

Salud y Pesetas

por RAMON DIAZ



En su habitual columna de BUSQUEDA, unos meses atrás, Rodríguez Villamil escribía:

"Los industriales farmacéuticos ... no difieren un ápice de los fabricantes de neumáticos, dulces, automóviles o juguetes. Todos están movidos por la natural finalidad de lucro que ha permitido al mundo occidental progresar y alcanzar los niveles de bienestar y desarrollo que nos separan de los tiempos pretéritos."

El Boletín Técnico del Sindicato Médico correspondiente a diciembre último polemiza con aquel artículo y, en particular sobre la proposición que acaba de reproducirse, se expresa así:

"Respondemos, expresando la total discrepancia con el concepto de que el acceso al medicamento, que integra el derecho a la salud, debe manejarse con las crudas reglas de la economía de mercado y se deba convertir en un artículo de compra, al alcance sólo de quienes puedan comprarlo."

Sin ánimo de formalizar la polémica, ni de terciar en ella, creo que este enfrentamiento de opiniones merece ser analizado. El objetivo: ver si la economía política tiene alguna luz que proyectar sobre la controversia, al menos para delimitar las posiciones en pugna.

La industria farmacéutica es igual a las demás. Y, por supuesto, es distinta. Antes de referirme al común terreno de todas, en que Rodríguez Villamil se situaba, valdrá la pena que nos demos una vueltecita por el área característica de esta actividad.

Para producir un medicamento se necesita un edificio, maquinaria, mano de obra, incluyendo la altamente calificada de los tecnólogos, materias primas y energía. Pero con eso no alcanza; se necesita además la tecnología del producto a fabricar —un acervo de conocimientos científicos sobre la composición del producto y la forma de elaborarlo. Los tecnólogos ocupados en la producción del medicamento usualmente han re-

cibido su formación académica en ciencias químicas, y ésta les capacita para interpretar la tecnología a aplicar. Pero ellos no son los encargados de producirla. La empresa que les emplea es quien se la suministra, y tal vez ella misma la produzca. O quizá la compre a otra empresa. Pero alguien tiene que producirla: la tecnología de un nuevo producto no es una flor silvestre.

La producción de tecnología utiliza a su vez una variedad de recursos materiales y humanos, destacándose entre éstos la contribución decisiva de equipos interdisciplinarios —médicos, biólogos, químicos, ingenieros— de investigadores. Un grupo estará poniendo por caso, estudiando los efectos de una familia de sustancias químicas sobre determinado agente patógeno; digamos, administrando a animales infestados una serie de variantes de un posible futuro medicamento. Otro grupo estará procesando y evaluando los datos de la investigación clínica de un nuevo producto, el cual, pasado ya por todas las etapas previas, estará siendo aplicado, en distintos lugares del mundo, a pacientes humanos. Otro grupo, con una composición disciplinaria diferente, estará resolviendo los problemas que plantea la producción en masa de un nuevo producto, tal vez ya diseñando la planta industrial para ese fin, y elaborando los detalles del plan para una nueva actividad.

Volvamos a dar un vistazo a la producción del medicamento. La tecnología del producto es considerada por los economistas como parte del capital que la actividad respectiva está empleando. Tanto como las máquinas e instalaciones y los edificios que las alojan. Y, por lo mismo, el utilizar recursos para producirla es una inversión. Igual que levantar el edificio, y fabricar e instalar la maquinaria.

La primera conclusión, pues, es que estamos ante una industria sumamente intensiva en capital, y en la cual, dentro del capital que utiliza, la tecnología desempeña un papel protagónico.

