ISSN 1415-4765

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 995

ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE CRESCIMENTO NA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA BRASILEIRA: INVESTIMENTOS, FUSÕES E AQUISIÇÕES, 1988-2002

Luís Carlos G. de Magalhães
João Carvalho Leal
Leandro Pinheiro Safatle
Adriana Pacheco Aurea
Frederico Andrade Tomich
Fernando Gaiger Silveira
Luiz Coimbra Barbosa
Bruno Ribeiro de Castro

Brasília, novembro de 2003

ISSN 1415-4765

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 995

ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS DE CRESCIMENTO NA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA BRASILEIRA: INVESTIMENTOS, FUSÕES E AQUISIÇÕES, 1988-2002

Luís Carlos G. de Magalhães*
João Carvalho Leal**
Leandro Pinheiro Safatle**
Adriana Pacheco Aurea***
Frederico Andrade Tomich*
Fernando Gaiger Silveira*
Luiz Coimbra Barbosa****
Bruno Ribeiro de Castro****

Brasília, novembro de 2003

* Técnicos de Planejamento e Pesquisa do Ipea.
** Assistentes de Pesquisa da Diretoria de Estudos Setoriais do Ipea.
*** Consultora da Diretoria de Estudos Setoriais do Ipea.
**** Estagiários da Diretoria de Estudos Setoriais do Ipea.

Governo Federal

Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão

Ministro – Guido Mantega
Secretário-Executivo – Nelson Machado

ipea Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, o Ipea fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais – possibilitando a formulação de inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro – e disponibiliza, para a sociedade, pesquisas e estudos realizados por seus técnicos.

Presidente
Glauco Antonio Truzzi Arbix

Diretor de Administração e Finanças
Celso dos Santos Fonseca

Diretor de Cooperação e Desenvolvimento
Maurício Otávio Mendonça Jorge

Diretor de Estudos Macroeconômicos
Paulo Mansur Levy

Diretor de Estudos Regionais e Urbanos
Luiz Henrique Proença Soares

Diretor de Estudos Setoriais
Mário Sérgio Salerno

Diretora de Estudos Sociais
Anna Maria T. Medeiros Peliano

Assessor-Chefe de Comunicação
Murilo Lôbo

TEXTO PARA DISCUSSÃO

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pelo Ipea, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões.

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e de inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou o do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

A produção editorial desta publicação contou com o apoio financeiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID, via Programa Rede de Pesquisa e Desenvolvimento de Políticas Públicas – Rede-Ipea, o qual é operacionalizado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – Pnud, por meio do Projeto BRA/97/013.

SUMÁRIO

SINOPSE

ABSTRACT

1 INTRODUÇÃO **7**

2 METODOLOGIA E BASES DE DADOS **8**

3 ESTRATÉGIAS DE INVESTIMENTO NAS INDÚSTRIAS FARMOQUÍMICA E DE MEDICAMENTOS NO BRASIL **14**

4 FUSÕES E AQUISIÇÕES NA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA MUNDIAL E NO BRASIL **25**

5 CONCLUSÕES **33**

ANEXOS **36**

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS **38**

SINOPSE

A dinâmica dos investimentos e das reestruturações patrimoniais da indústria farmacêutica brasileira, na década de 1990, é ilustrativa das "metamorfoses da dependência" em um contexto de abertura comercial, desregulamentação da economia e estabilização macroeconômica com câmbio apreciado. O processo de expansão e modernização da indústria de medicamentos ocorreu associado a uma estratégia de especialização da produção e à utilização de preços de transferências, o que ocasionou a desverticalização da produção e, conseqüentemente, o aumento da dependência externa de fármacos e mesmo de medicamentos prontos. Ou seja, as transformações ocorridas na indústria farmacêutica nacional, nos anos 1990, sugerem que houve a combinação de reconversão industrial, a modernização da tecnologia de produção e de gestão e o aumento da produtividade, com desindustrialização, desverticalização da produção e redução do conteúdo tecnológico do processo produtivo.

ABSTRACT

The dynamics of investments and assets restructurings in the Brazilian pharmaceutical industry, over the 90's, mirrors "dependence of metamorphosis" within a context of open trade, economic deregulation and macroeconomic stabilization with an appreciated exchange. The expansion and modernization process of the drugs industry unfurled coupled with an output-specializing strategy and the resort to transfer prices, causing a production deverticalization and, by implication an increased external dependence on drug compounds and even ready-made medicaments, i.e., the changes occurred in the national pharmaceutical industry, in the 90's, suggest combined industry reconversion, modernized production and management technology and greater productivity, along with deindustrialization, deverticalized production and decrease technological content in the productive process.

1 INTRODUÇÃO

A concorrência entre os grandes laboratórios multinacionais se intensificou na década de 1990 em razão dos custos crescentes de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) de novos medicamentos e pelo avanço dos medicamentos genéricos nos principais mercados mundiais. Isso ocorreu paralelamente à ampliação dos mecanismos públicos e privados[1] de regulação da indústria farmacêutica destinados a reduzir os custos dos medicamentos. Os gastos com saúde aumentaram substancialmente sua participação, nos anos 1990, no PIB dos principais países desenvolvidos, o que exigiu dos governos medidas que reduzissem a pressão dos custos dos medicamentos – um dos itens de maior peso – sobre o orçamento público e das famílias (Rêgo, 2000).

O acirramento da concorrência mundial determinou novas estratégias de crescimento por parte dos grandes laboratórios multinacionais, o que afetou o volume e a localização dos investimentos em expansão, assim como as decisões sobre operações de fusões e aquisições. Essas operações, em especial, foram utilizadas para a manutenção ou para a ampliação da posição competitiva dos grandes laboratórios multinacionais na indústria farmacêutica global. As tendências recentes do investimento e das reestruturações societárias na indústria farmacêutica global têm efeito direto na estrutura e na dinâmica da indústria nacional, uma vez que as empresas estrangeiras têm posição dominante no mercado doméstico.

As mudanças ocorridas na economia brasileira na década de 1990 também condicionaram as estratégias empresarias de crescimento das empresas farmacêuticas no país. A redução da proteção tarifária e das barreiras não-tarifárias, o desmonte dos mecanismos estatais de regulação de preço da indústria[2] e o abandono da política industrial setorial,[3] no início da década em questão, e, posteriormente, a estabilização da moeda e a valorização cambial, foram fatores decisivos na definição das estratégias empresariais no setor.

O objetivo deste trabalho é analisar as estratégias e o comportamento dos investimentos na indústria farmacêutica brasileira nos anos 1990, considerando separadamente a fabricação de farmoquímicos e de medicamentos. São analisadas também as estratégias e a dinâmica das reestruturações societárias – fusões e aquisições – na indústria farmacêutica doméstica, enfatizando a reorganização patrimonial das grandes empresas farmacêuticas mundiais e suas implicações na estrutura industrial e na oferta doméstica de medicamentos no mesmo período.

Este trabalho está organizado da seguinte forma. A seção 2 apresenta a metodologia e as bases de dados utilizadas no trabalho. A seção 3 identifica as principais estratégias de

1. O peso dos gastos com medicamento nos países europeus levou à adoção de mecanismos como, por exemplo, co-pagamento, listas de preços de referência e mesmo controle de preços dos medicamentos. O fortalecimento das Organizações de Atendimento da Saúde (HMO) nos EUA reduziu o poder dos laboratórios de fixarem os preços de medicamentos. Para uma discussão dos vários fatores que pressionaram tal poder na década de 1990, ver Fagan (1998).

2. Em relação ao desmonte dos mecanismos de regulação de preço, ver Romano e Bernardo (2001).

3. Para uma avaliação da política industrial para o setor de química fina, inclusive para a indústria farmacêutica, ver Rebouças (1997). Sobre a avaliação do papel da Ceme (Central de Medicamentos) na articulação de uma política industrial para o setor farmacêutico, ver Lucchesi (1991).

investimento em ativos fixos das empresas farmacêuticas domésticas (Cnae 24.51 – fabricantes de produtos farmoquímicos e Cnae 24.52 – fabricantes de medicamentos) e o seu comportamento na década em questão, no contexto geral de transformação da indústria brasileira. A seção 4 discute as estratégias de fusão e aquisições das grandes empresas farmacêuticas internacionais e seu impacto na indústria nacional. Por fim, são apresentadas as principais conclusões e recomendações de política para esse setor.

2 METODOLOGIA E BASES DE DADOS

Nesta seção, apresentam-se a definição de investimento e os conceitos utilizados na classificação e na análise dos processos de reordenação patrimonial das empresas que podem implicar mudanças no seu controle de capital. São discutidos, mesmo que brevemente, os determinantes teóricos dessas transformações patrimoniais e do investimento em capital fixo das firmas. Apresentam-se, ainda, as bases de dados que foram utilizados no trabalho.

2.1 INVESTIMENTOS, FUSÕES E AQUISIÇÕES: PRINCIPAIS DEFINIÇÕES E DETERMINANTES

As decisões de investimento de uma firma podem ser classificadas como de expansão, as quais aumentam a sua capacidade produtiva; de modernização, que, ao modificarem os processos produtivos, reduzem custos e melhoram a qualidade dos produtos; e de reposição, que substituem bens de capital no fim da sua vida útil. Essa classificação não pode ser tomada de forma rigorosa, pois os efeitos de cada tipo de investimento se confundem. O investimento de reposição pode implicar modificações no processo produtivo e, portanto, reduzir custos e melhorar a qualidade dos produtos. Os investimentos de reposição ou de modernização também podem afetar a capacidade de produção da firma. No entanto, essa classificação permite identificar os diferentes fatores que influenciam cada decisão específica do investimento da firma.[4]

A decisão de investimento de reposição decorre, principalmente, das características técnicas e da engenharia dos bens de capital da firma, que determinam a sua vida útil, e apresenta-se como uma dedução predeterminada dos fundos disponíveis para a firma utilizar em outras categorias de investimento. O investimento em modernização depende basicamente da taxa de retorno esperada, da existência de inovações tecnológicas dos bens de capital e da pressão competitiva a que está submetida a firma.

A decisão de investimento em aquisição de capacidade produtiva apresenta determinantes mais complexos. Pode-se admitir a hipótese keynesiana – aqui bastante simplificada –, na qual essa decisão de investimento depende da comparação da taxa esperada de retorno do novo investimento (eficiência marginal do capital) com a taxa de obtenção de fundos ou de aplicação alternativa do mesmo recurso em ativos financeiros. A taxa de retorno esperada depende da expectativa do fluxo de caixa do investimento e do custo marginal do bem de capital. Essas expectativas são incertas, pois a demanda

4. Para uma discussão mais detalhada das diferentes formas de investimento da firma oligopolista e seus determinantes, inclusive em países subdesenvolvidos, ver Guimarães (1981).

esperada para gerar um determinado fluxo de caixa pode não se realizar, ou uma mudança tecnológica pode alterar o preço de produção do bem de capital. Outra fonte de incerteza é a evolução da taxa de juros monetária, que fixa o patamar mínimo do retorno das aplicações financeiras e o custo dos fundos de terceiros para investimento. As expectativas sobre esse conjunto de variáveis estão associadas a um determinado estado de confiança que, por sua natureza, é volátil.

Uma hipótese adicional é necessária para explicar o investimento das empresas de países desenvolvidos fora de seus mercados nacionais: as estruturas industriais oligopolistas geram montante de capital e lucros que não podem ser absorvidos pelo investimento doméstico, dada uma determinada taxa de retorno considerada normal pela empresa. O potencial de crescimento da firma oligopolista encontra limite na taxa de expansão do seu mercado doméstico. Uma forma de superação desse limite implica a expansão da firma para outros mercados nacionais (Guimarães, 1981).

O investimento na instalação de capacidade produtiva em países subdesenvolvidos e não simplesmente na exportação de produtos[5] permite à firma oligopolista explorar ainda vantagens de localização, de propriedade e de internalização (Dunning, 1988). Custos de transportes e tarifas são as razões mais óbvias para o investimento produtivo nos países subdesenvolvidos, pois permitem a exploração da vantagem de localização. As vantagens de propriedade decorrem da posse de ativos específicos como, por exemplo, o domínio exclusivo de tecnologias de produto e de produção. A presença de empresas no mercado de tais países ocasiona vantagens de internalização decorrentes do conhecimento da demanda local[6] e da redução do risco de comportamento oportunista de um sócio local.

Particularmente para os grandes laboratórios multinacionais, são vitais as informações sobre as particularidades da demanda de medicamentos de cada mercado nacional, pois permitem a seleção adequada do *portfolio* de produtos, gastos com esforço de vendas direcionado e maior eficácia na utilização dos canais de comercialização. Adicionalmente, esses laboratórios competem em estruturas de mercados caracterizadas como oligopólio diferenciado, em que o lançamento de medicamentos é uma variável competitiva fundamental. A participação nos mercados dos países subdesenvolvidos permite a diluição dos custos fixos de P&D ao longo do ciclo de vida dos medicamentos (Silva, 1999).

O processo de expansão da firma oligopolista para outros mercados nacionais pode ocorrer inicialmente, por exemplo, pela aquisição da capacidade instalada de uma firma local, e não por meio de investimento em ativos, que gera nova capacidade. Isso permite à firma obter canais de comercialização e forças de vendas já consolidadas. As reestruturações patrimoniais, portanto, podem ser usadas pelas firmas no seu processo de crescimento. Essas mudanças garantem a propriedade de capacidade produtiva já instalada e podem ocorrer por meio de fusões e aquisições, além de outros institutos contratuais.

5. A instalação de uma planta de produção de medicamentos em um país subdesenvolvido implica, na grande maioria das vezes, a importação pela filial dos princípios ativos da matriz para a produção dos medicamentos.

6. Isso possibilita menores custos de vendas e de produção, assim como adaptação dos produtos às condições específicas do mercado local.

As reestruturações patrimoniais podem ser analisadas tanto do ponto de vista jurídico quanto econômico. De um lado, transferem direitos de propriedade e mudam a personalidade jurídica das empresas e, de outro, a escolha de uma forma específica de transformação societária produz efeitos sobre a eficiência estática e dinâmica das empresas e, portanto, sobre a obtenção de vantagens competitivas.

