

abpi.empauta.com

Brasília, 12 de janeiro de 2026 às 07h52

Seleção

Sumário

CNBC Brasil Online

Farmacêuticas reforçam compras de biotechs diante de risco de US\$ 170 bilhões 3

Jota Info

Marcas criadas por IA e desafios do registro 7

O Tempo Online

Indicação Geográfica é reconhecimento que protege o que há de melhor no campo brasileiro 9

Acordo Mercosul e União Europeia é estratégico para indústria química do Brasil 10

IstoÉ Online

Abiquim: acordo Mercosul-UE é marco estratégico para a indústria química brasileira 11

Farmacêuticas reforçam compras de biotechs diante de risco de US\$ 170 bilhões



Uma conjuntura de fatores está convergindo para gerar uma forte explosão de fusões e aquisições (M&A;) no setor de biotecnologia.

A guerra de lances de alto nível entre Pfizer e Novo Nordisk pela Metsera e seu principal candidato a medicamento para perda de peso mostra o quão competitivos certos nichos do setor se tornaram, enquanto as grandes farmacêuticas trabalham freneticamente para preencher a lacuna de receita iminente.

Alguns dos medicamentos mais vendidos do mundo enfrentam a perda de exclusividade em jurisdições importantes, no que o setor chama de "abismo de patentes". Até 2032, as perdas de exclusividade de marcas líderes representarão pelo menos US\$ 173,9 bilhões em vendas anuais, segundo cálculos da CNBC. As estimativas variam quanto à receita total em risco ao considerar marcas menores, com analistas situando o valor entre US\$ 200 bilhões e US\$ 350 bilhões.

Isso representa uma ameaça real ao faturamento dos fabricantes - a menos que consigam reabastecer seus portfólios com novas inovações que gerem receita.

A necessidade de as farmacêuticas reforçarem seus projetos coincide com a retomada do setor de biotecnologia em geral, após anos de avaliações baixas

que seguiram o boom de investimentos em saúde durante a pandemia de Covid-19.

As fusões e aquisições no setor aceleraram drasticamente em setembro e outubro de 2025, após um início de ano terrível.

O fim das incertezas geradas pela guerra de Trump contra os altos preços dos medicamentos e as ameaças de tarifas de três dígitos no setor farmacêutico, somado ao início do ciclo de corte de juros, incentivou ainda mais o fechamento de negócios.

Agora, as empresas enfrentam uma situação em que precisam preencher seus portfólios, enquanto navegam em um ambiente competitivo pelos melhores ativos.

Preenchendo a lacuna de receita

O setor de biofarmacêutica é único, pois as empresas enfrentam a perda de patentes de seus principais ativos a cada década. Esse ciclo de vida dos ativos exige que as empresas criem constantemente novas inovações - ou comprem quem as faz.

"A biotecnologia, sendo o motor de inovação da saúde, é onde as empresas farmacêuticas historicamente buscam construir seus negócios biofarmacêuticos", disse Linden Thomson, gerente sênior de portfólio da Candriam, à CNBC.

Empresas farmacêuticas, muitas das quais começaram como empresas químicas, geralmente construíram seus negócios com medicamentos de moléculas pequenas mais simples, enquanto as biotechs usam organismos vivos para fabricar medicamentos como anticorpos e mRNA.

Com o tempo, a distinção entre as duas tornou-se tênue, pois a indústria farmacêutica investiu pesadamente em biotecnologia e muitos dos medicamentos atuais foram descobertos por empresas de biotecnologia ou envolveram processos de fabricação biotecnológica, disse Thomson.

O abismo de patentes iminente, que inclui a perda de exclusividade do Eliquis da Bristol Myers Squibb, do Keytruda da Merck e do Ozempic da Novo Nordisk, é a força motriz por trás das fusões e

aquisições e parte fundamental da estratégia de negócios de muitas grandes farmacêuticas.

Segundo análise da pesquisadora e consultora Joanna Sadowska, cerca de metade dos medicamentos "blockbuster" aprovados entre 2014 e 2023 foram comprados, em vez de desenvolvidos internamente.

