



# DIÁSPORA

POR:  
António Sarmento

## *Alexandre Tavares*

HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT AND STRATEGY, ASIA-PACIFIC MIDDLE EAST & AFRICA NA NOVARTIS, EM SINGAPURA



# *Ciência ao serviço da Sociedade*

ETERNO CURIOSO, AVENTUREIRO E ÁVIDO DE APRENDER COM AS PESSOAS COM QUEM TRABALHA. A IDEIA DE IR GERIR A REGIÃO MAIS DINÂMICA E DE MAIOR DIMENSÃO DA NOVARTIS, DESDE A NOVA ZELÂNDIA ATÉ MARROCOS, DESPERTOU EM SI UMA ENORME VONTADE DE ABRAÇAR O DESAFIO

**A**

Alexandre Tavares é Head of Business Development and Strategy, Asia-Pacific Middle East & Africa na Novartis, em Singapura, desde Fevereiro de 2018. Após ingressar os quadros da Novartis Portugal exerceu durante dois anos o cargo de Finance Senior Manager, na mesma empresa, na Suíça (headquarters). Começou a sua carreira profissional na área financeira na empresa de cosméticos L’Oreal e, mais tarde, passou pela Warner Lambert. Entre 2003 e 2009, trabalhou na multinacional farmacêutica Bristol-Myers Squibb, onde foi Finance Manager e Business Controller. Em 2009, tornou-se Director Financeiro da Amgen biotechnology. Tem um bacharelato em Contabilidade e Administração e uma licenciatura em Auditoria, ambos pelo Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa (ISCAL). Em 2007 concluiu o MBA em Gestão Internacional na European University. É membro do Conselho da Diáspora Portuguesa desde 2018.

Esta é uma rubrica fixa e tem o apoio do Conselho da Diáspora Portuguesa.

## O QUE DIZ ALEXANDRE...

A ideia de ir gerir a região mais dinâmica e de maior dimensão da Novartis, desde a Nova Zelândia até Marrocos, despertou-lhe uma enorme vontade de abraçar este desafio. É em Singapura que ocupa grande parte do seu tempo, mas viaja com regularidade pelos 40 países que compõem a região.

### **Como surgiu o desafio de trabalhar para a Novartis em vários mercados internacionais?**

O meu percurso iniciou-se na Novartis Portugal em 2014. O desafio de ir trabalhar na Ásia surgiu em conversa com a minha chefia após dois anos nos Headquarters em Basileia. Sempre tive um percurso em finanças e na altura já tinha exercido todas as posições que queria no Departamento Financeiro, em diferentes contextos e níveis de responsabilidade. O próximo passo seria a continuação do que já tinha feito anteriormente e ambos concordámos que seria o momento ideal para abraçar um desafio diferente e com maior responsabilidade na condução de negócios. A decisão envolvia sair da minha área de conforto pois a oportunidade que foi apresentada era em Business Development & Strategy com uma componente muito forte na área comercial.

### **Aceitou de imediato? Porquê?**

Eu sou um eterno curioso, aventureiro e ávido de aprender com as pessoas com quem trabalho. A ideia de ir gerir a região mais dinâmica e de maior dimensão da Novartis, desde a Nova Zelândia até Marrocos, despertou em mim uma enorme vontade de abraçar este desafio, consciente, que iria ser muito difícil pois teria que estudar e aprender muito. Mas a experiência em Basileia deu-me imensa confiança. Depois de discutir com a minha mulher esta oportunidade, concordámos que seria óptimo para mim, mas ainda melhor para os meus filhos. Aceitei de imediato o desafio, vamos a isso!