Do ponto de vista jurídico, as definições das formas de reestruturação societárias encontram-se na Lei nº 6.404/76 (Lei das Sociedades Anônimas), capítulo XVIII, e nas suas alterações posteriores. A legislação brasileira define:

a) *fusão* como a operação em que duas ou mais empresas são combinadas para formar uma nova, que lhes sucederá em todos os direitos e obrigações. O processo de fusão faz que desapareçam todas as sociedades anteriores para dar lugar a uma nova, na qual todas as que iniciaram o processo de combinação se fundem, extinguindo-se por determinação da legislação vigente todas as pessoas jurídicas antes existentes;

b) *cisão* como a operação de transferência de patrimônio entre empresas. A empresa que está sendo cindida pode transferir todo ou somente uma parcela do seu patrimônio para uma ou mais empresas, constituída(s) para esse fim ou já existente(s). Se houver cisão total do patrimônio, a sociedade anterior será extinta e, se a cisão for parcial, será dividido o capital da empresa que iniciou o processo;

c) *aquisição* como uma compra de participações ou de controle de outras empresas. É considerada um investimento para a parte compradora. Se a aquisição de participações ou de controle em outras empresas alcançasse 100% do capital, a operação passaria a ser considerada como uma incorporação;

d) *incorporação* como a operação pela qual uma ou mais sociedades são absorvidas por outra, que lhe sucede em todos os direitos e obrigações, sendo que, pela legislação vigente, a(s) empresa(s), a(s) pessoa(s) jurídica(s) incorporada(s) deixa(m) de existir;

f) *transformação* como a operação de alteração do contrato ou do estatuto social, pela qual uma empresa passa, independentemente de dissolução e liquidação, de uma espécie societária para outra. Não se confunde com a incorporação, a fusão, a cisão ou a aquisição, pois essa é uma operação de alteração do contrato social, quer se trate de uma entidade "LTDA" ou de estatuto, quer se trate de uma "S. A.", na qual não há transferência ou modificação de parcela da empresa ou do controle do capital.

Normalmente, as operações de cisões e transformações são levadas a cabo em razão de vantagens legais, principalmente no pagamento de impostos. Do ponto de vista econômico, as principais reestruturações societárias são aquelas decorrentes das operações de fusões e aquisições.[7] Essas reestruturações societárias são justificadas pela melhoria da eficiência técnica e alocativa da firma, pois potencialmente reduzem os custos administrativos e os gastos com esforço de vendas, promovem economias de escala –

7. A compra de ativos de outras empresas será chamada neste texto de aquisição, salvo referência em contrário, pois a incorporação é um caso especial dessa modalidade de reestruturação societária.

planta específica e produto específico – e de escopo.[8] Outros motivos econômicos para as operações de fusões e aquisições são a redução dos custos de transações, por meio da integração vertical entre empresas, e do custo do capital. Adicionalmente, as fusões e as aquisições podem ser utilizadas para aquisição de inovação de produtos e processos, assim como para reduzir os custos de P&D.

No entanto, existem operações de fusões e aquisições que não necessariamente aumentam a eficiência econômica. Elas visam ampliar o poder de mercado da(s) firma(s) envolvida(s), reduzindo a competição e, portanto, ocasionando aos consumidores preço mais elevado. Essas operações podem ocorrer ainda por motivos especulativos. Na medida em que a fusão ou a aquisição consolidam a posição de mercado e, potencialmente, aumentam a eficiência da firma reestruturada, é de se esperar que seus lucros cresçam. O resultado é a valorização das suas ações em relação ao valor das ações das firmas antes da reestruturação. Tal valorização é um incentivo para investidores e instituições financeiras iniciarem operações de fusões e aquisições, mesmo que não exista razão econômica, em termos de redução de custos e melhoria administrativa, mas simplesmente para buscar ganhos na valorização acionária.[9]

As operações de fusão e aquisição ensejam outras práticas especulativas, como, por exemplo, a estratégia de *perpetual growth machine*. Nessa prática, a operação de fusão ou aquisição exige que a firma adquirente apresente um alto índice preço-lucro por ação. Esse índice reflete as expectativas dos investidores quanto ao crescimento futuro dos dividendos da firma, informando que a sua ação tem pouco risco ou que a firma consegue manter um crescimento satisfatório, mesmo com uma elevada distribuição de lucros.[10] Essas expectativas determinam uma valorização atual das ações da firma adquirente, possibilitando que esta ofereça suas ações em troca de ações da firma em aquisição ou em fusão. A relação de troca de ações é estabelecida de forma que seja oferecido alto retorno aos possuidores de ações da firma adquirida, incentivando a realização do negócio.

As operações baseadas na estratégia de *perpetual growth machine* podem ser financiadas com a emissão de ações da firma adquirente em razão de a fusão ou de a aquisição acarretarem valorização ainda maior nas suas ações. No entanto, a continuidade dessas operações ocasiona a reversão das expectativas em relação ao índice preço-lucro por ação, o que impossibilita a manutenção dessa estratégia. A conseqüência é a erosão da sustentação das fusões e aquisições do ponto de vista da sua eficiência econômica (Scherer, 1980, p. 125).

Na década de 1990, as evidências sobre as operações de fusões e aquisições na indústria farmacêutica mundial sugerem que a busca por economias de escala e escopo em P&D, por redução dos custos de *marketing* e de distribuição e pelo fortalecimento do *portfolio* de produtos foi fator importante para a concretização dessas operações. No entanto, a valorização dos mercados acionários, principalmente dos EUA, criava expectativas positivas de ganhos com as operações de fusões e aquisições. A busca de ganhos acionários não pode ser desprezada como um fator de incentivo a essas operações entre os grandes laboratórios mundiais.

8. Para uma discussão mais aprofundada, ver Scherer (1980, p. 118-141) e Carlton e Perloff (2000, p.19-28).

9. Essa prática é conhecida como stock watering.

10. Para uma definição mais completa do índice preço-lucro por ação e sua utilização, ver Brealey e Myers (1992, p. 686).

Economias de escala e escopo em P&D têm sido apontadas como um dos fatores mais importantes na indução de operações de fusões e aquisições entre as grandes empresas farmacêuticas mundiais.[11] As economias de escala decorrem da maior especialização dos cientistas em grupos de trabalhos maiores e da diluição dos custos fixos, como, por exemplo, dos equipamentos de pesquisa. A troca de informação e conhecimento entre cientistas de uma mesma organização possibilita a existência de economias de escopo.

As economias de escala e escopo em atividade de P&D sempre foram consideradas a justificativa mais importante para as fusões e aquisições entre as grandes empresas farmacêuticas, o que tem sido questionado recentemente,[12] visto que essas economias teoricamente se esgotariam quando as empresas se aproximassem do tamanho das três maiores do setor. Um fator de maior peso na explicação das operações de fusões e aquisições entre os grandes laboratórios, na segunda metade da década de 1990, seria a busca de redução de custos em *marketing* e distribuição e de reforço do *portfolio* de produtos.[13]

O surgimento de novas tecnologias de pesquisas de medicamentos, baseadas na biologia molecular, na genética, em técnicas de biotecnologia e na aplicação de informática para a descoberta de novas moléculas, também induziu a operações de aquisições na indústria farmacêutica. Essas novas tecnologias de pesquisa de medicamentos possibilitariam, ao menos potencialmente, que empresas menores e altamente especializadas obtivessem sucesso na descoberta de novos medicamentos. Isso criaria uma oportunidade para que empresas menores lançassem medicamentos inovadores, baseados nessas novas tecnologias.

A resposta das grandes empresas farmacêuticas a esse novo desafio foi bastante diversificada. Algumas empresas estabeleceram *joint-ventures* com as novas empresas de biotecnologia ou firmaram alianças comerciais, em que licenciaram a fabricação dos novos medicamentos ou negociaram os seus direitos de distribuição. Outras empresas compraram a participações ou mesmo o controle dessas novas empresas. A estratégia de crescimento da maioria dos grandes laboratórios multinacionais tem procurado garantir acesso às novas tecnologias de P&D, mesmo que muitas das promessas dessas tecnologias ainda não se concretizassem com o lançamento de um número significativo de medicamentos rentáveis.

2.2 BASES DE DADOS

2.2.1 Investimentos em ativo imobilizado

As informações sobre investimento em ativo imobilizado das empresas fabricantes de farmoquímicos e de medicamentos de uso humano foram extraídas da Pesquisa Industrial Anual (PIA) do IBGE e da Pesquisa da Atividade Econômica Paulista (Paep) da Fundação Seade do Estado de São Paulo.

11. Sobre a evidência empírica da existência de economias de escala e escopo na atividade de P&D nas empresas farmacêuticas, ver Cockburn e Henderson (1996).

12. Sobre esse ponto, ver a avaliação de Henderson (2000).

13. As fusões e aquisições possibilitavam às empresas farmacêuticas estender as suas linhas de medicamentos e buscar complementaridades entre eles, preservando a sua lucratividade.

A PIA–Empresa é uma pesquisa por amostragem, desenhada para conhecer a atividade desenvolvida em empresas industriais com cinco ou mais pessoas ocupadas, empresas estas classificadas, portanto, nas categorias de atividades C e D da Classificação Nacional de Atividades (Cnae).[14]

Sua amostra total é composta por duas partes: um estrato certo, contendo as empresas e suas respectivas unidades locais que, segundo o cadastro de seleção, possuem 30 ou mais pessoas ocupadas; e uma amostra probabilística, selecionada na parte restante do cadastro, de empresas industriais que empregam entre 5 e 29 pessoas.

Desse modo, nos setores de atividade econômica de maior porte, que é o caso das empresas que compõem a indústria farmacêutica, a pesquisa é censitária. Outro aspecto que garante a robustez dessa pesquisa é a pequena expressão, no cômputo geral, da atividade econômica de empresas que têm de 5 a 29 pessoas ocupadas.

A Paep é um levantamento de empresas abrangente, o qual contém informações que permitem mensurar a atividade econômica, tendo como indicador básico o valor adicionado. A pesquisa busca também investigar aspectos relacionados à inovação tecnológica, aos recursos humanos e à adoção de novas formas de organização das empresas, assim como levantar informações sobre as principais características estruturais da economia. A pesquisa foi dirigida a empresas que possuíam pelo menos uma unidade local produtiva de sua principal atividade em São Paulo, no ano de referência, independentemente de terem ou não sede naquele estado.

A Paep investigou as empresas dos setores da indústria de transformação, adotando o sistema de classificação da Cnae 1995. Essa pesquisa considerou o universo de empresas do Cadastro Central de Empresas do IBGE. Dessa forma, garantiu-se a compatibilidade entre a Paep e as outras pesquisas econômicas produzidas pelo IBGE.

Na medida em que a Paep é uma pesquisa econômica por amostragem, cuja unidade de referência é a empresa, o universo considerado foi dividido em dois estratos: aleatório e certo. O estrato certo da pesquisa seguiu os mesmos critérios definidos pelo IBGE, para suas pesquisas econômicas em 1996, abrangendo empresas com 30 ou mais pessoas ocupadas nos setores da indústria, isto é, teve caráter censitário. As empresas do estrato aleatório foram divididas segundo a atividade e a localização da sua sede. O objetivo era restringir os subdomínios para os quais os dados seriam divulgados, atendendo aos objetivos da Paep. As localizações consideradas foram a Região Metropolitana de São Paulo e o interior do estado. As características do desenho amostral da Paep também asseguram a comparação com as informações da PIA-IBGE.

As duas pesquisas coletam informações sobre as aquisições e as melhorias de ativos tangíveis realizadas no ano. A PIA considera as aquisições de ativos tangíveis[15] (terrenos e edificações, máquinas e equipamentos industriais, meios de transporte e outros) de terceiros, de produção própria e as melhorias, contabilizando até mesmo os gastos necessários para colocar os itens do ativo no local e em condições de uso. A Paep coleta as mesmas informações sobre as aquisições de ativos tangíveis, separando as compras de máquinas e equipamentos industriais de origem nacional e estrangeira. Essa pesquisa

14. As categorias (seções) C e D da Cnae abrangem, respectivamente, as atividades de extração de minerais e as indústrias de transformação.

15. Na PIA, as informações sobre o tipo de ativo adquirido são coletadas apenas para as empresas com 30 ou mais empregados.

considera como gastos de melhorias somente aqueles que aumentam a vida útil do ativo em mais de um ano, em relação à previsão inicial no ato de aquisição.

2.2.2 Fusões e aquisições

A análise de processos de reestruturações societárias em geral é cercada de dificuldades das mais diversas ordens, entre a quais destaca-se a inexistência de uma base de dados que possa ser considerada completa. Isso pode ser evidenciado pelo fato de que todas as bases de dados usadas nos trabalhos recentes foram formuladas por empresas de consultoria e/ou auditoria,[16] que usam critérios próprios para definir as diferentes modalidades de reestruturação, e apresentam informações parciais sobre essas operações, como, por exemplo, ausência do valor das fusões e aquisições. A inexistência de uma fonte de dados construída a partir de critérios metodológicos comuns faz que a análise geral das reestruturações societárias, em particular as ocorridas no setor farmacêutico, apresente dificuldades. Ademais, via de regra, esse tipo de operação envolve informações sobre o negócio que não são divulgadas pelas empresas.

Para identificar as operações de reestruturação societária entre empresas da indústria farmacêutica, foram pesquisadas informações das seguintes fontes:

1. Grupo dos Profissionais Executivos do Mercado Farmacêutico (Grupmef);
2. Associação da Indústria Farmacêutica de Pesquisa (Interfarma);
3. Sindicato da Indústria de Produtos Farmacêuticos no Estado de São Paulo (Sindusfarma);
4. Associação Brasileira da Indústria Farmacêutica (Abifarma);
5. Associação dos Laboratórios Farmacêuticos Nacionais (Alanac); e
6. Associação Brasileira do Comércio Farmacêutico (Abcfarma).