As duas fabricantes mais bem-sucedidas em número de blockbusters aprovados nesses anos foram Eli Lilly e AstraZeneca, que adquiriram oito e cinco medicamentos de um total de 13, respectivamente.

As gigantes europeias GSK e Novartis estão entre as que deixam clara a necessidade de expandir seus portfólios por meio de negócios. Ambas buscam o que chamam de "aquisições complementares" que se encaixem em suas principais áreas terapêuticas e tecnológicas.

Durante um evento para investidores em Londres, em novembro, o CEO da Novartis, Vasant Narasimhan, enfatizou a forte geração de caixa da empresa, "que realmente nos permite investir no negócio".

Embora a Novartis não estabeleça um tamanho para essas aquisições complementares, tendo realizado negócios de até US\$ 12 bilhões, a GSK é mais específica.

Chris Sheldon, chefe global de desenvolvimento de negócios da GSK, chama isso de "ponto ideal": buscar biologia validada, muitas vezes em estágio intermediário de desenvolvimento, na faixa de US\$ 1 bilhão a US\$ 2 bilhões, onde o resultado de um candidato a medicamento ainda não é óbvio.

Muitas aquisições de ativos em estágio avançado acabam se tornando um problema matemático, disse Sheldon à CNBC, especialmente se for uma empresa de capital aberto que atingiu seu valor justo.

"Sempre descrevo o desenvolvimento de negócios como um esporte de contato. Se um ativo for bom o suficiente, haverá vários pretendentes", acrescentou ele.

Os negócios podem variar de parcerias e acordos de licenciamento e royalties a aquisições diretas.

"Faríamos licenciamento todos os dias em vez de fusões e aquisições se pudéssemos, porque é possível gerenciar o risco e recompensar o parceiro à

medida que o valor é liberado e o risco é mitigado", disse Sheldon.

No entanto, uma aquisição com um preço alto pago antecipadamente pode, às vezes, ser a única opção e trazer benefícios atraentes, como assumir o controle total dos planos de desenvolvimento e adquirir talentos, além das moléculas.

"A realidade é que o vendedor muitas vezes dita isso; muitas pessoas não percebem isso", disse Sheldon.

:

Quebra de patentes: como as farmacêuticas americanas estão lidando com o fenômeno

Empresas farmacêuticas revisam modelos de negócios diante da judicialização

Farmacêuticas fecham acordos com Trump para reduzir preços de medicamentos nos EUA

Um ambiente competitivo

Com as fusões e aquisições em biotecnologia aquecidas novamente, novembro testemunhou o evento mais dramático do ano no setor: a guerra pública de lances entre Pfizer e Novo Nordisk pela fabricante de medicamentos para perda de peso em estágio clínico Metsera, vencida pela Pfizer em um negócio de até US\$ 10 bilhões.

É raro que uma disputa de lances ocorra aos olhos do público, disse Stefan Loren, diretor administrativo da Oppenheimer. "É algo muito público perseguir uma empresa, então você precisa se preocupar com o dano à reputação: primeiro, se perder; segundo, se ficar entusiasmado demais e comprar", disse ele à CNBC.

"Isso definitivamente diz algo sobre o mercado de **biotecnologia** e as empresas que querem recuperar o atraso", acrescentou Loren. "Elas estão respondendo à sua situação: o fato de que muitos de seus produtos estão prestes a perder a patente."

Normalmente, as ondas de compras das farmacêuticas tendem a durar até um ano e meio antes de recuarem, acrescentou Loren.

O mercado de GLP-1 para medicamentos de perda de peso tornou-se um dos segmentos mais competitivos da indústria farmacêutica global, enquanto os principais players correm para garantir ativos de próxima geração por meio de desenvolvimento interno e aquisições.

Mais de 120 ativos metabólicos estão atualmente em desenvolvimento em 60 empresas, criando um vasto reservatório de potenciais alvos de fusões e aquisições, observaram os pesquisadores da Pitch-Book em sua perspectiva de saúde para 2026, publicada no início de dezembro.

