



## **Valentin Katasonov**

Cuando se trata de cabildeo profesional en los Estados Unidos, muchos citan sectores de la economía estadounidense como el petróleo y el gas, los bancos, las empresas de inversión y financieras como los principales cabilderos del Capitolio. Antes de la Segunda Guerra Mundial era así. Sin embargo, han llegado otros tiempos.

A muchos les sorprenderá que el principal cabildero del Congreso de los Estados Unidos sea la industria farmacéutica (*Big Pharma*). Y la efectividad de sus actividades de cabildeo es extremadamente alta. Esto se evidencia en los numerosos intentos fallidos de aprobar leyes en el Congreso de los Estados Unidos que limitan las posiciones monopolísticas de las corporaciones farmacéuticas. En particular, las leyes que establecen reglas más estrictas para el acceso de los productos de las grandes farmacéuticas al mercado y limitan el nivel de precios de estos productos.

Para mostrar la escala de las actividades de cabildeo de las grandes farmacéuticas, utilizaré [e](#)  
[estudio](#)

de la London School of Economics

*Olivier J. Wouters* (de Olivier J. Wouters) *Gastos de cabildeo y contribuciones de campaña de la industria farmacéutica y de la salud el producto en los Estados Unidos , 1999-2018*

El autor ha realizado un trabajo meticuloso para recopilar estadísticas que reflejen los gastos de la industria farmacéutica de EE. UU. en cabildeo a nivel federal, para apoyar las campañas electorales de los candidatos presidenciales, para apoyar a los candidatos en las elecciones al Congreso de EE. UU. y las legislaturas estatales. A la industria farmacéutica, el autor agregó la industria para la producción de "productos para la salud" (aditivos alimentarios, dispositivos

médicos domésticos).

Entre 1999 y 2018, el gasto oficial (registrado) de las grandes farmacéuticas en cabildeo en Washington fue de \$ 4.7 mil millones, con un promedio de \$ 233 millones por año. A nivel federal (elecciones presidenciales y del Congreso) equivalieron a \$ 414 millones. Y se gastaron 877 millones de dólares en apoyar a candidatos en las elecciones a las legislaturas estatales. En total, alrededor de \$ 6 mil millones.

¿Y cómo se ve esta actividad de las grandes farmacéuticas en el contexto de toda la actividad de lobby en Estados Unidos? De 1999 a 2018, se gastó un total de \$ 64,3 mil millones en todas las industrias en el cabildeo federal. Así, Big Pharma representó el 7,3% del gasto en actividades de lobby en todos los sectores de la economía estadounidense. Y según este indicador, Big Pharma está por delante de todas las demás industrias.

En segundo lugar, se ubicó la industria de seguros (\$ 3.2 mil millones o 5.0%). A esto le siguió la industria de la energía eléctrica (\$ 2.8 mil millones o 4,4%), la producción de electrónica y equipos electrónicos (\$ 2.6 mil millones o 4.0%).

En parte, las actividades de cabildeo de las grandes farmacéuticas se desarrollan en otros sectores. El estudio identifica por separado los costos de cabildeo de varias organizaciones que brindan servicios de salud (excluidos los hospitales): más de \$ 3,1 mil millones; del mismo modo, los costos de cabildeo de hospitales y hogares de ancianos: \$ 1,9 mil millones. El gasto total en cabildeo de todo tipo de organizaciones relacionadas con la atención de la salud ascendió a \$ 9,7 mil millones.

Durante un período de estudio de 20 años, 1.375 organizaciones farmacéuticas y de atención médica informaron costos de cabildeo. Las veinte organizaciones más grandes representaron el 55,8% de todos los costos de la industria (\$ 2.6 mil millones). Diecisiete organizaciones eran fabricantes de productos farmacéuticos y biológicos (o asociaciones de fabricantes). Y los otros tres, por fabricantes de diversos dispositivos médicos y dispositivos o asociaciones de dichos fabricantes (*Asociación de Tecnología Médica Avanzada; Medtronic; Coalición de Mayores*). Tradicionalmente, el cabildero más grande de la industria es la asociación de empresarios de *Investigación y Fabricantes Farmacéuticos de América (PhRMA)*

.... Los costos de cabildeo para esta asociación ascendieron a \$ 422 millones durante veinte años.

