

Sección latinoamericana

PANAMA

Nuevo tratado canalero

Después de 13 años de largas y difíciles negociaciones, el 10 de agosto último Panamá y Estados Unidos llegaron a un acuerdo respecto a los principios básicos para concertar un nuevo tratado sobre el canal y la zona que lo circunda, en sustitución del actual, vigente desde 1903. El nuevo tratado concluirá el 31 de diciembre de 1999, con el retiro total de los efectivos civiles y militares estadounidenses.

El jefe del equipo negociador panameño, Rómulo Escobar Betancourt, señaló que el acuerdo tiene una gran significación ya que permite afirmar que el tratado como tal está prácticamente concluido. También dijo que ese acuerdo "cumple con las aspiraciones del pueblo panameño", aunque nada reveló respecto a los puntos específicos negociados.

Los representantes estadounidenses, Ellsworth Bunker y Sol Linowitz, declararon, por su parte, que el nuevo tratado "no sólo protegerá sino fortalecerá" la seguridad nacional de Estados Unidos, a la vez que "constituye un elemento muy positivo" en las relaciones globales de Washington con los países del Tercer Mundo y, muy en particular, con los de América Latina.

Según fuentes extraoficiales, los puntos básicos para la redacción del nuevo tratado son los siguientes:

- El nuevo tratado debe concluir a fines del siglo XX.
- Habrá un retiro gradual de las tropas estadounidenses estacionadas en la Zona del Canal y se cerrarán —también gradualmente— las 14 bases militares.
- El Gobierno panameño garantiza

Las informaciones que se reproducen en esta sección son resúmenes de noticias aparecidas en diversas publicaciones nacionales y extranjeras y no proceden originalmente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. sino en los casos en que así se manifieste.

que el canal quedará abierto a todos los barcos de todas las banderas y Estados Unidos se reserva el derecho a intervenir militarmente si el canal fuese atacado por una potencia extranjera.

- Estados Unidos pagará a Panamá entre 55 y 70 millones de dólares anuales por concepto de tránsito marítimo. Esta cantidad se elevará a 300 millones de dólares anuales a partir de 1983 o 1984.

- Una vez ratificado el tratado por ambos gobiernos, 70% de los 1 294 km² volverá a manos de Panamá. Estados Unidos retendrá bajo control temporal una zona para la operación de la vía interoceánica.

- Los servicios públicos y sociales, escuelas, servicios postales, policía y tribunales serán asumidos por Panamá y los empleados estadounidenses (unos 3 500) que decidan permanecer en la zona se registrarán por las leyes panameñas, en vez de por las norteamericanas. Sobre este punto cabe señalar que hasta ahora los panameños que trabajan en la zona se rigen por leyes estadounidenses.

- La agencia del Gobierno norteamericano encargada de la administración del canal, la Compañía del Canal de Panamá, dejará de existir. A partir de la firma del nuevo tratado ambas naciones administrarán conjuntamente el canal hasta la expiración del tratado, cuando Panamá lo asumirá plenamente.

Al conocer las bases del acuerdo, el jefe del Gobierno de Panamá, Omar Torrijos Herrera, declaró el 11 de agosto día de fiesta nacional y ordenó el cierre de todas las oficinas públicas, escuelas y comercios en el país para "que el pueblo festeje el histórico acontecimiento".

Torrijos Herrera también señaló que felicitaba a ambas delegaciones por los esfuerzos realizados durante los últimos tres años, en los que "conjugaron los anhelos panameño-estadounidenses y se fincó una nueva etapa en las relaciones entre ambas naciones".

Al referirse al período en el que esa vía interoceánica permanecerá controlada por Estados Unidos, Omar Torrijos afirmó: "llevaremos una piedra en el

zapato durante 23 años, para luego sacarnos un clavo del corazón".

Por su parte, el Gobierno de Washington dio a conocer un resumen del acuerdo con Panamá, que tiene notables diferencias respecto al ya mencionado. Algunos de los puntos más importantes son los siguientes:

- "Por el resto del siglo, las fuerzas militares de Estados Unidos tendrán la responsabilidad primaria de proteger y defender el canal; el Gobierno de Panamá garantiza a Estados Unidos el derecho de acantonar tropas en Panamá y hacer uso de todas las tierras y aguas necesarias para la defensa del canal."

En cuanto a los asuntos económicos, la declaración de la Casa Blanca señala:

- Una participación por peaje pagado: 30 centavos de dólar por tonelada que pase por el canal.

- Diez millones de dólares anuales por concepto de peaje y hasta diez millones de dólares anuales adicionales si el tráfico y los ingresos del canal lo permiten.

- Hasta 200 millones de dólares en créditos del Eximbank.

- Hasta 75 millones de dólares en garantías de préstamo de la Sociedad de Inversiones Privadas en el Exterior (SIPE).

El comunicado estadounidense también afirma que en el acuerdo se considera la posibilidad de construir un nuevo canal "a nivel del mar" y que Estados Unidos y Panamá estudiarán conjuntamente su viabilidad. Concluye el comunicado señalando la existencia de dos tratados: el primero garantiza la neutralidad permanente del canal, y el segundo regula su operación y defensa hasta el 31 de diciembre de 1999.