Como es natural, la inversión en tecnología tiene su costo. Y además tiene su valor. El costo está dado por el valor de los recursos que se consumen (sobre todo bajo la forma de horas-hombre de alta capacitación) en su desarrollo. Y el valor es estimado diariamente por el mercado de capital. Puede decirse que el valor de cualquier activo (es decir, de cualquier ítem del capital) equivale a la corriente de beneficios que se esperan de él durante el remanente de su vida útil, **capitalizada** a la tasa de retorno de las inversiones que predomina en el momento respectivo. Cuando digo que el mercado lleva a cabo **cotidianamente** una estimación del

capital de las empresas no exagero. Hay especialistas —tales como los ejecutivos de fondos mutuos de inversión, de compañías de seguros, y como los especuladores privados— que, con el fin de adelantarse al juicio multitudinario del mercado, se dedican, un día sí y otro también, a filtrar cuidadosamente la información disponible sobre la vida de las empresas, a extraer de allí inferencias sobre la rentabilidad futura de sus activos y a actuar en consecuencia comprando o vendiendo acciones. El descubrimiento de un nuevo antibiótico, para seguir usando ejemplos afines a nuestro tema, el descarte definitivo de un producto experimental, el triunfo o la derrota en tal o cual proceso judicial, en tal o cual país, sobre la vigencia de tal o cual patente —nada semejante puede acontecer sin que el mercado de capital asimile la información al respecto y emita su veredicto. Cuando el valor de los activos de una empresa supera el costo de la inversión hecha para constituirlos, los dueños de su capital disfrutan una ganancia, y en caso contrario sufren una pérdida. Si los dirigentes de una empresa, de cada 100 dólares que invierten, de manera consistente obtienen del mercado una valuación de 80 dólares, no tienen ninguna probabilidad de conservar mucho tiempo sus puestos.

Este es, a mi modo de ver, el fundamento de la afirmación de Rodríguez Villamil en el sentido de que los industriales del medicamento son iguales a todos los demás. No es que intrínsecamente sean indistinguibles. Es que todos operan bajo la misma restricción. Es posible que el Sr. NN, Presidente de la compañía "X", esté encendido por un purísimo amor a su industria, posea el concepto más nítido de su función social, y que cifre el éxito o fracaso de su vida en la contribución que su empresa pueda hacer aliviar el dolor y prolongar la vida de sus semejantes. Pero no por ello podrá desinteresarse de las cotizaciones de la Bolsa. Porque si se desentiende no continuará siendo Presidente de la compañía "X" por mucho tiempo.

En otras palabras. Cuando decimos que el industrial farmacéutico no difiere del industrial del dulce o de los neumáticos, no nos estamos basando en consideraciones sociológicas sobre el segmento empresarial de la sociedad, ni en apreciaciones antropológicas sobre la inclinación humana hacia el provecho personal. Nos estamos basando en un sencillo hecho económico, consistente en que un dirigente de empresa que no extrae de las inversiones que realiza un retorno por lo menos normal se transforma a breve plazo en un ex dirigente de empresa. El gran igualador de industriales en este aspecto es el mercado de capital.

Mírelo el lector, si es preciso, desde otro ángulo aún. Acabamos de referirnos a un empresario del sector farmacéutico animado por una variedad de objetivos, en su mayoría altruistas, y en modo alguno eclipsados por la meta de conseguir ganancias. Y vimos que no experimentábamos dificultades conceptuales para pensar en ese personaje. Tratamos ahora de imaginar a este otro, Z Z, es un gerente del fondo mutuo de inversión "Y", encargado de administrar la cartera de acciones industriales de la empresa. Esta tiene por clientes a centenares de miles de ahorristas que confían en la pericia de Z Z y sus colegas de la gerencia del fondo "Y" para poder tener una renta decorosa al llegar a la edad de retirarse. Trate ahora de pensar que Z Z tiene en el portafolios que administra un paquete de acciones de la compañía farmacéutica "X", cuyo Presidente se desinteresa del resultado económico de su gestión y deja que las acciones de la empresa bajen indefinidamente en la Bolsa. Y por fin trate de concebir a Z Z, el administrador del portafolios industrial del fondo, dispuesto a conservar en él el paquete de acciones de la compañía "X", que indefinidamente se deprecia, en función de la obra humanitaria que ella está llevando a cabo. ¿Verdad que es imposible?

Hay otra cosa importante a tener en cuenta, y ella concierne a la naturaleza peculiar de la tecnología como componente del capital de las empresas.