Entre los cabilderos que están constantemente presentes entre los veinte primeros (en términos de costes de cabildeo) se encuentran gigantes farmacéuticos como *Pfizer, Amgen, Eli Lilly and Company, Johnson & Johnson, Merck*

Estas mismas compañías farmacéuticas aparecen en las listas de los principales patrocinadores de la industria que apoyan varias campañas electorales (el presidente de los Estados Unidos, el Congreso de los Estados Unidos, las legislaturas estatales). Otros patrocinadores importantes de la industria de las elecciones estadounidenses entre los 20 principales son: *Amerisource Bergen* (un mayorista de medicamentos), *DE Shaw Research* (una empresa de investigación bioquímica), *Pharmaceutical Product Development* (una organización de investigación por contrato) y *SlimFast Foods* (un fabricante de alimentos y bebidas y suplementos dietéticos).

El apéndice del material de Olivier J. Wouters contiene una lista de los candidatos a la presidencia de los Estados Unidos que han sido apoyados de manera particularmente activa por la industria farmacéutica. Consta de veinte personas. Sobre ellos en el período 1999-2018. se les asignó la cantidad máxima de patrocinio de Big Pharma. En primer lugar está Barack Obama (\$ 5,5 millones). Detrás de él están Hillary Clinton (\$ 3,7 millones), Mitt Romney (\$ 3,0 millones) y George W. Bush (\$ 2,4 millones). El resto de las personas de la lista (16 personas) recibieron un total de \$ 4,7 millones.

En cuanto al patrocinio de candidatos para las elecciones a las legislaturas estatales, llama la atención que casi la mitad de toda esta asistencia se haya concentrado en un estado: California.

Cabe señalar que varios representantes tradicionales del lobby médico y farmacéutico han apoyado el programa de Obama para reformar radicalmente el sistema de salud. Una de las principales direcciones de la reforma fue ampliar la base de seguros de medicamentos, llevando el número de ciudadanos cubiertos por un seguro de salud al 95% de la población del país. Y mucho más. El apoyo a la reforma por parte del lobby médico y farmacéutico estuvo condicionado: con la condición de que el Estado no interfiriera en los mercados de

medicamentos, tanto en la calidad y seguridad de estos medicamentos como en los precios de los mismos. El plan de reforma del sistema de salud se implementó solo parcialmente. Al mismo tiempo, la reforma no afectó los intereses de las grandes farmacéuticas.

Aquí hay algunas cifras más que caracterizan la escala de las actividades de las grandes farmacéuticas. En 2018, Estados Unidos gastó alrededor de \$ 3.6 billones en atención médica (o el 17,6% de su PIB, que ascendió a 20,5 billones de dólares). De esto, \$ 345 mil millones se gastaron en medicamentos recetados. El costo de los medicamentos recetados comprados en farmacias de EE. UU. aumentó de \$ 520 en 1999 a \$ 1025 en 2017. Es decir, prácticamente se han duplicado. Y esto sin tener en cuenta los costes de los ciudadanos por los medicamentos vendidos sin receta.

Según Olivier J. Wouters, para el período de veinte años 1999-2018, los estadounidenses gastaron \$ 5.5 billones en medicamentos recetados en farmacias (en dólares de 2018). Resulta que los gastos totales de la industria farmacéutica para presionar y apoyar a sus candidatos en las campañas electorales ascendieron a solo el 0,1 por ciento de las ventas totales de medicamentos recetados durante el período de tiempo especificado. En otras palabras, presionar a la industria farmacéutica no es demasiado oneroso para ella. Sin embargo, estos fondos son suficientes para tomar el control de cualquier proyecto de ley que nazca en el Congreso y pueda amenazar los intereses de las grandes farmacéuticas. Las principales empresas farmacéuticas y dos asociaciones: *PhRMA (Pharmaceutical Research and Manufacturers of America)* y *la Organización de Innovación Biotecnológica*, entre 1998 y 2004, presionaron al menos 1.600 leyes.

Los \$ 4.7 mil millones gastados por la industria farmacéutica en cabildeo y los \$ 1.3 mil millones gastados en apoyar a "su gente" en las campañas electorales de 1999 a 2018 parecen muy modestos en el contexto de las ganancias de las grandes farmacéuticas. Aquí están las [estimaciones de las](#)

ganancias esperadas para el año en curso por las principales corporaciones farmacéuticas de EE. UU. (Estimaciones para todo el año 2021, teniendo en cuenta los resultados financieros reales para la primera mitad del año, miles de millones de dólares):

*Johnson & Johnson*

- 20.46;

*Pfizer*

13,46;

*Eli Lilly*

, 7,25;

*AbbVie*

6,66;

*Merck*

8.32. Se espera que la industria farmacéutica de EE. UU. obtenga una ganancia combinada de 56.000 millones de dólares este año.

El autor del estudio, Olivier J. Wouters, extrae una conclusión poco optimista de sus cálculos: “*Como porcentaje de sus ingresos, los grupos de la industria farmacéutica con buenos recursos pueden haber gastado cantidades relativamente pequeñas para influir en las políticas y los resultados legislativos. Por el contrario, muchas organizaciones de defensa de pacientes y consumidores tienen recursos financieros más limitados*”

Big Pharma demostró muy claramente su poder en el otoño de 2019. El Congreso de los Estados Unidos estaba preparando un proyecto de ley sobre el establecimiento de precios máximos para los productos farmacéuticos de las empresas estadounidenses en el mercado interno. Especialmente con la contratación pública de medicamentos. La presidenta de la Cámara de Representantes *Nancy Pelosi*, el representante *Richard Neal* de Massachusetts y *Frank Pallone* fueron los iniciadores del documento del estado de Nueva York. La Oficina de Presupuesto del Congreso en sus cálculos del efecto esperado de la introducción de la ley citó la siguiente cifra: bajar el precio de los medicamentos ahorrará alrededor de \$ 456 mil millones durante diez años bajo el programa Medicare (el programa nacional de seguro médico en los Estados Unidos) para personas mayores de 65 años).

Antes del nuevo año 2020, los cabilderos lograron "enterrar" un proyecto de ley ampliamente publicitado por el Partido Demócrata. Y no podía ser de otra manera. Después de todo, Big Pharma of America se estaba preparando para la llamada pandemia. Y desde el punto de vista de las grandes farmacéuticas, iniciar la lucha contra la "pandemia", teniendo las trabas en forma de restricciones a los precios de los productos, es una completa locura. El argumento de los defensores de las grandes farmacéuticas, tanto dentro como fuera del Congreso, era y sigue siendo extremadamente simple: los precios máximos privarían a las empresas farmacéuticas de incentivos y oportunidades para financiar el desarrollo de nuevos productos farmacéuticos. El argumento es inverosímil, porque las compañías farmacéuticas prefieren gastar sus miles de millones en ganancias no en el desarrollo de nuevos medicamentos, sino en aumentar los pagos de dividendos y recomprar las acciones de las mismas compañías que circulan en el mercado.

Por cierto, recientemente surgió una cifra interesante en este puntaje: en el período de 2016-2020, las 14 compañías farmacéuticas más grandes de Estados Unidos [gastaron \\$](#) 577 mil millones en recompras de acciones y pagos de dividendos, un aumento de \$ 56 mil

millones en I + D. Y la retribución media anual de los responsables de estas empresas ha crecido un 14% durante este período.

La codicia no te permite actuar de otra manera. Si se desarrollan nuevos medicamentos, estos son de mala calidad o incluso peligrosos para la salud debido a una excesiva "optimización de costos". De acuerdo [a Marcia Angell](#), ex editor en jefe del *New England Journal of Medicine* , *"Estados Unidos es el único país desarrollado que permite a la industria farmacéutica cargar sus productos en exactamente el precio que el mercado puede soportar*

;  
"

## **El mercado de las vacunas se está saturando**

Ya [escribí](#) que el año pasado, a pesar de la crisis económica mundial causada por COVID-19, una serie de industrias y mercados lograron mantener los indicadores anteriores a la crisis e incluso tener un crecimiento.

Las mayores empresas de TI se han convertido en uno de los beneficiarios de la crisis económica viral. Los éxitos comerciales de las corporaciones de TI estadounidenses en Silicon Valley se manifestaron, en particular, en el crecimiento de su capitalización de mercado (el valor total de las acciones). En la primera etapa de la "pandemia", de enero a mediados de 2020, esta capitalización aumentó para *Amazon* en un 80%, *Apple* - en un 66%, *Microsoft* - en un 42%,  
*Facebook*  
- en un 40%, *Google* - en un 20%.

La "pandemia" se convirtió en un festín durante la plaga (crecimiento demente de las cotizaciones) para otra industria: la industria farmacéutica.

La demanda de una serie de medicamentos que los médicos comenzaron a usar para tratar a los infectados con el nuevo virus ha aumentado drásticamente. De hecho, la producción de herramientas de prueba se creó desde cero. Debido a las restricciones en el tratamiento de los pacientes, las personas se vieron obligadas a automedicarse, lo que se acompañó de la compra de muchos medicamentos innecesarios (a menudo no ayudaron, pero sí perjudicaron).

Finalmente, hubo una demanda de vacunas para proteger a las personas del nuevo virus.

El año pasado, el "factor de la vacuna" no fue significativo para el desempeño financiero de las principales compañías farmacéuticas, ya que las vacunas en sí aún no estaban disponibles. Todo comenzó a desarrollarse en el año en curso.

*Primero*, muchos gobiernos han optado por apoyar el desarrollo de vacunas por parte de empresas privadas.

*En segundo lugar*, los reguladores de salud del gobierno han permitido a las compañías farmacéuticas reducir drásticamente los plazos de desarrollo a través de pruebas en animales y humanos. De hecho, las grandes empresas farmacéuticas recibieron el visto bueno para entrar en el mercado con un producto semiacabado no probado.

*En tercer lugar*, la idea se introdujo gradualmente en la mente de los médicos y el público de que la vacunación no puede ser un evento único. Se opinó que las vacunas deberían volverse regulares (digamos, una vez cada seis meses o un año). Solo los productos de demanda constante son rentables para las empresas.

*En cuarto lugar*, se redujeron los requisitos para las vacunas y sus fabricantes. Previamente, para cada vacuna se fijaba un límite de posibles infracciones en el estado de salud de los vacunados. Los indicadores se midieron en centésimas de porcentaje. Hoy en día, las tasas aceptables de complicaciones se miden en unidades de porcentajes. Previamente, para cada caso de complicación, el fabricante de la vacuna era responsable (indemnización por daños a la víctima o familiares del fallecido en efectivo). Hoy en día, los fabricantes están total o parcialmente exentos de dicha responsabilidad.

Las perspectivas para las empresas farmacéuticas son vertiginosas. Ahora en el mundo ya hay dos docenas de vacunas que han recibido permiso de uso. Hay alrededor de un centenar más en diferentes etapas de desarrollo.

El mercado mundial de vacunas Covid-19 [alcanzará un](#) máximo de 67.000 millones de

dólares en ventas en 2021, según un informe de

*Morningstar*

, una empresa de consultoría. La empresa

*Kelly Scientific*

ofrece un pronóstico a más largo plazo. Incluso en 2026, según sus estimaciones, las ventas de vacunas

[ascenderán](#)

[a](#)

47.000 millones de

[dólares](#)

<sup>1</sup>

aunque supongamos que las ventas anuales medias de vacunas ascienden a 50.000 millones de dólares (una cifra claramente conservadora), lo obtenemos desde el principio de 2021 hasta finales de 2026, las ventas totales de vacunas alcanzarán los \$ 300 mil millones

La mayor parte del mercado mundial de vacunas fue capturado por los estadounidenses: las empresas *Pfizer, Moderna, Johnson & Johnson, Novavax* informaron que lograron desarrollar vacunas contra COVID-19 en el menor tiempo posible. En 2021, dos tercios de las ventas mundiales de vacunas

*provendrán de*

dos de sus vacunas:

*Pfizer-BioNTech*

y

*Moderna*

. El tercio restante del mercado mundial estará dividido por la vacuna de la farmacéutica

anglo-sueca

*AstraZeneca*

, las vacunas de las farmacéuticas estadounidenses

*Johnson & Johnson*

y

*Novavax,*

y el fármaco de la empresa alemana

*CureVac*

. La vacuna rusa

*Sputnik V*

ocupa el séptimo lugar. A esto le siguen las vacunas de China e India.

Muchas grandes empresas farmacéuticas esperan que las vacunas aumenten sus ventas, ganancias y capitalización en el mercado de valores. La compañía *Pfizer*, que durante muchos años compartió el primer y segundo lugar con

*Johnson & Johnson*

en las calificaciones de Big Pharma, recientemente ha incurrido en grandes gastos en relación con litigios. Se enviaron demandas multimillonarias a su dirección en relación con fraude,



sobrepeso, corrupción e incluso extorsión. Ha habido muertes masivas relacionadas con el uso de medicamentos opioides de

*Pfizer*

. Y ahora

*Pfizer*

espera mejorar sus asuntos financieros. La compañía dijo que más de un tercio de sus ventas (\$ 26 mil millones) este año provendrán de la nueva vacuna.

