PMP Estudio de Mercado de envases y empaques para la industria farmacéutica en Venezuela

2016

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Caracas - ProChile







I. TABLA DE CONTENIDO

II. RESUMEN EJECUTIVO	5
1. Código y glosa del Sistema Armonizado Chileno (SACH).	5
2. Estrategia recomendada (con base en análisis FODA)	6
2.1. Evaluación de oportunidades en el mercado para el producto	6
2.2. Recomendaciones para el proveedor nacional	6
3. Análisis FODA	7
III. Acceso al Mercado	9
1. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino	9
2. Aranceles de internación para producto chileno y competidores	9
3. Otros impuestos y barreras no arancelarias.	13
4. Regulaciones y normativas de importación (links a fuentes)	16
5. Etiquetados requeridos para ingreso al país (imágenes).	18
6. Requerimientos de etiquetados (links a fuentes)	20
7. Organismos involucrados en el ingreso y tramitación de permisos de ingreso y registros (link	is a
fuentes)	20
IV. Potencial del Mercado (de acuerdo a disponibilidad de información)	21
1. Producción local y consumo	21
2. Centros de consumo y estacionalidad de demanda	22
3. Importaciones (valor, volumen y precios promedio) del producto últimos 3 (tres) años por pa	aís.
Identificar principales competidores y participación de Chile en el mercado	22
V. Canal de Distribución y Agentes del Mercado	24
1. Estructura de comercialización	24
2. Diagrama de flujo de importador, mayorista, minorista (canal privado)	25
3. Poder de decisión compra y toma de decisión a lo largo de la cadena	25
4. Estrategia y política de diferenciación de minoristas (precio, calidad, sustentabilidad, mix, et	tc.).
5. Segmentación de retailers y otros actores de la cadena de distribución (precio, calidad) y po	lítica
comercial. Matriz de posicionamiento de minoristas (calidad vs. precio).	25
6. Exigencias de certificaciones de minoristas ('Fair Trade') según segmentación	25
7. Organismos certificadores aceptados o exigidos por importadores y retailers y legislación lo	cal al
respecto (links).	26
8. Tiendas especializadas del producto	26
9. Marcas propias en retail	26
10. Distribución Online	26
VI. Consumidor	26



1. Segmentos de consumo del producto (segmentos demograficos, socioeconómicos, aspectos	
culturales, étnicos, etc.).	26
2. Centros de consumo (regiones/ciudades) y estacionalidad de demanda	26
3. Conocimiento y preferencias de atributos diferenciadores por segmento (calidad, precio,	
sustentabilidad etc.)	26
4. Productos sustitutos y similares.	27
5. Requerimientos según características/composición y hábitos de la población	27
VII. Benchmarking (Competidores) y Tendencias	27
1. Principales marcas en el mercado (locales e importadas)	27
2. Segmentación de competidores (commodity, nicho, etc).	27
3. Atributos de diferenciación de productos en el mercado (fair trade, sustentabilidad, eco frien	idly,
etc)	28
4. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado (tablas comparativa	as e
imágenes en lo posible)	28
5. Posicionamiento de producto chileno en el mercado en comparación a competidores	
6. Especificaciones tamaños:	30
7. Formato envasado: materiales (reciclado, biodegradable, etc.), formas y otros elementos	
diferenciadores (imágenes).	30
8. Campañas MKT de competidores o producto local: logo de origen, producto local, estrategias	
posicionamiento en el mercado (links e imágenes)	34
9. Organismos (retailers, ONGs, etc.,) con influencia en determinación de tendencias	
(sustentabilidad) y decisión de compra	34
VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado	35
IX. Recomendaciones de la Oficina Comercial sobre la estrategia comercial	
en el mercado	36
X. Fuentes de información <i>(Links).</i>	36



El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga



RESUMEN EJECUTIVO

Durante los últimos años, el mercado farmacéutico en Venezuela ha presentado interesantes y sostenidas tasas de crecimiento, tanto en unidades como en valores, siendo uno de los países en América Latina con el más alto consumo per cápita de la región. La industria farmacéutica venezolana, en la que también participan empresas trasnacionales con plantas productivas establecidas en el mercado, poseen dificultades para mantener los niveles de inventarios de toda la gama de envases y empaques e insumos vinculados al sector packaging, que necesitan para su proceso productivo, motivo por el cual deben evaluar proveedores foráneos.

En el presente año el Gobierno venezolano activó La Agenda Económica Bolivariana impulsada por el Ejecutivo Nacional, contempla el desarrollo de 14 motores estratégicos para diversificar el aparato productivo, dentro de los cuales se encuentra incluido el motor farmacéutico, motor que se incentivará para incrementar la disponibilidad de medicamentos por intermedio de un plan de inversión de la industria farmacéutica, orientado al fortalecimiento de la producción nacional y la definición de los criterios para compras complementarias. Es por ello, que además del sector alimentos e insumos para el aparato productivo nacional, se está dando prioridad en la asignación de divisas preferenciales al sector salud, incluyendo los medicamentos e insumos necesarios para su fabricación.

En ese contexto, aun cuando Chile ha realizado exportaciones al mercado desde hace varios años algunos productos del sector empaque tales como envases de vidrio, cajas organizadoras, tapas, etiquetas autoadhesivas, cartulina y sus estuches, empaques flexibles y colapsibles entre otros (destinados principalmente al sector alimentos, bebidas y sector cosmético) existe un gran potencial de aumentar los negocios, por medio de ventas a industrias farmacéuticas venezolanas que tienen multiplicidad de necesidades en este subsector. En la actualidad, la industria farmacéutica venezolana está operando al 40% de su capacidad, por lo que a corto y mediano plazo que se reactiven las líneas de producción, serán aún mayores los requerimientos en materia de envases y empaques de esta industria.

El presente perfil comprende un análisis del mercado de envases y empaques destinados al sector farmacéutico venezolano, con focalización en cartonajes (plegables, de papel cartón, sin corrugar); tapas plásticas y frascos de vidrio. La producción venezolana de este subsector es insuficiente, por lo que resulta indispensable que el país recurra a efectuar importaciones de diversos orígenes, que en su mayoría no cuentan con beneficios arancelarios en comparación con Chile en que casi la totalidad de los productos poseen arancel cero, en el marco del Acuerdo de Complementación Económica ACE No. 23.

1. Código y glosa del Sistema Armonizado Chileno (SACH).

CÓDIGO ARANCELARIO	DESCRIPCIÓN
4819.2090	Los demás cajas y cartonajes, plegables, de papel cartón, sin corrugar.
3923.5010	Tapas.
7010.9050	Frascos.



2. Estrategia recomendada (con base en análisis FODA)

2.1. Evaluación de oportunidades en el mercado para el producto

De acuerdo a la información recopilada a través de las entrevistas de opinión calificada, la producción nacional en el mercado venezolano de envases y empaques para el sector farmacéutico es insuficiente en determinadas líneas para cubrir la totalidad de la demanda interna del sector farmacéutico. En consecuencia, las empresas usuarias de diversos envases y empaques para ser incorporados en su proceso productivo, deben recurrir a importaciones, dando paso a una oportunidad para el exportador chileno de ingresar al mercado venezolano y competir con países como China, Colombia, Ecuador y España (subpartida 4819.20.00 estuches); Colombia, Estados Unidos, México y Alemania (subpartida 3923.50.00.90-tapas) o México, China, Colombia e Italia (subpartida 7010.90.90.20 frascos o envases de vidrio) principales proveedores internacionales de Venezuela para este subsector analizado.

Las relaciones comerciales entre Chile y Venezuela se rigen principalmente por el Acuerdo de Complementación Económica Nº 23, que concede cero arancel para más del 97% de las mercancías intercambiables entre ambos países, incluyendo los envases de las subpartida 4819.20.00 y 3923.50.00.90, esta ventaja arancelaria es un interesante atractivo para la industria usuaria (compradora) al momento de evaluar las diferentes opciones de proveedores entre locales y extranjeros. Por su parte, los envases incluidos en la subpartida 7010.90.90.20, referente a los frascos de vidrio, que aún se encuentran en Lista de Excepciones del ACE No. 23 (pendiente por negociación).

El mercado farmacéutico atractivo para los envases y empaques está compuesto, principalmente, por laboratorios farmacéuticos locales, adicional a empresas trasnacionales que poseen plantas productivas establecidas en el país. La producción local incluye tanto genéricos como productos con y sin prescripción, pasando por todas las categorías orales, inyectables, jarabes, productos dermatológicos, entre otros.

Según actores del mercado se observan oportunidades en diversos tipos de envases según las necesidades específicas de cada cliente (laboratorio), principalmente en envases plásticos de polietileno y polipropileno (incluso impresos) de 30, 60, 120 y 180 cc, modelo Brasilia y Boston, (para envasar jarabes o soluciones); tapas plásticas y de aluminio liso tipo Pilser Pruff boca 28 mm y boca 24 mm; Envases en PET de diversos tamaños; pomos colapsibles; frascos de vidrio ámbar (120,180 y 240 ml); tapas dosificadoras; pipetas de vidrio y plástico; cajas corrugadas; estuches, impresión de insertos, entre otros. También se pueden examinar oportunidades en aluminio en bobinas (para blisters y foil), etiquetas para frascos, impresión de los insertos o prospectos, además de los envases como tal.

2.2. Recomendaciones para el proveedor nacional

• Elaborar y remitir a la Oficina Comercial, *profile* con información de la empresa y oferta exportable en formato digital, para su posterior difusión a potenciales importadores (laboratorios farmacéuticos). La Oficina Comercial también puede prestar apoyo en la recepción de muestras para su presentación a potenciales interesados. Para ello, existe un procedimiento de envío diplomático de muestras ya establecido.



- Realizar visitas y misiones comerciales con la finalidad de dar a conocer la oferta de Chile en el sector; para lo cual, la Oficina Comercial prestará todo el apoyo necesario que contribuya a esta iniciativa, así como la coordinación de agendas de reuniones, con empresas potenciales importadoras debidamente validadas por la Oficina Comercial.
- Se sugiere tener un representante en Venezuela, para la gestión de contactos comerciales con industrias usuarias para posibles ventas en el mercado.

3. Análisis FODA

ESTRATEGIA

- Posicionar productos con base en la calidad y precios competitivos.
- Atender necesidades del mercado con base a los requerimientos y especificaciones de los potenciales clientes.
- Posicionarse en negociaciones aprovechando el prestigio de los productos chilenos en el mercado incluyendo del sector envases.



FACTORES INTERNOS

Fortalezas

- Chile ha logrado desarrollar una industria de envases con tecnología e insumos de última generación para ofrecer soluciones de packaging acordes a las exigencias de compradores internacionales.
- Contar con el apoyo de la Oficina de ProChile en Venezuela, para la prospección del mercado y contactos con el sector farmacéutico local.
- Ventajas arancelarias en el marco del ACE No 23 (cero arancel) para el 97% de los productos originarios de Chile incluyendo la mayoría de los productos del sector envases y empaques.

Debilidades

- Incertidumbre cambiaria. Aun cuando los productos para la salud y los insumos requeridos por esta industria están en las prioridades en la asignación de divisas, existen retrasos en las aprobaciones de las autorizaciones.
- Tiempos involucrados en la obtención de la permisologia involucrada.
- Aun cuando productos chilenos poseen prestigio y aceptación en el mercado y posee en algunos tipos de envases importante participación como proveedor, es prácticamente nula presencia de envases empaques de origen chileno industria farmacéutica venezolana.



Oportunidades

- Demanda permanente (empaques para el sector farmacéutico) que favorecen el desarrollo de negocios.
- Producción nacional de envases y empaques no puede abastecer el total de la demanda de la industria farmacéutica de constante crecimiento en los últimos años.
- Visto el interés del atractivo del mercado farmacéutico venezolano, algunos laboratorios venezolanos muestran interés en evaluar proveedores chilenos del sector packaging.
- Agilización de autorizaciones de divisas para productos e insumos vinculados al sector salud incluyendo medicamentos.
- El ejecutivo nacional en su agenda económica para el año 2016, se encuentran incentivado la producción del sector farmacéutico, que requiere gran variedad de envases y empaques que no pueden abastecer en forma regular proveedores locales.
- Posibles negociaciones con laboratorios trasnacionales podrían generar oportunidades de negocios para otros mercados de la región además de Venezuela.

- Mercado farmacéutico de 19,255
 millones de dólares con
 permanentes tasas de crecimiento,
 tanto en valores como en unidades,
 con oportunidades de importar
 envases para los medicamentos de
 producción nacional.
- Venezuela posee el consumo per cápita más alto de medicamentos en América Latina.
- Mercado ofrece también oportunidades de negocios para otros insumos y productos que requiere la industria farmacéutica local (aluminio en bobinas para blisters y foil, etiquetas para los envases, impresión de prospectos o insertos).
- Garantizar una alta calidad de los productos y buena relación con su precio.

- Organizar visitas y misiones comerciales con la finalidad de dar a conocer la oferta exportable de Chile en el subsector de envases y empaques para la industria farmacéutica.
- Posibilidad de desarrollar envases y empaques a la medida de los requerimientos del potencial cliente.
- Fortalecer y dar a conocer la imagen y el posicionamiento de Chile como proveedor confiable y de productos altamente sofisticados del sector envases & empaques

Amenazas

FACTORES EXTERNOS

- Situación actual de control cambiario y autorizaciones de importación en Venezuela. Se requiere asesoría de la Oficina Comercial.
- Dificultan de obtener autorizaciones para la importación de envases y empaques que puedan contar con producción nacional en el mercado, aunque ésta sea inconstante.
- Destacar que los envases son elaborados con tecnología de punta y que cumplen con los estándares de calidad internacionales.
- Apoyarse en la Oficina Comercial para generar match con importantes actores y potenciales compradores de la industria farmacéutica.
- Aprovechar las ventajas arancelarias bajo el marco ACE N° 23 de arancel cero y así
- Ingresar al mercados con precios más competitivo (bajo el marco del ACE No 23) en especial para productos del subsector envases de plástico y subproductos y vinculados a la industria del papel y el cartón (aún pendiente de preferencias el sector vidrio).



 Competir con proveedores internacionales que ya se encuentran suministrando envases y empaques en el mercado venezolano, como China, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, México, Alemania, Italia. disminuir en cierto grado las barreras de entrada.

 La mayoría de los países que participan en las importaciones de los productos analizados, no poseen acuerdos comerciales con Venezuela.

Acceso al Mercado

1. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.

CÓDIGO ARANCELARIO	DESCRIPCIÓN
4819.20.00	Cajas y cartonajes, plegables, de papel o cartón, sin corrugar.
3923.50.00.90	Los demás Tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre.
7010.90.90.20	Bombonas, botellas, frascos, bocales, tarros, envases tubulares, ampollas y demás recipientes para el transporte o envasado del vidrio.
	De capacidad inferior o igual a 0,15 l.

2. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.

CÓDIGO ARANCELARIO	Arancel a Pagar con CHILE	Arancel a Pagar con Competidor 1 (CHINA)	Arancel a Pagar con Competidor 2 (COLOMBIA)	Arancel a Pagar con Competidor 3 (ECUADOR)
4819.20.00	0%	16%	6.4%	0%

Chile en esta categoría de cajas y cartonajes plegables de cartón sin corrugar (estuches) se encuentra en el puesto nº 1 en dólares en las importaciones venezolanas de esta categoría del año 2015. Según el Arancel de Aduanas de este país, el arancel general aplicable a terceros países puede variar entre 0 y 16% que es el gravamen general para esta subpartida, por los momentos este código arancelario no cuenta con una alícuota transitoria distinta al gravamen general. Las cajas y cartonajes plegables sin corrugar de esta partida requieren un Certificado de Insuficiencia o Certificado de No Producción Nacional que emite el Ministerio del Poder Popular para las Industrias (MPPI) para la autorización de la adquisición de divisas.

CÓDIGO ARANCELARIO	Arancel a Pagar con CHILE	Arancel a Pagar con Competidor 1 (COLOMBIA)	Arancel a Pagar con Competidor 2 (ESTADOS UNIDOS)	Arancel a Pagar con Competidor 3 (MEXICO)
--------------------	------------------------------	---	---	--



3923.50.00.90	0%	0%	18%	18%

El gravamen general de este código arancelario vinculado a las tapas (sector plástico) es de 18%, variando dependiendo de los convenios establecidos con los distintos países y bloques comerciales, al igual que el código anterior en esta subpartida se requiere Certificado de Insuficiencia o Certificado de No Producción Nacional (MPPI). Chile se encuentra en el puesto Nº 8 en las importaciones venezolanas del 2015, posición que se podría mejorar gracias al ACE Nº 23 y el interés de los fabricantes venezolanos del sector farmacéutico de importar las tapas comprendidas en esta partida.

CÓDIGO ARANCELARIO	Arancel a Pagar con	Arancel a Pagar con	Arancel a Pagar con	Arancel a Pagar con
	CHILE	Competidor 1 (MEXICO)	Competidor 2 (CHINA)	Competidor 3 (COLOMBIA)
7010.90.90.20	12%	15%	15%	0%

En el caso del código arancelario (7010.90.90.10) se le empleará una alícuota de manera transitoria a terceros países del 15% contenido en el anexo IV del Arancel de Aduanas de Venezuela Decreto N° 236 desde el 06 de abril de 2016 hasta el 31 de diciembre de 2017, por lo cual productos en base a vidrio que no tengan convenios con Venezuela pagarán en la actualidad un 15% de arancel en vez de un 10% en el período de tiempo indicado.