### **O Alexandre é Head Business Development and Strategy, Asia-Pacific Middle East & Africa da Novartis. Quais são as suas principais funções?**

A minha função passa essencialmente por coordenar todo o crescimento inorgânico da região e, em conjunto com a equipa de liderança, definir a estratégia comercial a médio e longo prazo. Para atingir esse crescimento, eu e a minha equipa, encetamos acordos comerciais com outros laboratórios farmacêuticos. Também procuramos empresas que queiram fazer o fabrico, promoção e venda dos nossos medicamentos. Com estas parcerias fomentamos a economia dos países onde a Novartis está presente. Fácil de descrever, mas muito difícil

de implementar dado que cada contrato demora em média seis meses a concluir. Mas o desafio é extraordinário. Com esta experiência estou a adquirir mais competências dado o profundo conhecimento que retiro dos diversos sistemas de saúde e na adaptação cultural diária aos diferentes estilos de gestão e de negociação.

### **O que mais o fascina na indústria farmacêutica?**

O que mais me fascina na indústria farmacêutica é a possibilidade de contribuir para que a ciência esteja ao serviço da sociedade. A inovação científica tem contribuído ao longo dos anos para que possamos viver mais tempo e com melhor qualidade. Doenças que no passado recente eram terminais, são hoje tratamentos crónicos como é o caso da SIDA e alguns tipos de cancro. A evolução da ciência tem sido tão rápida e promissora que não podemos desperdiçar esta oportunidade. A Novartis tem esse compromisso. Uma das nossas unidades dedica-se ao desenvolvimento e comercialização de terapias celulares e genéticas que visam potencialmente curar os doentes. É esta possibilidade de trazer às pessoas a esperança de uma vida melhor que me motiva todos os dias.

### **É em Singapura que passa grande parte do tempo de trabalho? Como é o seu dia-a-dia?**

É em Singapura que ocupo grande parte do meu tempo. Tenho uma equipa fantástica que está no terreno e que procura implementar a estratégia e prioridades definidas pelos escritórios regionais. Contudo, viajo com regularidade pelos 40 países que compõem a região, procurando estar sempre presente com a equipa de negociação local em contratos mais exigentes e importantes. Mas apesar de toda esta agitação e adrenalina também tenho consciência das minhas obrigações como pai e marido e nunca falhei a um momento importante da vida dos meus filhos, como seja a apresentação de um trabalho na escola, a festa de Natal ou um jogo de futebol decisivo no clube do meu filho.

### **Antes de trabalhar no continente asiático esteve vários anos ao serviço de empresas na Europa. Quais as principais diferenças ao nível da metodologia de trabalho que encontrou ao mudar-se para a Ásia?**

Na Ásia, as decisões são mais morosas, a hierarquia mistura-se no processo de decisão e aceita-se inequivocamente a opinião do chefe. Na Europa o processo de decisão é mais informal e existe com mais naturalidade o confronto de ideias e speak up. Mas a minha experiência na L'Oréal, Bristol-Myers

Squibb, Amgen e agora na Novartis diz que existem mais semelhanças que diferenças, independentemente do local onde se trabalha. A metodologia de trabalho e a relação entre colegas não varia assim tanto. Existe uma cultura própria da empresa que se estende pelos países. Assim, a maior distinção advém do ambiente externo e as implicações que este traz na estratégia e nas soluções a apresentar aos clientes. Não se trata de uma empresa local com um logótipo multinacional, pelo contrário, uma multinacional que se ajusta a cada mercado.

### **O que Singapura lhe tem ensinado sobre gestão de pessoas?**

Esta experiência tem-me ensinado a estar permanentemente em escuta activa ao serviço dos meus colegas e dos doentes. É muito difícil aplicar uma estratégia com sentido único numa região tão distinta e peculiar. Existem mercados pro-inovação, outros sem qualquer apoio do Estado e com volumes de negócios muito dispare, é assim importante saber adaptar e reconhecer o mérito de cada proposta, quer ela venha da Austrália ou do Bangladesh. Esta oportunidade está a possibilitar crescer como líder, tendo uma maior visão global e de gestão da complexidade.

