

LA MANO VISIBLE DEL MERCADO (III) GUERRA ECONÓMICA EN VENEZUELA (2012-2016) ¿FALTA DE DIVISAS O EMBARGO COMERCIAL ENCUBIERTO?

PASQUALINA CURCIO C.

Además de la dificultad para acceder a los alimentos, el pueblo venezolano ha padecido, desde mediados de 2012, la penuria de los medicamentos.

Es a partir del segundo trimestre del año 2012, cuando inició una matriz de opinión en los medios de comunicación acerca de la escasez de medicamentos en Venezuela¹. En mayo de 2012 ya se leía que existía una “marcada escasez” de medicinas debido a un recorte del 42% de divisas en el sector salud². Para el año 2013, el nivel de escasez de medicamentos alcanzó 40%³, en 2014 llegó a 60%⁴, luego en 2015, se ubicó en 70%⁵, y actualmente, en 2016, la escasez de medicamentos en farmacias alcanzó el 85%, siendo nuevamente la causa, el hecho de que las empresas productoras, importadoras y distribuidoras no han recibido las divisas.⁶

No hay duda que desde 2012 se le ha hecho cada vez más difícil al pueblo venezolano adquirir los medicamentos, especialmente aquellos que son dispensados en las farmacias⁷. Sin embargo, este fenómeno de la escasez no se corresponde con los niveles de importación de medicamentos registrados en Venezuela, tampoco se corresponde con los requerimientos históricos de medicamentos, mucho menos se corresponde con los reportes financieros anuales de las grandes corporaciones transnacionales responsables de la importación de estos productos para el pueblo venezolano.

El siguiente Gráfico muestra las importaciones de productos farmacéuticos (en US\$ y Kgs) en una serie temporal desde 2003 (año en el que inició el sistema de

¹ No hallamos, antes del año 2012, noticias relacionadas con escasez de medicamentos en Venezuela.

² <http://www.eastwebside.com/denuncian-escasez-de-medicamentos-en-venezuela.html>

³ <http://www.eluniversal.com/economia/130318/escasez-de-medicamentos-ronda-el-35>

⁴ <http://www.eluniversal.com/nacional-y-politica/141010/escasez-de-medicamentos-llega-a-60-en-la-capital-segun-federacion-farm>

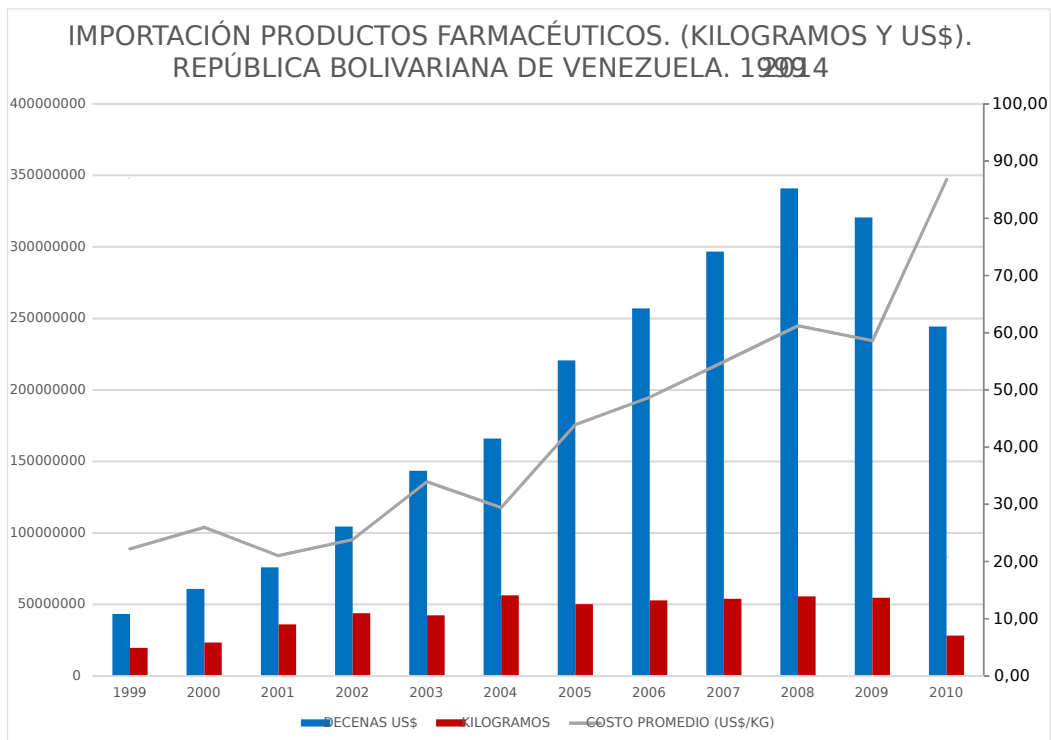
⁵ http://www.eluniversal.com/noticias/caracas/advierten-que-escasez-medicinas-ubica_45791

⁶ http://www.el-nacional.com/economia/Escasez-medicamentos-farmacias-subio-meses_0_824317793.html

⁷ Se ha observado que la escasez es mayor en aquellos medicamentos dosificados de tratamiento ambulatorio que son adquiridos en las farmacias, con respecto a los medicamentos no dosificados y al material médico quirúrgico, usados en los establecimientos de salud, especialmente privados. Lo propio ocurre con los alimentos: en las cafeterías, panaderías, areperas y restaurantes hay café, leche, azúcar, harina de maíz, de trigo, aceite, etc, pero estos mismos productos no están fácilmente disponibles en los supermercados y abastos expendedores de alimentos.

control cambiario en Venezuela) y 2014 (último año disponible). El gráfico también muestra el costo promedio por kilogramo de medicamento importado.