A partir dessas fontes, elaborou-se um levantamento das empresas farmacêuticas que passaram por alguma operação de reestruturação societária entre 1988 e 2002. Isso requereu a identificação das seguintes informações de cada empresa envolvida na reestruturação societária: razão social da empresa, origem do capital, tipo de operação e, quando se aplicava, a nova denominação social da empresa resultante da transformação societária.

3 ESTRATÉGIAS DE INVESTIMENTO NAS INDÚSTRIAS FARMOQUÍMICA E DE MEDICAMENTOS NO BRASIL

A primeira metade da década de 1990 foi marcada pela redução da proteção nominal e efetiva e pelo fim da maioria das barreiras não-tarifárias da indústria brasileira.[17] A intensificação da concorrência, efetiva ou potencial, implicou a adoção de estratégias defensivas por parte das empresas domésticas, direcionando o

16. As fontes de dados mais utilizadas são fornecidas por KPMG, Price Waterhouse Coopers e Securities Data.

17. Para análise da evolução da proteção efetiva e nominal da indústria nacional e das barreiras não-tarifárias durante a abertura comercial, ver Kume (1996).

Investimento Direto Estrangeiro (IDE) e o nacional para a racionalização produtiva e administrativa da atividade industrial por meio da redução dos custos e das linhas de produtos, do redesenho das estruturas organizacionais e dos métodos de gestão das empresas industriais brasileiras.[18]

Entre os principais instrumentos da estratégia de racionalização podem ser listadas: a especialização e a complementaridade produtiva e comercial, com o abandono das linhas de produção sem escalas de produção e/ou com custos não competitivos e com o fornecimento pela matriz de produtos de maior valor agregado e/ou densidade tecnológica; a desverticalização, com aumento do conteúdo de insumos, partes e componentes importados e/ou comprados de fornecedores domésticos; e, por último, a flexibilização organizacional e a inovação dos métodos de gestão, com a terceirização de atividades, redução dos níveis hierárquicos e a introdução de técnicas de gestão como Gerência Total de Qualidade (TQM) e *Just in Time* (Laplane e Sarti, 1997).

O investimento estrangeiro e nacional teve maior impacto na expansão da capacidade produtiva após 1994. Os ganhos de renda, com o fim da inflação e com a ampliação do crédito, possibilitaram o crescimento do mercado de bens de consumo duráveis e não-duráveis, gerando assim expectativas positivas para a lucratividade das empresas desses setores. Por outro lado, a manutenção dos ganhos de produtividade e de redução de custo requeria a ampliação do investimento na modernização tecnológica das plantas industriais. A conjugação desses fatores com o câmbio apreciado e com o acesso às linhas de crédito externas em condições favoráveis levou ao incremento do investimento em máquinas e equipamentos mais atualizados tecnologicamente, a partir, principalmente, de 1996. A introdução de novas máquinas e equipamentos garantiu a continuidade do processo de redução de custo e/ou melhoria da qualidade dos produtos associado a uma relativa ampliação da capacidade produtiva, principalmente nos setores de bens finais com boa expectativa de crescimento de mercado.

Diferentemente das décadas anteriores, em que o investimento direto estrangeiro implicava a instalação de novas plantas, a parcela predominante desse investimento ocorreu por meio de operações de aquisições.[19] Essas operações ocasionaram melhorias técnicas e operacionais das empresas incorporadas, com ganhos significativos de produtividade, mas com resultados reduzidos na criação de capacidade produtiva e de emprego industrial.

De forma geral, a avaliação do investimento industrial, até a segunda metade da década de 1990, apontava que, mesmo com o aumento ocorrido no triênio 1995-1997, a formação bruta de capital, como percentagem do PIB, não recuperou os níveis da década de 1970 (Bielschowsky *et alii*, 2002a). Não havia indicação de que a elevação do investimento das indústrias de bens *tradeables* garantisse a ampliação, na taxa suficiente, da capacidade de geração de divisas requeridas pelo déficit externo brasileiro. Da mesma forma, os baixos níveis de investimento em setores importantes de infra-estrutura apontavam para as dificuldades na elevação da eficiência do setor produtivo e,

18. Para uma discussão mais profunda dos fluxos de IDE ao Brasil, até o início da segunda metade da década de 1990, ver Laplane e Sarti (1997). Uma análise completa das principais tendências e características do investimento industrial, na mesma década, é encontrada em Bielschowsky et alii (2002a). Para uma análise da relação entre investimento industrial e a capacitação tecnológica das empresas, mesmo que restrita a uma amostra de empresas da indústria paulista, ver Muniz (2000).

19. A discussão mais detalhada do processo de fusões e aquisições, com ênfase na indústria farmacêutica, é feita na seção 4 deste trabalho.

portanto, no aumento da competitividade das exportações do país. Esse comportamento do investimento industrial já foi descrito como um "miniciclo de modernização", em que parte substancial do investimento foi direcionada para a redução de custos e de modernização do estoque de capital e não para a ampliação da capacidade produtiva (Bielschowsky *et alii*, 2002b).

O comportamento do investimento industrial foi bastante assimétrico, segundo o tipo de indústria. Determinadas indústrias de bens de consumo não-duráveis, como alimentos, bebidas e materiais de limpeza e higiene; e de bens duráveis, como material de transporte e eletroeletrônicos, apresentaram crescimento de investimento e de produção. Esse crescimento ocorreu com o aumento do coeficiente de importação de insumos, componentes e peças. Outras indústrias, principalmente aquelas ligadas à demanda interindustrial, como determinados segmentos de bens de capital, insumos e componentes, no geral apresentaram níveis menores de investimento e tiveram parcela significativa da sua produção doméstica substituída por importações.

A indústria farmacêutica foi um dos setores que teve ampliado seu faturamento em razão do fim do imposto inflacionário e do conseqüente aumento de renda da população, principalmente no biênio 1995-1996. A expectativa de maior lucratividade, em decorrência da melhoria do cenário macroeconômico e da desregulação dos preços de medicamentos,[20] levou os laboratórios a investir na modernização de seus métodos de gestão, na racionalização das linhas de produtos e na melhoria da tecnologia de produção e de controle de qualidade. Esse investimento também foi direcionado à expansão da capacidade produtiva em razão da expectativa de crescimento da demanda. No entanto, significativa maioria das empresas produtoras de medicamentos implementou uma política de especialização e de complementaridade produtiva e comercial, com o fechamento de plantas e de linhas de produção de farmoquímicos e de medicamentos e a sua substituição por importações,[21] o que ocasionou a desverticalização da cadeia produtiva de farmoquímicos e de medicamentos, com impactos negativos no desempenho do comércio exterior do complexo industrial de química fina.

A tabela 1 apresenta o valor das aquisições e melhorias de ativo imobilizado das empresas da indústria farmoquímica (Cnae 24.51), segundo o tamanho e a origem do capital, em 1985, 1996 e 1999. É importante ter em mente que a PIA-IBGE define a variável "aquisições e melhorias de ativos" como os custos da compra, da produção própria e de melhorias dos ativos imobilizados, incluindo os gastos necessários para colocá-los em local e em condições de uso. Essa é uma definição mais ampla que aquela usualmente adotada para o investimento bruto das empresas.[22]

20. O controle de preços tinha desestimulado o investimento, deixando parcela considerável do estoque de capital da indústria à beira do sucateamento.

21. A evolução da balança de comércio exterior da indústria farmacêutica na década de 1990 aponta para um expressivo crescimento das importações de fármacos e medicamentos prontos. Para uma discussão mais detalhada, ver Magalhães et alii (2002a).

22. Na metodologia das contas nacionais, o investimento privado bruto é definido como as adições efetuadas no estoque de capital físico, incluindo estoques, das empresas.

TABELA 1

Número de empresas e investimento total e médio em ativo imobilizado da indústria farmoquímica[1] brasileira, segundo origem do capital e tamanho: 1985, 1996 e 1999

(Em mil US$ de 1999)[2]

Empresas por faixa de pessoal ocupado	1985				1996				1999			
	Nº de Empresas	Invest. Total	(%)	Invest. Médio	Nº Empresas	Invest. Total	(%)	Invest. Médio	Nº Empresas	Invest. Total	(%)	Invest. Médio
Nacional												
0 a 99	25	1.145	9	46	89	2.472	7,3	28	87	1.193	2,1	14
100 a 499	3	2.900	22,7	967	3	1.547	4,6	450	4	46.688	81,8	11.349
500 e mais	-	-	-	-								
Total	**28**	**4.046**	**31,6**	**144**	**92**	**4.019**	**11,9**	**44**	**91**	**47.881**	**83,9**	**525**
Estrangeira												
0 a 99	4	8.740	68,4	2.185	4	29.798	88,1	7.449	x	x	x	x
100 a 499									x	x	x	x
500 e mais	-	-	-	-	-	-	-	-	x	x	x	x
Total	**4**	**8.740**	**68,4**	**2.185**	**4**	**29.798**	**88,1**	**7.449**	**5**	**9.192**	**16,1**	**1.805**
Total Geral	**32**	**12.786**	**100**	**2.330**	**96**	**33.817**	**100**	**352**	**96**	**57.073**	**100**	**595**

Fonte: Tabulações Especiais da PIA-IBGE.

Notas: [1]Empresas com atividade principal na classe Cnae 24.51.

[2]Inflacionado pelo IPA – EUA, base média 1999 = 100.

Obs.: " x " refere-se a dado numérico omitido a fim de evitar individualização da informação;
" – " refere-se a dado numérico igual a zero, não resultante de arredondamento.

As informações mostram que os investimentos em ativos imobilizados das empresas farmoquímicas foram significativamente superiores na segunda metade dos anos 1990 se comparados com a mesma informação do Censo Industrial de 1985. Isso pode ser explicado em boa parte pelo período recessivo e de instabilidade macroeconômica vivido pela economia brasileira no início da década de 1980. O investimento fixo na produção de fármacos nessa década atingiu o nível mais baixo exatamente em 1985, ocorrendo posteriormente um crescimento expressivo do investimento, principalmente das empresas nacionais, nos anos finais dessa década.[23]

As empresas estrangeiras com até 499 pessoas ocupadas eram responsáveis pela maior parte do investimento na indústria farmoquímica em 1985. Essas empresas respondiam por quase 70% do total do investimento da indústria nesse ano. O investimento médio em ativo imobilizado das empresas nacionais era também muito inferior ao observado nas firmas de capital estrangeiro de farmoquímicos. A participação das empresas estrangeiras aumentou para 88% do total do investimento da indústria farmoquímica em 1996, com incremento do investimento médio estrangeiro *vis-à-vis* as empresas nacionais.

Observa-se uma inversão da participação das empresas estrangeiras no investimento em capital fixo da indústria farmoquímica em 1999. As empresas nacionais foram responsáveis pela maior parte dos investimentos dessa indústria naquele ano. Essas empresas contribuíram com 84% do total do investimento da indústria e seu investimento médio também foi significativamente superior ao das empresas estrangeiras.

23. Para os números do investimento em capital fixo realizado no setor de fármacos e nos outros setores da química fina na década de 1980, ver Rebouças (1997, p. 202-203).

É necessário cuidado com qualquer inferência em razão da limitação temporal da série de investimento – entretanto, esse comportamento poderia indicar uma mudança no padrão de investimento da indústria farmoquímica. A forte desvalorização do real do início de 1999, na medida em que reduziu a competitividade dos produtos importados, pode ter induzido as empresas nacionais a descongelarem projetos de expansão e a adotarem uma estratégia de investimento mais agressiva, depois de quase uma década de desverticalização da produção e de substituição da produção nacional por fármacos importados.[24]

Existem indicações de que algumas firmas nacionais lograram êxito com uma estratégia de exploração de nichos de mercado de produtos farmoquímicos. Essas empresas conseguiram aumentar sua produção, lançar novos produtos e atingir padrões internacionais de qualidade na década de 1990, revelando capacidade de aprendizado tecnológico.[25] Entretanto, mesmo com o sucesso desse núcleo de empresas, não é possível desconsiderar que a maioria das empresas nacionais de fármacos apresenta reduzida capacidade tecnológica e financeira, e que o montante do investimento total da indústria farmoquímica em 1999 foi inferior à média anual de 63 milhões de dólares do triênio 1987/1988/1989 (Rebouças, 1997, p. 202). Nesse sentido, fica difícil não concluir pelo desempenho insatisfatório do investimento da indústria de farmoquímicos na década em questão.

A tabela 2 apresenta o valor das aquisições e melhorias de ativo imobilizado das empresas da indústria de medicamento (Cnae 24.52), segundo tamanho e origem do capital, em 1985, 1996 e 1999. Os laboratórios nacionais foram responsáveis por cerca de 57% do investimento total da indústria de medicamentos, que se situou em US$ 59,5 milhões em 1985. Os laboratórios nacionais de grande porte tinham ainda um montante de investimento superior aos estrangeiros. Mesmo tendo cuidado com esses números – pois foram pesquisados em um período recessivo e de instabilidade macroeconômica, que afeta negativamente a decisão de investimento –, é plausível concluir que o maior investimento médio dos grandes laboratórios nacionais, em 1985, refletia a influência dos incentivos públicos para as empresas nacionais do setor, como as compras governamentais de medicamentos pela Central de Medicamentos (Ceme).[26]

Os laboratórios estrangeiros tiveram o predomínio absoluto no total de investimento da indústria de medicamentos nos anos de 1996 e 1999. As empresas estrangeiras investiram em ativo imobilizado aproximadamente 70% do total da indústria, com um investimento médio bastante superior ao das empresas nacionais. Isso ocorre em todas as faixas de tamanho. A desproporção do investimento médio entre grandes laboratórios estrangeiros e nacionais é menor apenas na faixa de empresas com mais de 499 pessoas ocupadas.

24. Ocorreu uma queda de 7% na importação de fármacos de utilização mais restrita na fabricação de medicamentos em 1999, conforme apontam Magalhães et al (2002a, p. 17).

