



RECETA PARA LA POBREZA

Las empresas farmacéuticas: elusión fiscal, alza de precios y lobby feroz

RESUMEN

www.oxfam.org



OXFAM

CONTEXTO

Una nueva investigación de Oxfam revela que cuatro grandes empresas farmacéuticas (Abbott, Johnson & Johnson, Merck y Pfizer) han ocultado sistemáticamente sus beneficios en paraísos fiscales. Todo parece indicar que han privado así a los países en desarrollo de más de 100 millones de dólares al año, unos recursos que estos países necesitan urgentemente para satisfacer las necesidades sanitarias de su población, además de aplicar un enorme sobreprecio a sus productos. Asimismo, estas empresas llevan a cabo un *lobby* feroz a gran escala a fin de manipular influir sobre las legislaciones en su favor y otorgar a sus perniciosas acciones un halo de legitimidad. La elusión fiscal, los precios elevados y este *lobby* feroz por parte de las empresas farmacéuticas amplía la profunda brecha entre ricos y pobres, entre hombres y mujeres y entre las economías desarrolladas y las economías en desarrollo.

© Oxfam Internacional, septiembre de 2018

Este documento ha sido escrito por Mark Fried. Oxfam agradece la colaboración de numerosos miembros de su personal, así como de investigadores y asesores de políticas en las oficinas de Oxfam en más de 20 países en su elaboración.

Para más información sobre los temas tratados en este documento, póngase en contacto con advocacy@oxfaminternational.org

Esta publicación está sujeta a *copyright* pero el texto puede ser utilizado libremente para la incidencia política y campañas, así como en el ámbito de la educación y de la investigación, siempre y cuando se indique la fuente de forma completa. El titular del *copyright* solicita que cualquier uso de su obra le sea comunicado con el objeto de evaluar su impacto. La reproducción del texto en otras circunstancias, o su uso en otras publicaciones, así como en traducciones o adaptaciones, podrá hacerse después de haber obtenido permiso y puede requerir el pago de una tasa. Debe ponerse en contacto con policyandpractice@oxfam.org.

La información en esta publicación es correcta en el momento de enviarse a imprenta.

Publicado por Oxfam GB para Oxfam Internacional con el ISBN 978-1-78748-338-5 en septiembre de 2018.

Oxfam GB, Oxfam House, John Smith Drive, Cowley, Oxford, OX4 2JY, UK.

Traducido del inglés por Cristina Álvarez Álvarez y revisado por Alberto Sanz Martins y Susana Ruiz Rodríguez.

Imagen de portada: Sushmita, de 13 años (a la izquierda, junto a su madre), tenía solo 3 años cuando enfermó de encefalitis japonesa, una enfermedad transmitida por un mosquito, en la provincia de Gorakhpur en el norte de la India. Aunque tuvo la suerte de sobrevivir, perdió la capacidad de andar correctamente y solo tiene movilidad parcial en las manos, lo que le dificulta poder escribir. Sushmita quiere ser una buena estudiante, pero le cuesta seguir el ritmo. La encefalitis japonesa es una enfermedad endémica en esta zona de la India. Los niños y niñas de corta edad corren el peligro de contraer esta y otras enfermedades prevenibles debido a las precarias condiciones de salud pública, la falta de acceso a agua potable y a instalaciones de saneamiento adecuado y la escasez de centros de salud. Más de 1 300 niños y niñas perdieron la vida en 2017 en el único hospital disponible en la zona; 69 de ellos murieron en tan solo cuatro días, cuando el hospital no pudo costear el oxígeno que necesitaban para sobrevivir. La falta de inversión en salud pública en la India, debida en parte a la elusión fiscal de las grandes empresas, pone en peligro las vidas de las personas en situación de pobreza y agrava la desigualdad en esta zona del país. *Fotografía: Zacharie Rabehi/Oxfam*

COLABORACIÓN CON LAS EMPRESAS FARMACÉUTICAS

Oxfam se puso en contacto con todas las empresas mencionadas en el presente informe a fin de compartir los datos recabados, la metodología aplicada y los resultados de la investigación. Les enviamos nuestras recomendaciones y planteamos propuestas para que implementaran un marco de prácticas fiscales más responsables. También nos dirigimos a las principales asociaciones empresariales mencionadas en el informe. El informe incluye las respuestas que recibimos. Las empresas no confirmaron ni desmintieron los hallazgos específicos de la investigación que se presentan en este informe.

RESUMEN EJECUTIVO

Las mayores empresas farmacéuticas del mundo están poniendo en peligro la salud de las personas pobres, ya que privan a los Gobiernos de miles de millones de dólares de impuestos que podrían invertirse en atención sanitaria, además de utilizar su poder e influencia para minar los intentos tanto de reducir el coste de los medicamentos como de controlar sus actividades.

Una nueva investigación de Oxfam revela que cuatro grandes empresas farmacéuticas (Abbott, Johnson & Johnson, Merck y Pfizer) han ocultado sistemáticamente sus beneficios en paraísos fiscales.¹ Los datos indican que, con estas prácticas, estos cuatro gigantes empresariales han logrado rebajar su contribución fiscal en Estados Unidos en unos 2 300 millones de dólares anuales, y en otras economías desarrolladas en unos 1 400 millones de dólares. Asimismo, se calcula que privan también a los Gobiernos de los países en desarrollo, cuyos recursos públicos son ya escasos, de aproximadamente 112 millones de dólares anuales, unos fondos que podrían destinarse a financiar programas de vacunación, la contratación de matronas o el funcionamiento de centros de salud en zonas rurales.

Este tipo de prácticas de elusión fiscal limita la capacidad de los Gobiernos de todo el mundo para proveer los servicios públicos necesarios para reducir la pobreza, los cuales son especialmente importantes para las mujeres. Asimismo, minan la capacidad de estos Gobiernos para invertir en investigación sanitaria, que ha demostrado ser esencial para lograr avances médicos.

Por si esto no bastase, estas empresas llevan a cabo operaciones de *lobby* a gran escala a fin de dotar a sus prácticas de fijación de sobre-precios y elusión fiscal de un halo de legitimidad. Las estrategias de presión que ejercen son si cabe más flagrante en Estados Unidos, donde la industria farmacéutica es el sector que más recursos dedica a las actividades de *lobby*. Estas actividades resultan igualmente nocivas para los países en desarrollo, donde estas empresas han llegado a acuerdos muy ventajosos que han reducido su carga fiscal y han logrado que los escasos fondos públicos dedicados a sanidad se acaben destinando a la compra de sus carísimos productos, además de aprovecharse de la influencia del Gobierno estadounidense para proteger sus beneficios.

La elusión fiscal de las empresas farmacéuticas aumenta la riqueza de sus ya acaudalados accionistas y directivos a costa del resto de la población, especialmente de las niñas y mujeres más pobres, que son las mayores perjudicadas.

Oxfam no acusa a las empresas farmacéuticas de actuar de manera ilegal, sino que, con este informe, pone de manifiesto cómo estas empresas utilizan sofisticados entramados de planificación fiscal para aprovecharse de un sistema fallido que permite a las multinacionales de distintos sectores eludir el pago de impuestos.

Los recortes en la financiación pública dificultan el acceso de las familias a la asistencia sanitaria, o las sumen aún más en la pobreza a causa de las deudas médicas que deben contraer. Cuando los sistemas de salud se derrumban, son las mujeres y las niñas quienes asumen la carga de paliar esa carencia y cuidar a sus seres queridos sin obtener remuneración a cambio, lo cual pone en peligro tanto su propia salud como sus oportunidades de educación y empleo. Cuando los Gobiernos se ven privados de los ingresos fiscales de las grandes empresas, a menudo optan por aumentar los impuestos al consumo para equilibrar sus cuentas. Pero son impuestos más regresivos que suelen mermar en mayor medida los ingresos de las mujeres pobres.

Las empresas deben ser más transparentes con respecto a dónde obtienen sus ingresos, deben tributar donde realizan su actividad económica real en lugar de aprovecharse de los paraísos fiscales, y deben utilizar su influencia política de manera responsable, en lugar de socavar los esfuerzos de los Gobiernos por proveer de medicamentos, escuelas y carreteras para el conjunto de la población.

Elusión fiscal

Oxfam ha analizado los datos publicados sobre las filiales de cuatro de las mayores empresas farmacéuticas estadounidenses y ha identificado un patrón cuando menos llamativo.² En aquellos países donde se aplica un tipo nominal estándar del impuesto de sociedades, los beneficios declarados por las empresas antes de impuestos eran bajos. En ocho países desarrollados, el promedio del margen de beneficios de las empresas farmacéuticas era del 7%, mientras que en siete países en desarrollo era del 5%. Sin embargo, a nivel global, estas empresas declararon unos beneficios anuales en todo el mundo de hasta el 30%.³ Entonces, ¿dónde obtuvieron esos beneficios tan elevados? En paraísos fiscales. En cuatro países donde el tipo del impuesto de sociedades es bajo o nulo, los márgenes de beneficio de estas empresas se dispararon hasta el 31%.⁴

Si bien los datos disponibles no son en absoluto exhaustivos, este patrón se repite de manera recurrente, lo cual puede ser fruto bien de una coincidencia asombrosa, o bien del resultado de la utilización de artimañas contables para transferir deliberadamente sus beneficios desde donde se obtuvieron realmente a paraísos fiscales. Pfizer, Merck, y Abbott se encuentran entre las veinte empresas estadounidenses que cuentan con un mayor número de filiales en paraísos fiscales, y Johnson & Johnson no les va muy a la zaga.⁵ Estas cuatro empresas se encuentran también entre las corporaciones estadounidenses con más dinero aparcado en otras jurisdicciones fuera del país: a finales de 2016, estas cuatro empresas tenían en conjunto la asombrosa cifra de 352 000 millones de dólares en el extranjero.⁶

Lo cierto es que los beneficios empresariales pueden variar de un país a otro por distintas razones, además de por los mecanismos de planificación fiscal agresiva. Por ejemplo, los gastos logísticos de las empresas pueden ser mayores en determinados mercados, o bien pueden contar con más empleados en ciertos países. No obstante, resulta muy improbable que estas razones puedan explicar totalmente el recurrente patrón de que estas empresas presenten beneficios muy superiores en aquellos países donde los tipos impositivos son muy bajos y donde, desde luego, no es donde venden la mayoría de sus medicamentos.