En primer lugar, las importaciones desde 2003 hasta 2014 ascendieron a 22.752 millones de US\$, recursos que fueron asignados a las empresas privadas importadoras de productos farmacéuticos. La importación de estos bienes en Venezuela está principalmente a cargo de la empresa privada, el Sistema Público Nacional de Salud para abastecer de productos farmacéuticos sus establecimientos y las farmacias que los adquiere en el mercado nacional y los compra en bolívares a las empresas privadas que se encargaron de la importación o de la producción⁸.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Comercio Exterior. Varios años. Cálculos propios.

Segundo, desde 2003 y hasta 2014 ha aumentado 463% las importaciones de productos farmacéuticos (medidos en dólares). Por lo tanto, el Gobierno Nacional ha asignado 463% adicionales de divisas en 2014 comparado con 2003. Sin embargo, en kilogramos, el aumento fue solo 44%. Esto implica que el costo promedio de cada kilogramo importado aumentó 290%: mientras en el 2003 cada kilogramo de producto farmacéutico costó en promedio 22,24 US\$, en 2014 fue 86,80 US\$/Kg, es decir, costaron 4 veces más en 2014. ¿Es que acaso los precios mundiales de estos productos registraron tamaño incremento?

⁸ El Sistema Público Nacional de Salud, solo realiza importaciones directas de algunos de los medicamentos que suministra el Instituto Venezolano de los Seguros Sociales, las vacunas del Plan de Inmunizaciones, las cuales se adquieren a través de la Organización Panamericana de la Salud (OPS) y los medicamentos para las personas con VIH-Sida, también adquiridos a través de la OPS.

Tercero, el año 2004 el Gobierno Nacional asignó alrededor de 608 millones de US\$ para importar productos farmacéuticos. Recordamos que durante ese año no se registraba escasez. En 2013 le fueron asignados 3.200 millones de US\$ y en 2014 se entregaron 2.400 millones de dólares a las empresas privadas importadoras de productos farmacéuticos. ¿Por qué se registró 42% de escasez en 2013 y 60% en 2014 si durante esos años se asignaron 5,2 y 4 veces más de divisas que las entregadas en 2004, año en que no hubo escasez?

Cuarto, en 2014 se importaron 28 millones de kilogramos de medicamentos, mientras que en 2004, año en el que no se registró escasez, la importación en kilogramos fue 23 millones, es decir, la importación en kilogramos durante 2014 fue mayor que 2004. ¿Por qué se registró 60% de escasez de medicamentos en 2014?

Quinto, las importaciones de productos farmacéuticos en 2012 ascendieron a 55,6 millones de kilogramos y en 2013 fueron 54,7 millones de Kgs., mientras que en 2011, año en el que tampoco se registró escasez, estas importaciones sumaron 54 millones de Kgs. ¿Por qué se registró “una marcada escasez de medicinas” en 2012 si fueron importados alrededor de US\$ 2 millones más de productos? ¿Por qué se registró una escasez de 40% de medicamentos en 2013 si la importación en kilogramos fue mayor que la del 2011? ¿Dónde estaban los medicamentos esos años?

Sexto, entre 2013 y 2014 se registró una disminución de 24% de la importación de productos farmacéuticos medida en dólares, pasando de US\$ 3.200 millones a US\$ 2.400 millones⁹. Sin embargo, la importación medida en kilogramos descendió alrededor del 50%, y por supuesto el costo promedio de producto farmacéutico importado aumentó, entre ambos años, 48%, pasando de 58,62 US\$/Kgs. a 86,80 US\$/Kgs. ¿Por qué en 2014 hubo una disminución mayor de las importaciones en kilogramos con respecto a la disminución de las divisas asignadas?

Asignación de divisas a las grandes corporaciones farmacéuticas

Como hemos venido mencionando, la importación de los productos farmacéuticos en Venezuela es responsabilidad de las empresas privadas farmacéuticas, por lo tanto las divisas las asigna el Gobierno Nacional a estas empresas. Desde 2004, las divisas para la importación de productos farmacéuticos se han asignado a 193 empresas privadas¹⁰. Del total de las divisas asignadas, el 50% se concentró en 10 empresas, y el 80% de las divisas se entregó a no más de 40 empresas, las

⁹ Insistimos que el monto de divisas asignadas en 2013 y 2014 fue 5,2 y 4 veces mayor que las entregadas en años en las que no se registraba desabastecimiento.

¹⁰ La lista de las empresas privadas a las cuales el Gobierno Nacional ha asignado divisas desde 2004 hasta 2014 puede ser consultada en <http://www.cencoex.gob.ve/images/stories/pdfs/estadisticas/Salud.pdf> y http://www.cencoex.gob.ve/images/stories/indicadores/empresas_2004_diciembre2012

cuales son las más grandes corporaciones transnacionales de la producción y distribución de bienes farmacéuticos a nivel mundial. En promedio, a estas 40 empresas le fueron asignadas en 2014, 86% adicionales de divisas con respecto a las que le fueron entregadas entre 2004 y 2011.

La tabla siguiente muestra las 10 corporaciones a las que le fue asignadas el 50% de las divisas desde 2004, también presenta la cantidad de divisas que le han sido liquidadas desde 2004 hasta 2014¹¹ y la comparación de divisas entregadas en 2014 con respecto al período 2004-2011. Se trata de las más grandes corporaciones farmacéuticas a nivel mundial, las cuales son responsables de la importación y distribución del 50% de productos farmacéuticos en Venezuela.