25. Para mais detalhes, ver a avaliação de Queiroz e González (2001, p.136-137).

26. O orçamento da Ceme, em dólares, apresentou um crescimento de 61,2%, entre 1984 e 1985. Para mais detalhes, ver Lucchesi (1991, Anexo VII).

TABELA 2

Número de empresas e investimento total e médio em ativo imobilizado da indústria de medicamentos[1] brasileira, segundo origem do capital e tamanho: 1985, 1996 e 1999

(Em mil US$ de 1999)[2]

Empresas por faixa de pessoal ocupado	1985				1996				1999			
	Nº de Empresa	Invest. Total	(%)	Invest. Médio	Nº de Empresa	Invest. Total	(%)	Invest. Médio	Nº de Empresa	Invest. Total	(%)	Invest. Médio
Nacional												
0 a 99	233	9.455	15,9	41	271	10.256	2,1	38	292	13.242	2,6	45
100 a 499	51	9.301	15,6	182	55	45.074	9,4	820	68	19.369	3,8	285
500 e mais	7	15.085	25,4	2.155	12	93.787	19,6	7.816	18	111.155	21,6	6.175
Total	**291**	**33.841**	**56,9**	**116**	**338**	**149.117**	**31,1**	**441**	**378**	**143.766**	**27,9**	**380**
Estrangeira												
0 a 99	10	1.479	2,5	148	8	2.962	0,6	370	6	588	0,1	98
100 a 499	17	11.453	19,3	674	13	37.797	7,9	2.907	11	53.717	10,4	4.883
500 e mais	15	12.711	21,4	847	25	289.628	60,4	11.585	23	317.508	61,6	13.805
Total	**42**	**25.644**	**43,1**	**611**	**46**	**330.388**	**68,9**	**7.182**	**40**	**371.812**	**72,1**	**9.295**
Total Geral	**333**	**59.485**	**100**	**179**	**384**	**479.505**	**100**	**1.249**	**418**	**515.578**	**100**	**1.233**

Fonte: Tabulações Especiais da PIA-IBGE.

Notas: [1]Empresas com atividade principal na classe Cnae 24.52.
[2]Inflacionado pelo IPA – EUA, base média 1999 =100.

Em um cenário de desregulamentação dos preços da indústria doméstica de medicamentos, o tamanho e a expectativa de crescimento do mercado brasileiro foram determinantes nas decisões de investimentos dos laboratórios estrangeiros e nacionais, principalmente após a estabilização monetária e o conseqüente crescimento da renda disponível da população. A expectativa de um maior dinamismo do mercado interno justificava que as empresas adotassem uma estratégia de investimento *market seeking*. Adicionalmente, a redução da proteção tarifária e não-tarifária e o câmbio valorizado possibilitaram que os laboratórios obtivessem redução de custos de produção por meio da racionalização da linha de produtos, com aumento da importação de matérias-primas e de medicamentos prontos. Em uma indústria na qual é freqüente a prática de preços de transferência pelos laboratórios multinacionais, a adoção de uma estratégia de crescimento baseado em *efficiency seeking* também contribuiu para a explosão das importações de fármacos e medicamentos observadas nos anos 1990.[27]

As tabelas 1 e 2 permitem também avaliar a desproporção do investimento na produção de fármacos e medicamentos. O investimento na indústria de medicamentos situou-se na faixa de meio bilhão de dólares nos anos de 1996 e 1999. O investimento na indústria de fármacos foi cerca de dez vezes inferior ao da indústria de medicamentos, se comparados dados de 1999. Isso sugere que a capacidade de a indústria de fármacos doméstica substituir parcela das importações desse mercado no âmbito nacional vai exigir um crescimento não desprezível do seu patamar de investimento.

A tabela 3 mostra o investimento das empresas da indústria farmacêutica,[28] localizadas no Estado de São Paulo, por faixa de tamanho, origem do capital e segundo tipo de ativo fixo. Essa informação permite analisar o comportamento do investimento da indústria farmacêutica considerando a composição dos ativos imobilizados.[29]

27. Para a evolução das importações de fármacos e medicamentos na década de 1990, ver Magalhães et alii (2002a).

28. Soma das classes Cnae 24.51 e Cnae 24.52.

29. Essa informação só está disponível para 1996. A Fundação Seade está atualizando as informações da Paep para 2002.

TABELA 3

Investimento na indústria farmacêutica,[1] segundo tipo de ativo: Estado de São Paulo, 1996

(Em US$ de 1996)[2]

Faixa de pessoal ocupado	Nº de Empresas	(%)	Total das aquisições	(%)	Terrenos e edifícios	(%)	Máquinas e equip. nacionais.	(%)	Máquinas e equip Estrangeiros.	(%)	Meios de transp.	(%)	Outros ativos imobilizados[3]	(%)
Nacional														
0 a 99	87	53,0	4.247.358	1,1	557.546	0,5	1.700.281	1,6	269.008	1,8	1.122.107	4,2	598.417	0,5
100 a 499	23	14,0	11.916.292	3,2	1.979.361	1,7	4.756.821	4,5	1.743.400	11,5	1.392.477	5,2	2.044.232	1,8
500 e mais	13	7,9	97.201.851	25,7	39.216.629	34,2	15.683.171	14,7	6.418.134	42,3	4.402.653	16,6	31.481.265	27,4
Total	**123**	**75,0**	**113.365.501**	**30,0**	**41753.536**	**36,4**	**22140.272**	**20,8**	**8.430.542**	**55,5**	**6.917.237**	**26,0**	**34.123.915**	**29,8**
Estrangeira														
0 a 99	7	4,3	2.858.503	0,8	1.184.986	1,0	140.219	0,1	1.788	0,0	17.422	0,1	1.514.088	1,3
100 a 499	14	8,5	53.729.018	14,2	20.655.996	18,0	15.255.415	14,3	768.156	5,1	4.598.668	17,3	12.450.783	10,9
500 e mais	20	12,2	207.641.459	55,0	51.108.632	44,6	68.895.423	64,7	5.979.422	39,4	15.052.609	56,6	66.605.373	58,1
Total	**41**	**25,0**	**264.228.980**	**70,0**	**72.949.614**	**63,6**	**84.291.057**	**79,2**	**6.749.365**	**44,5**	**19.668.700**	**74,0**	**80.570.244**	**70,2**
Total Geral	**164**	**100**	**377.594.482**	**100**	**114.703.150**	**100**	**106.431.328**	**100**	**15.179.907**	**100**	**26.585.937**	**100**	**114.694.158**	**100**

Fonte: Paep.

Notas: [1]Empresas da indústria farmoquímica (Cnae 24.51) e de medicamentos (Cnae 24.52).

[2]Taxa de câmbio, dólar americano (média de venda no perído). Fonte: Banco Central do Brasil.

[3]Outros imobilizados correspondem a móveis e utensílios, microcomputadores, etc

As empresas farmacêuticas paulistas de capital estrangeiro igualmente concentravam a maior parcela dos investimentos em ativos fixos, cerca de 70% do total dos investimentos da indústria farmacêutica paulista. Esse investimento era de responsabilidade majoritária das empresas estrangeiras de grande porte, que respondiam por 55% do investimento total da indústria farmacêutica paulista. As empresas nacionais tinham um papel secundário no investimento da indústria, sendo responsáveis por apenas 30% do total das aquisições em ativos fixos, concentrados principalmente nas empresas de grande porte.

As empresas farmacêuticas estrangeiras também tinham maior participação no valor absoluto do investimento quando se considera individualmente cada tipo de ativo. Por exemplo, as empresas estrangeiras eram responsáveis por 79% do total dos gastos da indústria farmacêutica paulista na aquisição de máquinas e equipamentos de origem nacional. Isso revela uma assimetria importante da capacidade de crescimento da produção dos laboratórios estrangeiros em relação aos nacionais. As empresas estrangeiras, principalmente as de grande porte, concentravam a maior parcela do investimento em aquisição de máquinas e equipamentos de origem nacional. A exceção é a aquisição de máquinas e equipamentos importados, em que as empresas nacionais, principalmente as de grande porte, tinham maior participação.

As empresas estrangeiras continuavam tendo melhor desempenho, quando se avalia o investimento médio das empresas farmacêuticas paulistas. A empresa farmacêutica de capital estrangeiro investiu, em média, sete vezes mais que a empresa nacional. Contudo, quando se analisa separadamente o investimento médio das empresas de grande porte, as empresas estrangeiras investiram cerca de 40% a mais que as nacionais. A diferença entre a escala de investimento das empresas nacionais e estrangeiras de grande porte se reduz de forma não desprezível. Mesmo assim, a origem do capital dos laboratórios parece ser um fator importante na determinação da capacidade e escala do investimento na indústria.

O investimento médio em máquinas e equipamentos de origem nacional é também significativamente superior nas empresas estrangeiras. Essas empresas investem, em média, cerca de onze vezes mais que as empresas nacionais. Essa superioridade se reduz substancialmente quando se considera unicamente a aquisição de máquinas e equipamentos estrangeiros.[30] Nesse caso, o investimento médio da empresa estrangeira é cerca de 2,4 vezes superior ao da empresa nacional. Isso se deve ao fraco desempenho das pequenas empresas nacionais, pois quando se analisa isoladamente o investimento médio em máquinas e equipamentos importados dos laboratórios nacionais de grande porte, surpreendentemente essas empresas investiram mais que as empresas estrangeiras.

A evidência da tabela 3 aponta que as empresas nacionais, principalmente as de grande e médio portes, foram responsáveis pela maior parcela do investimento em máquinas e equipamentos estrangeiros, mais sofisticados e tecnologicamente mais avançados. Isso é compatível com o fato de as empresas estrangeiras poderem importar das matrizes medicamentos prontos ou intermediários de uso, principalmente aqueles que exigem maior conteúdo tecnológico nas etapas finais do processo de fabricação. Nesse caso, as etapas de produção doméstica seriam as de formulações dos medicamentos ou somente a embalagem dos medicamentos já prontos. Por conseguinte, as máquinas e equipamentos requeridos para a fabricação de medicamentos teriam menor conteúdo tecnológico.

Em suma, a indicação de as empresas estrangeiras comprarem significativamente mais máquinas e equipamentos nacionais sugere uma estratégia de investimento visando à especialização na produção doméstica de medicamentos de menor densidade tecnológica e/ou a concentração da atividade produtiva nas etapas finais e mais simples do processo de fabricação. É plausível supor que os laboratórios estrangeiros tenham apresentado uma maior taxa de crescimento da capacidade instalada em razão do seu volume médio de investimento em máquinas e equipamentos. No entanto, essa expansão incorporaria menos tecnologia na produção de medicamentos se comparada com o investimento em bens de capital por parte das empresas nacionais.

A tabela 4 reorganiza as informações da tabela 3 de forma que permite a avaliação da composição do investimento por tipo de ativo fixo das empresas farmacêuticas, segundo seu tamanho e origem de seu capital.

O investimento total em máquinas e equipamentos das empresas nacionais de grande porte é inferior ao das empresas estrangeiras de grande porte. Enquanto as nacionais destinaram 22,7% do total do seu investimento à aquisição de máquinas e equipamentos, as estrangeiras investiram 36,1%. Chama ainda atenção a importância da aquisição de terrenos e edifícios[31] no total do gasto de investimento das grandes empresas nacionais.

30. A compra de máquinas e equipamentos é a principal atividade inovadora das empresas brasileiras, segundo a Pesquisa Industrial – Inovação Tecnológica (Pintec 2000) do IBGE. Rezende e Anderson (1999) mostram evidências de que a indústria de bens de capital nacional se especializou em máquinas e equipamentos nacionais de menor densidade de tecnologia, se comparadas aos bens de capital importados, entre 1990 e 1997. Conseqüentemente, o impacto da aquisição de bens de capital nacional é mais reduzido na inovação tecnológica do processo produtivo.

31. Duas hipóteses podem explicar tal resultado. Essa evidência pode indicar o primeiro momento de uma trajetória de expansão dessas empresas ou uma estratégia de investimento defensiva, com investimento em patrimônio. De qualquer forma, é necessária maior evidência empírica para confirmar qualquer uma das hipóteses.

TABELA 4

Composição do investimento por tipo de ativo das empresas nacionais: Estado de São Paulo, 1996

(Em %)

Faixa de pessoal ocupado	Total	Terrenos e edifícios	Máquinas e equipamentos nacionais	Máquinas e equipamentos estrangeiros	Meios de transporte	Outros ativos imobilizados[1]
Nacional						
0 a 99	100	13,1	40,0	6,3	26,4	14,1
100 a 499	100	16,6	39,9	14,6	11,7	17,2
500 e mais	100	40,3	16,1	6,6	4,5	32,4
Estrangeiro						
0 a 99	100	41,5	4,9	0,1	0,6	53,0
100 a 499	100	38,4	28,4	1,4	8,6	23,2
500 e mais	100	24,6	33,2	2,9	7,2	32,1

Fonte: Paep.

Nota: [1]Outros ativos imobilizados correspondem a móveis e utensílios, microcomputadores, etc.

Por último, vale destacar a importância da aquisição de máquinas e equipamentos por parte dos laboratórios nacionais de médio e pequeno portes de São Paulo. Esse item é o mais importante na composição do investimento em capital fixo dessas empresas, pois indica seu esforço de modernização tecnológica e de expansão da capacidade de produção, em 1996. Embora seus valores médios sejam bastante inferiores à média da indústria, não é possível responder em que medida esse esforço garantiu a competitividade e, conseqüentemente, a sobrevivência dessas empresas na indústria.

As evidências sobre o comportamento do investimento na indústria de medicamentos apontam para a existência de grandes assimetrias na capacidade de crescimento entre as empresas estrangeiras e nacionais. Os laboratórios estrangeiros respondem pela maior parte do investimento da indústria de medicamento. Esses laboratórios apresentam também maior investimento médio e, por isso, maior potencial de aumentar sua participação na capacidade produtiva da indústria. O expressivo volume de investimento estrangeiro na indústria de medicamentos, observado em 1996 e 1999, pode ser explicado por uma estratégia de crescimento dos laboratórios multinacionais baseada na exploração do dinamismo e do potencial de crescimento do mercado interno. Essa estratégia de crescimento implicou o aumento e a modernização da capacidade instalada doméstica de produção de medicamentos.