Ahora bien, en contraste con el optimismo mostrado por los jefes de las respectivas delegaciones negociadoras, la mayoría de los observadores manifestaron cierta cautela al enjuiciar el acuerdo de principios básicos. Según afirmaron, la aceptación del proyecto del tratado sólo representa el inicio de una nueva

etapa en la larga controversia por el canal y la zona que lo rodea, puesto que las negociaciones se habían limitado a un "aspecto retórico", conservando en esencia el anuncio conjunto de Tack-Kissinger, firmado el 7 de febrero de 1974, que fue resueltamente rechazado por los panameños.¹

Según diversos observadores, a partir de ahora serán las fuerzas políticas de cada país las encargadas de dar la pelea, puesto que los respectivos gobiernos están obligados a ratificar el tratado propuesto en Panamá, el Gobierno deberá celebrar un plebiscito, mientras que en Estados Unidos el Senado deberá dar su aprobación, para lo cual se requiere el voto favorable de las dos terceras partes de los senadores. Los observadores coinciden en afirmar que la aceptación en Panamá del nuevo tratado se enfrenta a la difícil situación de satisfacer las demandas de un pueblo sensibilizado por las declaraciones antiimperialistas de Omar Torrijos.

Esta afirmación adquirió vigencia muy rápidamente. En efecto, el 11 de agosto —sólo un día después de haber sido anunciado el acuerdo— ciertos grupos nacionalistas y radicales de izquierda manifestaron su irritación por el hecho de que el Gobierno panameño hubiera aceptado que tropas estadounidenses permanezcan acantonadas en la llamada Zona del Canal hasta que termine el siglo, así como por la concesión otorgada a Washington para que se encargue de defender la "neutralidad" después de que el nuevo tratado expire.

Las principales protestas estuvieron encabezadas por el Movimiento de Abogados Independientes, la Liga Socialista Revolucionaria (de tendencia trotskista) y grupos de estudiantes universitarios, que comenzaron a movilizarse para hacer una campaña de rechazo al nuevo tratado.

1. Véanse, a este respecto, los siguientes artículos de *Comercio Exterior*: Xabier Gorostiaga, "La Zona del Canal de Panamá y el subdesarrollo panameño", vol. 24, núm. 10, México, octubre de 1974, pp. 1052-1057; "Panamá: convenio de principios para un nuevo tratado sobre la Zona del Canal", vol. 24, núm. 2, México, febrero de 1974, pp. 177-179; José E. Torres Abrego, "En torno a la Zona del Canal de Panamá y el subdesarrollo panameño", vol. 25, núm. 7, México, julio de 1975, pp. 793-806; Xabier Gorostiaga, "Debate en torno a la Zona del Canal y el subdesarrollo panameño", vol. 26, núm. 3, México, marzo de 1976, pp. 268-277, y "Panamá: la difícil conquista de la soberanía", vol. 26, núm. 7, México, julio de 1976, pp. 791-792.

Según afirmaron estos grupos opositores, el Gobierno panameño llegó a un tratado "posible", pero "injusto" y señalaron que "no hay garantías de que los estadounidenses se retirarán de nuestro territorio en el año 2000". Además, dijeron que la forma secreta en que se efectuaron las negociaciones dieron la oportunidad para hacer serias concesiones, que difieren mucho de los objetivos históricos establecidos por una lucha genuinamente nacionalista del pueblo panameño.

En cambio, la asociación empresarial Sindicato de Industriales de Panamá, publicó una carta en la que expresa a Omar Torrijos "su valiente dirección" en "los esfuerzos de liberación que se iniciaron desde la aplicación del ignominioso documento de 1903".

Al analizar la situación panameña, *The New York Times* señaló que a pesar de las protestas de los nacionalistas y de los radicales de izquierda, se espera que Omar Torrijos obtenga la aprobación del nuevo tratado en un próximo plebiscito, "debido al control que tiene de los medios de comunicación" y a que los principales dirigentes de derecha y de izquierda, opositores del régimen panameño, han sido deportados en los últimos años.

Mientras tanto, se dice que son reducidas las posibilidades de que Jimmy Carter logre la aceptación del nuevo tratado en el Congreso, pues la mayoría de los senadores arguye que el canal no tiene por qué ser regalado a los panameños, ya que Estados Unidos lo compró y lo pagó y que los panameños no sabrán protegerlo, por lo que todo mundo saldrá perjudicado. Sin embargo, el presidente Carter recibió un apreciable apoyo por parte de Henry Kissinger y del ex presidente Gerald Ford, cuyas aprobaciones del nuevo tratado influirán en la decisión final del Senado.

Finalmente, Omar Torrijos dio a conocer el contenido del nuevo tratado en una comparecencia ante los 505 miembros de la Asamblea de Representantes de Corregimientos, máximo organismo de poder popular, desde donde llamó al pueblo panameño para que apoye masivamente el nuevo tratado del canal.

La Asamblea de Representantes consideró que el nuevo tratado es "un instrumento hábil para el logro de la liberación nacional", que pondrá fin al enclave

colonial impuesto a Panamá por Estados Unidos hace 74 años.

A continuación se transcribe la síntesis oficial panameña del tratado.

- "Duración: El tratado de 1977 tendrá una duración fija; termina el 31 de diciembre de 1999. En esa fecha la República de Panamá empezará a manejar y a defender el Canal de Panamá en forma exclusiva.

- "Jurisdicción: No habrá gobierno de la Zona del Canal, ni gobernador. Sólo Panamá ejercerá las funciones de gobierno, tales como policía, bomberos, aduanas, justicia, correos, etc. Este traspaso se producirá completamente en un plazo de 30 meses desde la entrada en vigor del tratado. Sólo regirán las leyes penales y civiles de Panamá.

"La Comisión de Administración del Canal no podrá ejercer funciones comerciales y estas actividades se regirán totalmente por las leyes panameñas.

- "Principio de no Intervención: Las fuerzas militares de los Estados Unidos y los empleados civiles de dicho país se abstendrán de toda actividad política en la República de Panamá, así como de cualquier otra intervención en los asuntos internos del país.

- "Neutralidad: Panamá declara unilateralmente la neutralidad del canal para que en tiempo de paz y de guerra éste permanezca seguro y abierto al tránsito pacífico de las naves de todas las naciones del mundo, en términos de absoluta igualdad, y para que el canal, y por consiguiente el istmo de Panamá, no sean objeto de represalias en ningún conflicto armado entre otras naciones del mundo.

"Panamá y Estados Unidos acuerdan mantener el régimen de neutralidad para que el canal permanezca permanentemente neutral.

"Panamá y Estados Unidos promoverán la adhesión de todos los estados del mundo al protocolo de neutralidad para que se adhieran a los objetivos de la neutralidad y la respeten.

- "Funcionamiento del canal: Estados Unidos tendrá la responsabilidad primaria en el manejo del canal, hasta el 31 de diciembre de 1999, cuando el canal y sus obras auxiliares pasarán completamente a Panamá.

- "El canal será administrado por conducto de una agencia del Gobierno de Estados Unidos que se llamará la Comisión.

"Esta Comisión tendrá una junta directiva compuesta por nueve miembros, cinco serán estadounidenses y cuatro serán panameños escogidos por el Gobierno de Panamá.

- "Política de empleo: Sólo se contratará personal no panameño cuando no haya panameños idóneos para ocupar las vacantes.

"Dentro de los cinco años siguientes a la entrada en vigor del tratado el número de ciudadanos de Estados Unidos empleados de la antigua Compañía del Canal de Panamá, será reducido en un 20 por ciento.

"No habrá discriminación en materia de salarios, prestaciones o beneficios laborales por razón de nacionalidad, sexo o raza.

"No habrá 'posiciones de seguridad', que eran las que sólo podían ocupar ciudadanos de Estados Unidos.

- "Defensa del canal: La República de Panamá y Estados Unidos tendrán la responsabilidad conjunta para la protección y defensa del Canal de Panamá por la duración del nuevo tratado.

"La República de Panamá tendrá una participación creciente en la defensa del canal.

"Habrá una junta combinada con igual número de militares de cada país que se encargará de coordinar y consultar los asuntos relativos a la protección y defensa conjunta del canal.

"En tiempos de paz, las fuerzas de Estados Unidos en Panamá no aumentarán el nivel existente en lo que constituye la Zona del Canal antes del tratado.

"Después de la terminación del tratado del Canal de Panamá, sólo Panamá administrará el canal, mantendrá fuerzas militares, sitios de defensa e instalaciones militares en todo su territorio.

- "Banderas: En todos los lugares del territorio panameño se izará la bandera de Panamá. La de Estados Unidos sólo será izada en la sede de la Comisión de Administración del Canal de Panamá y dentro de los sitios de defensa, donde la bandera panameña ocupará siempre un lugar de honor.

- "Posibilidades de construir un canal a nivel del mar: Durante la vigencia del tratado, ambos países, si consideran que un canal a nivel del mar puede ser importante, se comprometen a estudiar conjuntamente la factibilidad de dicho canal y, en caso favorable, negociarán para tratar de llegar a un acuerdo sobre su construcción en los términos que pudieran estipular la República de Panamá y Estados Unidos en aquel tiempo.

- "Aspectos económicos: Panamá percibirá las siguientes sumas:

"I. Provenientes de la operación del Canal de Panamá:

"A. Un promedio de 80 millones de dólares anuales durante 23 años (1 840 millones en total).

"B. Edificios e infraestructuras que revierten a Panamá, cuyo valor presente es de 82 millones de dólares.

"II. Provenientes de cooperación económica para el desarrollo: Varios programas de cooperación económica o financiera por valor de 345 millones de dólares.

"Total de beneficios económicos en estructuras, pagos y créditos concesionarios: 2 262 millones de dólares en 23 años.

"Todo el resto de las estructuras (el canal y demás instalaciones) revierten a Panamá libres de cargo el 31 de diciembre de 1999.

"III. Cobertura de costos:

"Pago por servicios públicos que el Gobierno panameño prestará como consecuencia de la operación del Canal de Panamá: 10 millones de dólares al año.

- "Tierras y aguas: Al otorgar a Estados Unidos derecho de uso hasta el año 1999 sobre tierras y aguas necesarias para la buena operación del Canal, Panamá libera, en consecuencia, cerca de 70% de las tierras y aguas que hoy ocupa Estados Unidos.

"Algunos de estos bienes se revertirán al primer día luego de la firma del tratado y otros a los tres y cinco años.

"En consecuencia, desde el primer día de vigencia del nuevo tratado, no habrá más Zona del Canal. Habrá un canal sin enclave colonial" (*El Día*, México, 20 de agosto de 1977).

Por otra parte, cabe señalar que hasta

el momento de escribir esta nota, el Gobierno de Washington no ha dado a conocer su versión oficial del tratado. Sin embargo, diversas fuentes difundieron que el presidente Carter anunció en una conferencia de prensa que Estados Unidos se propone incluir una cláusula adicional al documento, que asegure la participación estadounidense en cualquier canal interoceánico que se construya en Panamá y evite que su país sea remplazado "por alguna nación potencialmente hostil".

El presidente Carter explicó que la posibilidad de construir una nueva vía interoceánica en Panamá se planteó después de concluir las negociaciones.

Sin embargo, los estudiosos del problema canalero señalaron que esa información era inexacta. Según comentaron, dicha posibilidad fue ampliamente estudiada a partir del inicio de la década de los 70, cuando algunas empresas petroleras estadounidenses se propusieron transportar el petróleo de Alaska a la costa oriental de Estados Unidos por el canal de Panamá. Fue entonces cuando se reafirmó que el actual canal no tiene capacidad para que crucen por él los grandes buques comerciales y militares, lo que obligaría a los transportistas a transferir la carga de los buques tanque a pequeñas cisternas, repercutiendo el costo de esta maniobra en la tarifa de flete de la carga. Además, de acuerdo con otros estudios, la capacidad física de navegación quedará saturada a mediados del decenio de los 80 y ampliar las actuales instalaciones resultaría sumamente oneroso.

Ahora bien, antes de que concluyeran las negociaciones canaleras, el Gobierno panameño desplegó una gran actividad diplomática para consolidar el apoyo internacional en favor de su causa. Así, Torrijos logró que se celebrara en Bogotá, Colombia, una importante reunión de jefes de Estado y de Gobierno de países democráticos de América Latina, a la que asistieron, además del Jefe del Gobierno panameño, Daniel Odúber, de Costa Rica, Alfonso López Michelsen, de Colombia, José López Portillo, de México, Michael Manley, de Jamaica, y Carlos Andrés Pérez, de Venezuela.

Al finalizar el encuentro, se emitió un comunicado conjunto en el que se apoya la causa panameña y se exige que "se satisfaga la legítima e inaplazable aspiración de Panamá a recobrar la soberanía sobre la totalidad de su territorio". □

Las transnacionales y el costo de los medicamentos en Costa Rica

CARLOS ALFARO LARA*
CARLOS CALDERON RODRIGUEZ*
GERARDO ALFARO LARA**

CARACTERISTICAS DE LA FIJACION DE PRECIOS POR LAS TRANSNACIONALES

Una de las características fundamentales de la industria farmacéutica es la de presentar mayores facilidades para la formación de monopolios y oligopolios que otro tipo de industrias, debido, entre

* Facultad de Farmacia, Universidad de Costa Rica.

** Hospital México.

Nota: Este trabajo se publicó originalmente en la *Revista Centroamericana de Ciencias de la Salud*, año 2, núm. 4, San José de Costa Rica, mayo-agosto de 1976, pp. 207-225. En *Comercio Exterior* se recogen, con pequeños cambios editoriales, los fragmentos que se refieren a la situación del sector en Costa Rica.

otras cosas, a que fabrica productos imprescindibles y a la diversificación y especificidad de los mismos, lo que se manifiesta en el hecho de que la competencia entre dos diferentes empresas sea relativa, permitiendo que la concentración de medios de producción alcance niveles superiores debido a la heterogeneidad del mercado farmacéutico. Como prueba de ello se pueden citar algunas de las clases terapéuticas o submercados presentes en Costa Rica (véase el cuadro 1).

Si se considera el caso del submercado de los antibióticos, se nota que en 1964 en Estados Unidos 58% de las ventas correspondía a cinco empresas, mientras que el restante 42% era "controlado" por 114, de las cuales una gran mayoría se limitaba a transformar la materia prima adquirida a algunos grandes productores. Esta última observación

indica que si se mide la concentración absoluta en submercados individuales a partir del volumen de ventas, se subvalora el verdadero grado de concentración económica que prevalece en ellos.

Manifestaciones en los últimos decenios del ritmo de concentración:

- 1) Mayor importancia de las más grandes industrias farmacéuticas debido a su expansión y a la fusión entre ellas.
- 2) Pérdida de importancia y eventual desaparición de los pequeños y medianos laboratorios, por absorción e incapacidad competitiva.

En los países capitalistas la fusión como medio de concentración se ha manifestado con características propias en cada uno de ellos.

CUADRO 1

Grupos terapéuticos, 1975

Antibióticos
 Antitusígenos / antigripales
 Vitaminas
 Preparados dermatológicos
 Analgésicos
 Alimentos y suplementos alimenticios
 Atarácicos
 Tónicos y reconstituyentes
 Antidiarreicos
 Antiácidos y antiflatulentos
 Espasmolíticos y anticolinérgicos
 Otros

En Gran Bretaña, por ejemplo, se da como una medida defensiva contra la penetración de empresas extranjeras.

Esta tendencia a las fusiones no parece disminuir en Europa. Estimaciones recientes hacen pensar que para 1985 la mitad de las empresas alemanas y de 30 a 40 por ciento de las empresas francesas e italianas habrán desaparecido. Para 1990, la investigación, producción y comercialización farmacéuticas estarían en manos de una o dos docenas de compañías.

Otra característica de las empresas transnacionales consiste en la producción en varias fases. Esto es, existen centros de fabricación y control de materias primas independientes de los centros de elaboración de fármacos específicos.

La estructura fundamental de la transnacional reside en la venta de sus productos independientemente de la acción terapéutica de los mismos. Ellas han creado a nivel mundial toda una armazón que funciona con base en grandes intereses en cada país, y principalmente en la promoción de medicamentos en las fuentes principales de prescripción y ventas: consultorios médicos particulares, hospitales, farmacias y otras instituciones.

Esta estructura burocrática que funciona con alcance mundial, se disfraza en diferentes países como industria nacional, pero en realidad se dedica a la distribución y comercialización más que a elaborar los productos de las

transnacionales. Este tipo de comercialización permite controlar los precios del mercado mundial.

La industria farmacéutica es una de las que obtiene más altas utilidades en el mundo. Sus beneficios son mucho más altos que los promedios de todas las industrias manufactureras, tanto en Estados Unidos como en Inglaterra.

Las tres sociedades farmacéuticas británicas más importantes, Glaxo, Beecham y Boots, ganaron en 1972 el 22, 42, y 45 por ciento del capital empleado, respectivamente, y figuraron entre las cuatro empresas más rentables de ese año.

En general puede considerarse que los precios de los medicamentos varían de tres formas diferentes:

a] Variación en el precio a diferentes clientes en el mismo país. Es ilustrativo

CUADRO 2

Precio de 500 grageas de Librium 25 mg en diferentes lugares de Estados Unidos

Lugar	Precio en dólares	% sobre el precio más bajo
Des Moines	45.00	243
Filadelfia	18.50	100
Administración de asuntos de ex combatientes	21.75	119

CUADRO 3

Precio al por mayor del Librium y del Valium en cinco países (Marzo 1976, en dólares)

País	Librium 100 tabl. de 10 mg	Valium 100 tabl. de 5 mg	% sobre el precio menor de Librium	% sobre el precio menor de Valium
Costa Rica	7.03	9.13	846.9	1 449.2
Reino Unido	0.83	0.63	100.0	100.0
RFA	4.38	5.35	527.7	849.2
Suiza	4.75	5.44	572.3	908.4
Estados Unidos	5.80	6.89	698.8	1 093.7

el caso de los precios discriminatorios del Librium al ser vendido a diferentes clientes en Estados Unidos (véase el cuadro 2).

Esta situación nos da ya una primera idea del margen de ganancia de la casa manufacturera.

b] Variación de los precios a diferentes países. Esta es una práctica corriente por parte de las transnacionales farmacéuticas, y el caso de Hoffman-La Roche, con relación a los precios del Librium y Valium en los diferentes países, lo muestra (véase el cuadro 3).

Como se observa con facilidad, los precios son enormemente diferentes, y el precio más alto del grupo analizado corresponde al de un país subdesarrollado y sin regulaciones de precios, como Costa Rica.

c] Variación de precios de un mismo país entre productos equivalentes con nombres genéricos y con marcas registradas.

La diferencia en los precios de productos que se venden bajo nombres comerciales, principalmente aquellos producidos por las empresas transnacionales, y los productos vendidos bajo su nombre genérico, es enorme.

Los cuadros 4 y 5 amplían el concepto de diferencia de precios entre marcas registradas y genéricos, referidos específicamente a los precios de venta al público de variedades comerciales de cloramfe-

CUADRO 4

Comparación de precios al consumidor de marcas registradas y genéricos de cápsulas de cloramfenicol de 250 mg en abril de 1976

Marca	Fabricante	Precio por cápsula, en colones	% sobre el precio menor
Paraxin	Parke Davis	2.77	461.66
Chloromycetin	Boehringer Mannheim, GMBH	2.75	458.31
Quemisetina	Carlo Erba SPA	2.00	333.32
Clor Gutis	Gutis Products	0.60	100.00
Clorosuk	Laboratorios Sukia	1.23	204.99
Sintomicetina	Grupo Lepetit SPA	1.15	191.66
Chloramex	Dumex	1.65	274.99
Cloramfenicol	Lab. McKesson	0.86	143.33

recetas en farmacias particulares, el porcentaje de productos de marca registrada en uso constante en la institución excede marcadamente de 90 por ciento.

Otro factor que interviene directamente en la fijación de precios es la competencia a nivel de submercados. Esto puede notarse en el informe Kefauver, al investigarse la forma en que Schering estableció el precio de mercado del Meticortén y del Meticortelone (sus marcas registradas para los corticoides prednisona y prednisolona, respectivamente). La empresa se vio obligada a admitir que éstos se fijaron con base en el precio

nicol y ampicilina, en el mercado costarricense.

Lógicamente se argumentará que la calidad puede variar entre un producto de marca registrada y uno genérico, de acuerdo con el control de calidad de diferentes casas manufactureras. Sin embargo, el cuadro 6 muestra que aun bajo condiciones idénticas de control de calidad, la diferencia entre el precio del genérico y el del nombre de marca es enorme.

Se podría argumentar que esta diferencia obedece en parte a que la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) compra como mayorista. Sin embargo, no debe olvidarse que en Costa Rica el mayorista (distribuidor) tiene aproximadamente una ganancia de 30%, con lo cual, en el mejor de los casos, el precio del Rastinon para el mayorista sería aproximadamente de 40.98 colones.

Estas diferencias de precio son de una importancia trascendental si consideramos el monto de la compra en colones, en productos genéricos y de marca registrada, que realiza la Caja, sin duda el mayor comprador de medicamentos del país.

La proporción de productos de marca registrada (227 en 270) comprados en un período de 12 meses (véase el cuadro 7) fue de 84%, lo que significa que solamente se adquirió 16% de productos genéricos (43 en 270). Pero el porcentaje de productos farmacéuticos genéri-

CUADRO 5

Comparación de precios al consumidor de marcas registradas y genéricos de cápsulas de ampicilina de 250 mg en abril de 1976

Marca	Fabricante	Precio por cápsula, en colones	% sobre el precio más bajo
Pentrexyl	Lab. Bristol	4.34	259.88
Amfipen	Mycopharm-Delft	4.36	261.08
Binotal	Bayer A.G. Farbenfabriken	3.14	188.02
Omnipen	Wyeth International Ltda.	2.69	161.08
Penbritin	Beecham Research	3.36	201.20
Septacin	Chinoin Productos Farm.	3.35	200.60
Ampicilina	Lab. McKesson	2.71	162.27
Ampicilina	Gutis Products	1.67	100.00

cos en uso en cualquier período que se estudie ha sido y es mucho menor de 16%, debido a la gran cantidad de productos de marca registrada que se adquieren en farmacias particulares para hacer frente a casos especiales. Tomando en cuenta el despacho diario de tales

de las drogas competidoras, cortisona e hidrocortisona. El mismo esquema fue seguido por Upjohn al introducir tiempo después la metilprednisolona, así como por Squibb y Lederle al hacer lo propio con la triamcinolona.

Esto refleja un hecho de enorme importancia: el progreso técnico involucrado en el lanzamiento de nuevos productos no se transfiere necesariamente al consumidor por la vía de los precios.

Es más claro aún a este respecto el caso de los antidiabéticos orales, específicamente el Orinase (tolbutamida Upjohn), cuyo precio fue fijado con base en el de la insulina, su eventual competidor, a pesar de que al ser la tolbutamida un producto sintético, sus costos de fabricación eran netamente inferiores a los de la insulina.

CUADRO 6

Precios de Rastinon (tolbutamida Hoechst) 0.5 g en abril de 1976

Comprador	Valor en colones de 100 tabletas	% sobre el precio más bajo
CCSS	2.37 (Tolbutamida Hoechst)	100.00
Minorista	53.28 (Rastinon, Hoechst)	2 157.08

CUADRO 7

Monto y relación porcentual de las compras de productos farmacéuticos de marca registrada y genéricos* (15 de octubre de 1970 a 15 de octubre de 1971)

	Núm. de medicamentos	%	Monto en colones	%
Marca registrada	227	84	13 452 973.70	88
Genéricos	43	16	1 838 299.40	12
Totales	270	100	15 291 273.10	100

* En 270 compras por licitación pública hechas en el período de 12 meses.

Así, una reducción en el costo de producción no corre paralela con una disminución en el precio.

Inherente al carácter monopolístico de la industria farmacéutica ha sido el control de las patentes como "legalizadoras del dominio tecnológico".

Las patentes actúan limitando la competencia, es decir, se constituyen en instrumento para el control del mercado. Concretamente, se cita el caso de la licitación 76-19 (de 100 000 ampollas de Gentamicina de 80 mg) de la CCSS que ha movido a que una vez más se cuestione la ley costarricense de patentes (Ley núm. 40 de 1896). A la licitación referida concurren, entre otras, las firmas Schering Co. y Atral-Cipan. La oferta de Schering ascendió a 225 000 dólares, en tanto que la de Atral-Cipan quedó en 100 000 dólares.

Al adjudicarse la licitación a esta última, Schering invocó la patente que consta a su favor sobre la Gentamicina y su método de preparación.

De revocarse la decisión de la CCSS, la Schering no solamente obtendría el alto pago por ella demandado, sino que también podría hacerse acreedora a las indemnizaciones de ley, situación ésta que motivó una modificación de la ley de patentes para las instituciones.

En Costa Rica más de 95% de las patentes farmacéuticas de productos éticos se halla en manos de compañías extranjeras de tipo transnacional.

LA INVESTIGACION FARMACEUTICA Y EL PAPEL DE LAS TRANSNACIONALES EN INVESTIGACION Y DESARROLLO

En términos absolutos, la industria farmacéutica no puede prescindir de la investigación. Dado el carácter *sui generis* de la industria farmacéutica, que no le permite alcanzar preponderancia con base en economías de escala de producción, como a la petroquímica, o en mercados jurídicamente enmarcados, como a los servicios de gas o electricidad, su primacía se basa en la capacidad de producir nuevos medicamentos y comercializarlos en forma eficaz, por lo que requiere de una alta tecnología y una poderosa promoción.

La investigación farmacéutica es un proceso largo y complejo que requiere de personal muy capacitado, lo que hace que los gastos en este renglón sean enormes.

Como consecuencia de ello, sólo empresas con muchos recursos económicos están capacitadas para investigar en gran escala. Sirva como ejemplo el hecho de que Hoffman-La Roche, la empresa más poderosa, como se ha dicho, tiene cuatro centros de investigación principales. En países pobres se realiza, en algunos casos, una investigación modesta cuando se puede contar con apoyo estatal.

Aparte de esto, no es suficiente llevar a cabo una investigación, sino que es necesario poseer la tecnología para desarrollar el producto y la posibilidad de competir en el mercado mundial.

Por la importancia que reviste la investigación para la industria farmacéutica se destina a esta actividad, por término medio, 10% del volumen de venta de las grandes compañías. El mercado ha crecido con rapidez y ha habido últimamente una reducción marcada en el número de productos realmente nuevos, debida sobre todo al agotamiento parcial de las posibilidades del presente científico y al control riguroso ejercido por las autoridades de los países tradicionalmente innovadores.

Este ritmo de desaceleración ha hecho que los precios de los nuevos medicamentos aumenten con el fin de que la industria resulte rentable.

Es importante destacar que los costos de investigación cada día son más altos, asequibles únicamente a las grandes empresas transnacionales. De continuar esta tendencia, podría casi predecirse que éstas serán las únicas empresas que en el futuro podrán innovar, asegurándose así su prevalencia en el mercado.

Muestra de ello es el hecho de que los medicamentos originarios de Costa Rica que ocupan los seis primeros lugares en lo relativo a volumen de ventas en farmacias, pertenecen todos ellos al grupo de productos populares, no siendo significativa la venta de productos éticos de origen costarricense (véase el cuadro 8).

