

Norelis Betancourt

Las Farmacias

La competencia es buena...
pero no en mi sector

Esta es la frase que uno puede leer entre líneas de las declaraciones y actitudes de los representantes de las organizaciones gremiales en Venezuela, cada vez que se intenta promover la competencia en su sector bien sea a través de la reducción de las barreras arancelarias o a través de la eliminación de las barreras legales que impiden la entrada de nuevos oferentes al mercado.

La mayoría de los gremios que agrupan a fabricantes de productos transables se alegraron cuando el gobierno redujo los aranceles de sus distintos insumos porque podían adquirirlos en el mercado internacional a precios más bajos y con mayor calidad, pero se opusieron y se oponen rotundamente a la reducción de los aranceles de los productos que ellos fabrican porque no pueden competir con los equivalentes productos importados. A su vez los representantes de empresas de comercio y servicio se oponen a los cambios en la normativa legal que anteriormente protegía el ejercicio de sus actividades evitando la amenaza de una competencia potencial.

El comportamiento de muchas asociaciones gremiales en los últimos cuatro años revela una aguda resistencia al cambio, una resistencia a muchos años de renta fácil, muchos años de subsidio y muchos años de clientelismos. La labor de los gremios en Venezuela no era otra que la de defender a sus agremiados e incentivarlos a que cooperaran entre sí de forma tal de lograr que cada uno obtuviera la máxima rentabilidad sin afectar la rentabilidad del otro. Para ello negociaban, a través de sus representantes, con las distintas dependencias del ejecutivo la definición de medidas que les diesen acceso a la renta derivada de la explotación del petróleo y de la instrumentación de las políticas proteccionistas; también presionaban para lograr la aprobación de leyes, reglamentos y resoluciones ministeriales que respondieran a la defensa de sus intereses.

Las acciones de la Federación Farmacéutica Venezolana (FEFARVEN) ante la Reforma del Reglamento de la Ley de Ejercicio de la Farmacia nos brinda una excelente ilustración de la resistencia a competir y a cambiar las reglas tradicionales del juego. Los farmacéutas alegan que este sector de ningún modo puede someterse al libre juego de la oferta y la demanda toda vez que ellos «no venden por lucro sino por servir a la sociedad...», y cualquier cambio legal que altere su patrón tradicional de comportamiento está respaldado por «intereses inconfesables en detrimento de la salud del pueblo». Dejemos que el lector haga su propio juicio.

LAS BARRERAS LEGALES

En el Reglamento de la Ley de Ejercicio de la Farmacia y otros textos normativos se identificaron un conjunto de restricciones legales que afectaban la competencia en el sector y fueron derogadas a partir del 1º de Septiembre de 1992

• *Restricciones espaciales a la entrada de nuevas farmacias.* La Resolución Ministerial 1085 del 25 de mayo de 1988 establecía la distancia mínima de 250 metros entre una farmacia y otra. Con esta medida se les garantizaba a las farmacias no sufrir el riesgo de la instalación de un competidor dentro de su área de comercialización. Las farmacias autorizadas se convierten así en monopolios espaciales con capacidad de cobrar precios altos, pues el consumidor se ve impedido de comparar precios entre diferentes competidores ¿Alguien recuerda a una farmacia haciendo ofertas o descuentos? Los precios más altos que cobraban las farmacias quedaron al descubierto cuando aparecieron las cadenas de perfumerías y artículos de tocador, las cuales para competir comenzaron a ofrecer precios sustancial-

mente más bajos.

• *Doble restricción para autorizar la comercialización de productos farmacéuticos.* En primer lugar, sólo las farmacias podían vender medicinas incluyendo aquellas que no requieren recípe médico tales como aspirinas, alkasetzer, pomadas, etc., cuya venta estaba prohibida en cualquier establecimiento que no fuese una farmacia. En segundo lugar, sólo podían establecerse farmacias independientes. Es decir, no estaba permitido que una empresa o establecimiento comercial abriera una farmacia dentro de sus instalaciones: no se podían abrir farmacias en grandes tiendas, ni en laboratorios farmacéuticos, que estuviesen interesados en incrementar el volumen y la rotación de los inventarios a través de una política de precios más agresiva.

En el nuevo Reglamento se creó una nueva categoría de establecimientos farmacéuticos denominados «otros establecimientos legalmente autorizados», como los supermercados, en los cuales se puedan vender al público sólo *aquellos medicamentos que no requieran prescripción médica* (existen actualmente 110 principios activos catalogados como de venta libre). Estos establecimientos deberán ser controlados por la figura de un farmacéutico supervisor quién tendrá la responsabilidad de evaluar si los locales y el manejo de los productos cumplen con los adecuados requerimientos sanitarios.

• *Restricciones a los tipos de clientes que pueden ser atendidos en ciertos establecimientos.* Los únicos establecimientos que podían tener una farmacia eran las clínicas y los hospitales, pero sólo podían satisfacer las demandas internas del hospital y debían abstenerse de vender al público.

• *Restricciones a la prestación misma del servicio.* Como todo establecimiento comercial las farmacias *no están obligadas* a abrir al público los fines de semana, los días feriados y en horario nocturno. Para garantizar que al menos una farmacia se encuentre abierta en estos días se creó la figura del turno farmacéutico en cada una de las zonas urbanas definidas por el Ministerio de Sanidad. Pero, al mismo tiempo, el Reglamento prohibía que otras farmacias, distintas a aquellas que tuvieran turno prestaran servicios dentro del horario especial. Ello refleja claramente la intención de restringir la competencia en estos hora-

rios, de manera de asegurar la máxima ganancia a la que abriera en la oportunidad que le correspondía. El consumidor era el único perjudicado porque debía recorrer grandes distancias para comprar una medicina buscando la que estuviera de turno.

• *Restricciones administrativas a la entrada de nuevos productos.* El Reglamento contenía un procedimiento: estudiar las solicitudes de nuevos productos sin límites de tiempo por parte de la autoridad sanitaria oficial.

• *Restricciones administrativas a la entrada de nuevas farmacias.* El Ministerio de Sanidad y Asistencia Social exigía para la instalación de nuevas farmacias la autorización previa del Colegio de Farmaceutas de la localidad donde se solicitaba la apertura. Esto constituía una barrera a la entrada de nuevos competidores toda vez que la conformidad del gremio profesional se convierte en un «permiso para competir» otorgado por los mismos competidores.

CAMBIOS PROPUESTOS Y REACCIONES... ¿ESPERADAS?

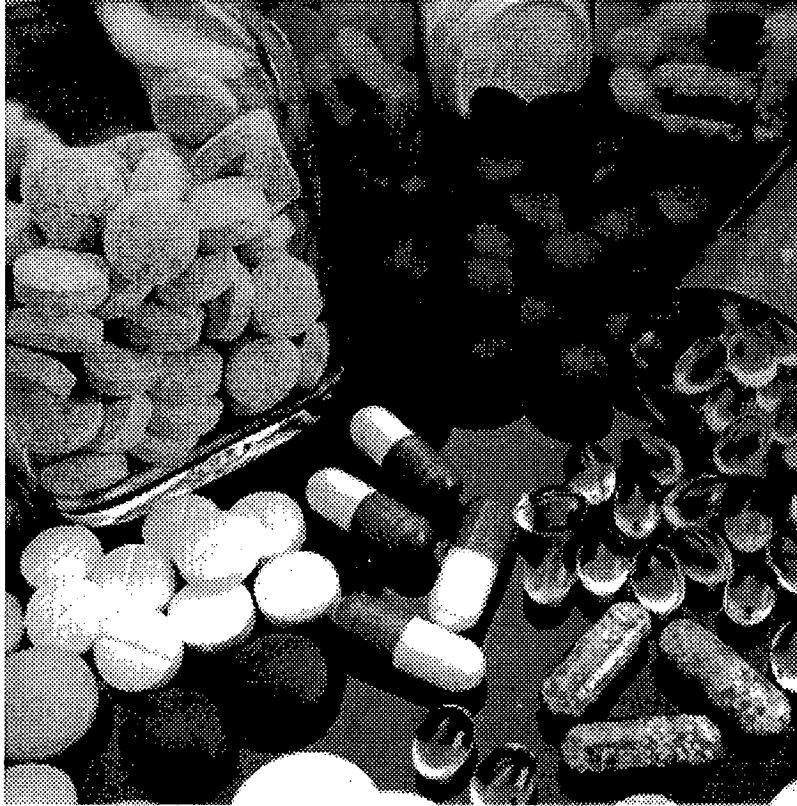
El Reglamento de la Ley de Ejercicio de la Farmacia se modificó en los aspectos anteriormente descritos con el objetivo final de:

- Crear nuevos establecimientos farmacéuticos
- Facilitar la compra de las medicinas
- Abaratar el precio de venta de las medicinas
- Acabar con los privilegios de los monopolios existentes
- Mantener los controles sanitarios necesarios para resguardar la salud del pueblo venezolano y
- Crear nuevas oportunidades de trabajo para los profesionales de este ramo.

Ante estos cambios, la Federación Farmacéutica Venezolana (FEFARVEN) ha desatado una guerra frontal a objeto de

invalidar y retrasar la puesta en práctica de las reformas planteadas. Su defensa ha sido que las nuevas reglas del juego benefician intereses muy particulares que van en detrimento de la salud del pueblo. Las armas de esta guerra han sido:

- Pedir públicamente la expulsión del Colegio de Farmaceutas a aquellos



profesionales que presten sus servicios en farmacias que no sigan respetando las antiguas reglas del juego y anulación del título universitario a los profesionales que acepten el cargo de farmacéutico supervisor

- La declaración de persona no grata a la empresa «Farmatodo» por atreverse a abrir sus puertas en días y horas de turno.
- La redacción de nuevas normas técnicas como la obligatoriedad de establecer una distancia mínima de 100 mts. entre las medicinas y el resto de los productos, en los nuevos establecimientos autorizados. Esta es una nueva barrera a la entrada que explica por qué todavía no podemos comprar medicinas más baratas en los supermercados.
- La orden de suspensión de compras a los laboratorios y droguerías que suministren productos a establecimien-

tos distintos a las farmacias.

En la guerra desatada sigue estando presente esa lógica de la acción gremial que reitera la unidad del gremio bajo el esquema de un interés que los beneficia a todos y que por tanto exige que todos se acoplen a sus decisiones. Competir está mal visto y además es desleal. Al final el perjudicado sigue siendo el consumidor que no recibe ofertas,

que sigue comprando las medicinas en empaques que contienen más de lo que necesita, que tiene que trasladarse grandes distancias para conseguir una farmacia de turno y rogar que el medicamento no esté agotado y, en fin, que sigue pagando más y recibiendo menos. Queda entonces la siguiente pregunta planteada: ¿Quién va en detrimento de la salud del pueblo?

Tengo la más absoluta convicción de que si hubiésemos hecho una consulta a los representantes de cada sector de actividad económica para preguntarle si pensaban que su sector debía ser exceptuado de la reducción de los aranceles, y de la eliminación de todas

las barreras que impiden la entrada de nuevos competidores, cerca del 100% de los consultados hubiese contestado afirmativamente.

En la mayoría de las argumentaciones siempre aparece el pobre consumidor como el más perjudicado. Cuántas veces no hemos escuchado a muchos industriales venezolanos que fabrican y comercializan alimentos haciendo la pregunta que debería estar en boca de las autoridades que trabajan en el control y registro sanitario de los alimentos: ¿Cuál es la garantía de esos productos importados...? ¿Dónde está el control sanitario? Comúnmente, sin olvidar las excepciones, detrás de esas declaraciones sólo hay desesperación al ver que muchos productos importados tienen menor precio que los de ellos y entonces hay que gritar bastante a ver si «papá Estado» nos echa una manito y coloca algunas trabas —léase más proteccionismo— a los potenciales competidores para que no ganen la carrera.