O processo de expansão e modernização da indústria de medicamento ocorreu associado a uma estratégia de especialização da produção que implicou a maior desverticalização da produção e da complementação do *portfolio* de medicamentos pela importação da matriz. Isso é compatível com a evidência de que os investimentos dos laboratórios estrangeiros ocorreram predominantemente em máquinas e equipamentos de menor sofisticação tecnológica, de origem nacional. Por sua vez, a especialização produtiva dos laboratórios potencializou o efeito da utilização de preços de transferências no aumento da dependência externa de fármacos e de medicamentos prontos.

Tudo indica que a maioria dos laboratórios estrangeiros teria combinado a redução da complexidade tecnológica dos seus processos industriais domésticos com a ampliação de capacidade e maior eficiência de suas plantas, a partir, principalmente,

de 1996.[32] Essa dinâmica de investimento associou aumento da capacidade de produção doméstica com maior importação de fármacos e medicamentos acabados.

Os resultados, como não deixaria de ser, também mostram que o volume de investimento na fabricação de farmoquímicos foi substancialmente inferior ao observado na indústria de medicamentos. A redução da importação de fármacos necessitaria de incremento do investimento das empresas dessa indústria. No entanto, não há estímulo para a ampliação do investimento na produção doméstica de fármacos, pois os laboratórios que dominam as vendas de medicamento nas subclasses terapêuticas são predominantemente estrangeiros.[33] A posição dominante desses laboratórios nos mercados relevantes permite a maximização do lucro conjunto da filial-matriz por meio de preços de transferência. Dessa forma, as filiais tornam-se consumidoras cativas dos fármacos comercializados pelas matrizes.

As evidências sugerem que a desvalorização cambial do real, em 1999, serviu como um estímulo positivo para o investimento das empresas nacionais. A expansão do mercado de medicamentos genéricos também pode se tornar um forte estímulo à produção doméstica de fármacos, como será discutido adiante. No entanto, é muito cedo para avaliar se a ampliação do investimento das empresas nacionais de farmoquímicos vai constituir um padrão mais duradouro de crescimento da indústria.

Um fator cada vez mais determinante na dinâmica de investimento da indústria farmoquímica e de medicamentos será a expansão do mercado de medicamentos genéricos. Essa expansão pode ter importante influência na configuração futura da estrutura das indústrias de fármacos e medicamentos. A rápida expansão dos medicamentos genéricos desde sua implantação tem atraído o investimento de empresas nacionais e estrangeiras. Os laboratórios Medley, Biosintética,[34] Eurofarma, EMS,[35] Biolab-Sanus e Teuto Brasileiro, todos de capital nacional, lançaram linhas de medicamentos genéricos, aumentaram sua participação no faturamento na indústria e planejam ampliar as linhas terapêuticas atendidas por esses medicamentos.

O mercado doméstico de genéricos tem atraído também novos laboratórios estrangeiros. O laboratório israelense de genéricos Bioteva associou-se à Biosintética para a produção e para a comercialização desses medicamentos. A produção de genéricos levou também a uma *joint-venture* entre o grupo indiano Strides Arcolab e a nacional Cellofarm. Essa *joint-venture* construiu uma fábrica para a produção de cardiológicos e antivirais em Serra (ES). A Apotex, empresa canadense de genéricos, está investindo 10 milhões de dólares para a construção de uma fábrica em Itatiba (SP). O laboratório alemão de genéricos Hexal iniciou a construção de uma planta em Cambé (PR). A Ratiopharm, outra empresa alemã de genéricos, prevê a instalação de uma fábrica no Rio de Janeiro. O laboratório espanhol Cinfa estuda a implantação de uma unidade industrial em São Paulo, Rio de Janeiro ou Paraná.

---

32. Essa evidência é também corroborada pelo aumento da importação de fármacos e medicamentos prontos e da quantidade de unidades de medicamentos vendidas no mercado doméstico, verificado no período. O pico de investimento da indústria na década de 1990 é atingido no triênio de 1997/1998/1999, segundo a série de investimento da indústria informada pela Abifarma (ver Anexo I). O auge de importações de fármacos e medicamentos acontece em 1999.

33. Para uma análise dos indicadores de concentração econômica por subclasse terapêutica, ver Magalhães et alii (2002b).

34. A Biosintética comprou uma planta industrial da Aventis por 20 milhões de reais com o objetivo de expandir a fabricação de genéricos.

35. Esse laboratório mantinha um acordo de fornecimento de medicamentos genéricos com a empresa canadense de genéricos Apotex.

O mercado brasileiro tem atraído até mesmo laboratórios indianos de genéricos, como o Ranbaxy e o Torrent. Esses laboratórios anunciaram a intenção de construir plantas industriais no país, e há previsão ainda da entrada, no mercado doméstico de genéricos, da americana Ivax, que já opera no México, Venezuela e Argentina, e da alemã Stada. Estimativas calculam que o investimento para a produção de medicamentos genéricos pode chegar a 300 milhões de dólares nos próximos dois anos.[36]

Podem-se identificar determinadas estratégias de investimento dos laboratórios estrangeiros na produção e na comercialização de medicamentos genéricos no mercado brasileiro. Uma estratégia é a associação com empresas nacionais que conhecem o mercado doméstico e têm redes de vendas e propaganda estruturadas. Outra estratégia é a compra de pequenos laboratórios nacionais, o que facilitaria o registro de medicamentos no país[37] ou o arrendamento da capacidade ociosa de laboratórios já instalados. A última estratégia é a construção de plantas e redes de vendas e propaganda sem associação e/ou compra de laboratórios nacionais. A empresa entrante pode reduzir o risco do negócio por meio de um acordo de fornecimento de medicamentos genéricos para outros laboratórios estabelecidos no mercado.

A entrada no mercado de laboratórios estrangeiros e nacionais produtores de genéricos não reduz inicialmente a importação de fármacos e de medicamentos prontos. Esses laboratórios compram de suas matrizes ou de fornecedores internacionais os fármacos e os medicamentos prontos que comercializam no mercado doméstico. Existe um período de teste do mercado nacional, o que permite à empresa calibrar suas decisões de investimento. A internalização da produção de fármacos e de medicamentos no país está condicionada ao volume de vendas atingido com determinada linha terapêutica. Na medida em que um montante de faturamento é obtido com um *portfolio* de produtos, os laboratórios de genéricos têm incentivos para verticalizar a produção dos medicamentos, reduzindo o risco de um aumento de custo decorrente, por exemplo, de uma desvalorização cambial.

A expansão do mercado de medicamentos genéricos abre uma nova oportunidade para a internalização das etapas de fabricação de medicamentos e, conseqüentemente, para o crescimento da produção doméstica de farmoquímicos. Nesse sentido, existem iniciativas positivas. Um conjunto de empresas farmoquímicas,[38] entre elas a Formil, a Nortec e a Microbiológica, apresentou ao BNDES um plano de investimento setorial em 2000. Esse plano pedia a abertura de uma linha de crédito de até 30 milhões de dólares para modernização, fusões e instalação de novas plantas de produção de farmoquímicos, visando atender à demanda dos laboratórios produtores de medicamentos genéricos, incluindo multinacionais. O laboratório Cristália, líder no mercado hospitalar doméstico, inaugurou uma unidade de síntese química em 2001. A operação dessa unidade permitiu a síntese de 25 moléculas utilizadas na formulação de medicamentos genéricos. Essa empresa exporta para Europa, Ásia e América Latina. Uma política industrial

36. Para maiores detalhes, ver a reportagem da Gazeta Mercantil de 20/5/2002.

37. Essa estratégia foi seguida pelos laboratórios indianos Torrent e Ranbaxy, que compraram, respectivamente, os laboratórios cariocas Fornex e Davydson.

38. Fazia inicialmente parte desse grupo a empresa nacional Biobrás, que foi vendida para o laboratório sueco Novo Nordisk. Essa transação será discutida com mais detalhe na próxima seção deste trabalho.

adequada pode incentivar e acelerar o processo de verticalização da produção de fármacos para a formulação de medicamentos genéricos no país.

A expansão do mercado de medicamentos genéricos também deve afetar, nos próximos anos, a localização espacial da indústria de medicamentos e de farmoquímicos no país, com o surgimento de novos pólos de produção e a redução do peso na produção nacional do eixo São Paulo–Rio de Janeiro. Um exemplo disso é a importância crescente da produção de medicamentos de Anápolis (GO). Estima-se que os investimentos já efetuados na reformulação, expansão e construção de novas plantas nesse município girem em torno de 130 milhões de reais[39] entre 1999 e 2001. Esses investimentos criaram cerca de 2,7 mil novos empregos diretos. Diversos laboratórios nacionais, entre os quais a Neo Química, o Teuto Brasileiro e a Ducto, instalaram unidades industriais no município, atraídos pelos incentivos fiscais oferecidos pelo Estado de Goiás.

4 FUSÕES E AQUISIÇÕES NA INDÚSTRIA FARMACÊUTICA MUNDIAL E NO BRASIL

O crescimento das fusões e aquisições entre empresas européias e, principalmente, americanas, na década de 1990, tem transformado o padrão de investimento direto estrangeiro nos países receptores. As transações de fusões e aquisições *cross border* representaram, em média, 76% do total dos fluxos de investimento direto estrangeiro entre 1993 e 1998 (Miranda e Martins, 2000, p. 67). Essa forma de investimento tem se constituído no principal instrumento de entrada e consolidação da participação das empresas multinacionais no mercado global.

Vários fatores são listados para explicar a intensificação das reestruturações societárias na década em análise: as mudanças tecnológicas em determinadas indústrias, a desregulamentação das economias nacionais associadas a processos de privatização, os imperativos estratégicos determinados pela globalização financeira e produtiva e, por fim, a alta liquidez de bancos e das grandes corporações combinada com a valorização dos mercados acionários. Do ponto de vista microeconômico, as operações de fusões e aquisições são justificadas pela redução de custos, ganhos de economia de escala e escopo e maior participação nos mercados em um contexto de acirramento da competição internacional.

A economia brasileira tem seguido a tendência mundial do crescimento de concentração e centralização de capital. O Brasil ocupa o primeiro lugar na América Latina em número de operações de reestruturações societárias desde 1995. Essa tendência esteve associada ao crescimento da participação do capital estrangeiro nessas operações. O capital estrangeiro foi responsável por 25% do número total de operações de fusões e aquisições no país em 1991 – esse número cresceu para cerca de 70% em 1999 (Matias e Pasin, 2000, p. 5).

A tabela 5 apresenta a evolução do número de operações de fusões e aquisições no Brasil entre 1994 e 2000. Essas operações mostram a tendência de incremento durante

39. Informações da Secretaria de Indústria e Comércio do Estado de Goiás.

todo o período. As fusões e aquisições praticamente dobram entre 1994 e 2000. As transações que mais crescem são aquelas em que a empresa dominante é de capital estrangeiro, o que evidencia a importância dessa modalidade de operação para a entrada do investimento direto estrangeiro no mercado doméstico.

O período que concentrou o maior número de transações de empresas do setor químico e farmacêutico foi imediatamente após o Plano Real, como mostra a tabela 5. Nesse período, ocorreu, igualmente, o pico de vendas na quantidade de medicamentos, criando uma expectativa positiva em relação à expansão desse mercado no país, o que pode ajudar a explicar a concentração das transações em 1995/1996.

TABELA 5

Número de fusões e aquisições na indústria brasileira por origem de capital da empresa dominante e no setor de produtos químicos e farmacêuticos: Brasil, 1994 a 2000

Empresa dominante na Operação	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Total
Capital nacional	81	82	161	168	130	101	123	846
Capital estrangeiro	94	130	167	204	221	208	230	1254
Total	**175**	**212**	**328**	**372**	**351**	**309**	**353**	**2100**
Setor quim. e farmac.[1]	4	11	10	4	4	6	6	45

Fonte: KPMG. Elaboração dos autores.

Nota: [1]Excluídas as empresas fabricantes de produtos químicos e petroquímicos destinados à fabricação de combustíveis e derivados.

Informações disponíveis, mesmo não sendo completas, indicam que as fusões e aquisições no mercado doméstico movimentaram aproximadamente 115 bilhões de dólares entre 1991 e 1999. O maior número de transações concentrou-se nos setores de alimentação, bebida e fumo, petroquímica, siderurgia, eletroeletrônicos, autopeças e financeiro. Os maiores valores de fusões e aquisições ocorreram nos setores de energia elétrica, financeiro, de telecomunicação, siderúrgico e metalúrgico, petroquímico e alimentar. A privatização e a liberação do investimento estrangeiro no setor financeiro explicam a importância dos setores de infra-estrutura e de bancos e seguradoras nas operações de fusões e aquisições.[40]

Segundo Miranda e Martins (2000, p. 76-77), o setor farmacêutico e de higiene e limpeza ocupava a oitava posição entre 26 setores econômicos, pelo critério do valor das transações das fusões e das aquisições. Foram adquiridas 16 empresas farmacêuticas privadas de capital nacional e seis empresas subsidiárias estrangeiras entre 1991 e 1997. As operações de aquisição de subsidiárias estrangeiras custaram cerca de 1,1 bilhão de dólares. Os valores envolvidos na compra de empresas nacionais foram bem menores, em torno de 140 milhões de dólares.

As operações de fusões e aquisições – com e sem mudança do controle do capital – entre as matrizes de laboratórios estrangeiros acarretam mudanças no controle societário e/ou na administração das filiais instaladas no Brasil. O impacto dessas operações na estrutura da indústria doméstica é importante, pois leva a mudanças nas participações de mercado das empresas líderes.

O quadro 1 apresenta as principais operações de fusões envolvendo laboratórios multinacionais e laboratórios nacionais entre 1988 e 2002. As operações de fusão de

40. Para uma análise detalhada dos processos de fusões e aquisições na década de 1990, ver Miranda e Martins (2000).

natureza global, na década de 1990, criaram os principais laboratórios da indústria farmacêutica mundial e, conseqüentemente, as empresas líderes no mercado doméstico.