La vacunación de la población mundial apenas comienza y los resultados ya son visibles. Al mismo tiempo, según la organización pública *The People's Vaccine Alliance (PVA)*, la vacunación no suprimirá la pandemia: las vacunas son caras e inaccesibles para cientos de millones de personas que viven en los países más pobres.

*PVA*

requiere que las grandes farmacéuticas compartan sus desarrollos de vacunas con todos los países y empresas que deseen fabricar remedios pandémicos. ¡No importa cómo sea!

Entonces, ¿cuáles son los resultados visibles de la vacunación hablando de los expertos en *PVA*?

Hablan de los nuevos multimillonarios que lograron irrumpir en las listas de Forbes en menos de un año. En mayo,

*PVA*

[informó sobre](#)

nueve multimillonarios de vacunas recién horneadas.

La lista de nuevos multimillonarios que se han beneficiado de esto está encabezada por los directores ejecutivos de *Moderna* (Stefan Bansel) y *BioNTech* (Ugur Sahin). Cada "uno" tiene más de 4 mil millones de dólares (por año). La lista también incluye a los dos inversores fundadores de *Moderna*, el presidente y director ejecutivo de la empresa. Los últimos tres multimillonarios de las "vacunas" son cofundadores de la

*empresa*

china de vacunas  
*CanSino Biologics*

Juntos, los nueve nuevos multimillonarios tienen un patrimonio neto combinado de \$ 19,3 mil millones.

Y eso no es todo. A los nueve nombrados hay que sumar los que, incluso antes del inicio de la bacanal de las vacunas, eran multimillonarios. Hay ocho posiciones en la lista de "multimillonarios experimentados".

A la cabeza de la lista de *Jiang Renshen* y familia. El citado señor chino preside la junta directiva de la empresa de biotecnología *Zhifei Biological Products*

. La fortuna de este alto directivo, sus parientes y su entorno ("familia") creció durante el año de \$ 7.6 mil millones a \$ 24.4 mil millones, es decir, en \$ 16.8 mil millones.

Entre los chinos, esta lista también incluye a *Tse Ping*, un alto gerente de *Sinopharm*. Su riqueza aumentó de \$ 7.3 mil millones a \$ 8.9 mil millones, o \$ 1.6 mil millones. Otro chino es *Wu Guanjiang*

. Es el cofundador de

*Zhifei Biological Products*

. Su riqueza aumentó de \$ 1.8 mil millones a \$ 5.1 mil millones (hasta \$ 3.3 mil millones).

El segundo en la lista es *Cyrus Poonawalla*, un indio, fundador del Serum Institute of India. Su riqueza para el año aumentó de 8.200 millones a 12.700 millones, es decir, 4.500 millones de dólares. Otra figura de la lista de la India es *Pan*

*kaj Patel*

. Dirige la multinacional farmacéutica Cadila Healthcare. Su riqueza aumentó de \$ 2.9 mil millones a \$ 5.0 mil millones (hasta \$ 2.1 mil millones).

La lista de "multimillonarios con experiencia" también incluye a dos empresarios alemanes con sus familias: *Thomas Struengmann* y *Andreas Struengmann*. Estos hermanos gemelos son dueños de la empresa alemana *Bi*

*oNTech*

y de la empresa uruguaya

*Mega Pharma*

. Se asociaron con

*Pfizer* para

desarrollar y lanzar la

vacuna *Pfizer-BioNTech*

, que

actualmente ocupa el puesto

número 1 para todas las vacunas en el mercado mundial. Cada uno de los hermanos aumentó su riqueza en \$ 1.4 mil millones (de \$ 9.6 mil millones a \$ 11.0 mil millones).

Otra figura de la lista es *Patrick Soon-Shiong*, propietario de la empresa estadounidense *Immunity Bio*

. Ciudadano estadounidense, nativo de Sudáfrica, médico de formación. Su riqueza aumentó de \$ 6.4 mil millones a \$ 7.5 mil millones, es decir, \$ 1.1 mil millones.