DIVISAS LIQUIDADAS A EMPRESAS DEL SECTOR SALUD							
EMPRESA	TOTAL GENERAL (2004-2011)	2014*	PROMEDIO MENSUAL		VARIACIÓN (2004-2011/2014)	PORCENTAJE DEL TOTAL	PORCENTAJE ACUMULADO
			2004-2011	2014*			
	US\$	US\$	US\$	US\$	%	%	%
ABBOTT LABORATORIES, C.A.	1.183.601.295	136.455.250	12.329.180	17.056.906	38%	7,76%	7,8%
PRODUCTOS ROCHE	1.180.454.919	115.943.301	12.296.405	14.492.913	18%	7,74%	15,5%
NOVARTIS DE VENEZUELA S.A.	831.923.104	78.578.774	8.665.866	9.822.347	13%	5,46%	21,0%
BAYER S.A.	804.674.374	126.135.978	8.382.025	15.766.997	88%	5,28%	26,2%
PFIZER VENEZUELA, S.A.	795.963.771	105.909.665	8.291.289	13.238.708	60%	5,22%	31,5%
SANOFI-AVENTIS DE VENEZUELA, S.A.	751.111.826	103.980.350	7.824.082	12.997.544	66%	4,93%	36,4%
MERCK SA	552.781.337	105.741.558	5.758.139	13.217.695	130%	3,62%	40,0%
ASTRAZENECA VENEZUELA S.A.	489.040.024	37.575.989	5.094.167	4.696.999	-8%	3,21%	43,2%
MERCK SHARP & DOHME DE VENEZUELA, S.R.L.	476.524.642	160.091.224	4.963.798	20.011.403	303%	3,12%	46,3%
LABORATORIOS LETI, S.A.V	363.153.377	64.414.560	3.782.848	8.051.820	113%	2,38%	48,7%
GLAXOSMITHKLINE, VENEZUELA C.A.	341.403.015	38.412.957	3.556.281	4.801.620	35%	2,24%	51,0%

* Divisas asignadas desde enero hasta agosto 2014

Fuente: CENCOEX

Ante tales niveles de escasez, 40% en 2013 y 60% en 2014, esperábamos observar que las importaciones y la asignación de divisas hubiesen sido menores con respecto a los años en los que no hubo escasez. Esperábamos evidenciar una caída abrupta de la asignación de divisas, o por lo menos de igual proporción que el incremento de la escasez. No obstante, lo observado fue contrario, tanto la asignación de divisas como las importaciones aumentaron en 2012, 2013 y 2014. En lo que va del análisis pareciera que no ha sido la falta de liquidación de divisas la causa de la escasez de medicamentos registrada en Venezuela desde 2012 y hasta 2014.

En vista de que no contamos con la información de importaciones y asignación de divisas para el año 2015¹², procedimos a realizar el análisis utilizando como fuente los propios reportes anuales financieros y contables publicados por estas grandes corporaciones¹³. Si en 2015 la escasez de medicamentos alcanzó el 70%, era de esperar que esto se reflejase en los reportes financieros de las empresas, tanto en una disminución de las ventas netas como de las ganancias operativas.

Reportes financieros de las grandes corporaciones farmacéuticas

¹¹ Excepto 2013 ya que la información no está disponible.

¹² Las cifras están publicadas hasta el 2014.

¹³ Estas grandes corporaciones transnacionales están en la obligación de publicar sus reportes financieros de manera trimestral y anual, tanto los resultados financieros de la Casa Matriz como las Filiales en cada país.

Ninguna de las 10 grandes corporaciones farmacéuticas responsables de la importación del 50% de productos farmacéuticos en Venezuela, registró pérdidas operativas, disminución de ganancias operativas o caída de ventas durante 2015. Por el contrario, en varios de los casos, reportaron incrementos de las ventas netas. Tampoco reportaron pérdidas operativas ni disminución de las ventas durante 2012, 2013 y 2014.

Las “pérdidas” que han sido reportadas por todas estas empresas corresponden a desvalorizaciones de sus activos cuando hacen la conversión en divisas, esto debido a las devaluaciones del bolívar. Al respecto es importante aclarar, primero, que esta pérdida de valor de los activos en divisas no está relacionada con los resultados operativos, es decir, no tiene que ver con la diferencia de los ingresos por concepto de ventas y costos. Un aspecto es el nivel de las ventas operativas, y otro distinto es cómo calculan el valor de sus activos.

Segundo, llama la atención que todas estas empresas han reportado eventuales pérdidas de valor de sus activos en momentos de devaluación, sin embargo, nunca reportaron eventuales ganancias en el valor de sus activos por el hecho de que el gobierno nacional les ha estado asignando las divisas a un valor preferencial. En el caso de los medicamentos la asignación de divisas es a un tipo de cambio subsidiado.

En la siguiente tabla resumimos lo hallado en los reportes anuales de las 10 corporaciones farmacéuticas que recibieron el 50% de divisas para la importación de productos farmacéuticos en Venezuela, especialmente centramos el análisis en el año 2015.

CORPORACIÓN FARMACÉUTICA	REPORTE FINANCIERO
ABBOTT LABORATORIES, C.A.	“Los ingresos de las operaciones en Venezuela representaron aproximadamente el 2% de los ingresos totales de ventas netas de Abbott; el total de ventas netas, antes de impuestos sumó aproximadamente US\$ 200 millones en 2015 y \$ 175 millones en 2014. Las ventas de Abbott en Venezuela se refieren principalmente a la nutrición y a segmentos farmacéuticos consolidados.” (Abbott, 2014: pp 44) ¹⁴
PRODUCTOS ROCHE	El primer trimestre 2016 reportaron un incremento de 21% de las ventas netas en América Latina. No reportan disminución de las ventas en Venezuela (Roche, 2016; p.35) ¹⁵ En el Reporte Anual de 2015 no hacen mención a Venezuela. No reportan disminución de las ventas en Venezuela, como tampoco registran pérdidas. (Roche, 2015) ¹⁶ “Las ventas en la región Internacional fueron un 2% más altas, con un fuerte crecimiento en América Latina, en particular, Venezuela, Argentina y Brasil, así como en Argelia.” (Roche, 2014; pp. 42) ¹⁷