Um dos laboratórios criados pela onda de fusões daquela década foi o Wyeth Whitehall. Esse laboratório norte-americano resultou da fusão das farmacêuticas Lederle, Syntex, Whitehal e Wyeth. O laboratório Wyeth Whitehall está presente em 145 países e é controlado pelo Grupo American Home Products, que possui fábricas em 27 países e mantém centros de pesquisa nos Estados Unidos, no Canadá, na Inglaterra e na França, com ramificações em diversas outras regiões. No Brasil, o laboratório Wyeth Whitehall conta com uma moderna unidade de fabricação em Itapevi (SP). A empresa estruturou-se no Brasil em uma unidade responsável pelo desenvolvimento e pela comercialização de produtos farmacêuticos com prescrição médica, e em outra responsável pelo desenvolvimento e pela comercialização de produtos farmacêuticos de venda livre ao consumidor. A empresa tem se destacado no Brasil por seu agressivo esforço de vendas dirigido à classe médica.

A Novartis Biociências foi criada a partir da Sandoz e da Ciba-Geigy em 1996, tornando-se o maior laboratório mundial naquele ano, com participação de 4,4% no mercado mundial. Sua matriz situa-se em Basiléia, Suíça, de onde controla operações em 140 países. As atividades dessa empresa concentram-se em produtos farmacêuticos de marca, genéricos, oftalmológicos e saúde animal. O total de suas vendas no mercado mundial foi de 19,1 bilhões de dólares, atingindo um resultado líquido de US$ 4,2 bilhões em 2001. No Brasil, no mesmo período, ela obteve um lucro líquido de aproximadamente 12 milhões de reais sobre vendas da ordem de 631 milhões, ocupando a segunda posição do *ranking* de faturamento da indústria, o que corresponde a uma participação de 6,1% do mercado doméstico.

QUADRO 1

Principais operações de fusões na indústria farmacêutica mundial e nacional, 1988-2002

Ano	Empresas	Capital	Nova Empresa	Capital
1998–1988	Allergan Lok e Frumtost	EUA	Allergan Frumtost	EUA
	Merrell Lepetit, Hoechst e Sarsa	EUA, Alemanha e França	Hoechst M. Roussel	Alemanha/França
	Honorterápico e Cimed	Brasil	Windson	Brasil
	Lederle, Syntex,Whitehal e Wyeth	EUA, EUA, Inglaterra e EUA	Wyeth Whitehall	EUA
	Newlab eDorsay	Brasil	DM Farmacêutica	Brasil
	Bristol e Squibb	EUA	Bristol Myers Squibb	EUA
	ISA, INAF e Majer Meyer	Brasil	Eurofarma	Brasil
	Espasil e Synthelabo	França	Synthelabo Espasil	França
	Winthrop (S.Ross) e Sanofi	França	Sanofi Winthrop	França
	União Química, Biolab. Sanus e Naturin	Brasil	Grupo Castro Marques	Brasil
	Pharmacia e Upjohn	EUA e Dinamarca	Pharmacia Upjohn	EUA
	Sandoz e Ciba-Geigy	Suíça	Norvartis	Suíca
2002–1999	Smith Kline Beecham, Stafford Miller e Glaxo Wellcome	Inglaterra e EUA, EUA e Inglaterra	Glaxo Smith Kline	Inglaterra
	Zeneca e Astra	Inglaterra e Suécia	Astrazeneca	Inglaterra
	Hoeschst M. Roussel e Rhodia	Alemanha e França	Aventis	Alemanha e França
	Synthelabo Espasil e Sanofi Winthrop	França	Sanofi Synthelabo	França
	Monsanto e Pharmacia Upjohn	EUA	Pharmacia	EUA

Fonte: Grupmef, 2001. Elaboração dos autores.

O laboratório Glaxo Smith Kline foi formado pela fusão entre a Glaxo Wellcome, a Smith Kline Beecham e a Stafford Miller. A Glaxo Smith Kline passou a deter 7,3 % do mercado farmacêutico mundial após o processo de fusão. Em 1999,

seu primeiro ano de operação, a empresa obteve vendas mundiais no valor de 26,3 bilhões de dólares e lucro bruto de 7,6 bilhões, tornando-se o primeiro colocado no *ranking* mundial de empresas farmacêuticas. A Glaxo Smith Kline é sediada no Reino Unido e tem significativa participação no segmento de vacinas e em quatro das mais importantes áreas terapêuticas: antiinfecciosos, sistema nervoso central, respiratório e gastrintestinal/metabólico. No Brasil, após a fusão, concentrou toda a sua produção em duas fábricas em Jacarepaguá, no Rio de Janeiro, de onde deverão abastecer todo o mercado brasileiro e também o dos países do Mercosul. Em 2001, a Glaxo Smith Kline ocupava a sétima posição nas vendas no mercado nacional.

O laboratório Astrazeneca resultou da fusão da Astra AB com a Zeneca Group PLC em 1999, com o objetivo de construir um *portfolio* que abrangesse as áreas terapêuticas de medicamentos gastrintestinais, de uso hospitalar, oncológicos, cardiovasculares, respiratórios e para sistema nervoso central, e que ainda possibilitasse a ampliação de suas bases de pesquisas. No primeiro ano após a fusão, sua participação no mercado mundial era de 4,8%, tornando-se o quarto maior laboratório global. O lucro operacional mundial da empresa passou de 3,6 bilhões dólares, em 1999, para 4,1 bilhões, em 2001. A Astrazeneca tem sede administrativa em Londres e sua área de pesquisa e desenvolvimento está sediada na Suécia, além de ter outros centros no Reino Unido e nos EUA, além de unidades de produção em mais de vinte países.

O laboratório Aventis Pharma surgiu da fusão da alemã Hoechst M. Roussel com a francesa Rhodia Poulenc, em 1999. A nova empresa obteve um faturamento de 4,3 bilhões de dólares após a fusão, o que a colocou como a quinta maior farmacêutica mundial. No país, seu faturamento foi de 958 milhões de reais em 1999. Esse faturamento garantiu uma participação em torno de 7,8% do mercado nacional. Em 2000, a empresa obteve um faturamento de aproximadamente 1.078 milhões de reais, o que corresponde a um crescimento de aproximadamente 12% em relação a 1999. Esse aumento nas vendas foi resultado do desenvolvimento e da ampliação do *portfolio* de medicamentos globais e inovadores. A evolução da participação desses produtos no faturamento total da empresa foi a seguinte: de 10% em 1999 e de 15% em 2000 – e a expectativa para 2004 é de aproximadamente 36%. A Aventis concentra toda a sua produção em uma única fábrica em Suzano, São Paulo, de onde abastece o mercado brasileiro, os países do Mercosul e parte dos países da América Latina. A Aventis ocupava a posição de maior laboratório doméstico em faturamento, até a aquisição do laboratório Pharmacia pela Pfizer, em 2002.

O laboratório Pharmacia é resultante da fusão da Pharmacia Upjohn com a Searle, divisão farmacêutica da Monsanto, em 2000. Era um dos onze maiores laboratórios mundiais, com faturamento em torno de 10 bilhões de dólares. Com sede em Nova Jersey, nos Estados Unidos, a empresa administrava um amplo *portfolio* de medicamentos. Atua em várias áreas, com produtos vendidos sob prescrição médica, destinados a dor e inflamação, oncologia, saúde feminina, endocrinologia, sistema nervoso central, oftalmologia, cardiologia e medicamentos de uso hospitalar. Além disso, mantinha a divisão de produtos sem necessidade de prescrição médica (*consumer health care*) e diagnósticos (em especial, *kits* para alergias). A empresa já liderava o mercado em algumas áreas terapêuticas com produtos como o Celebra®, o medicamento mais prescrito no mundo para o alívio

da dor e inflamação, e o Xalatan®, líder mundial no tratamento de glaucoma. Em 2002, o laboratório Pharmacia foi comprado pela Pfizer.[41]

A Sanofi Synthelabo surgiu da fusão dos laboratórios Sanofi Winthrop com o laboratório Synthelabo Espasil, ocorrida em maio de 1999. A sede da empresa é em Paris e ela ocupa o 13º lugar no *ranking* do mercado brasileiro, retendo 2,52% das participações do mercado ético. Ocupa também o 7º lugar no *ranking* farmacêutico europeu, e o 2º na França, estando entre os vinte maiores grupos farmacêuticos do mundo. Além de dispor de uma equipe de 6.200 pesquisadores, de 15 centros de pesquisa básica e de 20 centros de pesquisa clínica no mundo, tem cerca de 48 novas substâncias em desenvolvimento nesses centros atualmente, entre as quais 20 já estão nas fases II e III de estudo. No Brasil desde 1977, Sanofi Synthelabo reúne suas instalações industriais, administrativas e comerciais na cidade do Rio de Janeiro.

As aquisições de participações ou de controle de outras empresas são outra importante modalidade de mudança patrimonial utilizada. O quadro 2 apresenta as principais operações de aquisições de laboratórios farmacêuticos internacionais e nacionais.

Uma das aquisições relevantes na indústria farmacêutica mundial foi a compra da Knoll pela Abbott, concluída em março de 2001. Nessa data, a Knoll possuía a linha de produção da Basf Pharma e da Basf Generix no Brasil. A Abbott uniu a sua linha de medicamentos genéricos hospitalares com a linha de genéricos de venda em farmácia da Basf Generix. O lançamento da linha de medicamentos genéricos foi uma iniciativa da Knoll, que se tornou a primeira indústria farmacêutica multinacional autorizada a comercializar medicamentos genéricos no Brasil.

QUADRO 2

Principais aquisições na indústria farmacêutica mundial e nacional, 1988-2002

Ano	Empresa(s) 1	Capital	Empresa(s) 2	Capital	Nova Empresa	Capital
1998–1988	Searle	EUA	Carlo Erba	Itália	Monsanto	EUA
	Degussa Labofarma	Alemanha	Robafarma	N/D	Degussa Labofarma	Alemanha
	Sarsa	França	Syntex	EUA	Sarsa	França
	Smith Kline Beecham	Inglaterra e EUA	Sydney Ross	EUA	Smith Kline Beecham	Inglaterra e EUA
	Biosintética	Brasil	Glicolabor	N/D	Biosintética	Brasil
	EMS, Legrand, Natures's Plus	Brasil	Novaquímica	Brasil	EMS	Brasil
1999-2000	Abbott	EUA	Knoll	Alemanha	Abbott	EUA
	Pfizer	EUA	Warner	EUA	Pfizer	EUA
	EMS	Brasil	Sigma Pharma, Novamed	Brasil	SEM-Sigma Pharma	Brasil
2002	Pfizer	EUA	Pharmacia	EUA	Pfizer	EUA

Fonte: Revista Grupmef, 2001. Elaboração dos autores.

Outra importante aquisição internacional foi a compra da Warner pelo laboratório Pfizer. A aquisição da Warner por U$ 90 bilhões, em 2000, colocou a Pfizer como a segunda maior fabricante de produtos farmacêuticos do mundo. Essa empresa, de origem norte-americana, pesquisa, desenvolve, produz e comercializa

41. A conclusão da aquisição dependia da aprovação final da Comissão Federal de Comércio (FTC) dos EUA e das autoridades antitruste da Comissão Européia. A aquisição foi aprovada no primeiro semestre de 2003.

produtos nas áreas de saúde humana e animal. Sua matriz situa-se em Nova Iorque e seu faturamento mundial foi de aproximadamente 32 bilhões de dólares em 2001. A Pfizer consolidou a posição de maior laboratório mundial com a aquisição da Phamacia por 60 bilhões de dólares em 2002. Essa aquisição trouxe para seu *portfolio* de medicamentos o antiinflamatório Celebra®, com vendas mundiais estimadas em 2,6 bilhões de dólares. O faturamento da Pfizer cresceu para cerca de 48 bilhões de dólares após a aquisição. Esse faturamento é 40% maior do que o obtido pelo laboratório Glaxo Wellcome Smith, seu rival mais próximo. O laboratório chegou ao Brasil em 1952, quando iniciou suas atividades como importadora no Rio de Janeiro. Oito anos mais tarde inaugurou uma unidade de fabricação em Guarulhos. Em relação aos seus produtos, além do Viagra® para disfunção erétil, que ocupa a primeira posição de vendas, os principais produtos da divisão farmacêutica no Brasil são: Lipitor®, para colesterol; Feldene®, para inflamações; e Zoloft®, para depressão.

Os laboratórios estrangeiros não foram os únicos que consolidaram e expandiram sua atuação no mercado brasileiro por meio de operações de aquisição. O grupo nacional de medicamentos EMS-Sigma Pharma se expandiu com a aquisição do laboratório Novaquímica, que foi incorporado às demais empresas do grupo EMS: Legrand e Nature's Plus. A essas empresas juntaram-se, posteriormente, a Sigma Pharma e a Novamed, formando uma linha de atuação em medicamentos similares, genéricos, de prescrição médica, OTC (*Over the Counter*), produtos de higiene pessoal e, ainda, cosméticos. O grupo EMS-Sigma Pharma fez investimentos para a realização de estudos de bioequivalência e biodisponilbilidade, necessários para a aprovação de medicamentos genéricos. Isso permitiu que tal empresa tivesse os primeiros genéricos aprovados com testes no mercado nacional.

O resultado do processo de fusões e aquisições foi o rápido aumento da concentração na indústria farmacêutica mundial. Os onze maiores laboratórios globais respondiam por cerca de 36,1% do mercado farmacêutico mundial em 1996, passando para 48,9% em 1999, como mostra a tabela 6.

