de medicamentos com foco no mercado externo

### EVOLUÇÃO DO FATURAMENTO (em R\$)



### NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS

