

### **Aerolíneas contra Cofece**

La terminación del periodo de gestión de Margarita Luna Ramos como ministra de la Suprema Corte dejó en el aire su trabajo realizado como ponente en una Controversia Constitucional planteada por la Comisión Federal de Competencia Económica contra un decreto del gobierno federal que modifica el reglamento de la Ley de Aeropuertos. Estamos hablando concretamente de señalar la forma de distribución de los “slots”, es decir horarios de despegue y aterrizaje otorgados a las diversas líneas áreas.

La instancia antimonopólica encabezada por Alejandra Palacios Prieto había realizado un análisis del escenario, cuyas recomendaciones, a su juicio, no empataban con el esquema oficial. De acuerdo con la instancia, los “slots” deben ser considerados como insumo esencial, por tanto su asignación debe hacerse vía subasta, lo que irritó a las líneas aéreas.

El problema es que el escenario gubernamental se diseñó en concordancia con los estándares internacionales, cuya batuta la lleva la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), en la que concurren las líneas aéreas regulares. De hecho, los agremiados a ésta realizan 82% del tráfico aéreo internacional en 120 naciones.

Parecería, pues, temerario salirse del guion, o si lo prefiere de las mejores prácticas... El escenario se volvió caótico a la salida de las pistas de Mexicana de Aviación, cuyos “slots” se repartieron entre tres líneas aéreas: Aeroméxico, Interjet y Volaris. Las tres realizaban operaciones en el aeropuerto de Toluca, trasladando la mayor parte al de la Ciudad de México, sin que haya forma de hacerles regresar ante la multiplicación de empresas extranjeras que han llegado al país.

Postergada la vigencia del ordenamiento ante el recurso de la Cofece, el escenario ha creado incertidumbre entre las compañías aéreas sobre quién tiene la rectoría del sector entre la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, y ésta. Por lo pronto, el diferendo no ha permitido concretar las condiciones impuestas por autoridades de transporte de Estados Unidos para aceptar la concentración entre Aeroméxico y Delta, cuyo punto fino es ceder “slots” a la competencia, lo que las impulsó a interponer un amparo.

La Cofece había ordenado la implantación de 13 medidas vinculantes para asignar los “slots”, entre ellas, decíamos, la realización de subastas. La posición de la IATA es que el mecanismo de subastas sólo favorecería a las empresas gigantes con capacidad financiera. Aeroméxico, por lo pronto, concentra 45% de los horarios de despegue y aterrizaje. La salida al diferendo debe dar pauta para saber hasta dónde puede llegar el poder de la Cofece.

**Buena y mala.** Si el lunes pasado el jefe de la Oficina de la Presidencia, Alfonso Romo Garza, vivió su momento estelar en el nuevo gobierno al ser nombrado presidente del Consejo para el Fomento a la Inversión, el Empleo y el Crecimiento Económico, al día siguiente le llegó algo así como su Waterloo. Hete aquí que el funcionario fue al Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE) a dar una conferencia en cuyo marco planteó los proyectos estelares de inversión del régimen sin lograr entusiasmar a la concurrencia, aun cuando se declaró miembro, al igual que su familia, del Opus Dei. Y aunque invitó a los ponentes a sumarse al proyecto, les advirtió que éste estaba ya trazado.

**EMPRESA DE ALBERTO BARRANCO.** Febrero 22 del 2019

### **Medicinas caras: dedo en la llaga**

La colocación en escena del Senado de una iniciativa de reforma al artículo 31 de la Ley General de Salud para regular los precios de medicinas de patente está provocando una carambola de varias bandas que alcanza desde los márgenes de comercialización hasta las reglas de importación, pasando por la vigencia real de las patentes. El jaque ya provocó la movilización de la espesa red de cabildeo de laboratorios multinacionales como AstraZeneca, Bayer, Bristol-Myers Squibb, Roche, Novartis y Pfizer.

El alegato habla de un hipotético regreso al esquema de control de precios que prevaleció hasta los últimos años del siglo XX. Lo cierto es que a pretexto de la depreciación del peso, bajo el argumento de que en ocasiones 95% de las sustancias activas de los fármacos es importado, se ha registrado una escalada sin precedente, al punto de dejar inermes a enfermos de cáncer y enfermedades crónico-degenerativas.

La exposición de motivos de la iniciativa plantea como ejemplo el medicamento Glivec utilizado para casos de cáncer, que en México cuesta el equivalente a 163 dólares, mientras en Perú su valor es de 44 dólares y en Colombia de 69 dólares. En otro caso, el fármaco Lopinavir para VIH cuesta 7 dólares en el país; 2 dólares en Guatemala y Perú, y 80 centavos en Colombia.

Hace algunos años México eliminó el requisito de planta, es decir que se puedan importar fármacos sin que la empresa que los fabrica se instale en el país. La intención, naturalmente, era abrir la competencia para obligar a bajar precios... con la novedad de que ocurrió lo contrario. Aunque los fabricantes colocan en la caja de los productos un precio máximo, en realidad éste es un simple referente, dado que los márgenes de comercialización en medicinas de patente oscilan entre el 12% y 18%, en tanto para los genéricos, producidos a la extinción de la patente con las sustancias activas de la fórmula, es de sólo entre 1.8% y 2.8%.

Ofrecida por la Comisión Federal de Competencia Económica una revisión integral del mercado de medicinas, éste no tiene aún fecha de aterrizaje. El dominio en la distribución de fármacos de patente lo tiene la empresa Nadro, de Pablo Escandón

Cusi, quien tras la oscura adquisición de la firma similar Marzam alcanzó 49% del mercado.

De darse cauce a la propuesta planteada por la bancada de Morena, se podrían fijar precios máximos de medicamentos en coordinación entre las Secretarías de Salud y Economía. Este, juran, será público, transparente y apegado a los principios de accesibilidad, asequibilidad, calidad y disponibilidad. La batalla apenas comienza

**Balance general.** Aunque el presidente Andrés Manuel López Obrador ha dicho en varias ocasiones que su talante está ajeno a venganzas y revanchas, existe nerviosismo entre empresarios gigantes de cara a una investigación del Servicio de Administración Tributaria sobre un gasto millonario para intentar descarrilar al candidato presidencial de Morena. El Instituto Electoral local le dio vista a la instancia tras una investigación. Los recursos, cuyos aportantes están identificados, se habrían orientado a la realización de un documental sobre gobiernos populistas en América Latina, a financiar activistas venezolanos para hacer supuestos parangones entre nuestro país con un gobierno de izquierda y el suyo, o de plano financiar campañas de desprestigio. El asunto va a sacar más que chispas

<b>COLUMNA DE ENRIQUE CAMPOS SUAREZ.</b> Febrero 25 del 2019
--

### ***Prórrogas en dos conflictos mundiales***

Lo malo de los plazos fatales es que se cumplen y no siempre hay claridad de las consecuencias. Esta semana se cumple uno de esos plazos que pueden cambiar la suerte de la economía mundial. Y en poco más de un mes se cumple otra fecha que se veía lejana pero que ahí está ya para cambiar la historia y el mapa geopolítico de Europa. El sábado vence el plazo que puso el gobierno del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, a los chinos para que jueguen al comercio con sus reglas.

Por el avance que se reporta de las conversaciones entre ambas partes puede ser que lo primero que se consiga sea una prórroga en la fecha en la que Washington habría de aplicar aranceles de importación a los productos chinos de 25 por ciento. Los mercados han tenido un comportamiento con el que avalan que podría estar cerca algún tipo de acuerdo entre ambas economías. O al menos creen que hay margen para ampliar el plazo antes de aplicar esa alternativa de consecuencias desconocidas que es subir el costo de las importaciones chinas en esa proporción.

Del lado chino hay una clara desaceleración económica que los hace pensar que un mal arreglo con Trump es mejor que un buen pleito comercial que los lleve a un terrible escenario de ver que la economía china se pudiera estancar. Como sea, esta semana será decisiva en ese tema, ya sea que explote esa indeseable siguiente fase de la guerra comercial o que se compre un poco más de tiempo para seguir sufriendo con el pleito comercial de esos dos gigantes.

Otra fecha fatal que enfrenta el mundo y que por ahora pinta para una separación de consecuencias globales es la del rompimiento de Reino Unido con la Unión Europea, sin que haya un acuerdo de salida hasta el momento. La verdad es que los británicos lo han hecho todo mal. Se salen de esta unidad en un arranque de grillas internas y, tras azuzar a su pueblo a enfilarse a la puerta de salida europea, no han sido capaces internamente de avalar un pacto de convivencia con los que siempre serán sus vecinos. El hecho de que sean una isla hace que muchos grupos políticos británicos tengan un ego mucho más ancho que el canal de la Mancha, y a un mes de la fecha fatal del 29 de marzo no hay un acuerdo alcanzado para que la ruptura pudiera ser armónica.

Lo que también se puede conseguir en esta bomba europea es ampliar la mecha para ganar más tiempo antes de la explosión de la separación.

Resulta que si dentro del Reino Unido no logran los consensos para avalar el pacto alcanzado con los 27 restantes de la Unión Europea, el gobierno británico puede solicitar una ampliación del artículo 50 que regula la escisión.

Y así como en el caso de la posible prórroga en las negociaciones entre chinos y estadounidenses, esta extensión del tiempo no trae una solución, pero compra espacio para que los británicos puedan ponerse de acuerdo sobre qué pasará tras la separación definitiva del pacto europeo que ya está roto.

[ecampos@eleconomista.com.mx](mailto:ecampos@eleconomista.com.mx)