Las estrategias de minimización fiscal de las empresas farmacéuticas pueden materializarse, por ejemplo, al registrar una patente o sus derechos de marca no en el lugar donde realmente se ha desarrollado el medicamento o donde la empresa tiene su sede, sino en paraísos fiscales donde la presencia de la empresa puede reducirse a un mero buzón postal. De esta manera, la filial de la empresa en ese paraíso fiscal cobra cuantiosos ingresos desde las filiales situadas en otros países. Estos ingresos, considerados como royalties o un canon obligatorio, constituyen gastos deducibles fiscalmente en aquellos países con tipos impositivos estándar, mientras que el gravamen que les corresponde en la filial situada en el paraíso fiscal suele ser muy bajo o nulo. También es habitual recurrir a los préstamos intra-grupo, concedidos por las filiales situadas en paraísos fiscales o a la aplicación de “tasas por gastos en la prestación de servicios” desde estos mismos territorios.

Según una investigación reciente del economista experto en fiscalidad Gabriel Zucman, se estima que casi el 40% de los beneficios totales de las multinacionales obtenidos en 2015 se transfirieron artificialmente a paraísos fiscales, lo cual constituye una de las principales

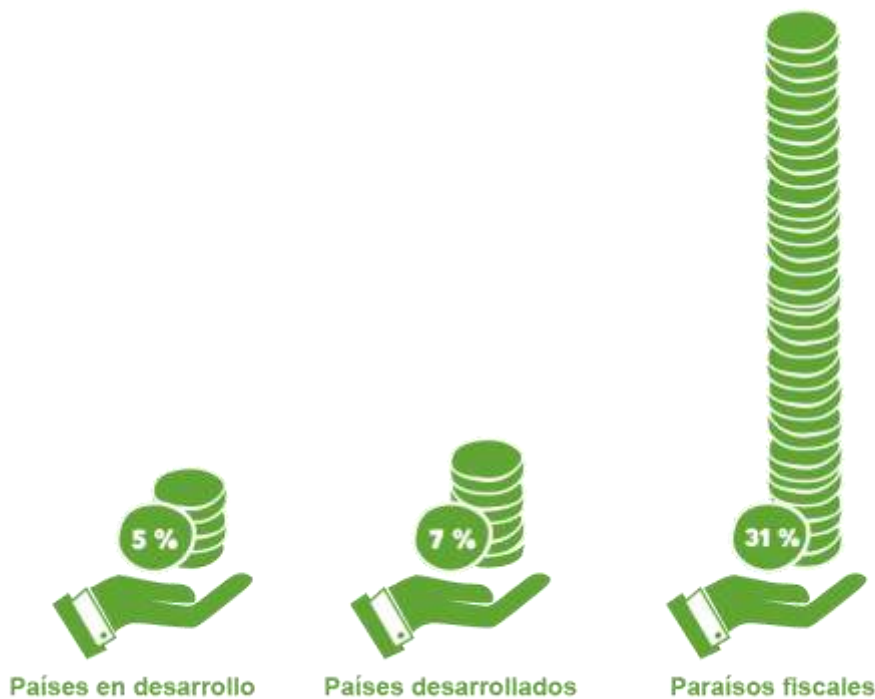
causas de la reducción de los ingresos fiscales procedentes del impuesto de sociedades en todo el mundo.⁷

Las empresas farmacéuticas son verdaderas maestras a la hora de aprovecharse de esta carrera fiscal a la baja, y la responsabilidad es tanto de las propias empresas como de los Gobiernos. El actual sistema fiscal internacional, profundamente disfuncional, permite a las multinacionales transferir artificialmente sus beneficios desde donde fabrican y venden sus productos a jurisdicciones de baja o nula tributación, y las empresas se aprovechan sin miramientos de este sistema fallido, además de invertir millones de dólares en actividades de *lobby* para obtener condiciones aún más favorables.

Gráfico 1: Comparativa de los márgenes de beneficio de las empresas farmacéuticas

	Número de filiales analizadas	Ingresos anuales	Margen de beneficio promedio
Bélgica	27	10 704 778 846 \$	10%
Irlanda	21	15 273 508 057 \$	43%
Países Bajos	25	65 899 690 416 \$	34%
Singapur	11	20 471 300 000 \$	25%
Paraísos fiscales	84	112 349 277 319 \$	31%
Chile	3	753 007 000 \$	4%
Colombia	10	1 329 188 480 \$	12%
Ecuador	7	229 945 819 \$	1%
India	17	2 324 566 184 \$	-1%
Pakistán	2	99 627 944 \$	16%
Perú	5	367 616 751 \$	16%
Tailandia	9	963 702 079 \$	9%
Países en desarrollo	53	6 067 654 257 \$	5%
Australia	11	3 320 757 458 \$	-7%
Dinamarca	11	506 090 582 \$	-22%
Francia	35	8 807 562 855 \$	10%

	Número de filiales analizadas	Ingresos anuales	Margen de beneficio promedio
Alemania	280	9 228 221 535 \$	-1%
Italia	25	6 001 823 748 \$	6%
Nueva Zelanda	8	356 232 558 \$	6%
España	30	4 959 453 150 \$	21%
Reino Unido	74	6 501 659 986 \$	14%
Países desarrollados	222	39 731 801 873 \$	7%



FUENTE: Análisis de Oxfam de los informes financieros nacionales de cuatro empresas farmacéuticas entre 2013 y 2015. Para más información, puede consultar el anexo "Metodología de la investigación fiscal".

Una mayor transparencia en la información que hacen pública las grandes empresas permitiría arrojar luz sobre las injusticias que presenta el sistema actual. Ninguna de estas cuatro empresas farmacéuticas publica informes país por país (CBRC, por sus siglas en inglés) con datos financieros básicos de todos los países en los que tienen actividad económica, como sus ingresos, beneficios, impuestos que pagan, número de empleados y activos.

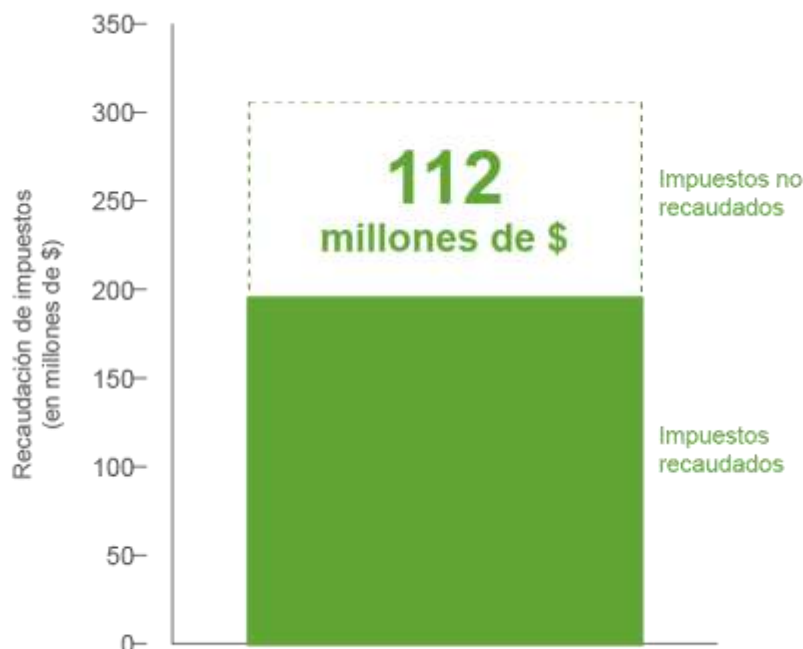
No obstante, se pueden utilizar los datos que sí son públicos para estimar el volumen de minimización fiscal de estas empresas a través de este patrón de distribución desigual de sus beneficios. Tan solo en siete países en desarrollo, y únicamente en la pequeña muestra de filiales a cuyos datos Oxfam ha podido tener acceso, se calcula que estas cuatro empresas podrían haber dejado de pagar 112 millones de dólares al año en concepto de

impuestos entre 2013 y 2015, una cifra que asciende a más de la mitad de los impuestos que pagaron. Johnson & Johnson podría haber pagado 55 millones de dólares anuales menos de lo que debería; Pfizer, 22 millones de dólares; Abbott, 30 millones, y Merck, 5 millones.⁸

Gráfico 2: Estimación de la infra-tributación anual en países en desarrollo

	Abbott	J&J	Merck	Pfizer	TOTAL
Chile	4 651 266 \$	-	-	-	4 651 266 \$
Colombia	(1 952 883) \$	1 088 770 \$	1 228 112 \$	11 506 827 \$	11 870 826 \$
Ecuador	2 168 863 \$	-	472 655 \$	2 058 569 \$	4 700 087 \$
India	30 171 485 \$	41 450 191 \$	2 296 686 \$	(137 778) \$	73 780 584 \$
Pakistán	-	-	-	1 654 868 \$	1 654 868 \$
Perú	(5 191 248) \$	1 920 555 \$	(1 580 927) \$	1 884 431 \$	(2 967 188) \$
Tailandia	632 044 \$	10 174 664 \$	3 049 057 \$	4 799 166 \$	18 654 932 \$
Países en desarrollo	30 479 527 \$	54 634 180 \$	5 465 584 \$	21 766 083 \$	112 345 374 \$

Nota: Las cifras entre paréntesis son negativas, e indican que el margen de beneficio a nivel nacional fue superior al margen de beneficio promedio a nivel global. Las casillas donde no hay cifras indican la falta de datos financieros públicos para ese país.