¹⁴ <http://www.abbottinvestor.com/phoenix.zhtml?c=94004&p=irol-proxy>

¹⁵ <http://www.roche.com/irp1q16e-a.pdf>

¹⁶ <http://www.roche.com/gb15e.pdf>

¹⁷ <http://www.roche.com/gb14e.pdf>

NOVARTIS DE VENEZUELA S.A	<p>“Otros ingresos y gastos financieros ascendieron a US\$ 454 millones en comparación con USD 31 millones en el período del año anterior, principalmente debido a los excepcionales cargos de 410 millones de dólares en Venezuela debido a, la pérdida de US\$ 211 millones por el tipo de cambio, US\$ 72 millones por ajuste de hiperinflación y US\$ 127 millones por la venta de bonos de PDVSA.” (Novartis, 2015; pp: 144).¹⁸</p> <p>“Los ingresos netos por operaciones continuas de 7,0 mil millones de dólares disminuyeron 34% (-18% cc) principalmente por los gastos extraordinarios relacionados con Venezuela en el año en curso”. (Novartis, 2015; pp: 144)¹⁹.</p> <p>En el caso de Novartis, tampoco reportó pérdidas operativas en el período en estudio.</p>
BAYER S.A.	<p>“Al 31 de diciembre de 2015, Bayer S.A., Venezuela, tenía cuentas comerciales equivalentes a 121 millones de € (2014: 150 millones de €) a nombre de otras empresas del Grupo en US\$.” (Bayer, 2015, pp: 241)²⁰</p>
PFIZER VENEZUELA S.A.	<p>“Al 31 de diciembre de 2015, “...nuestros ingresos de Venezuela para el 2015 son equivalentes a aproximadamente US\$ 34 millones de dólares (convertidos utilizando el tipo de Simadi 200).” (Pfizer, 2015; pp 55)²¹</p> <p>No Obstante, si se convierten al tipo de cambio constante, y al cual le fueron asignadas las divisas, es decir a 6,30 Bs/US\$, los ingresos en 2015 de la empresa Pfizer ascendieron a 1.079 millones de US\$.</p> <p>“Durante 2014, los ingresos derivados de Venezuela ascendieron a aproximadamente \$ 716 millones de dólares (calculados utilizando la tasa de 6,3). Estas cantidades pueden crecer en el futuro.” (Pfizer, 2014; pp: 48)²²</p> <p>Recordamos el hecho de que en 2014 Venezuela se encontró ante la presencia de una epidemia de Chikungunya y dengue, cuyo tratamiento es a base de analgésicos, específicamente <i>acetaminofén</i>. No obstante, este principio activo, y en particular el de la marca Atamel, producido por Pfizer escaseó en el mercado, lo cual contrasta con el incremento de los ingresos reportado por esta empresa durante 2014.</p>
SANOFI-AVENTIS DE VENEZUELA S.A.	<p>“En los mercados emergentes, la actividad de genéricos generó ventas netas de 1.094 millones de €, un aumento del 5,2% (tipo de cambio constante), impulsado por Eurasia / Medio Oriente y Venezuela.” (Sanofi, 2015; pp.32)²³</p> <p>“Las ventas netas totales en América Latina avanzaron un 4,0% a 3.305 millones €. El crecimiento fue impulsado por una secuencia favorable de las compras en el mercado local en Venezuela (+ 22,2% CER, a 457 millones €)” (Sanofi, 2015; pp.100)²⁴.</p> <p>“En 2015, las subsidiarias en Venezuela aportaron 455 millones € a las ventas netas consolidadas” (Sanofi, 2015; pp.234)²⁵</p> <p>“En 2014, las subsidiarias en Venezuela aportaron 388 millones € a las ventas netas consolidadas” (Sanofi, 2015; pp.256)²⁶</p>

18

<https://www.novartis.com/sites/www.novartis.com/files/novartis-annual-report-2015-en.pdf>

19

<https://www.novartis.com/sites/www.novartis.com/files/novartis-annual-report-2015-en.pdf>

²⁰ <http://www.bayer.com/en/integrated-annual-reports.aspx>

²¹ http://www.pfizer.com/system/files/presentation/2015_Pfizer_Financial_Report.pdf

²² http://www.pfizer.com/system/files/presentation/2014_Pfizer_Financial_Report.pdf

²³ http://en.sanofi.com/Images/45889_Sanofi_20-F_2015_V2.pdf

²⁴ http://en.sanofi.com/Images/45889_Sanofi_20-F_2015_V2.pdf

²⁵ http://en.sanofi.com/Images/45889_Sanofi_20-F_2015_V2.pdf

MERCK S.A./ MERCK SHARP & DOHME DE VENEZUELA, S.R.L.	<p>“En el año fiscal 2015 Merck generó ventas de 175,1 M €, € 168.3 millones de los cuales correspondieron a la primera mitad de 2015. Las ventas netas mediante el tipo de cambio de CENCOEX ascendieron a € 221,1 millones tan sólo en 2014.” (Merck, 2015, pp: 191)²⁷.</p> <p>Al calcular el monto de las ventas totales de todo el año 2015 (incluso segundo semestre) al tipo de cambio subsidiado al cual le fueron asignadas las divisas, se obtiene que las ventas en 2015 ascendieron a € 397 millones. Por lo tanto, éstas incrementaron de € 221, 1 millones en 2014 a € 397 millones en 2015.</p>
ASTRAZENECA VENEZUELA S.A.	<p>“Durante la última parte de 2015, la Compañía ha implementado reestructuración selectivas de nuestra actividad comercial, principalmente en Venezuela (en respuesta a un reto de condiciones económicas) y Europa (Astrazeneca, 2015; pp: 68)²⁸.</p> <p>No obstante no reportan pérdidas ni disminución de ingresos durante este año.</p> <p>“El mercado farmacéutico latinoamericano continúa creciendo. Las ventas de AstraZeneca bajaron un 1% a \$ 1.188 millones (2012: \$ 1.331 millones; 2011:\$ 1.455 millones), impulsados principalmente por las disminuciones en México, un 18%, con ventas también ligeramente por debajo de 1% en Brasil. Esto fue parcialmente compensado por Argentina (22%) y por el crecimiento de las ventas en Venezuela (un 7%). (Astrazeneca, 2013. Pp: 219)²⁹</p> <p>En el Reporte del año 2014 no se informaron pérdidas ni disminución de ventas en Venezuela. (Astrazeneca, 2014)³⁰</p>
LABORATORIOS LETI, S.A.V	Empresa de capital nacional, cuyos reportes no se encuentran publicados en las páginas web
GLAXOSMITHKLI NE, VENEZUELA C.A.	<p>“Debido a las continuas incertidumbres políticas y económicas en Venezuela, el 31 de diciembre de 2015, se cambió el tipo de cambio utilizado para hacer los cálculos de nuestras subsidiarias en Venezuela. Hasta ese momento, se aplicó una de las tasas oficiales disponibles de 6,3 VEF / US \$ 1. Al 31 de diciembre de 2015, este fue cambiado a VEF 199,6 / US \$ 1 (VEF 293,4 / £ 1). Este cambio no tuvo un impacto significativo en la cuenta de resultados del Grupo, pero dio lugar a una pérdida por cambio en la traducción del circulante en poder de las filiales de £ 94 millones”. (Glaxo, 2015; pp. 69)³¹</p> <p>En el Reporte del año 2014 no se reportó pérdidas ni disminución de ventas en Venezuela. (Glaxo, 2014)³²</p>