A tendência é de continuidade das operações de fusões e aquisições na indústria farmacêutica mundial em razão da intensificação da concorrência. Vários fatores contribuem para esse cenário. Primeiramente, o lançamento de drogas inovadoras tem exigido investimentos crescentes. Além disso, os gastos em P&D dos laboratórios inovadores triplicaram nos últimos dez anos. Em 2001, esses gastos ficaram na casa dos 35 bilhões de dólares. Executivos da indústria calculam que para um laboratório continuar competitivo deve investir em P&D, no mínimo, dois bilhões de dólares por ano. Mesmo com o crescimento do gasto com inovação, foram aprovadas 24 novas entidades moleculares pelo órgão regulador americano (FDA) em 2001, o menor número em seis anos. A previsão é de uma queda do número de drogas inovadoras lançadas até 2007.[42]

42. Ver as projeções da IBM Business Consulting Services (2002).

TABELA 6

Índice de concentração simples e participação no mercado das empresas farmacêuticas, 1996 e 1999

	1996				1999		
	Laboratórios	Origem	Part. (%)		Laboratórios	Origem	Part. (%)
1	Novartis	Suíça	4,4	1	Glaxo SmithKline	Inglaterra	7,3
2	Glaxo Wellcome	Inglaterra	4,4	2	Pfizer	EUA	6,6
3	Merk & Co.	EUA	4,0	3	Merck & Co.	EUA	5,1
4	Hoechst Marion Roussel	Alemanha	3,3	4	AstraZeneca	Inglaterra	4,8
5	Bristol-Myers Squibb	EUA	3,2	5	Aventis	França/Alemanha	4,3
6	Johnson & Johnson	EUA	3,1	6	Bristol-Myers Squibb	EUA	3,9
7	American Home	EUA	3,1	7	Novartis	Suíça	3,8
8	Pfizer	EUA	3,1	8	Roche	Suíça	3,6
9	SmithKline Beecham	Inglaterra	2,7	9	Johnson & Johnson	EUA	3,5
10	Roche	Suíça	2,7	10	Eli Lilly	EUA	3,0
11	Bayer	Alemanha	2,1	11	Pharmacia	Inglaterra/EUA	3,0
	Total dos 11 maiores		**36,1**		**Total dos 11 maiores**		**48,9**

Fonte: Oliveira *et alii* (2001).

A queda da produtividade da inovação tecnológica, associada com o maior tempo de aprovação pelos órgãos reguladores, tem colocado sob pressão a lucratividade da indústria. Essa pressão tem se acentuado pelo crescimento das vendas dos medicamentos genéricos em todas as classes terapêuticas e pelo menor tempo de lançamento de medicamentos seguidores. Esses medicamentos têm estrutura molecular suficientemente diferente dos inovadores para não infligirem a patente, mas sua ação terapêutica é semelhante. Um exemplo pode ser dado pelo lançamento do Prozac em 1988, e da droga seguidora, Zoloft, lançada quatro anos depois. A tendência é o encurtamento do período de lançamento da droga seguidora no mercado e, conseqüentemente, a redução do tempo de monopólio da droga inovadora. Com isso a lucratividade dos laboratórios inovadores será afetada. É projetada a perda de patentes de 35 medicamentos, entre 2002 e 2007, com vendas mundiais estimadas em 73 bilhões de dólares anuais (IBM Business Consulting Services, 2002, p. 6).

A maior pressão competitiva decorrente de fatores tecnológicos é potencializada pelo surgimento de mecanismos públicos e privados que atuam na redução do preço dos medicamentos. Nos EUA, as organizações de atendimento de saúde (HMOs) e as organizações de administração de benéficos farmacêuticos (PBOs) eram responsáveis por cerca de 70% do número de prescrições e pelo valor das vendas no varejo em 2001.[43] Os países europeus têm instituído diversos mecanismos de controle de preços de medicamento.[44] Na Grã-Bretanha, as empresas fornecedoras de medicamentos ao sistema nacional de saúde (NHS) estão sujeitas a uma legislação que limita os lucros sobre vendas totais dos produtos de marca. Na França, os preços dos medicamentos são acordados entre governo e indústria, e toda vez que o volume de vendas de determinado medicamento ultrapassa o previsto, os laboratórios são obrigados a reduzir seu preço. O resultado da ação dessas organizações e das políticas de regulação do setor tem limitado a capacidade de fixação de preços por parte dos laboratórios.

43. Pharma Industry Profile 2001, IMS Heath 2001. Disponível em: <www.imshealth.com>.

44. Para uma discussão aprofundada desses mecanismos, ver Rêgo (2000).

A intensificação da competição na indústria farmacêutica global, pelos fatores listados anteriormente, tem sido um forte indutor das operações de fusões e aquisições no setor. Os avanços na área de genômica, biologia molecular e bioquímica abrem novas trajetórias tecnológicas para o desenvolvimento de novas drogas. As novas empresas de biotecnologia têm sido alvo de operações de fusões e aquisições pelos grandes laboratórios farmacêuticos globais. Em 1990, a Roche comprou a Genetech. A Ciba-Geigy, posteriormente fundida com a Sandoz, adquiriu parcela da Chiron em 1995. Empresas de biotecnologia têm também diversificado sua atuação na área de medicamentos baseados em síntese química. A Millennium, empresa de genômica americana, comprou a COR Therapeutics, atraída pelo potencial de vendas de sua nova droga anticoagulante e pela estrutura da equipe de vendas. Tudo indica que as operações de fusões e aquisições na indústria farmacêutica mundial não arrefecerão nos próximos anos.

As operações de fusões e aquisições globais também se refletiram na indústria farmacêutica brasileira. Aventis, Novartis e Pfizer ocupavam, respectivamente, o primeiro, segundo e quarto lugar no *ranking* dos maiores laboratórios do mercado doméstico em outubro de 2002.[45] A tendência do incremento da participação dos laboratórios estrangeiros no faturamento da indústria farmacêutica nacional não foi ainda maior em virtude do crescimento das vendas de medicamentos genéricos por parte dos laboratórios nacionais. Os laboratórios Medley, Biosintética, Eurofarma, EMS, Biolab-Sanus e Teuto Brasileiro aumentaram sua participação no mercado doméstico de 5,7% para 7,8%, entre 2000 e 2001, atenuando o efeito das fusões e aquisições entre as filais dos laboratórios multinacionais.

O maior número das operações de aquisição teve como alvo empresas de capital nacional,[46] embora, como já foi mencionado, os maiores valores das transações de fusões e aquisições tenham ocorrido entre subsidiárias estrangeiras. Entre as empresas nacionais alvo de aquisição, chama atenção o caso da Biobrás. Essa empresa é o único laboratório nacional que produz insulina humana a partir de matéria-prima animal (bovina e suína). O mercado doméstico de insulina é altamente concentrado.[47] A proposta de aquisição da Biobrás pelo laboratório Novo Nordisk aumentaria ainda mais a concentração desse mercado. O laboratório Novo Nordisk passaria a deter 83% das vendas do mercado total de insulina no país.

A Secretaria de Direito Econômico (SDE) do Ministério da Justiça sugeriu a aprovação do negócio pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) se fossem retiradas duas cláusulas do contrato de compra. A primeira dizia respeito à proibição dos antigos controladores, que possuem patente para a produção de insulina "recombinante", de atuarem no mercado. A segunda era a supressão pela Câmara de Comércio Exterior (Camex) das sobretaxas das importações de insulina pelo laboratório americano Eli Lilly e pela francesa Lilly France. É possível que as medidas adotadas pelos órgãos de defesa da concorrência inibam o exercício de poder de monopólio no

45. Considerando os valores acumulados dos últimos doze meses, segundo informações do IMS publicadas na Gazeta Mercantil de 3/1/2003.

46. O Anexo II apresenta uma lista mais completa de laboratórios em que foi possível identificar a ocorrência de operações de reestruturação societária.

47. A participação do principal vendedor oscila entre 42% e 94% nos diferentes tipos de insulina humana, ver Magalhães et alii (2002b, Anexo II).

mercado doméstico de insulinas. No entanto, a desnacionalização da Biobrás pode significar a perda de uma das poucas empresas nacionais com capacidade de desenvolvimento tecnológico comprovada na área farmacêutica. A conseqüência é a redução do núcleo de empresas domésticas que podem ser incentivadas por uma política industrial adequada para internalizar a produção de princípios ativos.

Em suma, as principais fusões e aquisições ocorridas na indústria farmacêutica doméstica, considerando o valor da transação e o impacto na participação de mercado, ocorreram entre as subsidiárias dos grandes laboratórios multinacionais. Essa evidência pode ser interpretada como uma redução do ritmo de desnacionalização da indústria farmacêutica brasileira, no entanto, a aquisição de uma empresa nacional estratégica em determinada classe terapêutica, como a Biobrás no mercado de insulina, fragiliza ainda mais a capacidade de reversão da dependência externa de farmoquímicos e de outros princípios ativos de medicamento.

5 CONCLUSÕES

A dinâmica dos investimentos e das reestruturações patrimoniais da indústria farmacêutica brasileira, na década de 1990, é ilustrativa das "metamorfoses da dependência" em um contexto de abertura comercial, desregulamentação da economia e estabilização macroeconômica com câmbio apreciado.

A estratégia de crescimento dos laboratórios multinacionais baseou-se na exploração do dinamismo e do potencial de crescimento do mercado interno e resultou em expressivo aumento do investimento direto estrangeiro. Esse volume de investimento possibilitou o aumento e a modernização da capacidade instalada doméstica de produção de medicamentos na década de 1990. O investimento total na indústria de medicamento atingiu cerca de meio bilhão de dólares em 1999, com os laboratórios multinacionais sendo responsáveis por 70% desse montante.

O processo de expansão e modernização da indústria de medicamento ocorreu associado a uma estratégia de especialização da produção e à utilização de preços de transferências, ocasionando a desverticalização da produção e, conseqüentemente, o aumento da dependência externa de fármacos e mesmo de medicamentos prontos.

A redução da verticalização da produção de medicamentos teve implicações para a densidade tecnológica dos investimentos. A evidência sugere que a aquisição de máquinas e equipamentos pelos laboratórios estrangeiros foi direcionada para bens de capital de menor conteúdo tecnológico. Dessa forma, a dinâmica de investimentos dos laboratórios estrangeiros de medicamentos combinou três elementos: o aumento e a modernização da capacidade de produção de menor conteúdo tecnológico; a redução do grau de integração das etapas de produção e a concentração nas etapas mais simples; e, por último, a maior importação de fármacos e medicamentos acabados.

Em certo sentido, a estratégia da abertura comercial, a desregulamentação da economia e a estabilidade macroeconômica foram um sucesso em termos de incentivo ao investimento, principalmente dos laboratórios multinacionais. No entanto, a evolução da indústria de medicamentos nessa década parece ser um exemplo da falácia da agregação. O investimento aumentou a capacidade produtiva e a modernização

das empresas, levando a ganhos de produtividade e à maior eficiência nessa indústria. A contrapartida dessa dinâmica de investimento foi a explosão das importações de fármacos e medicamentos prontos.

As importações de fármacos – considerando os 1.032 utilizados na fabricação de medicamentos das principais subclasses terapêuticas do mercado brasileiro – praticamente dobraram, indo de US$ 535 milhões para US$ 1,095 bilhão entre 1990 e 2000, mesmo com significativa maioria dos fármacos importados apresentando a patente vencida. Do total do valor das importações de fármacos em 1998, 83% tinham patentes originais anteriores a 1977, sendo que 47% eram anteriores a 1962. As importações de medicamentos prontos cresceram de US$ 212 milhões para US$ 1,28 bilhão no mesmo período. Esse aumento de importações de fármacos e medicamentos levou ao crescimento expressivo do déficit da balança do setor. Não existe nenhuma evidência que sugira uma reversão expressiva dessa tendência.[48]

A desverticalização da produção, levada a cabo pelos fabricantes de medicamentos, reduziu as possibilidades de crescimento das empresas de farmoquímicos. Esta indústria manteve um patamar de investimento, na década de 1990, abaixo do atingido no fim dos anos 1980. O investimento dessa etapa da cadeia produtiva da indústria farmacêutica girava em torno de 10% do montante aplicado na indústria fabricante de medicamentos. Não há estímulo à ampliação do investimento para a produção doméstica de fármacos, pois os laboratórios que dominam as vendas de medicamento são predominantemente estrangeiros. A reduzida contestabilidade desses laboratórios, nos mercados relevantes, permite a maximização do lucro conjunto da filial-matriz por meio da utilização dos preços de transferência. Dessa forma, as filiais dos laboratórios tornam-se consumidoras cativas dos fármacos comercializados pelas matrizes e não se cria mercado expressivo para os fabricantes nacionais de fármacos.

Em suma, as transformações ocorridas na indústria farmacêutica nacional no período em análise sugerem a combinação de reconversão industrial, modernização da tecnologia de produção e de gestão e aumento da produtividade, com desindustrialização, desverticalização da produção e redução do conteúdo tecnológico do processo produtivo. O resultado dessas transformações, no entanto, não significou expansão do consumo *per capita* de medicamentos ou preços mais acessíveis para a maioria da população.[49]

As evidências mostram que a desvalorização cambial do real, em 1999, serviu como um estímulo positivo para o investimento das empresas nacionais. A expansão do mercado de medicamentos genéricos também pode se tornar uma fonte de estímulo à produção. No entanto, é muito cedo para avaliar se a ampliação do investimento das empresas nacionais de farmoquímicos vai constituir um padrão mais duradouro de crescimento da indústria – principalmente se não contar com o apoio de política industrial setorial.

As transformações da indústria farmacêutica na década de 1990 resultaram no aumento da dificuldade da população ao acesso aos medicamentos. Qualquer

48. Para mais detalhes, ver Magalhães et alii (2002a).

49. Ao contrário, as evidências apontam que ocorreu crescimento do faturamento associado a redução das quantidades vendidas de medicamentos, o que indica que a indústria farmacêutica conseguiu aumento significativo de preços, ver Frenkel (2000, p. 158).

desvalorização da moeda nacional cria pressão nos preços de medicamentos, pois o custo de importação de fármacos é cotado em dólares e os mercados relevantes (subclasses terapêuticas) são altamente concentrados. A pressão de preços de medicamento reduz o poder de compra do orçamento das famílias e não permite ao poder público ampliar os programas de assistência farmacêutica.