FUENTE: Análisis realizado por Oxfam sobre la base de los informes financieros nacionales de cuatro empresas farmacéuticas entre 2013 y 2015. El nivel de infra-tributación estimada corresponde a la diferencia entre los impuestos que estas empresas pagarían en un sistema que distribuyese equitativamente los beneficios globales entre los países y los impuestos que estas empresas han declarado pagar. Para más información, puede consultar la "Metodología de la investigación fiscal" anexa a este informe.

Estas cantidades son calderilla para estos gigantes empresariales, y sin embargo suponen enormes pérdidas para los países de renta media y baja. Los países en desarrollo podrían utilizar ese dinero para paliar las enormes carencias de sus servicios sanitarios públicos, que sumen en la pobreza a la mayoría de las personas más pobres del mundo.

La vacuna contra el virus del papiloma humano (VPH) es un ejemplo. El VPH es una infección de transmisión sexual⁹ que puede provocar cáncer de cuello uterino, el cuarto tipo de cáncer más común entre las mujeres de todo el mundo y el segundo más común en el caso de las mujeres que viven en zonas menos desarrolladas.¹⁰ El VPH causa la muerte de 300 000 personas al año,¹¹ cobrándose una vida cada dos minutos; nueve de cada diez muertes provocadas por esta enfermedad son de mujeres que viven en países de renta media y baja.¹² Por ejemplo en la India murieron 67 477 mujeres en 2012 por cáncer de cuello uterino.¹³ La vacuna contra el VPH reduce drásticamente la incidencia tanto del virus como del cáncer de cuello uterino.¹⁴

La cantidad de impuestos que según nuestras estimaciones podrían haber eludido estas empresas bastaría para financiar la vacunación de más de 10 millones de niñas, lo cual equivale a dos terceras partes de las niñas nacidas en 2016 en los siete países en desarrollo analizados por Oxfam.¹⁵ La India podría comprar vacunas contra VPH para 8,1 millones de niñas, el 65% de las nacidas en 2016.¹⁶ En Tailandia, donde cada año mueren 4 500 mujeres a causa del cáncer de cuello de útero, los 18,65 millones de dólares en concepto de impuestos que calculamos que estas empresas habían pagado de menos cada año permitirían financiar las vacunas contra el VPH de más de 775 000 niñas, más del doble de las nacidas en 2016 en ese país.¹⁷

Gráfico 3: Impacto potencial en mujeres y niñas



Cabría pensar que los beneficios de las farmacéuticas realmente son inferiores en los países pobres, donde el poder adquisitivo es bajo y los medicamentos se venden con descuento. Sin embargo, los datos no respaldan esta teoría. En las economías desarrolladas, los mercados son más amplios y el poder adquisitivo es elevado, pero el margen de beneficio de las empresas farmacéuticas es tan reducido como en los países en desarrollo. Las

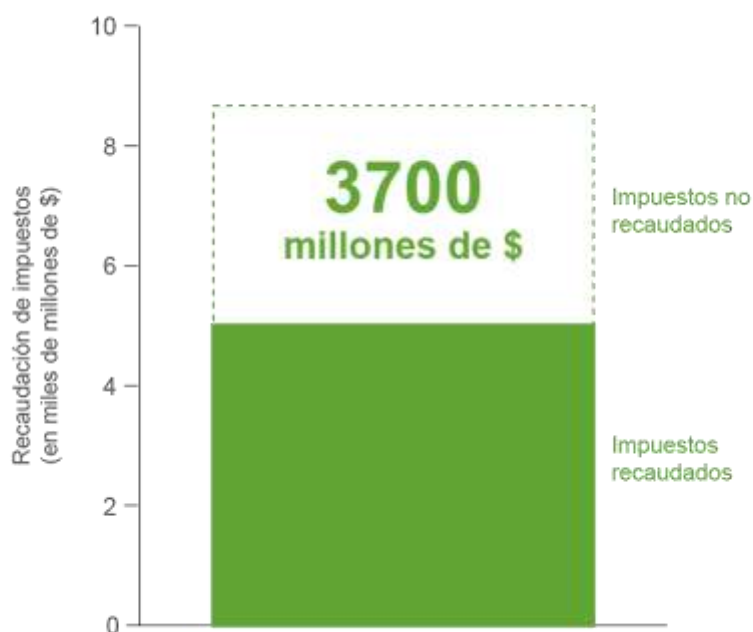
farmacéuticas pueden haber minimizado aún en mayor medida su contribución fiscal en estos mercados más grandes, hasta llegar a un total de casi 3 700 millones de dólares anuales, una cifra equivalente a dos terceras partes de los 5 000 millones de dólares que sí aportaron. Johnson & Johnson va a la cabeza, y se calcula que ha reducido en 1 700 millones de dólares anuales lo de que debería haber tributado, seguida por Pfizer con 1 100 millones de dólares, Merck con 739 millones y Abbott con 169 millones.¹⁸

Gráfico 4: Estimación de la minimización fiscal anual en las economías desarrolladas

	Abbott	J&J	Merck	Pfizer	Total
Australia	5 548 716 \$	70 987 178 \$	16 616 610 \$	72 054 671 \$	165 207 176 \$
Dinamarca	122 685 \$	5 578 635 \$	2 591 097 \$	13 265 165 \$	21 557 581 \$
Francia	13 018 931 \$	197 518 429 \$	51 084 419 \$	157 117 977 \$	418 739 756 \$
Alemania	5 123 061 \$	159 095 358 \$	52 651 783 \$	99 845 535 \$	316 715 737 \$
Italia	14 083 238 \$	94 977 531 \$	25 229 356 \$	133 662 556 \$	267 952 681 \$
Nueva Zelanda	1 008 107 \$	7 210 106 \$	2 090 100 \$	3 546 806 \$	13 855 119 \$
España	(7 126 288) \$	58 868 644 \$	32 629 391 \$	(92 081 397) \$	(7 709 649) \$
Reino Unido	(5 541 997) \$	96 566 015 \$	22 977 313 \$	80 969 794 \$	194 971 125 \$
Estados Unidos*	143,000,000 \$	1 046 000 000\$	533 000 000 \$	589 000 000 \$	2 311 000 000 \$
TOTAL	168 758 452 \$	1 737 088 396 \$	738 988 819 \$	1 075 384 274 \$	3 702 219 942 \$

Nota: Las cifras entre paréntesis son negativas, e indican que el margen de beneficio a nivel nacional fue superior al margen de beneficio promedio a nivel global. Las casillas donde no hay cifras indican la falta de datos financieros públicos para ese país.

* Las cifras correspondientes a Estados Unidos se han calculado utilizando una metodología algo diferente, ya que las empresas publican datos financieros consolidados de Estados Unidos, pero no del resto de países. Para más información, puede consultar la “Metodología de la investigación fiscal” anexa a este informe.



FUENTE: Análisis de Oxfam en base a los informes financieros nacionales de las cuatro empresas farmacéuticas entre 2013 y 2015. El nivel de infra-tributación estimada corresponde a la diferencia entre los impuestos que estas empresas pagarían en un sistema que atribuyese más equitativamente los beneficios globales entre los países y los impuestos que estas empresas han declarado pagar. Para más información, puede consultar la "Metodología de la investigación fiscal" anexa a este informe.

Un Lobby feroz

Quizá más indignante aún que los sofisticados sistemas de elusión fiscal que utilizan estas empresas es la manera en que socavan el sistema político democrático. Año tras año, las empresas farmacéuticas invierten más que ningún otro sector en actividades de *lobby* para influir sobre el Gobierno estadounidense, con cifras que superan los 200 millones de dólares anuales.¹⁹ Son las empresas que más lobistas contratan, además de donar millones de dólares a campañas políticas. Asimismo, son expertas en colocar a personas afines en puestos de poder dentro del Gobierno.

Por ejemplo, el actual Secretario de Salud y Servicios Sociales de Estados Unidos, puesto que forma parte del Gabinete del Presidente de los Estados Unidos y que supervisa la política pública de atención sanitaria, es Alex Azar, que dirigió Eli Lilly entre 2012 y 2017. El Representante de Comercio de los Estados Unidos, que se ocupa entre otras cosas de presionar a aquellos países cuyas políticas se consideren un obstáculo para la obtención de beneficios por parte de las empresas farmacéuticas, es Robert Lighthizer, que poco antes trabajaba en el bufete de abogados que representa a Pfizer, Merck y Abbott, entre otras.²⁰

La industria farmacéutica cuenta con la mayor red de personas que trabajan para proteger intereses particulares en Estados Unidos: un ejército que en 2017 estaba formado por 1 500 lobistas (el 13% del total en el país) al servicio de empresas profesionales de *lobby*.²¹ La mayoría de los empleados de estas empresas son antiguos congresistas y funcionarios federales de alto nivel que utilizan su experiencia y contactos en el Gobierno para generar presión política.²² En cuanto a las empresas farmacéuticas, Pfizer siempre se encuentra entre las que más recursos dedica a las actividades de *lobby*: en 2017 ocupó el segundo puesto con un gasto de 10,4 millones de dólares. Johnson & Johnson (6,9 millones de

dólares) y Merck (6,2 millones de dólares) ocuparon el sexto y séptimo puesto respectivamente, mientras que Abbott (4,2 millones de dólares) se situó en decimotercera posición.

Entre 2010 y 2016, la principal asociación de empresas del sector, Pharmaceutical Researchers and Manufacturers of America (PhRMA), donó 1,8 millones de dólares a los candidatos al Congreso de los dos partidos mayoritarios, el doble de lo que aportó la Cámara de Comercio de Estados Unidos.²³ No obstante, el grueso de las contribuciones tuvo su origen en las propias empresas farmacéuticas y sus comités de acción política. Las cuatro empresas analizadas por Oxfam donaron un total de 43,9 millones de dólares en este periodo: Pfizer 17,6 millones de dólares, Abbott 11,6 millones, Merck 9,5 millones y Johnson & Johnson 5,2 millones.²⁴

Asimismo, las empresas farmacéuticas han ejercido influencia para lograr que el Gobierno estadounidense presione a los países en desarrollo en su beneficio. A Estados Unidos le basta con amenazar con aplicar sanciones para convencer a los ministros de economía y comercio de acabar con los intentos de los funcionarios de sanidad para reducir el precio de los medicamentos o de los de hacienda para poner freno a la elusión fiscal por parte de las farmacéuticas.

Por ejemplo, hace poco Estados Unidos amenazó con bloquear la adhesión de Colombia a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) si el país no aceptaba mayores niveles de protección monopolística de los medicamentos, después de haber amenazado antes con suspender su ayuda al proceso de paz en Colombia a menos que este país abandonara sus intentos de aplicar una licencia obligatoria para reducir el precio de un medicamento contra el cáncer.²⁵ Los acuerdos de libre comercio constituyen otro mecanismo de influencia que permiten tanto a los Estados Unidos como a la UE ejercer presión para garantizar la inclusión de leyes de propiedad intelectual más estrictas que limiten la capacidad de los Gobiernos para proteger la salud pública y reducir el precio de los medicamentos.

Este tipo de presiones sitúan a los Gobiernos de los países en desarrollo ante un dilema insostenible: deben elegir entre garantizar el acceso de su ciudadanía a los medicamentos o fomentar el comercio a fin de promover el desarrollo económico. Sin embargo, para reducir la pobreza y la desigualdad, los Gobiernos tendrían que hacer ambas cosas.

Estas empresas también activan inteligentes campañas populares. Por ejemplo, cuando un Gobierno excluye la compra de un determinado medicamento por tener un precio exorbitado, quienes más protestan en los medios de comunicación no suelen ser las propias empresas, sino asociaciones sin ánimo de lucro para la “defensa de los derechos de los pacientes” que, en muchos casos, están financiadas por las propias empresas farmacéuticas. Doce grandes empresas farmacéuticas, entre las que se encuentran Abbott, Johnson & Johnson, Merck y Pfizer, financian a más de 65 organizaciones de este tipo en América Latina, así como a la confederación que las coordina, la Alianza Internacional de Organizaciones de Pacientes.²⁶

Beneficios e innovación

La elusión fiscal, los altos precios y el *lobby* feroz contribuyen a explicar la enorme rentabilidad de estas empresas, así como los altísimos beneficios que proporcionan tanto a sus acaudalados accionistas como a sus altos directivos. Entre 2006 y 2015, los márgenes de beneficio anuales a nivel global de las veinticinco mayores empresas farmacéuticas de Estados Unidos ascendieron a un promedio de entre en 15% y el 20%; en el caso de otros sectores comparables, la cifra oscila entre el 4% y el 9%.²⁷ A su vez, esta elevada

rentabilidad aumenta los incentivos de estas empresas para trasladar sus beneficios donde más les conviene y minimizar así su contribución fiscal.

El actual sistema de Investigación y Desarrollo (I+D) en el sector biomédico, un pilar del modelo de negocio de estas empresas, se basa en la protección monopolística garantizada por las leyes de propiedad intelectual (PI), ya que las empresas farmacéuticas invierten en el desarrollo de aquellos productos que pueden ofrecer mayor rentabilidad. El sistema de I+D basado en la propiedad intelectual no ha sido el más efectivo para desarrollar una gran cantidad de medicamentos necesarios para garantizar la salud pública. Por ejemplo, no se han desarrollado nuevos tipos de antibióticos desde 1987, a pesar del creciente problema que supone la resistencia a antimicrobianos.²⁸

Las empresas alegan que necesitan obtener grandes beneficios para poder invertir en el desarrollo de nuevos medicamentos para tratar las enfermedades del mundo, pero nada más lejos de la realidad. Las grandes empresas farmacéuticas invierten más en el pago de cuantiosos dividendos a sus accionistas y elevadísimos sueldos a sus directivos que en investigación y desarrollo. En la década entre 2006 y 2015, estas empresas destinaron 341 400 millones de dólares de sus 1,8 billones de dólares de ingresos (el 19%) a la recompra de acciones y el pago de dividendos. En cambio, sólo destinaron 259 400 millones de dólares (el 14%) a I+D.²⁹ Es más, los gastos en I+D son deducibles fiscalmente.

El coste de los medicamentos, muchos de los cuales ya tenían precios desorbitados originalmente, ha seguido incrementándose de manera drástica; en 2017, los precios de siete de los nueve medicamentos más vendidos por Pfizer, Merck, y Johnson & Johnson experimentaron aumentos de hasta dos dígitos.³⁰ Por ejemplo, Pfizer incrementó en 2017 en más del 29% el precio de Lyrica (un medicamento utilizado para tratar la neuropatía diabética que no tiene alternativa genérica y que proporcionó 4 500 millones de dólares en ventas el año pasado).³¹

Los precios de los nuevos medicamentos también son exorbitados desde su llegada al mercado; un ejemplo es Ibrance, un fármaco para tratar la metástasis del cáncer de mama que Pfizer comercializó a un precio de casi 10 000 dólares al mes.³² Estos precios son inasequibles en Estados Unidos, donde los costes médicos constituyen la primera causa de quiebra económica de muchas familias.³³ En los países de renta media y baja, estos escandalosos precios desbaratan los presupuestos públicos de salud y trasladan la carga económica a las personas enfermas y sus familias, que no pueden costearlos. Otro ejemplo es el de un nuevo medicamento para tratar la tuberculosis polifarmacorresistente (multirresistente), la bedaquilina, que Janssen (una filial de Johnson & Johnson en Sudáfrica) puso en el mercado a un precio de 400 dólares para los seis meses de tratamiento, una cantidad que no es asequible para la mayoría de las personas que lo necesitan, y que resulta especialmente indignante si se tiene en cuenta que, según los investigadores, se podría comercializar un genérico que solo costaría 48 dólares.³⁴

Reconociendo el carácter global de esta crisis de acceso a los medicamentos, el Secretario General de las Naciones Unidas estableció el Grupo de Alto Nivel sobre el Acceso a los Medicamentos, el cual ha elaborado un informe que contiene recomendaciones fundamentales para garantizar la innovación y el acceso a los medicamentos.³⁵ Oxfam ha instado a los Gobiernos y a las organizaciones internacionales de salud a que apliquen las recomendaciones del Grupo de Alto Nivel en su totalidad.³⁶

Pfizer incrementó los precios de docenas de sus medicamentos a la vez que aumentó la remuneración total de su director general en un 61% en 2017, hasta alcanzar 26,2 millones de dólares. Ese mismo año, el director general de Johnson & Johnson recibió 22,8 millones

de dólares, el de Merck 17,1 millones, y el de Abbott 15,6 millones.³⁷ En 2015, la remuneración promedio para el director general de una empresa farmacéutica ascendía a 18,5 millones de dólares, un 71% superior a la mediana de la remuneración de los directivos de todos los sectores.³⁸

El gasto en I+D de estas empresas también es inferior a los miles de millones que destinan a operaciones de marketing. En 2013, Johnson & Johnson gastó más del doble en impulsar sus ventas y en marketing que en I+D (17 500 millones de dólares frente a 8 200 millones). Pfizer casi alcanza también esa proporción (11 400 millones frente a 6 600 millones), y Merck gastó un 20% más (9 500 millones frente a 7 500 millones).³⁹ Los gastos de marketing también son deducibles fiscalmente.

Lo cierto es que los Institutos Nacionales de la Salud de los Estados Unidos, financiados por los contribuyentes, son el mayor inversor en investigación sanitaria, con mucha diferencia, si bien los Gobiernos europeos aportan también un considerable volumen de financiación.⁴⁰ Los 210 medicamentos aprobados en Estados Unidos entre 2010 y 2016 se habían beneficiado, directa o indirectamente, de investigaciones desarrolladas con financiación pública.⁴¹ Estas inversiones públicas se financian, por supuesto, con los impuestos de los contribuyentes. En cierta medida, los pacientes pagan por sus medicamentos dos veces: la primera a través de sus impuestos, y la segunda en la farmacia (o incluso hasta tres veces, si se tienen en cuenta los impuestos adicionales que los ciudadanos tenemos que aportar al no pagar las empresas los que les corresponden).⁴²

Responsabilidad social corporativa

Las empresas farmacéuticas se presentan a sí mismas como nobles entidades científicas que lideran la lucha contra las enfermedades. El código de conducta de Pfizer afirma que “la integridad es mucho más que el mero cumplimiento de la legalidad. Es uno de nuestros principales valores.”⁴³ El credo corporativo de Johnson & Johnson declara que “debemos ser buenos ciudadanos, apoyar las buenas obras y a las organizaciones benéficas y pagar los impuestos que nos corresponden.”⁴⁴

Desgraciadamente, la realidad de sus prácticas empresariales dista mucho de este discurso.

Las prácticas de estas empresas deberían ser conformes a los estándares más elevados. En lugar de utilizar complejos sistemas de ingeniería fiscal para ocultar sus beneficios, deben pagar sus impuestos de manera justa y transparente. Después de todo, su propia rentabilidad depende de la investigación financiada con dinero público, la certificación pública de medicamentos, las adquisiciones públicas y la protección pública de la propiedad intelectual.

Los Gobiernos deben hacer más para revertir la carrera a la baja en materia fiscal en el impuesto de sociedades. Deben exigir medidas básicas de transparencia que eviten los abusos de las multinacionales. Asimismo, deben abrir sus procesos de elaboración de presupuestos y de gasto público a la ciudadanía, a fin de garantizar que dicho gasto se ajuste a las prioridades ciudadanas. El programa de Oxfam “Transparencia Fiscal para la Reducción de la Desigualdad” (FAIR, por sus siglas en inglés) apoya la participación ciudadana en la toma de decisiones gubernamentales sobre temas de fiscalidad, presupuestos y gasto público, incluyendo el ámbito de la salud, en decenas de países de todo el mundo.⁴⁵

Los Gobiernos deben destinar un volumen suficiente de los recursos públicos disponibles a servicios sociales básicos, y la ciudadanía debe colaborar con los Gobiernos para garantizar

que las decisiones presupuestarias reflejen las prioridades ciudadanas, incluyendo el acceso a una atención sanitaria asequible. Es imprescindible que se adopten medidas firmes y coordinadas que permitan desenmarañar la intrincada red mundial de secretismo que anima a las empresas más ricas a eludir el pago de los impuestos que les corresponden justamente. La ciudadanía de todo el mundo está exigiendo unos sistemas fiscales y sanitarios mejores y más justos, y nosotros desde Oxfam trabajamos codo con codo junto a estos movimientos.

