

Desenvolver remédios da Amazônia ainda é uma miragem

SALO COSLOVSKY



Há mais de 30 anos, a Shaman Pharmaceutical e suas sucessoras tentam transformar conhecimento tradicional da Amazônia em remédios lucrativos. Não conseguiram até hoje.

Muita gente olha para a enorme biodiversidade da Amazônia e imagina que a região poderia transformar a descoberta e comercialização de novos remédios em um vetor de seu desenvolvimento econômico. Mas as chances de que esta estratégia dê frutos são bastante remotas.

Salo Coslovsky é professor na Universidade de Nova York e pesquisador do Projeto Amazônia 2030

Essa é a lição que eu retiro ao observar um grupo de empreendedores experientes que vêm tentando explorar o potencial medicinal da Amazônia há mais de 30 anos. Eles enfrentaram três grandes obstáculos que são inerentes à indústria farmacêutica e é pouco provável que desapareçam em breve.

O primeiro obstáculo diz respeito à descoberta de novos compostos. Os métodos convencionais de descoberta de medicamentos são lentos e caros. Em 1989, uma jovem empreendedora americana chamada Lisa Conte fundou a Shaman Pharmaceuticals com a ideia de que ela poderia economizar tempo e dinheiro consultando xamãs, pajés e curandeiros sobre as melhores plantas para tratar doenças que afetam muita gente. Em troca, a empresa dividiria os lucros com os detentores do conhecimento tradicional.

Seu plano de negócios foi bem recebido pelos investidores do Vale do Silício e a Shaman Pharmaceuticals logo levantou US\$15 milhões para enviar equipes de etnobotânicos e médicos a países como Nigéria, Tanzânia, Indonésia, Equador e Peru. Em 1993, a empresa levantou outros US\$45 milhões para continuar sua investigação.

Suas equipes testaram os extratos de mais de 2.600 plantas, mas a maioria delas não pareceu promissora o suficiente para justificar mais investimentos. A exceção foi a seiva da Sangue de Grado (*Croton lechleri*), um arbusto nativo da Amazônia que pareceu eficaz no tratamento da diarreia. Os cientistas da Shaman identificaram uma proantocianidina como o ingrediente ativo na seiva e batizaram o composto de “crofelemer”.

O obstáculo seguinte foi obter a aprovação da FDA, o órgão regulatório norte-americano. Para isso, a Shaman testou o crofelemer como tratamento de vários tipos de diarreia em humanos, mas na maioria dos casos não obteve bons resultados. Por sugestão da FDA, a empresa concentrou seus esforços em um tipo específico de diarreia crônica causada pelo uso prolongado de medicamentos contra o HIV. A Shaman levantou outros US\$20 milhões e usou o dinheiro para conduzir um teste clínico rigoroso. No final desta ladeira longa e íngreme, uma decepção: os resultados foram inconclusivos.

Sem a aprovação da FDA para vender crofelemer como remédio, Lisa despediu 80 de seus 120 funcionários, buscou outros US\$15 milhões e passou a usar o composto para produzir suplementos alimentares, que não são regulados. As vendas foram fracas, as ações da empresa caíram para menos de US\$1, e a Shaman acabou na falência.

Lisa, no entanto, não desistiu. Ao contrário, ela comprou o espólio da Shaman e lançou a Napo Pharmaceuticals para continuar seu trabalho. A Napo levantou outros US\$85 milhões e conduziu uma nova batelada de testes clínicos. Em 2012, teve sua grande conquista, pois a FDA aprovou o uso de crofelemer para tratar a diarreia causada por medicamentos contra o HIV.

Essa aprovação marcou o início de um novo e ainda maior desafio. A partir de então, Napo teria que convencer os médicos a prescrever este novo medicamento, as farmácias a oferecê-lo, os pacientes a comprá-lo e as companhias de seguros a reembolsar os pacientes. Para superar esses obstáculos uma empresa precisa ter muito dinheiro e conhecimento especializado. Na falta de ambos, Napo estabeleceu alianças com empresas maiores e mais experientes. Infelizmente, estas empresas tinham outras prioridades, e as vendas de crofelemer nunca decolaram.

A Napo decidiu vender seu remédio por conta própria, mas para isso teria que desfazer os acordos prévios que davam exclusividade aos parceiros. Enquanto brigavam na justiça, Lisa e seus colegas criaram uma nova empresa, a Jaguar Animal Health, para vender crofelemer para tratar a diarreia em animais, já que o mercado veterinário não estava coberto pelos acordos. Em 2015, a Jaguar Animal Health arrecadou outros US\$20 milhões oferecendo ações na bolsa de valores dos EUA. Em 2017, e uma vez que as disputas judiciais estavam resolvidas, a Jaguar Animal Health fundiu-se com a Napo Pharmaceuticals para criar a Jaguar Health, uma empresa que existe até hoje e vende um frasco com 60 pílulas por quase US\$670.

Que lições podemos tirar dessas experiências? Primeiro, podemos ver que uma equipe de empresários comprometida, talentosa e experiente pode converter conhecimento tradicional sobre plantas tropicais em um remédio aprovado pela FDA e que está disponível no mercado dos EUA. Esta é uma conquista e tanto.

Mas também vemos que foram necessários 33 anos e mais de US\$300 milhões de dólares para chegar até aqui e, até agora, o remédio só foi aprovado para tratar uma condição que afeta cerca de 200 mil pessoas. E não está bem claro se o tratamento é bom (nos testes clínicos, menos de 18% dos pacientes que tomaram crofelemer relataram melhora contra 8% que tomaram o placebo).

Até o momento, nenhuma das empresas criadas pela Lisa tiveram qualquer lucro e não parece que essa situação mudará em breve. No ano passado, a Jaguar Health faturou US\$4 milhões, um valor 10 vezes menor que suas despesas operacionais de US\$40 milhões. Enquanto isso, a fundação que Lisa criou em 1989 para compartilhar os lucros com as comunidades tradicionais nunca lhes enviou

nenhum centavo. As patentes do crofelemer tampouco incluem o nome de algum xamã, pajé ou curandeiro.

A conclusão? Pessoas interessadas em promover o desenvolvimento econômico em bases socioambientais sólidas precisam reconhecer que a indústria farmacêutica é repleta de obstáculos. Embora o potencial de lucros pareça existir, as chances de sucesso são escassas.

Fonte: <https://plenamata.eco/2022/03/29/desenvolver-remedios-da-amazonia-ainda-e-uma-miragem/>