

GOBIERNOS DE AL GANAN PRIMERA BATALLA A PRODUCTORAS DE FÁRMACOS CONTRA EL SIDA

▶ Las trasnacionales acuerdan con 11 países de la región reducir los precios de los tratamientos

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT
/THE ECONOMIST

Más de dos docenas de trasnacionales farmacéuticas y empresas de diagnóstico han aceptado reducir los precios que cobran a 11 gobiernos latinoamericanos por fármacos contra el VIH, acuerdo que contempla el acceso universal a la atención médica para todos los individuos infectados del virus del sida en la región. Las reducciones de medicinas antirretrovirales de patente van de 15 a 55%, según el ministro de Salud de Argentina, país sede de una reunión de dos días realizada a principios de agosto en Buenos Aires, donde se alcanzó el acuerdo.

“La meta de los 11 países que participaron en esta ronda de negociaciones es eliminar uno de los principales obstáculos que impiden el acceso universal al tratamiento, que es el alto precio de los fármacos antirretrovirales”, expresaron los ministros de salud de los países en un comunicado conjunto emitido el 5 de agosto. Desde 1996, Argentina, Brasil y Uruguay ofrecen terapia gratis contra el VIH a sus ciudadanos, y muchos gobiernos han seguido su ejemplo.

De acuerdo con los funcionarios de salud argentinos, a la fecha solamente 73% de latinoamericanos que necesitan tratamiento contra el VIH lo reciben. Gracias al nuevo acuerdo, los 11 países signantes –Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela– podrán reducir su gasto anual en medicinas contra el VIH al menos 9% en promedio, y ampliar el acceso a 100%, dicen los funcionarios argentinos. Se prevé que el acceso universal se obtenga en la mayoría de esas naciones a finales de 2005.

Precios panregionales

Las empresas farmacéuticas han aceptado ofrecer una selección



REUTERS

Dura lucha enfrentan gobiernos de AL para alcanzar una cobertura de 100 por ciento en tratamientos contra el sida

Cobertura en AL de terapia contra el VIH (2004)

	Personas que reciben tratamiento	Personas que requieren tratamiento
Argentina	30,000-33,000	35,500
Bolivia	200	1,000
Brasil	154,000-160,000	179,000
Chile	8,000-10,000	5,750
Colombia	11,000-13,000	25,000
Ecuador	1,000-1,500	3,550
México	26,000-32,000	39,500
Paraguay	500	1,950
Perú	2,00-2,500	11,000
Uruguay	1,500-2,000	1,450
Venezuela	10,000	18,000

Fuentes: ONUSIDA, OMS, Avert.org.

LA JORNADA

de medicinas contra el VIH al mismo precio en toda la región. Como resultado, el costo en dólares de los fármacos contra el VIH descenderá con rapidez en diversas naciones, sobre todo Bolivia (45%), Chile (56%), Ecuador (52%), Paraguay (66%) y Uruguay (48%). En

Brasil, la reducción será probablemente más moderada.

Brasil, donde habita la tercera parte del millón 700 mil infectados de Latinoamérica, se ha ganado la reputación de ser el que presiona a las compañías trasnacionales a bajar los precios que cobran por los medica-

mentos para el tratamiento del VIH, o arriesgarse a que se infrinjan sus patentes. En fecha reciente la amenaza empujó a los laboratorios Abbot a ofrecer una reducción significativa de los precios de sus tratamientos de Kaletra contra el VIH. Sin embargo, el entonces ministro

de salud brasileño fue remplazado exactamente cuando se acordaban los nuevos términos, y su sustituto ha declarado que el pacto no tiene validez.

Una de las metas más importantes de las empresas farmacéuticas es reunirse con los gobiernos latinoamericanos para impedir que la estrategia brasileña se convierta en tendencia regional. Si bien en conjunto los gobiernos tienen mayor poder de negociación para presionar la baja de precios, los fabricantes pueden al menos ganar un nivel de cobertura que proteja sus patentes en la región.

Con todo, el gobierno brasileño y su público están orgullosos de su postura de línea dura con las trasnacionales. Aunque Brasilia puede ceder cierta autoridad a los negociadores panregionales, tarde o temprano podría entrar en conflicto con otro fabricante. De hecho Brasil no ha violado hasta ahora ninguna patente de empresas farmacéuticas multinacionales.

De hecho, Abbott, aunque comprometida a reducir sus precios para los gobiernos latinoamericanos, no firmó el acuerdo final. Otros fabricantes, de manera selectiva, aceptaron reducir precios en algunas medicinas contra el VIH, pero no en otras. Sin embargo, las compañías farmacéuticas aceptaron un precio único para la región, algo que rehusaban adoptar hace dos años, cuando las mismas partes tuvieron las primeras conversaciones panregionales en Lima para la reducción de precios. Los fabricantes de medicinas no parecen comprometidos con un calendario regular de reuniones para bajar los precios.