El camino a seguir

Claramente, la elusión fiscal, los precios elevados y el *lobby* feroz victimizan a las personas más vulnerables.⁴⁶ Abbott, Johnson & Johnson, Merck y Pfizer privan de recursos a las personas que viven en la pobreza al canalizar sus desorbitados beneficios hacia sus acaudalados accionistas y directivos, ampliando aún más la brecha entre los más ricos y el resto de la población.

Al igual que ocurre con los principales factores desencadenantes de la desigualdad, los exorbitados precios de los medicamentos, la elusión fiscal agresiva y la intensidad de las actividades de *lobby* no son fruto de la casualidad, sino el resultado de decisiones deliberadas de las empresas y de los políticos que se encuentran bajo su influencia. Esperamos que este informe sirva para que tanto estas cuatro empresas como otros actores modifiquen sus políticas y prácticas, y para que los Gobiernos promulguen leyes que promuevan la responsabilidad y beneficien al conjunto de la sociedad. Creemos que, a largo plazo, este cambio beneficia a las propias empresas. Al igual que la desigualdad extrema es tóxica para la sociedad, socavar las instituciones públicas no es una receta aconsejable para la estabilidad y la rentabilidad del sector.

Recomendaciones de Oxfam

Instamos a las empresas a:

Demostrar una mayor transparencia, haciendo pública toda la información necesaria para que la ciudadanía entienda y evalúe sus prácticas fiscales.

- Publicar informes completos país por país (CBCR) con información financiera clave.
- Publicar un listado completo de todas sus filiales en todos los países donde operan.

Pagar los impuestos que les corresponden justamente, ajustando su tributación a su actividad económica real.

- Comprometerse públicamente a tributar por sus beneficios allí donde tengan actividad económica y generen valor, y a dejar de transferir artificialmente estos beneficios a jurisdicciones de baja tributación.
- Adoptar medidas concretas para ajustar progresivamente sus obligaciones fiscales a sus actividades económicas reales, incluyendo el cierre de sus filiales en paraísos fiscales cuando la principal finalidad de estas sea la elusión fiscal.

Utilizar su influencia de manera responsable para configurar un sistema fiscal más justo que permita un crecimiento económico sostenible e inclusivo.

- Comprometerse públicamente a defender una mayor transparencia, abogar por el fin de las prácticas fiscales abusivas y trabajar para lograr una cooperación internacional más estrecha que permita detener la peligrosa “carrera a la baja” en el impuesto de sociedades.

- Hacer públicas sus contribuciones a candidatos y responsables políticos, asociaciones empresariales, *think tanks*, coaliciones y otras organizaciones políticas que tienen influencia en la política estadounidense y de otros países.
- Comprometerse públicamente a alinear sus contribuciones económicas y sus actividades privadas de incidencia política con sus principios y códigos de conducta en materia de políticas fiscales.
- Supervisar el impacto de sus políticas, la fijación de precios y otras prácticas en las mujeres y niñas que viven en la pobreza.

Permitir el acceso a medicamentos a precios asequibles para todas las personas a través de las siguientes medidas:

- Declarar públicamente su gasto real en I+D, producción y comercialización de sus medicamentos, y comprometerse a ser totalmente transparentes con respecto a los costes de los medicamentos, los resultados de los ensayos clínicos y la información sobre patentes.
- Declarar públicamente su apoyo tanto al Grupo de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre Acceso a los Medicamentos como a las recomendaciones vertidas por el mismo, incluyendo el derecho de los Gobiernos a utilizar los mecanismos previstos por el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (conocido como el acuerdo TRIPS) de la Organización Mundial del Comercio para reducir los precios de los medicamentos, así como afirmar que la protección de la propiedad intelectual no debe prevalecer sobre las necesidades de salud pública.

Instamos a los Gobiernos a:

Exigir a las empresas una transparencia total de sus operaciones y que tributen lo que les corresponde justamente.

- Exigir y aplicar a las grandes empresas multinacionales la obligación de publicar informes financieros país por país.
- Exigir a las grandes empresas multinacionales tributar a un tipo impositivo justo y efectivo, fomentar el establecimiento de normas que desincentiven la transferencia de beneficios y adoptar medidas para luchar contra los paraísos fiscales.

Garantizar que la ciudadanía tenga acceso a los medicamentos.

- Exigir a las empresas que hagan públicos sus gastos en I+D, producción y comercialización de sus medicamentos antes de aprobar su registro.
- Aplicar las recomendaciones del Grupo de Alto Nivel de las Naciones Unidas sobre Acceso a los Medicamentos a nivel nacional e instar a que organizaciones internacionales como la Organización Mundial de la Salud, la Organización Mundial del Comercio y las Naciones Unidas también las apliquen.
- Invertir en servicios de salud públicos que sean gratuitos para los pacientes en el momento de acceder a ellos.

Instamos a la ciudadanía a:

Unirse a Oxfam para exigir a las empresas farmacéuticas que dejen de privar a mujeres y niñas de la oportunidad de salir de la pobreza.

ANEXO: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN FISCAL

Oxfam ha analizado los informes 10-K presentados por grandes empresas ante la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos (SEC, por sus siglas en inglés). Estos informes incluyen los estados financieros correspondientes a las operaciones de las empresas a nivel mundial con un desglose geográfico limitado. Se han utilizado los datos incluidos en los informes 10K para calcular el margen de beneficio global, dividiendo los beneficios antes de impuestos entre las ventas.

Asimismo, los informes 10-K incluyen un listado de las filiales de cada grupo, con su nombre y el país donde están radicadas. Se ha consultado también la base de datos Orbis⁴⁷ para identificar aquellos países en los que podría encontrarse información pública, así como cada una de las filiales pertinentes para el análisis en función de sus ingresos extraordinarios, beneficios o tributación. La investigación se restringió así a 19 países, fundamentalmente en función de la disponibilidad de información pública; a continuación, se dividieron los países en tres grupos: paraísos fiscales, países en desarrollo y países desarrollados. El listado utilizado de paraísos fiscales se ha extraído del informe de Oxfam *Guerras fiscales*⁴⁸ que identifica los territorios más agresivos del mundo y la categorización de las economías en desarrollo y economías desarrolladas se ha realizado de acuerdo con la clasificación del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Países analizados		
Paraísos fiscales	Países en desarrollo	Economías avanzadas
Bélgica (ver cuadro a continuación)	Chile	Australia
Irlanda	Colombia	Dinamarca
Países Bajos	Ecuador	Francia
Singapur	India	Alemania
	Pakistán	Italia
	Perú	Nueva Zelanda
	Tailandia	España
		Reino Unido

Oxfam ha analizado los registros nacionales de las empresas de estos 19 países, de los que ha extraído los informes financieros disponibles de todas las filiales de las cuatro empresas farmacéuticas analizadas. Los datos sobre ingresos (ventas), beneficios antes de impuestos e impuestos pagados se han obtenido de estos informes financieros. Solo en el caso de los cuatro paraísos fiscales, los datos se han completado con información procedente de la base de datos Orbis, que no se utilizó en el caso de las economías avanzadas por no ser necesario, ya que la mayoría de los informes financieros están en los registros públicos. En cuanto a los países en desarrollo, no se utilizó la base de datos Orbis por resultar poco fiable en este caso, ya que muchos de los datos introducidos parecían ser incorrectos en órdenes de magnitud, y otros no se correspondían con la información incluida en los informes financieros.

El análisis de Oxfam ha tratado los datos sobre Estados Unidos en una categoría aparte, por ser el país de origen de las cuatro empresas farmacéuticas. Los datos fiscales, así como los relativos a ingresos y beneficios de este país, se han extraído de los informes 10-K.

En la medida de lo posible, se han utilizado datos de tres años (2013, 2014 y 2015) para paliar el efecto de posibles resultados económicos excepcionales. En el caso de todas aquellas filiales para las que había disponibles datos de distintos años, se ha calculado el promedio de todas las variables (ingresos, beneficios, impuestos) en esos años.

Todas las cifras se han cambiado de moneda local a dólares estadounidenses utilizando el tipo de cambio al contado del último día del año correspondiente, tal y como está fijado en www.oanda.com.

Filiales de las empresas farmacéuticas						
	Número de filiales incluidas en el listado (en los países analizados)			Número de filiales analizadas		
	Paraísos fiscales	Países en desarrollo	Economías avanzadas	Paraísos fiscales	Países en desarrollo	Economías avanzadas
Abbott	96 (42)	141 (52)	98 (66)	19	16	53
J&J	68 (45)	48 (9)	77 (47)	26	7	54
Merck	129 (80)	116 (19)	152 (97)	20	13	63
Pfizer	191 (114)	117 (24)	148 (92)	19	17	52
TOTAL	484 (281)	422 (104)	475 (302)	84	53	222

Fuente: Informes 10-K a fecha de 31 de diciembre de 2015. El listado de filiales incluido en los informes 10-K no es necesariamente exhaustivo.