Suponga que usted es el gerente de una firma industrial, y que está considerando construir una planta industrial que costaría un millón de dólares en un país cuya legislación posee esta curiosa regla: una vez levantada una instalación industrial, todas las empresas del ramo tienen derecho a participar sin cargo alguno en el disfrute de la misma, con el fin de intensificar la competitividad de los mercados. Como hay siete empresas en su ramo, y la suya es una de ellas, si usted se decide a ejecutar el proyecto sólo podrá aprovecharlo un día a la semana, ya que los seis restantes será utilizada por sus competidores. Me atrevería a apostar que usted se decidirá en contra de llevar adelante esa inversión.

Veamos ahora el caso de la tecnología. Como activo, ésta pertenece a una clase especial de bienes, que se denominan **bienes públicos**, cuya peculiaridad consiste en que si usted consume una cierta cantidad de cualquiera de ellos, la cantidad disponible para que consuman los demás no se restringe. Supongamos ahora que el proyecto de inversión que usted está considerando es un proyecto de investigación científica para desarrollar la tecnología de un nuevo producto.

Y suponga que la legislación pertinente contiene la regla —ésta ya no tan curiosa— que dice lo siguiente: una vez desarrollada la tecnología de un nuevo producto por una empresa, todas las demás del ramo tienen derecho a copiarla, si saben como hacerlo. (Otra forma de decirlo es afirmar que la ley no le da protección patentaria a su innovación).

Esta situación se parece a la anterior, y también se diferencia de ella. Se distingue porque la firma potencialmente innovadora podría usar la tecnología que desarrollase sin ser coartada por el uso que las demás hicieran de ella, aspecto este otro en que ambas situaciones se asemejan. Pudiera parecer, entonces, que una decisión favorable al proyecto de inversión no fuese en este caso tan claramente descartable como en el anterior.

Sin embargo, no sería así; por lo menos como regla general. Si copiar la innovación no fuese muy costoso, la competencia de las demás empresas del ramo llevaría el precio del producto hasta un nivel tan bajo que sólo podría remunerarse el capital invertido en el área de la producción —es decir, el capital que estarían empleando tanto la empresa innovadora como las plagiarias. No

quedaría ningún remanente para cubrir el costo de la investigación y remunerar el capital invertido en esa área. Por regla general, pues, la decisión tendría que ser adversa a seguir adelante con el proyecto. Como excepción, se invertirían recursos para desarrollar la tecnología de nuevos productos solamente en aquellos casos en que fuese dable esperar que el secreto industrial pudiera conservarse durante algún tiempo, y por lo tanto que los competidores se mantuvieran fuera del mercado, aún sin protección patentaria, lo suficiente para hacer rentable el proyecto.

El reconocimiento de que la inversión en investigación sería en tal hipótesis claramente subóptima constituye el fundamento de la institución de las patentes de invención. El innovador recibe una exclusividad para el disfrute del producto de su inversión en tecnología semejante a la que el derecho de propiedad confiere a una empresa que invierte en una planta industrial, sólo que por un período limitado (15 años en nuestra legislación). La empresa racional se comporta en esas condiciones como un monopolista. La cantidad que se produce mientras dure la protección patentaria es menor, y el precio es mayor, de lo que serían en condiciones



PARA EMPRESAS IMPORTANTES OFICINAS GIGANTES en GALERIA CRISTAL

Entradas por 18 de Julio 985 y Colonia 978.

Pisos de 1.200 y 680 mts².

Son superficies inusuales, ubicadas en el mejor punto del Centro de Montevideo, destinadas a oficinas de empresas nacionales o multinacionales de gran desarrollo.

Los pisos son totalmente utilizables.

Sus espacios básicamente rectangulares son fácilmente divisibles a los efectos de adaptación a las necesidades ambientales.

Su acceso, por tres sectores, posibilitan una buena circulación y distribución interna.

Siete ascensores y cocheras.

Financiación TRES años.

VENDE EN FORMA EXCLUSIVA



ARTEAGA HILL
PROPIEDADES

Oficina Central: Rincón 675 Tels. 91 20 40-91 21 78

Pocitos-Carrasco-Solymar-Punta del Este

competitivas. El precio puede exceder del costo industrial del producto según un margen muy acentuado. Al mismo tiempo, el comportamiento monopolístico de la empresa es compatible con la rentabilidad sólo normal de sus activos en conjunto. Más aún, si no hay restricciones a la entrada de nuevos competidores a la industria intensiva en nueva tecnología, el resultado, a su debido tiempo —a largo plazo, según el decir de los economistas— tenderá a ser ese precisamente.