Sobre los productos de higiene personal y del hogar

²⁶ http://en.sanofi.com/Images/38473_Sanofi_20-F_2014.pdf

²⁷

http://s21.q4cdn.com/755037021/files/doc_financials/annualReports/2015/MRK_2015_Form_10-K_FINAL_r879.pdf

²⁸ <http://www.astrazeneca-annualreports.com/2015/>

²⁹

http://www.astrazeneca-annualreports.com/2013/_assets/pdfs/AstraZeneca_Annual_Report_2013.pdf

³⁰

<https://www.astrazeneca.com/content/dam/az/our-company/investor-relations/presentations-and-webcast/Annual-Reports/2014-Annual-report-Annual-Reports.pdf>

³¹ http://annualreport.gsk.com/downloads/GSK_Annual_Report_2015.pdf

³² <http://www.gsk.com/media/609156/20-f-2014.pdf>

Lo propio ha ocurrido en el mercado de los productos de higiene personal y del hogar, los cuales también han registrado niveles de escasez desde 2012 y cuya importación, producción y distribución se encuentran principalmente en manos de grandes corporaciones transnacionales.

Para marzo de este año, las noticias resaltaban: “La oferta de productos de higiene personal es casi inexistente en supermercados y farmacias. Jabón de baño, desodorante, champú, crema dental, toallas sanitarias, papel higiénico y crema de afeitar para caballeros son los artículos más demandados por los consumidores” (*Últimas Noticias*, 2016)³³. En 2013 ya se registraba escasez de estos productos: “...cada vez es más común que los compradores pregunten por un creciente número de productos de cuidado [cuidado] personal, ante el hecho de que muchas marcas conocidas y bien establecidas, han dejado de sacar varias líneas de productos.” (*El Impulso*, 2013)³⁴.

En 2014 ya era patente la escasez de estos productos: “A la lista de productos escasos, donde resalta desde el año pasado el papel higiénico y las servilletas, se suman ahora el desodorante en spray y en barra, jabones de baño, champú, crema para el cuerpo, hojillas de afeitar, toallas sanitarias y repuestos para afeitadoras. Rubros como jabón en polvo, cloro, jabón para lavar platos, suavizantes de ropa, ceras para pisos, crema dental y desinfectantes, por mencionar algunos, tampoco se consiguen con regularidad” (*El impulso*, 2014)³⁵. Sin embargo, al revisar los reportes financieros anuales de cuatro de las grandes empresas que tienen el poder de este mercado en Venezuela, a saber, Procter & Gamble, Colgate, Kimberly Clark y Johnson & Johnson, notamos que ninguna ha registrado ni pérdidas operativas ni disminución de sus ventas en Venezuela durante estos últimos años, incluyendo 2015. Al igual que las corporaciones farmacéuticas, las “pérdidas” que han registrado estas empresas están asociadas a la valoración de sus activos. Por otra parte, cuando analizamos la cantidad de divisas que el Gobierno Nacional le ha asignado a estas corporaciones transnacionales, observamos que a las cuatro empresas se les ha incrementado.

El consorcio Johnson & Johnson cuenta con varias empresas en Venezuela. Están presente Mead Johnson Nutrition encargada de la importación y distribución de fórmulas lácteas para bebés y fórmulas nutritivas; Johnson y Johnson Medical responsable de insumos para la salud, y Johnson & Johnson con la líneas de productos de higiene personal y del hogar. Este consorcio recibió entre 2004 y 2011 alrededor de US\$ 2.8 millones mensuales, y solo en 2014 recibió, de parte

³³http://www.el-nacional.com/economia/agudiza-productos-personal-opciones-artesanal-es_0_809319318.html

³⁴

<http://www.elimpulso.com/noticias/economia/escasez-golpea-a-productos-de-cuidado-y-aseo-personal>

³⁵

<http://www.elimpulso.com/noticias/economia/se-agudiza-escasez-de-articulos-de-higien-e-personal-fotos>

del Gobierno Nacional la cantidad de 11.6 millones de US\$ mensuales, es decir, 318% adicionales de divisas, 4 veces más de lo que históricamente recibía, y sin embargo todos los productos de esta empresa han escaseado.

Al revisar sus reportes financieros anuales, observamos que no registran pérdidas operativas en Venezueladurante estos últimos años, incluido 2015. Por el contrario, mantienen sus ganancias operativas, a su vez acrecentadas por el hecho de recibir divisas subsidiadas de parte del Gobierno Nacional. En uno de sus reportes se lee: “En nuestra filial en Venezuela, menor utilidad bruta fue parcialmente compensada por las diferencias en cambios generados a partir de efectivo recibido a la tasa oficial del gobierno venezolano, en comparación con la tasa SICAD I adoptada por la Compañía en febrero de 2014.” (Mead Nutrition, 2015; pp: 34)³⁶. En otro de sus informes se puede leer: “la Compañía se esfuerza por **mantener sus márgenes de beneficio** a través de programas de reducción de costes, de mejoras en la productividad y en aumentos periódicos de precios” (Johnson&Johnson, 2014; pp: 38)³⁷.

En el caso de la empresa Procter & Gamble, ésta recibió 432% adicionales de divisas en 2014 con respecto a lo que históricamente le había sido asignado desde 2004 hasta 2011. En 2014 recibió US\$ 58,7 millones, 5,3 veces más de los que recibió mensualmente entre 2004 y 2011, US\$ 11 millones. Sus reportes anuales no registran pérdidas operativas en Venezuelani disminución de las ventas (P&G, 2014 y 2015)³⁸. Por el contrario, en un comunicado emitido por esta empresa en julio de 2015 informó sus intenciones de permanecer y seguir invirtiendo en Venezuela, decisión que no tomaría si se tratara de un mercado que le genere pérdidas: “En los últimos años, la Compañía ha hecho cuantiosas inversiones en el país destinadas a incrementar la capacidad local de producción y ofrecer innovación en nuestros productos. Como resultado, nuestra capacidad local de producción ha aumentado en más de un 50% y hoy gozamos de una absoluta preferencia por parte de los consumidores venezolanos, quienes han hecho líderes a nuestras marcas en las categorías donde compiten.” (La patilla, 2015)³⁹.

Kimberly Clark de Venezuela, empresa responsable de la importación y distribución de papel higiénico y toallas sanitarias, recibió en el año 2014, 958% más de divisas que las asignadas entre 2004 y 2011 por parte del Gobierno Nacional. Mensualmente le fueron asignados US\$ 9,8 millones en 2014, desde 2004 y hasta 2011, la asignación mensual fue US\$ 800 mil. El reporte financiero anual de 2015 de Kimberly Clark no registra pérdidas operativas ni disminución de

³⁶ <http://investors.meadjohnson.com/phoenix.zhtml?c=226007&p=irol-IRHome>

³⁷ <http://www.investor.jnj.com/secfiling.cfm?filingid=200406-15-4&cik=>

³⁸ <http://www.pginvestor.com/Cache/1001201800.PDF?>

[O=PDF&T=&Y=&D=&FID=1001201800&iid=4004124](http://www.pginvestor.com/Cache/1001201800.PDF?O=PDF&T=&Y=&D=&FID=1001201800&iid=4004124) y

[http://www.pginvestor.com/interactive/lookandfeel/4004124/PG_Annual_Report_2014.p](http://www.pginvestor.com/interactive/lookandfeel/4004124/PG_Annual_Report_2014.pdf)
[df](http://www.pginvestor.com/interactive/lookandfeel/4004124/PG_Annual_Report_2014.pdf)

³⁹

<http://www.lapatilla.com/site/2015/07/30/comunicado-de-pg-metodo-contable-se-fijara-a-tasa-simadi/>

las ventas netas en Venezuela. Solo se refiere a los cálculos que ha realizado la empresa para revalorizar sus activos debido a los procesos de devaluación, lo cual, como hemos mencionado no son atribuidas a disminuciones en las ventas o ganancias (Kimberly-Clark, 2015)⁴⁰.

En cuanto a Colgate-Palmolive, en 2014 recibió 2,7 veces más divisas que las recibidas entre 2004 y 2011, es decir, 176% adicionales. Entre 2004 y 2011 la asignación mensual fue US\$ 4,9 millones, mientras que en 2014 ascendió a US\$ 13,6 millones. Los reportes financieros de 2013, 2014 y 2015 publicados por la empresa, no registran pérdidas por concepto de disminución de ventas operativas. Al igual que las otras grandes corporaciones, solo hace referencia al cálculo del valor de sus activos ante situaciones de devaluación de la moneda. Igualmente menciona su decisión de cambiar los métodos de contabilidad, implicando la “desconsolidación” de la filial Venezuela de la Empresa Matriz (Colgate-Palmolive, 2013, 2014 y 2015)⁴¹.

La dependencia del pueblo venezolano hacia las grandes corporaciones transnacionales para la adquisición de medicamentos y productos de higiene es una de las debilidades de su economía. Estas grandes corporaciones de capital extranjero son las responsables de abastecer la totalidad de los mercados. Sus decisiones tienen efecto inmediato y poderoso sobre los mercados. Son grandes monopolios y oligopolios que concentran los capitales, la tecnología, la producción y la distribución mundial de estos bienes.

Después de haber llegado a este punto del análisis y con la información disponible no podemos responder dónde han estado y están los medicamentos, ni los productos de higiene, pero si podemos afirmar que los niveles de importación de productos farmacéuticos, sea medidos en US\$ o en kilogramos desde 2012 hasta 2014 no se corresponden con los niveles de escasez registrados.

También podemos afirmar que las grandes corporaciones de la industria farmacéutica responsables de la importación de los medicamentos en Venezuela, han recibido las divisas de parte del Gobierno Nacional. Podemos también aseverar que estas grandes corporaciones transnacionales no han reportado pérdidas operativas, ni disminución de sus ventas netas durante los últimos cuatro años, incluyendo el 2015 y lo que va de 2016. Por el contrario, varias de ellas, han reportado incrementos de las ventas de medicamentos en Venezuela el último año.

Podemos mostrar que las grandes empresas transnacionales responsables de importar y abastecer los productos de higiene personal y del hogar han recibido

40

http://www.cms.kimberly-clark.com/umbracoimages/UmbracoFileMedia/2015_AnnualReport_umbracoFile.pdf

⁴¹ <http://www.colgate.com/us/en/annual-reports/2015/home/>;
<http://www.colgate.com/us/en/annual-reports/2014/home/>;
<http://www.colgate.com/us/en/annual-reports/2013/home/>

las divisas en cantidades más que suficientes para tales fines. Adicionalmente no han registrado pérdidas, ni disminución de sus ventas, por el contrario han manifestado intenciones de permanecer en el mercado venezolano.