El margen de beneficio de cada una de las empresas en cada país se ha calculado sumando los beneficios de todas las filiales de la empresa en ese país, y dividiendo después el resultado de esa suma entre el total de ingresos de la empresa. Así pues, estos márgenes de beneficio son cifras no consolidadas: no excluyen el doble cómputo inherente a las transacciones intragrupo dentro de un país. (Por ejemplo, si la filial A en el país 1 vende bienes a la filial B en el país 1, que a su vez revende parte de esos bienes a los consumidores del país 1 y parte a la filial C en el país 2, tanto la venta como los beneficios asociados se contabilizan dos veces a la hora de calcular el margen de beneficio del país 1).⁴⁹

Esta gran simplificación, que se debe únicamente a la falta de datos consolidados a nivel nacional, puede alterar significativamente los resultados. Los informes país por país que las

empresas presentan ante las autoridades tributarias (y que Oxfam pide que hagan públicos) contienen los datos consolidados necesarios para realizar un mejor análisis de los márgenes de beneficio de las empresas en cada país. No obstante, cabe señalar que, en el caso de Estados Unidos, los informes 10-K sí consolidan beneficios e impuestos, y contabilizan los ingresos como las ventas finales a clientes que no sean filiales con sede en Estados Unidos (incluyendo las ventas de las filiales no estadounidenses).

Para asignar la distribución de los beneficios a nivel mundial, se han consultado los informes 10-K y se ha calculado el margen de beneficio global consolidado de cada una de las empresas farmacéuticas.

Margen de beneficio promedio a nivel global (porcentaje)				
Year	Abbott	Johnson & Johnson	Merck	Pfizer
2013	10	22	13	30
2014	12	28	14*	25
2015	16	27	14	18

* En 2014, Merck declaró un margen de beneficio del 41%; para este análisis, este porcentaje se ha ajustado a la baja a fin de excluir los beneficios por la venta de una de sus filiales

A partir de los datos de los informes financieros obtenidos con ayuda de investigadores en cada país, Oxfam ha podido hacer un mapeo de los márgenes de beneficio promedios por cada jurisdicción.⁵⁰ Así, se han dividido los beneficios totales de todas las filiales en un país entre la facturación total en ese país.⁵¹

Para calcular la estimación de minimización fiscal en cada país, se han multiplicado los ingresos de cada una de las empresas en ese país por el margen de beneficio global, a fin de obtener una cifra hipotética de los beneficios de cada empresa en el país correspondiente si los márgenes de beneficio fuesen uniformes en todo el mundo. A continuación, se ha aplicado el tipo impositivo establecido en cada país a esa cifra hipotética de beneficios, a fin de calcular la cantidad de impuestos que la empresa debería pagar en el país correspondiente. Por último, se ha restado la cantidad de impuestos que cada empresa ha tributado en el país de la cantidad que en teoría debería haber pagado, a fin de obtener el déficit de impuestos tributados.

Además de comparar los márgenes de beneficio y la estimación de minimización fiscal entre los distintos países, Oxfam ha realizado un análisis cualitativo de los informes financieros de aquellas filiales que presentaban tipos impositivos efectivos o márgenes de beneficio excepcionales.

Este análisis reveló algunas anomalías. Por ejemplo, según nuestros cálculos hipotéticos, en Perú y España las empresas parecen aportar contribuciones elevadas. En ambos casos, una sola filial en cada uno de los mercados (Abbott's Farmindustria en Perú y Pfizer's Wyeth Farma en España) presentaba márgenes de beneficio muy superiores al promedio global, afectando a los resultados totales del conjunto del país. En el caso de otros países, como el Reino Unido, también se han dado casos de valores atípicos. No obstante, los beneficios reducidos y los pagos tributarios deficitarios constituyen un patrón considerablemente uniforme en todas las jurisdicciones a excepción de los paraísos fiscales.

Revisión externa

A fin de obtener una mejor comprensión de los mecanismos utilizados por las empresas farmacéuticas para organizar sus operaciones financieras y fiscales, Oxfam ha consultado a directivos y antiguos directivos de las diez principales empresas farmacéuticas y de las grandes auditoras, que han puesto la condición de que se mantenga su anonimato, así como con otros expertos en fiscalidad. Estos directivos y expertos nos han descrito unas estructuras corporativas cuidadosamente diseñadas para minimizar sistemáticamente el volumen de beneficios adscrito a los países en desarrollo. Oxfam ha compartido los resultados de su análisis con estas fuentes, a fin de que nos ayudasen a evaluar nuestras premisas y nuestra metodología de investigación.

Estos son algunos de los grupos y personas consultados por Oxfam:

- Richard Phillips, analista senior de políticas del Institute on Taxation and Economic Policy.
- Zorka Milin, asesor legal senior de Global Witness
- Un director de fiscalidad de una de las 100 mayores empresas del mundo, actualmente en el cargo y que desea permanecer en el anonimato
- Un abogado experto en propiedad de patentes a nivel mundial, que ha trabajado para una gran empresa farmacéutica y que desea permanecer en el anonimato
- Una organización no gubernamental que trabaja en temas de justicia fiscal

Asimismo, nuestra investigación ha contado con la ayuda de dos expertos en fiscalidad corporativa:

- Tommaso Faccio, director del secretariado de la Comisión Independiente para la Reforma de la Fiscalidad Corporativa Internacional (ICRICT, por sus siglas en inglés) y profesor de contabilidad en la Escuela de Negocios de la Universidad de Nottingham (Reino Unido); hasta junio de 2014, era responsable de precios de transferencia en el equipo de fiscalidad internacional de Deloitte LLP, y cuenta con una gran experiencia como asesor de empresas multinacionales sobre complejas cuestiones de fiscalidad internacional, especialmente en los ámbitos de precios de transferencia y establecimiento permanente.
- Javier Pereira, que ha trabajado en temas de fiscalidad con distintas organizaciones de desarrollo, incluyendo Oxfam y ActionAid.

Cómo interpretar los resultados

Ninguno de los resultados obtenidos es totalmente preciso, dado que sistemáticamente se excluyen los datos sobre las filiales cuya información no es pública, y que los datos no están consolidados a nivel nacional (excepto en el caso de Estados Unidos). Ambas limitaciones podrían solventarse si las empresas publicasen los informes país por país que presentan ante las autoridades tributarias.

El análisis de Oxfam revela un patrón recurrente según el cual los márgenes de beneficio de las empresas en paraísos fiscales son superiores a los que presentan tanto en las economías avanzadas como en los países en desarrollo. La diferencia es estadísticamente significativa; esto es, refleja un patrón sistemático y no puede atribuirse a la casualidad. Aunque dicho patrón podría deberse a otros factores además de las prácticas fiscales, los cuatro paraísos fiscales analizados (Bélgica, Irlanda, Países Bajos y Singapur) no tienen ninguna otra característica común que no compartan también con las economías avanzadas de nuestra muestra, que se han utilizado como grupo de control.

¿Es Bélgica un paraíso fiscal?

Si bien por razones metodológicas Bélgica no aparecía en el ranking de los paraísos fiscales más agresivos para las empresas elaborado por Oxfam en 2016, consideramos que, en el período cubierto por esta investigación, Bélgica se comporta como un paraíso fiscal.⁵² Esta consideración se debe principalmente al régimen de deducción de los intereses teóricos vigente en el país en dicho período; se trata de un mecanismo fiscal que permitía a las empresas aplicar una deducción de intereses ficticia sobre la base de los fondos propios. Muchas empresas multinacionales se han aprovechado masivamente de este sistema, constituyendo filiales que operan como bancos internos en Bélgica y realizando grandes préstamos intra-grupo a las filiales de otros países. Además del sistema de deducción de los intereses teóricos, Bélgica ofrecía a las multinacionales otra serie de ventajas, como las normativas sobre beneficios extraordinarios y la llamada *patent box*.⁵³

Tras recibir fuertes presiones internacionales, Bélgica reformó tanto el régimen de deducción de los intereses teóricos como la *patent box*. De 2018 en adelante, la deducción de los intereses teóricos no se calculará sobre el capital total, sino únicamente sobre el incremento de ese capital en los cinco años anteriores. Esta modificación, unida a las medidas anunciadas recientemente para evitar los abusos, supondrá un importante obstáculo a los abusos del sistema por parte de las empresas. No obstante, las empresas farmacéuticas que quieran reducir su tributación seguirán teniendo muchas oportunidades para ello en Bélgica, especialmente gracias a la reforma de la *patent box*. Esta denominada deducción sobre los ingresos para la innovación ofrece a empresas como Janssen Pharmaceutica, una empresa belga que forma parte de Johnson & Johnson, una enorme deducción de hasta el 85% sobre los beneficios obtenidos a través de la I+D. Si bien la Comisión Europea señala que las investigaciones apenas presentan datos que demuestren que las *patent box* estimulen la innovación, cada vez más países ofrecen este tipo de incentivos para atraer inversiones.⁵⁴ Estos incentivos incrementan la competencia fiscal entre Gobiernos de dentro y fuera de la UE, y acelera la “carrera a la baja” en el impuesto de sociedades.

El hecho de que los márgenes de beneficio sean más elevados en los paraísos fiscales coincide con la transferencia de beneficios a estas jurisdicciones. La elusión fiscal consiste en transferir los beneficios de unos países a otros de manera que éstos no reflejen la actividad económica real, de manera que la tributación no se ajusta a la realidad. Un indicador que puede servir para medir la actividad económica real son las ventas. Para tener una idea de la magnitud de la elusión fiscal, Oxfam ha comparado los impuestos tributados por las empresas con los impuestos que habrían pagado si los beneficios globales se hubiesen asignado a cada país de conformidad con el volumen de ventas total de las filiales de ese país (esta cifra incluye las exportaciones de las filiales radicadas en el país en cuestión).

Admitimos que esta estimación del “déficit” tributario constituye una importante simplificación, dado que las ventas son un indicador muy tosco de la actividad económica. Además, existen multitud de factores que explican las variaciones de los márgenes de beneficio entre los distintos países y que no están relacionados con la fiscalidad, como las políticas macroeconómicas de cada país o las normativas farmacéuticas.

El análisis cualitativo de Oxfam de los informes financieros individuales confirma que los cuatro paraísos fiscales incluidos en la muestra acogen a un número relativamente superior de filiales pertenecientes a grupos de empresas *holding*, que son aquellas que ofrecen servicios financieros, de gestión u otros servicios al resto de las filiales, y que son quienes centralizan las transacciones entre otras filiales, actividades todas ellas que ofrecen oportunidades para la transferencia de beneficios.