Regresaré ahora a la postura que encontramos defendida en el Boletín del CASMU. La interpretación de la proposición transcrita al comienzo no está exenta de ambigüedades.

En primer lugar, cabría interpretarla como abogando por un sistema fiscal de transferencias de la comunidad a los enfermos carentes de medios económicos suficientes para cubrir el costo de su medicación. Pero esta posición no cabría presentarla como discrepante con la de Rodríguez Villamil, que en modo alguno había sostenido lo contrario. Tampoco es probable que nadie imagine que la economía de mercados contiene "crudas reglas" que se opondan al pago de transferencias a favor de los pacientes carentes de recursos adecuados para enfrentar su tratamiento.

Entonces habrá que buscar otro sentido. A mi modo de ver, asistido por el contexto en un aspecto al que me referiré en seguida, la fórmula usada por el Sindicato Médico implica el juicio de que la industria farmacéutica obtiene beneficios excesivos, que por alguna razón podrían ser tolerables en otras actividades económicas, pero que no lo son cuando la salud de seres humanos está en juego.

El contexto me parece apuntar hacia esta interpretación en cuanto se cita el caso de un medicamento cuyo precio de venta al público aumentó a lo largo de 1978 en casi un 50%, mientras que en las ventas al CASMU cayó prácticamente en un 80% durante el mismo lapso. En ese precio al público, que a fines de 1978 es entre 7 y 8 veces el de venta al CASMU estaría como simbolizada esa aptitud de la industria farmacéutica para procurarse beneficios exorbitantes.

Algo de lo dicho más arriba puede ser útil para examinar este argumento. Cobrar dos precios distintos en dos mercados diferentes —lo que se llama **discriminación de precios**— es práctica típica del monopolista racional; y ya vimos que el industrial farma-

céutico es un monopolista mientras le dure la protección patentaria, y que en serlo eficazmente le va la vida, económicamente hablando. Colocado en una situación competitiva, ya sea por decaimiento de la patente o por la situación que fuere en un sector del mercado —digamos en el sector de la "medicina socializada"— el precio de sus productos podrá descender sin que el industrial deje de ser un maximizador de riqueza, hasta un nivel tal que sólo cubra el valor de la materia prima, la mano de obra y la energía directamente usadas para producir el medicamento. Si éste fuera el concepto de **precio justo** que trata de proporcionar el Boletín del CASMU, valdría la pena detenerse a apreciar que él sería absolutamente incompatible con la prosecución de la inversión por la industria privada, no ya sólo en el desarrollo de nuevos productos sino aún en la elaboración de los ya conocidos.

La tesis de que "**las crudas reglas de la economía de mercado**" no deben imperar en el ámbito del medicamento podría por lo mismo entenderse como significando que las prácticas monopólicas de las empresas deberían frustrarse mediante el control de precios, o el retiro de la protección patentaria, o algo semejante. También aquí es preciso subrayar que, de generalizarse esa clase de política, ella comportaría el fin de la industria farmacéutica privada como productora de nueva tecnología.

Salvo si se quisiese admitir el estancamiento "ad perpetuam" del sector, la posición que estoy examinando requiere como complemento lógicamente indispensable una tesis anexa sobre el modo de producir nueva tecnología cuando la economía de mercados dejase de generarla. Ella podría ser, por ejemplo, producida por empresas gubernamentales y suministrada sin cargo a las empresas industriales farmacéuticas, pero es preciso reparar que aquéllas tendrían que ser financiadas con impuestos, y que la sociedad sólo saldría gananciosa con esta solución si el estado resultase ser más eficiente que los intereses privados en la actividad de investigación.

En una palabra, da que pensar si las **crudas reglas de la economía de mercado** no serán otra cosa que la mismísima realidad, que siempre resulta tan poco provechoso ignorar. Y que una vez que uno la tiene presente, el lugar para las discrepancias diametrales se reduce notablemente.

Dicho de otro modo. Si se quiere comprar salud, vale la pena no perder de vista que las pesetas para pagarla tendrán que salir de algún lado.