CUADRO 8

Clasificación de los productos de origen costarricense con mayor volumen de ventas en farmacias en 1975

Núm. de orden	Clase terapéutica
1	Ungüento balsámico
2	Antiséptico de uso externo
3	Ungüento balsámico
4	Antitusígeno
5	Emoliente de uso externo
6	Tónico

Se puede resumir la investigación farmacéutica en cinco niveles básicos, res-

pecto a los productos obtenidos de la misma:

1) La que lleva a un descubrimiento científico completamente nuevo que enriquece la terapéutica con un tipo de molécula fundamentalmente nuevo, por ejemplo, descubrimiento de las sulfamidas y antihistamínicos.

2) El perfeccionamiento de una molécula de una familia de moléculas ya conocida que represente valor terapéutico más alto, una mayor actividad, o efectos secundarios más reducidos, por ejemplo, el paso de la cortisona a la hidrocortisona, de ésta a la prednisona, prednisolona, metilprednisolona, etcétera.

3) El descubrimiento de nuevas propiedades en una molécula o familia de moléculas ya conocidas; por ejemplo, el estudio de un efecto secundario de los derivados fenotiacínicos usados como antihistamínicos (su efecto hipnótico), llevó al descubrimiento de la clorpromacina, el primero de los neuroleptícos.

4) La unión de moléculas ya conocidas, en una "asociación" cuyo valor terapéutico puede o no ser mayor a la suma de las acciones separadas de sus componentes, por ejemplo, la acción de clorodiacétopóxido y bromuro de n-butilhioscina en el Buscopax.

5) La modificación de la forma farmacéutica, la dosis, las indicaciones, o simplemente el nombre comercial de un medicamento ya existente, como la ciproheptadina, comercializada como anti-histamínico (Periactín), y como estimulante del apetito (Anarexol), por la misma casa farmacéutica.

Se ha afirmado que la investigación farmacéutica se realiza con una base más cuantitativa que cualitativa. La investigación que se podría calificar como fundamental está en estado embrionario y es sobre todo el fruto del trabajo de universidades e institutos, más que de la industria, que no consagra, a pesar de afirmar lo contrario, más de 10% de su volumen de ventas a investigación y desarrollo. Se encuentra que aun en un marco espectacular, la investigación en las industrias no produce resultados real-

mente sobresalientes. Basta decir que menos de 5% de los nuevos medicamentos lanzados al mercado en Estados Unidos en un período de 18 años (1948-1966), podría catalogarse como constituido por innovaciones mayores.

Se ha afirmado ya que el grado de concentración es más dramático en la investigación que en la producción de la rama farmacéutica. Al respecto se puede certificar que prácticamente no se realiza ninguna investigación en los países subdesarrollados (y aun en los casos en que existe, este renglón no representa más allá de 1% del volumen de ventas de estas compañías, incluyendo en algunos casos los gastos en control de calidad).

Es posible comprobar que la investigación está concentrada en unos pocos países. Estados Unidos, Francia, la República Federal de Alemania, Japón, Suiza y el Reino Unido (en orden de recursos destinados a esta actividad), realizan alrededor de 90% de la investigación en la rama farmacéutica del mundo capitalista.

Más aún, la investigación está restringida a unas pocas empresas de esos países, por lo general del tipo clasificado como empresa transnacional. Al efecto, en Francia se pudo determinar que cinco empresas empleaban más de 90% del total de los investigadores franceses.

La mayor parte de las actividades de investigación se lleva a cabo en los países de origen de las empresas, aunque una corriente reciente (especialmente de las empresas norteamericanas), tiende a una diversificación en la distribución geográfica aprovechando los costos más bajos de personal capacitado, especialmente en los países europeos.

Como se ha dicho, las transnacionales representan el mayor sector de los gastos de investigación y desarrollo. Esto tiene como resultado que la investigación esté dirigida tendenciosamente por la demanda de cierto tipo de medicamentos y sus posibilidades de mercado. Es por esto que la investigación en enfermedades tropicales, por ejemplo, se deja de lado por ser "poco rentable".

Se presenta entonces la ironía de que

los países subdesarrollados pagan parte de la investigación de productos que no son los más necesarios, en términos generales, para solventar sus necesidades inmediatas en el aspecto de la salud sino para las de aquellos países que son los mercados principales de las transnacionales.

Además se da el caso de que son las transnacionales las que comercializan las innovaciones logradas a través de la investigación estatal, que son muchas (en Estados Unidos y el Reino Unido, el valor de estas investigaciones excede en 200 a 300 por ciento el de las de la empresa privada). Entonces, la investigación realizada con fondos públicos sirve para consolidar el poder de las transnacionales que son las que poseen la tecnología para desarrollar los logros de tal investigación.

Las utilidades de las transnacionales guardan poca relación con el riesgo e inseguridad de la investigación, y estas nociones aparentemente se utilizan como pretexto para evitar la inspección y control a fondo de sus ganancias reales.

Mención aparte merecen los escasos frutos novedosos de la investigación en la industria farmacéutica. Esta puede catalogarse como investigación de nivel intermedio sobre bases conocidas y dirigida principalmente a conservar un lugar en el mercado, más que a renovar, en todo el sentido de la palabra, el arsenal terapéutico.

En resumen, la estructura y las necesidades tecnológicas de la investigación en la rama farmacéutica, aunadas al apoyo estatal en los países desarrollados y a la concentración de los medios de producción, tienden a facilitar y perpetuar la dominación del mercado por parte de las empresas transnacionales.