Participaron en las reuniones, además de Abbott, Bayer (Alemania), Boehringer Ingelheim (Alemania), Bristol-Myers Squibb (EU), Cipla (India), Gilead Sciences (EU), Glaxo SmithKline (Inglaterra), Hoffmann-La Roche (Suiza), Merck y Pfizer (ambas de EU), entre otras, así como grupos de legisladores. Las empresas farmacéuticas con sede en Estados Unidos solamente obtuvieron 4.9 mil mdd en ventas anuales en Latinoamérica en 2003, lo que representa 2.3% de su ingreso global durante el año, de acuerdo con la firma Pharma (Pharmaceutical Research and Manufacturers of America).

FUENTE: EIU

Rebasa inversión europea a la de EU en Brasil

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT
/THE ECONOMIST

La inversión extranjera directa y la actividad de fusiones y adquisiciones en Brasil se han elevado de manera significativa en 2005 en comparación con el año pasado, de acuerdo con KPMG, Finanzas Corporativas, empresa estadounidense. Compañías de Francia, Alemania, España, Inglaterra y países vecinos

encabezan una participación cada vez mayor de estas transacciones, al tiempo que disminuye la de empresas de Estados Unidos. Este panorama refleja la confianza creciente en las perspectivas económicas de Brasil y en su capacidad para exportar, así como la necesidad de las compañías europeas de explotar mercados más prometedores.

Después de una caída de tres años, la economía brasileña se expandió un robu-

to 4.9% en 2004. Esta recuperación, y las perspectivas de una expansión de 3.5% del PIB en 2005-09, han estimulado el apetito de los inversionistas extranjeros por Brasil. En la primera mitad de 2005 se completaron 170 transacciones transfronterizas, afirma KPMG, lo que representa 38% de incremento anual y el movimiento más fuerte de la inversión extranjera desde las 184 transacciones de 2001.

De acuerdo con otra firma consultora,

Ernst & Young, de EU, compañías multinacionales anunciaron 96 transacciones foráneas en Brasil durante los primeros siete meses de 2005. Cerca de la mitad (41) fueron con empresas europeas.

La participación numérica de las firmas europeas involucradas en transacciones extranjeras en Brasil se incrementó de 41% en 2003 a 48% en 2004, de acuerdo con KPMG.

A LA ALZA, LOS FLUJOS DE COMERCIO INTERREGIONAL EN AMÉRICA LATINA

La expansión económica impulsó exportaciones sin precedente en 2004

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT
/THE ECONOMIST

El comercio interregional latinoamericano, si se consideran sus exportaciones, sumó un total de 556.5 mil mdd en 2004, mejorando con facilidad su mayor registro histórico de 44.4 mil mdd en 1997. El nuevo registro también refleja un crecimiento de 43% anual, impulsado en parte por la expansión (5.8%) de la economía regional durante 2004. De manera significativa, las exportaciones entre los países de la región se han distribuido mejor, lo que podría conducir a flujos de comercio anuales menos volátiles dentro del subcontinente.

Otra rareza es que, en 2004, todos los miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) reportaron exporta-

ciones e importaciones interregionales más altas, en comparación con las obtenidas en 2003. Las exportaciones de Colombia con miembros de la Aladi fueron las que más se incrementaron el año pasado (62%), seguidas de las de México (59%), Perú (54%) y Brasil (52%).

Una serie de crisis económicas agobiaron a diversas naciones latinoamericanas entre 1999 y 2004. Al mismo tiempo, los embates de la volatilidad cambiaria aparentemente condujeron a una distribución más equilibrada del comercio entre los miembros de la Aladi.

En específico, el comercio entre Argentina y Brasil —que representaba casi la mitad de las importaciones interregionales en la década de los noventa, gracias a la relativamente vigorosa economía de esos países, su frontera

común y su pertenencia al Mercado Común del Sur (Mercosur)— ya no es el dominante. En 2004 las importaciones interregionales fueron encabezadas por los países de la Aladi que ostentaron porcentajes similares de actividad comercial: Brasil (18%), Argentina (16%), Chile (15%) y México (15%).

En teoría, ante un comercio interregional menos determinado por un solo país o por la dinámica comercial, los riesgos de que una crisis pueda distorsionar de forma severa el desempeño general de la región deberían disminuir proporcionalmente.

En 2004, la demanda global de mercancías de los países de la Aladi también mejoró por cuarto año consecutivo, con un crecimiento de 24.3% en comparación con 2003, lo cual se debió sobre todo a la fuerte demanda



REUTERS

El gobierno de Lula da Silva ha logrado repuntar la economía brasileña

de los mercados de Estados Unidos y Asia, en particular China y Japón. Las exportaciones globales de Chile fueron las que relativamente crecieron con mayor rapidez (53%).

Mientras tanto, el valor del comercio interior del Mercosur creció 36%, a 17 mil 300 mdd. Las exportaciones brasileñas a Argentina subieron 57% en comparación con el año anterior, a 8 mil 900 mdd, poco más de la mitad del comercio total de la organización durante 2004. Las exportaciones argentinas a Brasil aumentaron 19% durante el año, a 5 mil 500 mdd.

El año pasado la demanda interna se unió a las exportaciones como causa de la recuperación de la economía argentina, antes de que algunas industrias del país pudieran adquirir la suficiente capacidad. Los productores brasileños tenían prisa por llenar el vacío, así que Buenos Aires impuso restricciones

comerciales a pesar de ser miembro del Mercosur.