No son factores económicos, ni contables los que permiten explicar la escasez de medicamentos y productos de higiene en Venezuela desde 2012. Otros factores inciden sobre este fenómeno. Factores, decisiones y acciones políticas y geopolíticas están detrás del hecho de que el pueblo venezolano esté siendo sometido a despiadados estados de angustia que implica no hallar un medicamento.

En la historia, hemos visto como no son necesarias las declaratorias formales de bloqueos económicos o embargos comerciales para llevar adelante acciones que afecten las economías, o mejor dicho, a los pueblos, y que impidan o dificulten que éstos puedan tener acceso a los bienes esenciales, alimentos y medicamentos, como mecanismos de presión para alcanzar objetivos políticos.

Según los documentos desclasificados y relacionados con el golpe de Estado en Chile el 11 de septiembre de 1973, los cuales se encuentran publicados en la página de los Archivos de Seguridad Nacional de los Estados Unidos de Norteamérica, “la administración de Nixon participó en un bloqueo económico encubierto contra Allende, en el que intervinieron el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco de Exportación e Importación, restringiendo o cancelando créditos y préstamos a Chile, incluso antes de que Allende asumiera el cargo” (traducción de la autora) (TheNational Security Archive, The Georgetown University)⁴².

El 15 de septiembre de 1970, el entonces presidente de los Estados Unidos de Norteamérica, Richard Nixon, solicitó a Henry Kissinger, asesor para asuntos de seguridad nacional, que elaborara un plan de acción que impidiese a Salvador Allende, recién electo Presidente de Chile, asumir el poder. Entre las instrucciones giradas por el Presidente Nixon, resaltaba la de “hacer gritar la economía chilena”.⁴³

Se lee en los documentos que el Presidente Nixon decidió asumir una postura pública “correcta, pero calmada” para evitar que el gobierno de Allende contase con una base que le permitiera conseguir apoyo nacional e internacional para la consolidación del régimen; pero al mismo tiempo, decidió maximizar las presiones sobre el gobierno de Allende para evitar su consolidación y limitar su capacidad de

⁴² <http://nsarchive.gwu.edu/NSAEBB/NSAEBB8/nsaebb8.htm><http://nsarchive.gwu.edu/NSAEBB/NSAEBB8/docs/doc09.pdf> pp. 1

⁴³ Las instrucciones fueron dadas en una reunión a la cual asistieron el Presidente Richard Nixon, Henry Kissinger, y el Director de la CIA, Richard Helms, quien registró de manera manuscrita las órdenes recibidas. El documento puede ser consultado en <http://nsarchive.gwu.edu/NSAEBB/NSAEBB8/docs/doc26.pdf>. Se recomienda, además, leer los documentos desclasificados relacionados con el Golpe Militar en Chile el 11 de septiembre de 1973 <http://nsarchive.gwu.edu/NSAEBB/NSAEBB8/nsaebb8.htm>

implementar políticas contrarias a los intereses de EE.UU. Giró instrucciones para reducir la asistencia y las inversiones en Chile, y dio la orden de no asumir nuevos compromisos económicos⁴⁴.

A diferencia del bloqueo económico, comercial y financiero de Estados Unidos en contra de Cuba decretado en febrero de 1962, en el caso de Chile no fue manifiesto, no hubo resolución alguna de parte de EEUU, por el contrario, tal como se lee en los documentos desclasificados de la Seguridad Nacional de EEUU, éste fue encubierto.

El Gobierno de los Estados Unidos estaba al tanto de las implicaciones políticas de este tipo de sanciones económicas en ese momento. Al respecto, citamos, de manera textual, un fragmento del documento del 04 de diciembre de 1970, dirigido a Henry Kissinger y elaborado por el grupo de trabajo inter-agencial sobre Chile el cual fue nombrado por el Presidente Nixon para elaborar las propuestas de sanciones y presiones en contra del Gobierno de Allende:

El conjunto de efectos favorables y desfavorables de la aplicación de alguna o varias de estas sanciones adicionales [no legislativas y económicas] se diferencian, solo en grado, de los efectos ya mencionados para las sanciones "estándar" [legislativas y militares]. Podrían esperarse reacciones desfavorables más fuertes por tratarse de sanciones que toman características de "guerra económica" como por ejemplo la aplicación severa de la Ley de Control de Exportación o la Ley de Comercio con el Enemigo⁴⁵. En ese caso, Chile bien podría atacar a los Estados Unidos en la OEA y tal vez en otros foros por la "agresión económica" o "intervención ilícita". Chile podría llamar la atención sobre el artículo 19 de la Carta de la OEA el cual establece que -ningún Estado puede aplicar o fomentar el uso de medidas coercitivas de carácter económico y político para forzar la voluntad Soberana de otro Estado y obtener de este ventajas de cualquier naturaleza- [⁴⁶]...

⁴⁴ Para más detalles, ver el memorando enviado el 9 de noviembre de 1970 por Henry Kissinger en el que se resumen las políticas de los EEUU hacia Chile. Específicamente leer los literales a, b, c y d (página 2). [National Security Council, National Security Decision Memorandum 93, Policy Towards Chile, November 9, 1970](http://nsarchive.gwu.edu/NSAEBB/NSAEBB8/docs/doc09.pdf) (<http://nsarchive.gwu.edu/NSAEBB/NSAEBB8/docs/doc09.pdf> pp. 1).

⁴⁵ La Ley de Comercio con el Enemigo de 1917, autoriza al Presidente de los Estados Unidos de Norteamérica a regular las transacciones comerciales en un período de guerra o durante cualquier otro período de emergencia nacional declarada por el Presidente.