DEPENDENCIA TECNOLÓGICA
EN RELACION CON
LA INDUSTRIA NACIONAL

Se puede afirmar que el desarrollo industrial farmacéutico en Costa Rica va a seguir los mismos lineamientos que el resto de las industrias nacidas al calor del Mercado Común Centroamericano.

Así, se encuentra que las industrias farmacéuticas costarricense y centroamericana hacen su aparición en el decenio de los sesenta. Hasta ese entonces, los laboratorios existentes eran, más que industriales, *oficinales*, y producían, en una escala ligeramente superior a la producción de una oficina de farmacia, fórmulas farmacopeicas: tinturas, extractos, jaraebes, etc. En esos años cincuenta se hacen algunos intentos para desarrollar la industria nacional. Algunos de los laboratorios oficinales mostraron una tendencia a modernizar su equipo, pero no contaron con capital suficiente para desarrollar una industria farmacéutica que realmente pudiera llamarse así.

Se nota que al iniciarse la década de los años sesenta se agrava la crisis económica en el área, y se estimula la creación de la política de integración e industrialización en Centroamérica, concebida y financiada, en lo fundamental, por Estados Unidos. Esta política se apoyó en la creencia de que podía permitir el fortalecimiento y la ampliación de los mercados y de que la sustitución de importaciones iba a dar como resultado el desarrollo. En la práctica lo que ocurrió con las industrias farmacéuticas fue que al establecer un cerco arancelario y no tomar precauciones adicionales, los procesos de integración sirvieron para la penetración —hasta la base económica misma de los países centroamericanos— de poderosas compañías farmacéuticas transnacionales que han establecido plantas industriales para la fabricación de productos terminales. A pesar del costo tan grande (millones de colones en exenciones aduaneras), no se ha logrado en el campo farmacéutico más que *una industria absolutamente dependiente*, sin ninguna ventaja para la sociedad en los precios de los medicamentos.

Las gigantes empresas transnacionales dominan completamente el mercado; las barreras arancelarias que en el caso de los productos farmacéuticos son menores que en el de otros productos industriales, benefician fundamentalmente a esas industrias transnacionales, que se han establecido en el área centroamericana a través de filiales directas y que comienzan, principalmente en el caso de las norteamericanas, a utilizar el sistema de compañías de fachada nacional.

Muestra patente del dominio de las transnacionales en el área es el hecho de que en el grupo de los primeros 100 laboratorios (con respecto a su volumen de ventas) en Centroamérica se encuentran solamente once de origen centroamericano, contribuyendo Costa Rica con sólo tres de ellos. El orden en que se encontraban al finalizar 1975 es el que se observa en el cuadro 9.

Se debe agregar a ello la dependencia absoluta de la industria nacional en cuanto a maquinaria, materia prima, procesos, etcétera.

CUADRO 9

Posición de los laboratorios de origen centroamericano con respecto a su volumen de ventas en el área

Núm. de orden	Compañía	País de origen
32	Lancasco	Guatemala
38	Rarpe	Nicaragua
40	Bonin	Guatemala
57	Arsal	El Salvador
59	Laínez	El Salvador
61	López	El Salvador
70	Alcama	El Salvador
89	Gutis	Costa Rica
94	Sukia	Costa Rica
99	Botica Francesa	Costa Rica

CONCLUSIONES: CONSECUENCIAS PARA COSTA RICA

Corresponde sistematizar las consecuencias de la posición dominante de las empresas farmacéuticas en Costa Rica.

Estas consecuencias están en estrecha relación con los costos financieros e indirectos. Se abordará, en primer término, el problema de los costos directos: en los países capitalistas productores de fármacos los precios están fijados por ley en la mayoría de los casos; la estabilidad de precios contribuye también a la libre competencia.

En el caso de los países subdesarrollados y por ende de Costa Rica, se observa que en los dos últimos años se ha sufrido un aumento considerable de los pre-

cios de los medicamentos. Estos países padecen una fuga de divisas hacia los centros hegemónicos, en este caso particular hacia los países productores de fármacos. Las bajas divisas hacen que el problema provocado por las compañías transnacionales sea mucho mayor. Por otra parte, los nuevos productos no se basan en las necesidades de estos pueblos que, sin embargo, constituyen un soporte para la alta tecnología.

En cuanto a los gastos por investigación y desarrollo, cabe subrayar el carácter comercial de los mismos, en donde tienen un papel muy importante las patentes, como se ha mostrado. La investigación se orienta por lo general hacia la consecución de productos sustitutivos que muchas veces son de mayor costo, aunque similares en eficacia.

Se observa, además, la enorme cantidad de gastos generados por la información y propaganda con objeto de introducir “nuevos productos en el mercado”.

Con respecto a los costos indirectos sociales y económicos, puede decirse que su importancia es tal que en muchos casos superan a los costos directos. Afectan tanto el desarrollo de la industria y la tecnología autóctonas, como la distribución de la asistencia social, la salud de la población y la posibilidad de generar cambios. Entre los puntos que deben destacarse aquí se encuentra la supresión de la competencia y la confusión causada por las prácticas indebidas de información. Basta mencionar los puntos que han sido tratados con anterioridad, en lo relacionado con patentes y gastos de propaganda y promoción.

Se ha de reconocer que, desgraciadamente, alrededor del costo de los medicamentos en Costa Rica gravitan no sólo la repercusión del dominio de las transnacionales —como se ha tratado de evidenciar— sino también, y en forma muy importante, factores como los distribuidores, que sin tener un papel socialmente importante lucran en este sector, al contrario del farmacéutico comunal (quien sí cumple una función específica en cuanto a salud se refiere), y que es menester abocarse a una discusión de las posibles opciones de solución al problema. □