Por lo tanto, la fortuna combinada de los ocho multimillonarios que tienen vastas carteras en corporaciones farmacéuticas para la producción de la vacuna COVID-19 aumentó en \$ 32,2 mil millones. Y si se toman en cuenta los \$ 19,3 mil millones que los nuevos multimillonarios "ganaron" durante el año, el resultado financiero total de la campaña mundial de vacunación ascendió a \$ 51,5 mil millones y esto es solo el comienzo.

Los activistas de *PVA* denuncian con razón la codicia patológica de las grandes farmacéuticas.

### **Las personas se han convertido en el "nuevo petróleo" del siglo XXI para las grandes farmacéuticas**

La posición de las compañías farmacéuticas en los Estados Unidos está determinada no solo por indicadores de volumen de ventas, capitalización de mercado, ganancias o el número de empleados, sino también por la influencia de la industria en todos los aspectos de la sociedad estadounidense. Y en primer lugar para el cuidado de la salud.

Las corporaciones farmacéuticas estadounidenses han hecho de los ciudadanos estadounidenses no el objetivo de sus actividades (tratamiento y preservación de la salud), sino un medio. El objetivo era el enriquecimiento, que se expresa en términos de beneficio y capitalización de mercado.

Parece que todos los frenos de contención se quitaron en un año y medio (desde el momento en que se anunció la "pandemia"). Las grandes farmacéuticas recibieron mucho dinero del estado para el desarrollo de vacunas y al mismo tiempo eliminaron de las empresas

farmacéuticas casi cualquier responsabilidad por los posibles costos de vacunación. Además, para que las inversiones en el desarrollo de vacunas sean más rentables, el gobierno acordó con las grandes farmacéuticas que la vacuna iría más allá de una sola inyección. Habrá varias vacunas. O tal vez se vuelvan permanentes, una parte integral de la "nueva normalidad".

Así escribe la periodista-investigadora estadounidense *Nina Burleigh* (Nina Burleigh) en el recién publicado libro *Viruses: Vaccinations, the CDC, and the Hijacking of America's Response to the Pandemic* ... CDC es la abreviatura en inglés del Instituto Americano, cuyo nombre completo es *Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades de EE. UU.* (Los CDC desempeñan un papel clave en la organización de las vacunas en Estados Unidos).

Nina Burleigh escribe que el Congreso asignó rápidamente \$ 10 mil millones para el desarrollo de vacunas por parte de empresas privadas la primavera pasada. Se lanzó *Operation Warp Speed* (OWS), el programa Covid-19 del gobierno de EE. UU. para la pasada primavera, el gobierno asignó \$ 22 mil millones para *Big Pharma* bajo OWS. De esta cantidad, *Moderna* recibió \$ 2.5 mil millones; \$ 1.2 mil millones *AstraZeneca*; \$ 500 millones *Johnson & Johnson*; \$ 1.6 mil millones *Novavax*.

*Pfizer* no recibió dinero del gobierno de Estados Unidos para desarrollar la vacuna. Por otro lado, *Pfizer* recibió tal preferencia del estado que nadie, no solo en Estados Unidos, sino también en la historia mundial, nunca había recibido: ¡desde el comienzo del desarrollo del producto hasta la recepción de la aprobación final de las autoridades para la venta del producto ... solo pasaron 11 meses! La vacuna fue desarrollada conjuntamente con la empresa de biotecnología alemana *BioNTech*, y hoy es la más popular del mundo. Por cierto, hay evidencia de que *Pfizer* usó dinero del gobierno para desarrollar la vacuna. Es cierto que no eran del tesoro de los Estados Unidos, sino de Alemania.

*Pfizer* confiaba en que obtendría todo su potencial, contando con la compra por parte del gobierno de Estados Unidos de su vacuna milagrosa. Y entonces nos enteramos de que a principios de julio, *Pfizer* firmó un acuerdo de casi \$ 2 mil millones para vender 100 millones de dosis de su vacuna de doble inyección al gobierno de los EE. UU. (50 millones de personas).

A continuación, se muestran los datos financieros de las cinco empresas estadounidenses líderes que conforman la columna vertebral de las grandes farmacéuticas.