Si bien este tipo de actividades, al igual que las considerables variaciones de los márgenes de beneficio entre los paraísos fiscales y otros países, apuntan a la existencia de elusión fiscal, no son en absoluto pruebas concluyentes de ello, algo que solo sería posible realizando auditorías fiscales exhaustivas.

NOTES

- 1 En 2013, Abbott cedió la propiedad de su negocio farmacéutico de I+D a una empresa independiente llamada Abbvie, mientras que Abbott se centró en el instrumental médico, diagnóstico, nutrición y medicamentos genéricos bajo su marca. Ver “Abbott Completes Separation of Research-Based Pharmaceuticals Business,” PR Newswire, 2 de enero de 2013, <https://www.prnewswire.com/news-releases/abbott-completes-separation-of-research-based-pharmaceuticals-business-185406542.html>. Aunque Abbott ya no venda fármacos en Estados Unidos, la venta de productos farmacéuticos sigue siendo una parte importante de su negocio a nivel global. Si bien Abbott, al igual que Johnson & Johnson, ofrece una amplia variedad de productos y servicios de atención sanitaria, este informe se refiere a Abbott únicamente como empresa de medicamentos. A su vez, el presente informe se centra en la empresa farmacéutica con sede en Estados Unidos Merck and Company, Inc., conocida también como Merck Sharp & Dohme (MSD) fuera de Estados Unidos, y no en la empresa farmacéutica Merck KGaA, con sede en Alemania.
- 2 Oxfam ha identificado 1 381 filiales de las cuatro empresas, y ha encontrado datos públicos de 360 de ellas: 53 en países en desarrollo, 222 en economías avanzadas y 84 en paraísos fiscales. Los países en desarrollo analizados son Chile, Colombia, Ecuador, India, Pakistán, Perú, y Tailandia; los países ricos analizados son Australia, Dinamarca, Francia, Alemania, Italia, Nueva Zelanda, España y el Reino Unido; los paraísos fiscales analizados son Bélgica, Irlanda, Países Bajos y Singapur.
- 3 Los márgenes de beneficio globales se han extraído de los informes 10-K presentados anualmente ante la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos (SEC). Oxfam ha calculado los márgenes de beneficio de los países en desarrollo, las economías avanzadas y los paraísos fiscales dividiendo los beneficios de todas las filiales por jurisdicción entre la facturación total. Para más información, puede consultar el anexo “Metodología de la investigación fiscal”.
- 4 Oxfam no ha podido obtener datos fiscales de los paraísos fiscales con un nivel más elevado de secreto bancario (como Bermudas y las islas Caimán), así que ha analizado los datos de países que, a pesar de ser paraísos fiscales, cuentan con fábricas o centros de investigación. Parece que las empresas utilizan estos países como “centros” a los que asignan sus beneficios antes de reasignarlos de nuevo a otras jurisdicciones donde el secreto bancario es mayor.
- 5 “Offshore Shell Games 2017,” Institute on Taxation and Economic Policy (ITEP), 17 de octubre de 2017, <https://itep.org/offshoreshellgames2017/>.
- 6 Ibid.
- 7 Thomas Tørsløv, Ludvig Wier, y Gabriel Zucman, “The Missing Profits of Nations,” VoxEU.org/CEPR Policy Portal, 23 de julio de 2018, <https://voxeu.org/article/missing-profits-nations>.
- 8 Estas cifras son estimaciones que reflejan la diferencia entre los impuestos que las empresas declaran haber tributado y lo que pagarían en el marco de un sistema de distribución global en el que se asumiera que los márgenes de beneficio son iguales en todos los países. Para más información, puede consultar el anexo “Metodología de la investigación fiscal”.
- 9 Centers for Disease Control and Prevention (CDC), “Genital HPV Infection—Fact Sheet,” Human Papillomavirus (HPV), <https://www.cdc.gov/std/hpv/stdfact-hpv.htm>.
- 10 Organización Mundial de la Salud (OMS), “Papilomavirus humanos (PVH) y cáncer cervicouterino,” nota descriptiva, [http://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/human-papillomavirus-\(hpv\)-and-cervical-cancer](http://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/human-papillomavirus-(hpv)-and-cervical-cancer)
- 11 Ibid.
- 12 Unión Internacional contra el Cáncer (UICC), “UICC Members Respond to the Global Call to Action to Eliminate Cervical Cancer,” 27 de junio de 2018, https://www.uicc.org/uicc-members-respond-global-call-action-eliminate-cervical-cancer?utm_source=Capacity+building+list&utm_campaign=56de8d2e48-.
- 13 HPV Information Centre, <http://www.hpvcentre.net/datastatistics.php>. Para las estadísticas, seleccione: Module: “M2. Disease burden estimates”; Topic: “Cervical cancer”; Indicator: “number of deaths.”
- 14 Centers for Disease Control and Prevention (CDC), “HPV Vaccines: Vaccinating Your Preteen or Teen,” Human Papillomavirus (HPV), <https://www.cdc.gov/hpv/parents/vaccine.html>.
- 15 El CDC recomienda dos dosis de la vacuna: CDC, “HPC Vaccine Information for Young Women,”

- <https://www.cdc.gov/std/hpv/stdfact-hpv-vaccine-young-women.htm>. Oxfam ha calculado estas cifras multiplicando el precio estimado que se paga por las vacunas en cada país por dos dosis. Posteriormente, hemos dividido el déficit tributario estimado de cada país entre el precio de dos dosis. Fuentes para los precios en Tailandia, <https://www.thaitravelclinic.com/cost.html>; fuente para los precios de países de América Latina, precios de la OPS, https://www.paho.org/hq/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=43314&Itemid=270&lang=en; Pakistán/India, precio GAVI de 4,50 por cada dosis, https://www.unicef.org/supply/files/2018_03_08_HP_V_.pdf.
- 16 73 780 584\$9\$ = 8 197 843. Hemos calculado el nº de bebés nacidos al año utilizando las cifras brutas de tasa de natalidad y población del Banco Mundial para 2016: Banco Mundial, “Tasa de natalidad, nacidos vivos en un año (Por cada 1 000 personas),” <https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.CBRT.IN?view=chart>; and Banco Mundial, “Población mundial.” (datos de 1960 y 2017), <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>. Hemos dividido entre dos el número de niñas nacidas al año, de manera que nuestra fórmula fue: población/1 000 x tasa de natalidad = bebés nacidos al año/2 = niñas nacidas al año. Según nuestros resultados, en la India nacen 12 588 235 al año, y en Tailandia 355 783.
 - 17 HPV Information Centre, <http://www.hpvcentre.net/datastatistics.php>. For statistics, select Module: “M2. Disease burden estimates”; Topic: “Cervical cancer”; Indicador: “number of deaths.”
 - 18 Cálculos realizados como se explica en la nota 3. Para más información, puede consultar el anexo “Metodología de la investigación fiscal”.
 - 19 Los cálculos de Oxfam se basan en datos del Center for Responsive Politics, “Industry Profile: Summary 2017”, OpenSecrets.org, <https://www.opensecrets.org/lobby/indusclient.php?id=h04&year=2017>
 - 20 La empresa de Lighthizer era Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP.
 - 21 Center for Responsive Politics, “Industry Profile: Summary 2017.”
 - 22 Ibid. El porcentaje de personas que se aprovechan de las “puertas giratorias” (término que hace referencia a antiguos altos cargos públicos que se convierten en lobistas y viceversa) y trabajan para la industria farmacéutica se ha mantenido en alrededor del 60% desde 2010. Ver Center for Responsive Politics, “Lobbyists Representing Pharmaceutical Research & Manufacturers of America, 2017,” OpenSecrets.org, <https://www.opensecrets.org/lobby/clientlbs.php?id=D000000504&year=2017>.
 - 23 Johnson & Johnson, Pfizer, y Merck son miembros de PhRMA. Un vicepresidente ejecutivo de Johnson & Johnson y los presidentes de los consejos y los directores generales tanto de Merck como de Pfizer son miembros de la Junta Directiva de PhRMA. PhRMA, “Our Leadership,” <https://www.phrma.org/about/our-leadership>. Abbott no es miembro de PhRMA.
 - 24 Los cálculos de Oxfam se basan en datos de la Federal Elections Commission recopilados por el Center for Responsive Politics (<https://www.opensecrets.org>). Los comités de acción política centralizan las contribuciones de sus miembros a las campañas y donan esos fondos para hacer campaña a favor o en contra de candidatos, iniciativas electorales o legislación.
 - 25 “Las presiones internacionales contra Colombia por su política de precios de los medicamentos,” Contamos, 26 de marzo de 2018, <http://contamos.com.co/noticias/las-presiones-internacionales-contra-colombia-por-su-politica-de-precios-de-medicamentos/>; <http://contamos.com.co/noticias/las-presiones-internacionales-contra-colombia-por-su-politica-de-precios-de-medicamentos/>; Inside US Trade, “Colombia To Reduce Price Of Swiss Cancer Drug In Lieu Of Compulsory License,” June 16, 2016, <https://insidetrade.com/daily-news/colombia-reduce-price-swiss-cancer-drug-lieu-compulsory-license>, Inside US Trade, “Lighthizer outlines list of actions Colombia must take ahead of OECD accession,” February 26, 2018, <https://insidetrade.com/daily-news/lighthizer-outlines-list-actions-colombia-must-take-ahead-oecd-accession>.
 - 26 Ibid. En 2014, el presupuesto de Alianza Internacional de Organizaciones de Pacientes (IAPO) ascendía a 3,38 millones de dólares, incluyendo 100 000 dólares de Johnson & Johnson, 60 000 dólares de Pfizer y 43 000 dólares de Merck. Consultar IAPO <https://www.iapo.org.uk/>. Las empresas financian grupos de pacientes similares en países ricos. Ver Emily Kopp, Sydney Lupkin, and Elizabeth Lucas, “Patient Advocacy Groups Take in Millions from Drugmakers: Is There a Payback?,” Kaiser Health News (KHN), 6 de abril de 2018, <https://khn.org/news/patient-advocacy-groups-take-in-millions-from-drugmakers-is-there-a-payback/>.
 - 27 US Government Accountability Office (GAO), “Drug Industry: Profits, Research and Development Spending, and Merger and Acquisition Deals,” GAO-18-40 (2017), 16.
 - 28 Sarah Knapton, “First New Antibiotic in 30 Years Discovered in Major Breakthrough,” Telegraph, 7 de enero de 2016, <https://www.telegraph.co.uk/science/2016/03/14/first-new-antibiotic-in-30-years-discovered-in-major-breakthrough/>.
 - 29 William Lazonick, Matt Hopkins, Ken Jacobson, Mustafa Erdem Sakinç, y Öner Tulum, “US Pharma’s Financialized Business Model,” Institute for New Economic Thinking Working Paper 60 (13 de julio de 2017), 4, https://www.ineteconomics.org/uploads/papers/WP_60-Lazonick-et-al-US-Pharma-Business-Model.pdf. La recompra de acciones incrementa los precios de las mismas, así como las remuneraciones de los directivos asociadas a dicho precio.
 - 30 US House of Representatives, Committee on Oversight and Government Reform, “Skyrocketing Drug Prices: Year One of the Trump Administration,” Democratic Staff Report, 11 de mayo de 2018,