"A batalha de alto nível entre Pfizer e Novo Nordisk pela Metsera ressalta a crescente urgência estratégica nesse espaço", afirmaram. "Esperamos que a competição se intensifique à medida que as janelas de diferenciação se estreitam e os ventos favoráveis das políticas expandem o reembolso e o suporte regulatório."

Embora o setor de obesidade seja ideal para ilustrar a atual dinâmica competitiva, o boom da biotecnologia não se limita a uma única área terapêutica. Neurologia, oncologia, imunologia e inflamação são outras áreas fundamentais de atividade.

"É algo idiossincrático o que é popular em um determinado momento", disse Loren. "As empresas estão buscando o que pode preencher seus portfólios o mais rápido possível."

Uma explosão, uma queda e outra explosão

Durante a pandemia de Covid-19, a biotecnologia saltou para o topo da lista de desejos dos investidores. Em meio ao aumento da atenção, ao otimismo dos investidores e às baixas taxas de juros, o setor floresceu, as avaliações dispararam e muitas empresas de biotecnologia abriram capital ou foram compradas por pares maiores.

Como a indústria biofarmacêutica é um negócio de pesquisa intensivo em capital, captar recursos é crítico para a descoberta de medicamentos. Biotechs em estágio inicial operam com riscos elevados, tornando-as frequentemente as primeiras vítimas de um mercado de aversão ao risco, como o que se seguiu ao boom da pandemia.

Durante grande parte de 2025, o governo Trump também obscureceu as perspectivas para a biofarmacêutica com ameaças de tarifas elevadas no setor, cortes em agências federais de saúde e preços de medicamentos mais baixos.

No entanto, como as empresas fecharam acordos com Trump sobre preços e o presidente deixou claro que, se investirem na manufatura nos EUA, estariam isentas de tarifas adicionais - duas grandes incertezas para o setor foram dissipadas.

Uma onda de bons resultados de dados também impulsionou as avaliações das biotechs, disse Loren. Há apenas um ano, até dados positivos faziam as ações caírem, disse ele. "As pessoas usavam qualquer evento apenas para sair do mercado."

No final da primavera, o mercado começou a mudar e agora os investidores aproveitam os bons dados para avançar. "Chega um ponto em que os valores ficam tão baixos que, no fim das contas, qual é o risco?", disse Loren. "E agora, com a aceleração das fusões e aquisições, a boa notícia é que essa jogada tornou-se muito real."

Mais negócios em 2026

Em 2026, os acordos podem acelerar ainda mais, dizem analistas. "Vemos 2026 como uma das melhores oportunidades de investimento que vimos em décadas", afirmaram os analistas da PitchBook.

Rajesh Kumar, chefe de pesquisa de ações de saúde e ciências da vida para a Europa no HSBC, espera de forma semelhante um "grande aumento no fluxo de negócios" no próximo ano, agora que o ruído em torno dos preços dos medicamentos baixou.

"As expectativas de margem do mercado além de 2026 podem ser um pouco mais otimistas do que deveriam, mas, ainda assim, as empresas estão aplicando capital nos EUA, a fabricação está ocorrendo, há clareza, e esse é um excelente ambiente para realizar negócios de biotecnologia e financiar empresas em estágio inicial", disse ele ao programa "Squawk Box Europe" da CNBC.

Os preços de certos medicamentos campeões de vendas começarão a cair sob a Lei de Redução da Inflação dos EUA em 2026, que parece tratar o ingrediente ativo de medicamentos do mesmo fabricante como idêntico, limitando as opções de gestão de ciclo de vida em alguns casos, disseram analistas do HSBC.

Os biossimilares nos EUA também podem tornar-se mais fáceis de lançar se uma recente proposta de diretiva da Food and Drug Administration for implementada. "Todos esses fatores podem significar que o declínio após os abismos de patentes, especialmente para biológicos, pode ser mais agressivo do que no passado", afirmaram os analistas.