### Desempeño financiero de las principales compañías farmacéuticas de EE. UU. (Miles de millones de dólares)

	Capitalización*	Los ingresos por ventas**	Ganancia**
Johnson & Johnson (JNJ)	442,7	84,21	20,46
Pfizer (PFE)	225,9	50,19	13,46
Eli Lilly (LLY)	222,9	25,48	7,25
AbbVie (ABBV)	207,5	50,19	6,66
Merck (MRK)	197,6	48,01	8,32

\* A principios de julio de 2021. \*\* Indicador estimado para 2021, teniendo en cuenta los resultados financieros reales del primer semestre de 2021. Fuente: [companiesmarketcap.com](https://www.companiesmarketcap.com)

Las 10 principales empresas farmacéuticas mundiales (en términos de capitalización de mercado) de las empresas no estadounidenses incluyen solo cuatro: *Roche* y *Novartis* (Suiza), *Novo*

*Nordisk*

(Dinamarca) y

*AstraZeneca*

(anglo-sueca). Las otras seis son empresas estadounidenses.

El primer lugar en la clasificación de las empresas farmacéuticas mundiales lo ocupa la

empresa estadounidense *Johnson & Johnson*, no solo en términos de capitalización de mercado, sino también en términos de ingresos (ventas) y ganancias. El segundo lugar pertenece a la empresa suiza *Roche* (su capitalización de mercado a mediados de este año fue de \$ 338,2 mil millones). El tercer lugar lo ocupa firmemente la estadounidense

*Pfizer*

, y el cuarto, la estadounidense

*Eli Lilly*

.

Las empresas farmacéuticas estadounidenses líderes se desempeñan bien no solo en la clasificación mundial de empresas de la industria, sino también en la clasificación mundial general (empresas de todas las industrias). Así, *Johnson & Johnson* a mediados de este año ocupó el puesto 16 en la calificación de todas las empresas del mundo en términos de capitalización. Se quedó solo ligeramente detrás de la empresa estadounidense

*NVIDIA*

, que opera en el campo de las tecnologías digitales (capitalización \$ 452.6 mil millones; puesto 15 en la calificación), y el principal banco estadounidense

*JPMorgan Chase*

(capitalización \$ 453.9 mil millones; rango 14- e).

Y aquí están los lugares de otras compañías farmacéuticas estadounidenses líderes en el ranking mundial de empresas y bancos: *Pfizer* - 43; *Eli Lilly*, 44; *AbbVie* - 49; *Merck* - 57. La principal compañía petrolera estadounidense

*Exxon Mobil* tiene una

capitalización de mercado de \$ 242,7 mil millones a mediados de este año (lugar 38 en el ranking mundial).

La

capitalización de mercado de

*Johnson & Johnson*

resulta ser \$ 200 mil millones más que la de la principal compañía petrolera de EE. UU. Un poco más, y según este indicador,

*Exxon Mobil*

, que puede ponerse al día con las compañías farmacéuticas

*Pfizer*

y

*Eli Lilly*

.

¡Los productos farmacéuticos se han convertido en el "nuevo petróleo" de Estados Unidos!

El capital de los sectores tradicionales de la economía estadounidense (petróleo, otras industrias extractivas, la industria del acero, la ingeniería mecánica, etc.) fluye hacia los productos farmacéuticos. Una encuesta del gobierno de EE. UU. de 2017 analizó las ganancias de las 25 principales compañías farmacéuticas durante diez años. Resultó que [ascendían a](#) un promedio del 15 al 20% en comparación con el 5-9% de las 500 empresas más grandes de otras industrias.

Las grandes empresas farmacéuticas engañan no solo a los consumidores de sus productos (medicamentos, vacunas, etc.), sino también a quienes entran en contacto con ellos en la bolsa de valores. Aquí hay muchos escándalos.

La Comisión de Bolsa y Valores ha multado más de una vez a los participantes del mercado de valores sin escrúpulos de productos farmacéuticos a través de los tribunales. A veces se imponían multas por corrupción absoluta. Por ejemplo, en 2011 *Johnson & Johnson* fue multado con 70 millones de dólares por la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) y el Departamento de Justicia de los Estados Unidos por pagar sobornos a médicos en Grecia, Rumania y Polonia, así como en Irak para recibir contratos bajo el programa "Petróleo por alimentos". Según los investigadores, la empresa ha estado utilizando tales métodos para promover productos desde al menos 1998.

En agosto de 2012, *Pfizer* recibió una multa de 60 millones de dólares. La SEC acusó a la empresa de soborno y violación de las leyes anticorrupción en el extranjero, específicamente en Rusia y Kazajstán. Resultó que las dos subsidiarias de *Pfizer* gastaron más de \$ 2 millones entre 1997 y 2006 en sobornos declarados como gastos de marketing.