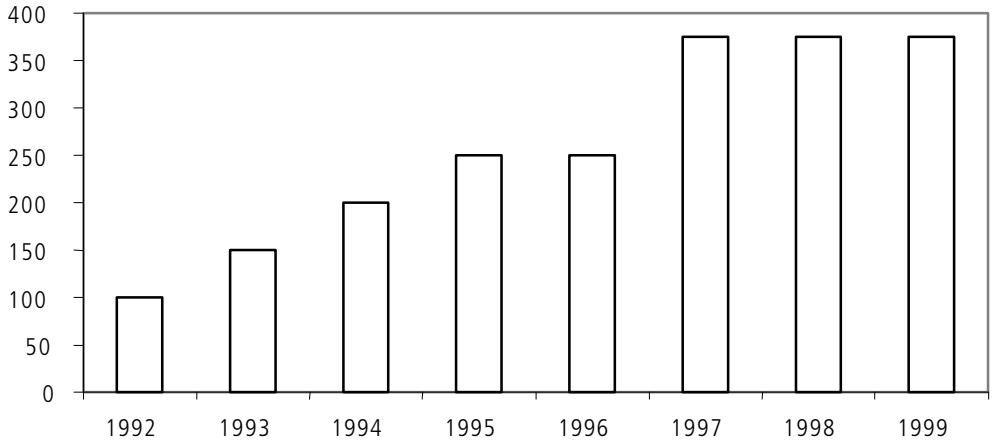
A entrada dos medicamentos genéricos no mercado brasileiro, se apoiada por uma política industrial adequada, pode ser uma oportunidade para diminuir a dependência da importação de fármacos e medicamentos e reduzir o grau de concentração econômica nos mercados relevantes. A utilização de instrumentos como o poder de compra governamental pode constituir um forte incentivo para aumentar o grau de internalização da cadeia produtiva de produtos farmacêuticos. O exemplo de países como a Espanha, Itália e, mais recentemente, Índia não pode ser desprezado. Esses países adotaram políticas públicas de incentivo e conseguiram desenvolver importantes empresas fabricantes de medicamentos e farmoquímicos genéricos com participação relevante até mesmo no mercado internacional.

ANEXOS

ANEXO I

Investimentos da indústria farmacêutica brasileira informados pela Abifarma

(Em US$ milhões)



Fonte: Abifarma/ Grupmef.

ANEXO II

Empresas que participaram de algum tipo de reestruturação corporativa

Nº de empresas (1988)	Origem	Nº de empresas (1998)	Origem	Nº de empresas (2000)	Origem
1 ABBOTT	EUA	ABBOTT	EUA	ABBOT	EUA
2 ACHÉ	Brasil	ACHÉ	Brasil	ACHÉ	Brasil
3 ALCON	EUA	ALCON	EUA	ALCON	EUA
4 ALLERGAN LOK	EUA	ALLERGAN FRUMTOST	EUA	ALLERGAN	EUA
5 ASTRA	Suíça	ASTA MÉDICA	Alemanha	ASTA MÉDICA	Alemanha
6 BIOGALÊNICA	Suíça	ASTRA	Suíça	ASTRAZÊNECA	Inglaterra
7 BIOLAB SANUS	Brasil	BIOSINTÉTICA	Brasil	AVENTIS	Alemanha/ França
8 BIOLAB SEARLE	EUA	BRISTOL MYERS SQUIBB	EUA	BIOSINTÉTICA	Brasil
9 BIOSINTÉTICA	Brasil	DM FARMACÊUTICA	Brasil	BRISTOL MYERS SQUIBB	EUA
10 BRISTOL	EUA	SEM	Brasil	CIMED	EUA
11 CARLO ERBA	Itália	ENILA	Inglaterra/EUA	DM FARMACEUTICA	Brasil
12 CIMED	EUA	EUROFARMA	Brasil	EMS-SIGMA PHARMA	Brasil
13 DEGUSA LABOFARMA	Alemanha	GALDERMA	Franca/ Suíça	ENILA	Inglaterra/EUA
14 DORSAY	Brasil	GLAXO WELLCOME	Inglaterra	EUROFARMA	Brasil
15 SEM	Brasil	GRUPO CASTRO MARQUES	Brasil	GALDERMA	Franca/ Suíça
16 ESPASIL	França	HOECHST M. ROUSSEL	Alemanha/ França	GLAXO SMITH KLINE	Inglaterra
17 FRUMTOST	EUA	KNOLL	Alemanha/ França	MEDLEY	Brasil
18 GLAXO	Inglaterra	MEDLEY	Brasil	NATURIN	Brasil
19 GLICOLABOR	nd	MONSANTO	EUA	NOVARTIS	Suíça

(continua)

(continuação)

Nº de empresas (1988)	Origem	Nº de empresas (1998)	Origem	Nº de empresas (2000)	Origem
20 HOECHST	Alemanha	NOVAMED	Brasil	PFIZER	EUA
21 HONORTERÁPICO	EUA	NOVARTIS	Suíça	PHARMACIA BRASIL	EUA
22 INAF	Brasil	PFIZER	EUA	SANOFI SYNTHELABO	França
23 ISA	Brasil	PHARMACIA UPJOHN	EUA	SANUS FARMACEUTICA	Brasil
24 KNOLL	Alemanha	RHODIA	França	UNIÃO QUÍMICA	Brasil
25 LABORATÓRIO IQC	Brasil	SANOFI WINTHROP	França	WYETH WHITEHALL	EUA
26 LEDERLE	EUA	SIGMA PHARMA	Brasil		
27 LEGRAND	Brasil	SMITH KLINE BEECHAM	Inglaterra/ EUA		
28 MAJER MEYER	Brasil	STANFFORD MILLER	EUA		
29 MERREL LEPETIT	EUA	SYNTHELABO ESPASIL	França		
30 NATURE'S PLUS	Brasil	WARNER	EUA		
31 NATURIN	Brasil	WINDSON	EUA		
32 NEWLAB	Brasil	WYETH WHITEHALL	EUA		
33 NOVAQUÍMICA	Brasil	ZÊNECA	Inglaterra		
34 PFIZER	EUA				
35 PHARMACIA	EUA				
36 ROBAFARMA	nd				
37 RODHIA	França				
38 SANDOZ	Suíça				
39 SANOFI	França				
40 SARSA	França				
41 SMITH KLINE BEECHAM	Inglaterra/ EUA				
42 SQUIBB	EUA				
43 STAFFORD MILLER	EUA				
44 SYDNEY ROSS	EUA				
45 SYNTEX	EUA				
46 SYNTHELABO	França				
47 UNIÃO QUÍMICA	Brasil				
48 UPJHON	Dinamarca				
49 WELLCOME ICI	Inglaterra				
50 WHITEHALL	Inglaterra				
51 WINTHROP	França				
52 WYETH	EUA				

Fonte: Revista Grupmef, 2001. Elaboração dos autores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BREALEY, R. A.; MYERS, S. C. **Princípios de finanças empresariais.** Portugal: Makion Books, 1992.

BIELSCHOWSKY, R. Investimento: os números relevantes. *In*: BIELSCHOWSKY, R. (Org.) **Investimentos e reformas no Brasil.** Brasília: Ipea/Cepal, 2002.

_____. Segundo movimento: investimento na indústria brasileira depois da abertura e do real; o miniciclo de modernizações, 1995-1997. *In*: BIELSCHOWSKY, R. (Org.) **Investimentos e reformas no Brasil.** Brasília: Ipea/Cepal, 2002.

CARLTON, D. W.; PERLOFF, J. M. **Modern industrial organization.** 3. ed. USA: Addison-Wesley, 2000.

COCKBURN, I.; HENDERSON, R. Scale, scope and spillovers: the determinants of research productivity in drug discovery. **Rand Journal of Economics,** v. 27, Mount Morris, ILL. Spring 1996.

DUNNING, J. **Explaining international production.** London: Unwin Hyman, 1988.

FAGAN, P. L. **As gigantes farmacêuticas:** prontas para o século XXI? Boston: Harvard Business School, maio de 1998.

FUTURE SERIES. **Pharma 2010: the theshold of innovation.**

FRENKEL, J. Padrões de regulação de preços do mercado de medicamentos: experiência brasileira dos anos 90 e novos arranjos institucionais. *In*: NEGRI, B.; GIOVANNI G. **Brasil:** radiografia da Saúde. Campinas: Instituto de Economia, Unicamp, 2001.

GUIMARÃES, E. **Acumulação e crescimento da firma.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1981.

GRUPMEF. História das fusões. São Paulo, **Revista Grupmef**, ano 23, n. 60, mar./abr./2001.

HENDERSON, R. Drug industry mergers won't necessarily benefit R&D. **Research and tecnology management,** ago. 2000.

KUME, H. **A política de importação no Plano Real e a estrutura da proteção efetiva**. Rio de Janeiro: Ipea, 1996. (Texto para Discussão, n. 423).

KPMG Corporate Finance. Pesquisa de fusões e aquisições: transações realizadas no Brasil. **Corporate Finance**: 4º Trimestre e Acumulado. São Paulo, 2001.

LAPLANE, M. F.; SARTI, F. Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. **Rev. Sociedade e Economia**, Campinas, v. 8, jun. 1997.

LUCCHESI, G. **Dependência e autonomia no setor farmacêutico:** um estudo da Cemes. 1991. Dissertação (Mestrado). Escola Nacional de Saúde Pública/Fiocruz, Rio de Janeiro, 1991.

MAGALHÃES, L. C. G. *et alii*. **Evolução e tendências da balança de comércio exterior da indústria farmacêutica brasileira:** análise das importações e exportações de farmoquímicos e medicamentos, 1990-2000. Brasília: Ipea, 2002a. (Texto para Discussão, n. 973).

_____. **Evidências sobre o poder de mercado na indústria farmacêutica brasileira:** análise dos índices de concentração econômica por classe/subclasse terapêutica. Brasília: Ipea – Diset, 2002b. (Nota Técnica).

MATIAS, A. B.; PASIN, R. M. **A geração de sinergias e seus impactos na rentabilidade das empresas nos casos de fusões e aquisições.** Ribeirão Preto: FEA-USP, maio de 2000. (Texto para Discussão, n. 5).

MIRANDA, J. C.; MARTINS, L. Fusões e aquisições de empresas no Brasil. **Rev. Economia e Sociedade**. Campinas, v. 14, jun. 2000.

MUNIZ, S. **Sambando em gelo fino:** investimento industrial, capacitação tecnológica e organizacional e competitividade brasileira nos anos 90. 2000. Tese (Doutorado). Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo.

OLIVEIRA, G. *et alii*. Mudanças estruturais e tendências da indústria farmacêutica no Brasil e no mundo. *In*: **Sessão Especial sobre Economia da Saúde do XXIX Encontro Nacional de Economia**. Salvador: Anpec/Ministério da Saúde, 2001.

PANORAMA SETORIAL. Aventis Pharma lidera ranking no Brasil**. Gazeta Mercantil,** São Paulo, 3 jan. 2003. Indústria e Serviços, p. C1.

PAULA, G. N. Os desafios da indústria farmacêutica global e o redesenho do negócio pela Merck. **Revista de Administração de Empresas da EAESP/FGV**, São Paulo, v. 41, n. 1, jan./mar. 2001.

QUEIROZ, S., GONZÁLES, A. J. V. Mudanças recentes na estrutura produtiva da indústria farmacêutica. *In:* NEGRI, B.; GIOVANNI, G. (Org.). **Brasil**: radiografia da saúde. Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, 2001.

REBOUÇAS, M. M. **A indústria de química fina:** um estudo de política industrial. 1997. Tese (Doutorado). Instituto de Economia/Unicamp, Campinas.

RÊGO, E. C. L. Políticas de regulação do mercado: a experiência internacional. **Rev. BNDES,** Rio de Janeiro, v. 7, n. 14, dez. 2000.

ROMANO, R.; BERNARDO, P. J. B. Padrões de regulação de preços do mercado de medicamentos: experiência brasileira dos anos 90 e novos arranjos institucionais. *In*: NEGRI, B.; GIOVANNI, G. (Org.) **Brasil**: radiografia da saúde. Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, 2001.

REZENDE, M.; ANDERSON, P. **Mudanças estruturais na indústria de bens de capital.** Brasília: Ipea, 1999. (Texto para Discussão, n. 658).

SCHERER, F. M. **Industrial market structure and economic performance.** 2. ed. USA: Houghton Mifflin, 1980.

SILVA, R. I. **Indústria farmacêutica brasileira:** estrutura e a questão dos preços de transferência. 1999. Tese (Doutorado). Escola de Química/UFRJ, Rio de Janeiro.

TEIXEIRA, G. Multinacionais chegam ao Brasil para disputar vendas de genéricos. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 3/1/2003. Indústria e Serviços, p. C1.

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada **– ipea** 2003

EDITORIAL

Gerente
Silvânia de Araujo Carvalho

Revisão
Sarah Ribeiro Pontes
Constança de Almeida Lazarin (estagiária)

Editoração
Iranilde Rego
Aeromilson Mesquita
Elidiane Bezerra Borges
Roberto Astorino

Reprodução Gráfica
Antônio Lucena de Oliveira
Edilson Cedro Santos

Apoio Administrativo
Tânia Oliveira de Freitas
Wagner da Silva Oliveira

Divulgação
Geraldo Nogueira Luiz
José Carlos Tofetti

Brasília
SBS – Quadra 1 – Bloco J – Ed. BNDES,
10º andar – 70076-900 – Brasília – DF
Fone: (61) 315-5336
Fax: (61) 315-5314
Correio eletrônico: editbsb@ipea.gov.br

Rio de Janeiro
Av. Presidente Antônio Carlos, 51,
14º andar – 20020-010 – Rio de Janeiro – RJ
Fone: (21) 3804-8118
Fax: (21) 2220-5533
Correio eletrônico: editrj@ipea.gov.br

URL: http://www.ipea.gov.br

ISSN 1415-4765

Tiragem: 130 exemplares