### **Qual é a sua filosofia de gestão?**

A minha filosofia de gestão passa pela autenticidade, aposta incessante na melhoria continua, corajoso na tomada de decisão e com a perfeita noção de que o colectivo proporciona sempre uma melhor versão de cada um de nós. Transfiro para a minha função, hábitos que desde cedo foram inculcados pelos meus pais. Faço parte de uma família numerosa, tenho cinco irmãos, era normal em criança partilharmos tarefas domésticas e dar apoio escolar quando alguém precisava de ajuda. Talvez por ter crescido neste ambiente a competência de colaborar faz parte do meu DNA e ocupa grande espaço no meu modelo de liderança.

### **Qual o papel da Novartis no continente asiático?**

A missão da Novartis é reimaginar a medicina disponibilizando medicamentos e tratamentos inovadores com base na ciência e tecnologia, de forma a melhorar e prolongar a vida das pessoas. E há muito a fazer na região pois o acesso a esta medicina de inovação ainda não é generalizado. E nós acreditamos que nenhum doente deve ser deixado para trás. Assim, procuramos em estreita colaboração com as autoridades locais de saúde, desenvolver estratégias que garantam o acesso a medicamentos inovadores e ao maior número de pessoas, mas de forma sustentável aos orçamentos de saúde.

Através da Sandoz, uma divisão do grupo Novartis, também disponibilizamos medicamentos genéricos à sociedade.

### **Como caracteriza a indústria farmacêutica na Ásia?**

O mercado farmacêutico na China é actualmente o segundo maior do mundo. Nos últimos anos o Governo Chinês tem vindo a implementar diversas medidas para encorajar a entrada e reembolso de medicamentos novos. O mercado de genéricos é ainda o mais predominante com 76% de quota de mercado em contraste com 27% nos EUA. Na Índia e na maioria dos países do Sudoeste Asiático os governos procuram garantir a universalização do acesso aos cuidados de saúde à semelhança do que já acontece na Europa, EUA e Japão. Em África a maioria dos mercados carece de infra-estruturas, meios de diagnóstico e profissionais de saúde. Por exemplo na Etiópia existem 10 oncologistas e cinco hematologistas a servir uma população de 100 milhões de habitantes. No entanto, como referi, a Novartis tem um pacto com a sociedade e está presente em países onde a oportunidade comercial é praticamente inexistente. Na África Subsaariana estamos presentes via Novartis Social business e com diversos programas de irradiação de doenças, como o combate à malária e lepra.

### **Como é que a Novartis respondeu à pandemia COVID-19?**

A Novartis tem encetado diversas medidas no combate à COVID-19. Atendendo a que estamos presentes em mais de 140 países disponibilizamos um fundo global de 20 milhões de dólares para dar resposta às situações locais mais emergentes de saúde pública, como seja o auxílio na compra de equipamento de protecção médica. Por outro lado, a Novartis e um consórcio de empresas juntaram-se à Fundação Bill e Melinda Gates para acelerar o desenvolvimento, fabrico e disponibilização de vacinas, métodos de diagnóstico e tratamentos para a COVID-19.

### **Qual o seu papel enquanto Conselheiro da Diáspora?**

Estou muito grato a Portugal por tudo o que me deu ao longo da vida. E temos um talento extraordinário quando temos oportunidades de trabalhar no estrangeiro. O meu objectivo é ser um “embaixador” de Portugal por via da minha função como gestor. É com imenso prazer que dou a conhecer o que de bom se faz por cá ao nível das empresas ou na excelência da investigação e a qualidade dos cientistas portugueses. Outro exemplo pode resumir-se a algo tão prático como, fizemos recentemente, em partilhar com sua Exa. o Presidente da República medidas de intervenção à COVID-19 existentes em cada país onde vive um conselheiro. ●



HOLMES PLACE

PREMIUM FITNESS CLUBS



**Ebook | Saúde e bem-estar**

Saiba como fortalecer  
o seu sistema imunitário.