Quiero volver al libro de Nina Burleigh *Virus: Vaccinations, CDC and America's Takeover in Response to the Pandemic* . Contiene detalles poco conocidos y muy impactantes sobre las actividades de las grandes farmacéuticas durante el año pasado. El cinismo de los líderes de varias empresas está fuera de serie. Están haciendo todo lo posible para encantar a los estadounidenses con su producto llamado "vacuna". Y para encantar ni siquiera a los estadounidenses a los que les gustaría salvar su salud y sus vidas, sino a los que están interesados en los papeles de las grandes farmacéuticas en la bolsa de valores.

El 9 de noviembre de 2020, el día en que *Pfizer* anunció que la vacuna que estaba desarrollando había superado el 90 por ciento, las acciones de Pfizer subieron drásticamente (hasta un 15 por ciento). Y el director ejecutivo de

*Pfizer*

, Albert Burla, vendió más de la mitad (62 por ciento) de las acciones de su empresa. Burla fue uno de los siete ejecutivos de

*Pfizer*

que colectivamente recaudaron \$ 14 millones de la venta de las acciones de su compañía en 2020, según las cifras proporcionadas a

*Los Angeles Times*

por

*Equilar*

, una compañía de datos de compensación y gobierno corporativo.

Lo mismo han hecho (y siguen haciendo) los dirigentes de *Moderna*, cuya vacuna también se está promocionando bien. El año pasado, recaudaron \$ 287 millones en ventas para coincidir con informes de éxito en el desarrollo de su vacuna. Según Nina Burleigh, en unos pocos días a finales de enero y principios de febrero de este año, el director ejecutivo de

*Moderna*

, Stefan Bansel, vendió acciones por valor de millones de dólares. Un total de ejecutivos de *Moderna*

pusieron en su bolsillo casi mil millones de dólares, tanto del dinero del gobierno que recibieron para el desarrollo de la vacuna, como debido a la venta exitosa de los valores de la compañía en los picos de cotización de las acciones. Y ellos mismos organizaron los picos de tales citas, haciendo declaraciones en voz alta sobre nuevos "éxitos". Estas declaraciones se transmitieron y ampliaron muchas veces con el apoyo de las corporaciones de TI de Big Media y Silicon Valley. Y esto es solo el comienzo, y luego seguirán miles de millones y miles de millones, que los estadounidenses pagarán al comprar una vacuna. Sin embargo, ¿por qué solo los estadounidenses?

Nina Burleigh señala que el modelo actual de organización conjunta de la medicina en los Estados Unidos se formó en los años 80 del siglo XX, en un momento en que el país avanzaba sobre los rieles de la Reaganomía. Antes de eso, en su opinión, la regulación gubernamental y el control de la industria farmacéutica eran estrictos, lo que no permitía a las empresas anteponer los intereses de los accionistas a los intereses de los consumidores, es decir, millones de estadounidenses comunes.

Nina Burleigh cree que los principales accionistas y altos directivos de las grandes farmacéuticas no están abandonando accidentalmente sus paquetes de valores en la actualidad. Han dispersado la locomotora Big Pharma, que, junto a los pasajeros (millones de



estadounidenses que se han vacunado), se encamina hacia el abismo. Y los propios dueños y jefes de las empresas farmacéuticas saltan inadvertidamente de esta locomotora.

Saltan porque saben cómo puede terminar la vacunación masiva. Es apropiado recordar aquí al oponente activo de la campaña de vacunación en los Estados Unidos y el mundo de Robert Kennedy Jr. En particular, mencionó el siguiente hecho del abuso de las grandes farmacéuticas: *"Otro problema con la prueba de la vacuna es que no se prueba en 'estadounidenses típicos', sino en un grupo cuidadosamente seleccionado de personas que no padecen ninguna enfermedad"* . Y luego **concluye** :*"Todas las empresas líderes en vacunas, a saber, Moderna, Glaxo, Sanofi, Pfizer, Merck, son delincuentes en serie condenados. Durante los últimos 10 años, han pagado \$ 35 mil millones en sanciones penales y multas por mentir a los médicos, por fraude, por falsificación científica, por el asesinato deliberado de cientos de miles de estadounidenses"*

El objetivo de las grandes farmacéuticas es ganar mucho dinero, y el medio son millones de personas "superfluas", este "nuevo petróleo" del siglo XXI.