Marcas criadas por IA e desafios do registro



Criação automatizada não garante exclusividade e pode aumentar conflitos jurídicos sem análise prévia de direitos existentes

As marcas exercem a função de identificar e diferenciar produtos e serviços de origens distintas no mercado, podendo se manifestar por meio de elementos nominativos, figurativos ou pela combinação de ambos. No Brasil, vigora o sistema atributivo, segundo o qual não há direito à exclusividade decorrente apenas da criação ou do uso do sinal. É o registro que constitui o direito marcário e confere ao titular a proteção legal exclusiva.

Para tanto, o pedido de registro é submetido à análise de requisitos específicos previstos na Lei da **Propriedade Industrial** (Lei 9.279/96). Podem requerer o registro pessoas físicas ou jurídicas, brasileiras ou estrangeiras, desde que exerçam, de forma lícita, atividade relacionada aos produtos ou serviços identificados pela marca. A legislação também estabelece regras próprias para marcas coletivas e de certificação, bem como limita o registro a sinais visualmente perceptíveis.

Conheça o JOTA PRO Poder, plataforma de monitoramento que oferece transparência e previsibilidade para empresas

A análise marcária concentra-se, sobretudo, na observância de critérios como a distintividade do sinal; sua disponibilidade em relação a direitos anteriores; a veracidade, entendida como a vedação a sinais capazes de induzir o público a erro quanto à

origem, procedência, natureza, qualidade ou utilidade dos produtos ou serviços; e a liceidade, relacionada à conformidade do sinal com a ordem pública, a moral e os bons costumes, bem como à ausência de elementos legalmente irregistáveis, nos termos do art. 124 da LPI.

Nesse contexto, o emprego da inteligência artificial na criação de sinais marcários pode transmitir uma falsa sensação de originalidade e segurança jurídica. Embora o resultado possa aparentar certo ineditismo, o processo de geração automatizada aumenta o risco de similaridade com sinais anteriormente registrados, uma vez que se baseia no reaproveitamento de padrões extraídos de grandes conjuntos de dados.

O problema, portanto, não reside na utilização da tecnologia em si, mas na incorporação do sinal marcário ao negócio sem a prévia análise dos requisitos legais aplicáveis ao registro de marca. A criação do sinal, quando dissociada da validação jurídica, pode resultar na adoção de marcas inviáveis do ponto de vista marcário, ainda que aparentemente originais.

Assine gratuitamente a newsletter Últimas Notícias do JOTA e receba as principais notícias jurídicas e políticas do dia no seu email

No Brasil, o registro da marca perante o **Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI)** permanece como o único meio de obtenção de exclusividade legal. O titular do registro será sempre a pessoa física ou jurídica que realizar o depósito, e não a ferramenta utilizada no processo criativo, sendo irrelevante, para fins de proteção marcária, o fato de a marca ter sido criada por inteligência artificial. Persistindo conflito com marcas anteriores, o pedido poderá ser indeferido, sofrer oposição de terceiros ou até ser declarado nulo.

Diante desse cenário, o uso de inteligência artificial na criação de marcas não simplifica a proteção marcária. Ao contrário, exige maior rigor na etapa de validação jurídica. Buscas de anterioridade e a definição estratégica das classes continuam sendo indispensáveis. A tecnologia pode acelerar a criação

do sinal, mas não substitui o controle jurídico necessário para que a marca seja efetivamente protegida.

Indicação Geográfica é reconhecimento que protege o que há de melhor no campo brasileiro

Brasil fechou 2025 com marca histórica de 150 registros nacionais; Minas Gerais lidera com 23 certificações

Com 150 Indicações Geográficas (IGs) nacionais reconhecidas, o Brasil consolida um modelo de desenvolvimento que transforma tradição em estratégia econômica. Nesse cenário, Minas Gerais lidera com 23 reconhecimentos (16 Indicações de Procedência e sete Denominações de Origem) que vão do queijo da Canastra ao artesanato colonial, representando mais de 15% de todas as IGs nacionais.