En adelante, es probable que el comercio general de la Aladi continúe su fuerte expansión este año. La demanda mundial de mercancías latinoamericanas permanece estable, en algunos casos con precios altos. De acuerdo con las cifras preliminares de la Aladi, las exportaciones interregionales crecieron casi 30% (a 16 mil mdd) en el primer trimestre de 2005, en comparación con el mismo periodo del año pasado. El comercio interregional, durante el periodo de 12 meses que terminó el 31 de marzo, sumó un total de 63 mil 600 mdd, casi 6% arriba de la cifra más alta registrada durante el año calendario 2004.

La Aladi comprende 12 países miembros: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

FUENTE: EIU

Mercosur

Exportaciones dentro del acuerdo según destino, 2003-2004

Exportaciones en la región según destino, 2003-2004 (Miles de dólares)

País exportador	Destino 2003				Total
	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	
Argentina	—	4,663	445	531	5,639
Brasil	4,516	—	707	404	5,627
Paraguay	66	425	—	243	734
Uruguay	155	471	48	—	674
Total	4,782	5,559	1,200	1,178	12,719
	2004 *				
Argentina	—	5,552	515	688	6,755
Brasil	7,373	—	872	667	8,912
Paraguay	100	308	—	450	858
Uruguay	226	483	61	—	778
Total	7,699	6,343	1,448	1,805	17,295

* Las cifras de 2004 son reportes estimados de los países miembros.

Fuente: Secretaría General de ALADI, EIU

LA JORNADA

REBASA INVERSIÓN EUROPEA A LA DE EU...

DE PAGINA 24

Dichas empresas reclamaron una participación de 45% de las operaciones transfronterizas durante el segundo trimestre de 2005, mientras la participación de las compañías estadounidenses fue de sólo 35%. Hasta hace muy poco tiempo los inversionistas de EU representaban cerca 45% de estas transacciones.

En Europa, el crecimiento lento de la economía —así como mercados en extremo maduros— obligan a las compañías a buscar más prospectos en mercados en desarrollo más dinámicos. Un fuerte euro frente al dólar con toda seguridad ha impulsado el poder de compra europeo. (A la inversa; el debilitamiento del

dólar ha desalentado las adquisiciones foráneas y la inversión de las compañías estadounidenses.)

Varias de las más grandes empresas transnacionales han completado algunas de las inversiones brasileñas más importantes. Entre ellas figuran Interbrew (de Bélgica), la cual aumentó aún más su participación en la cervecera AmBev, y Arcelor (Francia/Luxemburgo/España), la cual expande su imperio de manufactura de acero. Estas inversiones figuran en las estrategias globales de sus compañías, y en cierta forma las vuelven menos vulnerables a las fluctuaciones económicas locales.

Sin embargo, otras transacciones foráneas recientes fueron llevadas a cabo por compañías

medianas, con el suficiente arrojo para invertir en Brasil a pesar de sus altas tasas de interés y una prevista desaceleración del mercado este año. El apetito creciente de los inversionistas por el riesgo se ha extendido también a los servicios y sectores comerciales de Brasil.

Se espera que la industria farmacéutica de Brasil también haga acopio de compromisos significativos este año. La naciente industria de las drogas genéricas del país ofrecerá oportunidades crecientes a mediano plazo.

Mientras tanto, las compañías estadounidenses ostentan el dudoso liderazgo en número de salidas de mercado ejecutadas en lo que va del año. Doce compañías estadounidenses, entre ellas el gigante de las tiendas departamentales: JC

Penney, salieron de Brasil entre enero y junio, contra 10 retiros europeos en el mismo periodo.

Compañías más saludables

Sin duda, a los inversionistas de largo plazo los ha impresionado el mejoramiento de las hojas de balance de las compañías. Brasil ha reportado ganancias impresionantes en varias áreas de negocios. Durante el segundo trimestre de 2005, las ganancias netas de 46 compañías analizadas por Valor Data, centro de investigación financiera asociado con el periódico de negocios *Valor Económico*, se elevaron 70% en 12 meses, mientras sus ventas netas se incrementaron sólo 11%.

Grandes bancos como Bradesco e Itaú anunciaron de manera reciente resultados casi espectaculares, gracias sobre todo a las tasas más altas de inte-

rés y al aumento en el volumen de créditos. El real, moneda relativamente fuerte, ha favorecido a compañías que tienen deuda en moneda extranjera. Exportadores como la productora de alimentos procesados y pollo Sadia también han tenido buena actuación.

Las compañías locales y los inversionistas extranjeros parecen por igual inmunes a los recientes escándalos de corrupción. Mientras que existe alguna preocupación de que la crisis política actual podría salirse de control conforme se acerca la elección presidencial de octubre 2006, hasta ahora los empresarios líderes han mostrado poca preocupación al respecto. La mayoría afirma que no es ninguna sorpresa: la corrupción es endémica, siempre ha estado ahí, sólo que ahora atrae más publicidad.

FUENTE: EIU