- 2, <https://democrats-oversight.house.gov/sites/democrats.oversight.house.gov/files/Skyrocketing%20Drug%20Prices-Year%20One%20of%20the%20Trump%20Administration.pdf>.
- 31 Ibid., 5.
- 32 Jonathan D. Rockoff, "How Pfizer Set the Cost of Its New Drug at \$9,850 a Month," Wall Street Journal, 9 de diciembre de 2015, <https://www.wsj.com/articles/the-art-of-setting-a-drug-price-144962808>.
- 33 Maurie Backman, "This Is the No. 1 Reason Americans File for Bankruptcy," USA Today, 5 de mayo de 2017, <https://eu.usatoday.com/story/money/personalfinance/2017/05/05/this-is-the-no-1-reason-americans-file-for-bankruptcy/101148136/>.
- 34 Dzintars Gotham, Joseph Fortunak, Anton Pozniak, Saye Khoo, Graham Cooke, Frederick E. Nytko III, and Andrew Hill, "Estimated Generic Prices for Novel Treatments for Drug-Resistant Tuberculosis," Journal of Antimicrobial Chemotherapy 72, no. 4 (2017):1243–52, <https://academic.oup.com/jac/article/72/4/1243/2884272>.
- 35 Informe del Grupo de Alto Nivel del Secretario General de las Naciones Unidas sobre el Acceso a los Medicamentos (2016), <http://www.unsgaccessmeds.org/final-report/>.
- 36 Oxfam, High-Priced Medicines and Lack of Needs-Driven Innovation: A Global Crisis That Fuels Inequality, (2017), https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/ib-high-priced-medicines-innovation-220917-en.pdf.
- 37 Equilar y New York Times. "The 10 Highest-Paid CEOs in 2017," Equilar.com, 25 de mayo de 2018, <http://www.equilar.com/reports/56-equilar-new-york-times-highest-paid-ceos-2018.html>, basado en los estudios anuales Equilar 200.
- 38 Datos de S&P Global Market Intelligence y Equilar. Ver Matt Krantz, "Drug Prices Are High. So Are the CEOs' Pay," USA Today, 26 de agosto de 2016, <https://www.usatoday.com/story/money/markets/2016/08/26/drug-money-pharma-ceos-paid-71-more/89369152/>.
- 39 Todas las cifras de este párrafo están extraídas de Ana Swanson, "Big Pharmaceutical Companies Are Spending Far More on Marketing Than Research," Washington Post, 11 de febrero de 2015, https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2015/02/11/big-pharmaceutical-companies-are-spending-far-more-on-marketing-than-research/?utm_term=.afdeddef6e77.
- 40 Consultar Royal Society, UK Research and the European Union: The Role of the EU in Funding UK Research (2015), <https://royalsociety.org/~media/policy/projects/eu-uk-funding/uk-membership-of-eu.pdf>; y Technopolis, The Role of EU Funding in UK Research and Innovation (2017), <https://www.raeng.org.uk/publications/reports/eu-funding-in-uk-research-and-innovation>.
- 41 Ekaterina Galkina Cleary, Jennifer M. Beierlein, Navleen Surjit Khanuja, Laura M. McNamee, y Fred D. Ledley, "Contribution of NIH Funding to New Drug Approvals 2010–2016," Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS) 115, no. 10 (2018):2329–34, <http://www.pnas.org/content/early/2018/02/06/1715368115>. La financiación del NIH en este período ascendió a más de 100 000 millones de dólares.
- 42 Las grandes empresas desempeñan un papel esencial en el desarrollo de los medicamentos, ya que realizan los ensayos clínicos exigidos para la aprobación de dichos medicamentos.
- 43 "Pfizer Code of Ethics & Conduct/ Pfizer Business Conduct Policies," Pfizer, <https://www.pfizer.com/purpose/transparency/code-of-conduct>.
- 44 "Our Credo," Johnson & Johnson, <https://www.jnj.com/credo/>.
- 45 Oxfam Great Britain, Fiscal Justice Global Track Record (2016), <https://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/fiscal-justice-global-track-record-oxfams-tax-budget-and-social-accountability-620087>.
- 46 Así sucede especialmente en los países en desarrollo, donde el porcentaje de los ingresos obtenidos del impuesto de sociedades con respecto a los ingresos tributarios totales duplica al de los países ricos. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Informe sobre las inversiones en el mundo 2015: Reforma de la gobernanza internacional en materia de inversiones (2015), http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2015overview_es.pdf, citado en Esmé Berkhout, Guerras fiscales: la carrera a la baja en la fiscalidad empresarial (Oxfam, 2016), <https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bp-race-to-bottom-corporate-tax-121216-en.pdf>.
- 47 Bureau Van Dijk, "Orbis: Company Information Worldwide," https://www.bvdinfo.com/en-us/our-products/company-information/international-products/orbis?gclid=EAlaIqobChMI7SM2MOD3AIVRUOGCh37cwsvEAAAYASAAEgldh_D_BwE.
- 48 Berkhout, Guerras fiscales.
- 49 Pfizer, en los Países Bajos, constituye un buen ejemplo del problema del doble conteo. Una de sus filiales (CP Pharmaceuticals International CV) es un grupo de empresas propietarias de cientos de filiales de Pfizer en todo el mundo. En el ejercicio fiscal que terminó el 30 de noviembre de 2015, sus beneficios después de impuestos ascendieron a 15 600 millones de euros, de los cuales

14 500 millones constituían los beneficios consolidados de sus filiales, la mayoría radicadas en otros países. Los informes financieros de las filiales que pudimos encontrar incluían esos 14 500 millones, junto a los ingresos relacionados, los cuales se contabilizaron para calcular los márgenes de beneficio de Pfizer tanto en los Países Bajos como en los países donde radican las filiales. Cabe destacar que muchos de estos grupos de empresas holding parecen estar radicados en paraísos fiscales.

- 50 En el caso de los paraísos fiscales, hemos complementado los datos de los informes financieros de las filiales con datos extraídos de la base de datos de Orbis.
- 51 Debido a las limitaciones de los datos, no ha sido posible consolidar la facturación y los beneficios a nivel nacional, lo cual quiere decir que las ventas entre filiales del mismo grupo en el mismo país se han contabilizado dos veces.
- 52 Bélgica ha sido uno de los principales destinos de las transferencias de beneficios, aunque también ha sido víctima de esta práctica en favor de paraísos fiscales cercanos como Países Bajos y Luxemburgo. Por esta razón, los datos macroeconómicos utilizados en la elaboración del listado de paraísos fiscales de Oxfam han variado y Bélgica ha salido de los 15 primeros puestos. Ver Berkhout, Guerras Fiscales.
- 53 En 2016, la Comisión Europea dictaminó que las normativas sobre beneficios extraordinarios constituyen un tipo de ayuda estatal ilegal. Consultar: Comisión Europea, "State aid: Commission concludes Belgian 'Excess Profit' tax scheme illegal; around €700 million to be recovered from 35 multinational companies," 11 de enero de 2016, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-42_en.htm. Recientemente, Bélgica ha dejado de promulgar este tipo de normativas.
- 54 Comisión Europea, "Informe de país sobre Bélgica 2018" (2018), <https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/2018-european-semester-country-report-belgium-en.pdf>.

OXFAM

Oxfam est une confédération internationale de 20 organisations qui travaillent dans 90 pays à la construction d'un avenir libéré de l'injustice qu'est la pauvreté.

Oxfam Amérique (www.oxfamamerica.org)

Oxfam Australie (www.oxfam.org.au)

Oxfam-en-Belgique (www.oxfamsol.be)

Oxfam Brasil (www.oxfam.org.br)

Oxfam Canada (www.oxfam.ca)

Oxfam France (www.oxfamfrance.org)

Oxfam Allemagne (www.oxfam.de)

Oxfam Grande-Bretagne (www.oxfam.org.uk)

Oxfam Hong Kong (www.oxfam.org.hk)

Oxfam IBIS (<http://oxfamibis.dk/>)

Oxfam Inde (www.oxfamindia.org)

Oxfam Intermón (Espagne) (www.intermonoxfam.org)

Oxfam Irlande (www.oxfamireland.org)

Oxfam Italie (www.oxfamitalia.org)

Oxfam Japon (www.oxfam.jp)

Oxfam Mexique (www.oxfammexico.org)

Oxfam Nouvelle-Zélande (www.oxfam.org.nz)

Oxfam Novib (Pays-Bas) (www.oxfamnovib.nl)

Oxfam Québec (www.oxfam.qc.ca)

Oxfam South Africa (www.oxfam.org.za)

Pour de plus amples informations, veuillez contacter les différents affiliés ou visiter www.oxfam.org