Mas como um produto consegue essa proteção? O processo junto ao **Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI)** leva entre 12 e 18 meses e envolve delimitação do território, organização dos produtores em associações e elaboração do Caderno de Especificações Técnicas. Para a Indicação de Procedência, é preciso comprovar a notoriedade da região; para a Denominação de Origem, demonstra-se cientificamente como clima, solo e técnicas tradicionais tornam aquele produto único. Desde 2003, o Sebrae atua como parceiro estratégico nesse processo, mapeando territórios, organizando produtores e estruturando as governanças locais - transformando origem e saber-fazer em valor econômico protegido. Ouça o podcast Agrotempo e .

Acordo Mercosul e União Europeia é estratégico para indústria química do Brasil



Setor afirma que acordo amplia acesso a um dos maiores mercados consumidores do mundo

A indústria química nacional celebrou a conclusão do acordo de livre comércio entre o Mercosul e a União Europeia (UE), aprovado nesta sexta-feira (09/01) pelos países do bloco europeu. Para a Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim), o acordo é estratégico para o setor ao ampliar acesso a um dos maiores mercados consumidores do mundo, estimular investimentos, fortalecer a inovação e impulsionar a agenda ESG.

A Abiquim congrega indústrias químicas de grande, médio e pequeno portes, bem como prestadores de serviços ao setor químico nas áreas de logística, transporte, gerenciamento de resíduos e atendimento a emergências.

O presidente-executivo da Abiquim, André Passos Cordeiro, declarou que o acordo comercial representa uma oportunidade concreta de reposicionar a indústria química brasileira em cadeias globais de

maior valor agregado. "Ele amplia o acesso a mercados, incentiva o intercâmbio tecnológico e cria um ambiente mais previsível e moderno para investimentos, especialmente em áreas como bioeconomia, química de base renovável e energia limpa".

O acordo Mercosul-UE também contribui para elevar os padrões regulatórios e de governança do setor químico. Ao incorporar temas como sustentabilidade, **propriedade intelectual** e comércio leal, destaca Passos Cordeiro, o acordo reforça práticas responsáveis e aproxima a indústria nacional das exigências do mercado europeu, o que é considerado fundamental para a competitividade de longo prazo.

A indústria química do Brasil já é conhecida por ser a mais sustentável do mundo. Para cada tonelada de químicos produzida, o setor emite de 5% a 51% menos CO2 em comparação aos concorrentes internacionais, além de possuir uma matriz energética composta por 82,9% de fontes renováveis - no mundo, essa média é de 28,6%.

A Abiquim ressalta ainda que o fortalecimento da relação comercial entre os dois blocos econômicos ocorre em um momento estratégico, em que o Brasil busca ampliar sua inserção internacional, diversificar exportações e promover a reindustrialização com base em inovação e baixo carbono. "É um passo relevante para gerar empregos qualificados, estimular investimentos produtivos e contribuir para o crescimento econômico do país", disse Passos Cordeiro.

Abiquim: acordo Mercosul-UE é marco estratégico para a indústria química brasileira

A Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim) avalia de forma positiva a conclusão do Acordo de Parceria entre o Mercosul e a União Europeia. Para a

A Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim) avalia de forma positiva a conclusão do Acordo de Parceria entre o Mercosul e a União Europeia. Para a entidade, trata-se de um marco estratégico para a indústria química brasileira, ao ampliar o acesso a um dos maiores mercados consumidores do mundo.

"O acordo representa uma oportunidade concreta de reposicionar a indústria química brasileira em cadeias globais de maior valor agregado. Amplia o acesso a mercados, incentiva o intercâmbio tecnoló-

gico e cria um ambiente mais previsível e moderno para investimentos, especialmente em áreas como bioeconomia, química de base renovável e energia limpa", afirma André Passos Cordeiro, presidente-executivo da Abiquim.

Segundo ele, o tratado também contribui para elevar os padrões regulatórios e de governança do setor.

"Ao incorporar temas como sustentabilidade, **propriedade intelectual** e comércio leal, o acordo reforça práticas responsáveis e aproxima a indústria química brasileira das exigências do mercado europeu, o que é fundamental para a competitividade de longo prazo", diz Cordeiro.

Índice remissivo de assuntos

Inovação	1,2,3,4
Marco regulatório INPI	5,6,7
Propriedade Industrial	5,6,7
Propriedade Intelectual	8,9