⁴⁶ Transcribimos el artículo 19 de la Carta de la Organización de Estados Americanos OEA: "Artículo 19: Ningún Estado o grupo de Estados tiene derecho de intervenir, directa o indirectamente, y sea cual fuere el motivo, en los asuntos internos o externos de cualquier otro. El principio anterior excluye no solamente la fuerza armada, sino también cualquier otra forma de injerencia o de tendencia atentatoria de la personalidad del Estado, de los elementos políticos, económicos y culturales que lo constituyen" (OEA, 1948) https://www.oas.org/dil/esp/afrodescendientes_Manual_Formacion_Lideres_anexos.pdf. Complementamos la información, citando el Artículo 20 del mismo instrumento: "Artículo 20: Ningún Estado podrá aplicar o estimular medidas coercitivas de carácter económico y político para forzar la voluntad soberana de otro Estado y obtener de éste ventajas de cualquier naturaleza". (OEA, 1948) https://www.oas.org/dil/esp/afrodescendientes_Manual_Formacion_Lideres_anexos.pdf

Si fuertes sanciones fueran aplicadas a Chile, en ausencia de pruebas del intervencionismo o amenazando las relaciones militares con la URSS, Chile encontraría algún apoyo público y privado de los gobiernos latinoamericanos para el cargo de “agresión económica”. Al menos un apoyo similar podría ser anticipado por parte de algún sector de la opinión pública en América Latina. (Traducción de la autora) (TheNational Security Archive, The Georgetown Univeristy, 1970; pp: 38-39)⁴⁷.

Son varias las similitudes entre lo acontecido en Chile de 1970-1973 y lo que actualmente ocurre en Venezuela⁴⁸. En marzo de 2015, luego de que el Presidente de los Estados Unidos de Norteamérica, Barack Obama, declaró a Venezuela como una amenaza extraordinaria e inusual para la seguridad nacional y política exterior de ese país⁴⁹, la canciller de la República Bolivariana de Venezuela, Delcy Rodríguez, denunció: “Está contemplado un bloqueo financiero y comercial, un bloqueo económico, y eso debe saberlo todo el país. No se crean el cuento de que se trata de una sanciones para un grupo de venezolanos, no, todos los venezolanos nos vamos a ver afectados por esta ley y esto debe llamar a la unión y la reflexión nacional. Lo que ocurrió es una gravedad trascendental como nunca se había visto en la historia de nuestra patria”. (AVN, 2015)⁵⁰.

Para poder llevar adelante un embargo comercial, especialmente si es encubierto, es necesario contar con el apoyo de agentes económicos cuyo poder sobre los mercados sea lo suficientemente grande de manera de influir sobre la economía. Las grandes corporaciones transnacionales juegan un rol importante en el marco de estas acciones, al igual que la banca y el sector financiero. En este siglo, los mercados mundiales se encuentran, visiblemente, en manos de las grandes Corporaciones, y la economía del Planeta está al servicio del 1% de la población que concentra la riqueza mundial⁵¹.

⁴⁷ [Department of State, Memorandum for Henry Kissinger on Chile, December 4, 1970](http://nsarchive.gwu.edu/NSAEBB/NSAEBB8/docs/doc20.pdf); <http://nsarchive.gwu.edu/NSAEBB/NSAEBB8/docs/doc20.pdf>;

⁴⁸ Por ejemplo, una de las similitudes entre el Golpe de Estado en Chile en 1973 y lo que ocurre actualmente en Venezuela, es el esfuerzo “diplomático” para forzar la expulsión de Chile de la Organización de Estados Americanos, o su renuncia, así como las negociaciones con otros países de América Latina para tal fin. Se recomienda leer los documentos desclasificados del Golpe de Estado en Chile en 1973, especialmente aquellos que muestran las distintas opciones presentadas al Presidente Nixon para lograr el derrocamiento de Allende. Los documentos están disponibles en la página de los archivos de la Seguridad Nacional de Washington <http://nsarchive.gwu.edu/NSAEBB/NSAEBB8/nsaebb8.htm>. En el memorando elaborado por Henry Kissinger el 04 de diciembre de 1970 se recogen los 5 escenarios relacionados con la participación de Chile en la OEA y las opciones propuestas para forzar su expulsión del Organismo. <http://nsarchive.gwu.edu/NSAEBB/NSAEBB8/docs/doc20.pdf>

⁴⁹ Se puede leer el Decreto de Obama en <http://www.vtv.gob.ve/articulos/2015/03/11/conozca-el-decreto-con-que-eeuu-amenaza-a-venezuela-traducccion-2160.html>

⁵⁰ <http://www.avn.info.ve/contenido/canciller-advierte-que-acciones-eeuu-contra-venezuela-buscan-bloqueo-econ%C3%B3mico>

⁵¹

OXFAM
https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-es_0.pdf

En la medida en que los capitales, la tecnología, la producción y la distribución de los bienes y servicios, incluyendo los financieros y los de comunicación, estén concentrados en pocas manos y se constituyan en monopolios y oligopolios, éstas tendrán mayor poder para, por la vía de la fijación de precios y de cantidades ofrecidas, influir sobre los mercados y dominar las economías. Si adicionalmente se trata de bienes y servicios asociados a la vida, como son los alimentos, la salud y el transporte, el poder de estas corporaciones es mayor. Adicionalmente, es necesario recordar que la presencia de monopolios u oligopolios, por definición, implica la dependencia de quienes necesitan, demandan y consumen los bienes y servicios producidos y distribuidos por estas grandes corporaciones.

¿Será que han dado alguna orden de hacer gritar la economía venezolana? De esto solo nos enteraremos cuando desclasifiquen el manuscrito de quien, en esta ocasión, haya tomado nota.

La orden de “hacer gritar a una economía” y “haberla hecho gritar” es otra muestra de que los mercados pueden ser visiblemente manipulados.