Por su parte, Chile goza de una Preferencia Arancelaria Regional (PAR), la cual es del 20%, aplicable en forma porcentual sobre el gravamen Ad Valorem vigente para terceros países (15%), lo que para después de la aplicación de la PAR, Chile tendrá que pagar un arancel de internación del 12% al ser un producto aún no negociado en el ACE No. 23 pero que tiene preferencia PAR en el marco de la ALADI, mientras que el resto de los países competidores mencionados en la tabla anterior deberán pagar un arancel de internación de un 15%.

3.1. Arancel Preferencial chileno

Entre Chile y Venezuela se mantiene vigente el Acuerdo de Complementación Económica N^{ro.} 23 (*ACE 23*) desde el 1º de julio de 1993, en el que se libera el pago de aranceles a gran parte de los productos que forman parte del intercambio comercial entre ambos países. En el sector de envases y empaques para el sector farmacéutico se encuentran incluidas dentro del programa de liberalización las subpartidas 4819.20.00 correspondiente al cartonaje y 3923.50.00.90 perteneciente a las tapas de plástico contando con una preferencia arancelaria del 100% para el ingreso al mercado venezolano, con excepción de la subpartida 7010.90.90.20 correspondiente a los frascos de vidrio, que tiene un gravamen de 12%, al encontrarse aún en la Lista de Excepciones del ACE No. 23 y luego de aplicarse la preferencia PAR.

Este tratado representa una gran oportunidad para exportadores chilenos que desean colocar sus envases en el mercado venezolano, considerando que terceros países, es decir, los que no poseen acuerdos comerciales con Venezuela, deben pagar hasta un 18% de arancel según el tipo de envase involucrado, bien sea del sector plástico, cartón o vidrio.

3.2. Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

3.2.1. Acuerdos de Complementación Económica No. 63; 68 y 69 en el marco del MERCOSUR.

En el contexto del ACE Nº 59, desde el año 2006 Venezuela se encontraba gestionando su ingreso como miembro pleno al Mercado Común del Sur, MERCOSUR, lo cual finalmente concretó el 31 de julio de 2012. Es importante señalar que actualmente dentro del marco comercial y bajo el hecho puntual que Venezuela ahora es miembro pleno del MERCOSUR, concede preferencias arancelarias a los productos originarios de los países miembros: Argentina, Brasil, Uruguay. En este sentido, los productos que ingresen de estos países gozan de una preferencia arancelaria porcentual vigente desde el 1ro. de enero de 2013, según lo establecido en los Acuerdo de Complementación Económica-ACE- que Venezuela suscribió con la



República de Argentina (ACE № 68), República Federativa del Brasil (ACE № 69) y con la República Oriental del Uruguay (ACE № 63), las cuales se indican a continuación:

PAÍS – ACUERDO	Código arancelario venezolano	Preferencia Arancelaria Aplicable a países MERCOSUR	Arancel a pagar MERCOSUR
URUGUAY -	4819.20.00		
(ACE No. 63)	3923.50.00.90	100%	0%
	7010.90.90.20		
ARGENTINA -	4819.20.00		
(ACE No. 68)	3923.50.00.90	100%	0%
	7010.90.90.20		
BRASIL -	4819.20.00		
(ACE No. 69)	3923.50.00.90	100%	0%
	7010.90.90.20		

3.2.2. Acuerdo de Complementación Económica No. 59, en el marco del MERCOSUR.

Las preferencias arancelarias porcentuales aplicables a los productos provenientes de la República del Paraguay, se mantienen según lo establecido en el marco del Acuerdo de Complementación No. 59, según lo detalla a continuación:

PAÍS – ACUERDO	Código arancelario venezolano	Preferencia Arancelaria Aplicable a países MERCOSUR	Arancel a pagar MERCOSUR
PARAGUAY -	4819.20.00		
(ACE No. 59)	3923.50.00.90	100%	0%
	7010.90.90.20		

Nota importante: en el marco de los acuerdos bilaterales celebrados por Venezuela con cada Estado miembro del MERCOSUR, entre Paraguay y Venezuela fue suscrito un Acuerdo de Alcance Parcial o *ACE No. 64*. Sin embargo, a la fecha de elaboración de este Perfil de Mercado, el mencionado Tratado no ha entrado en vigor. Sin perjuicio que fueron recientemente reanudadas las relaciones diplomáticas entre ambos países, aún se siguen aplicando las disposiciones del ACE No. 59 como marco para el intercambio comercial.

3.2.3. Preferencias Arancelarias Venezuela – países CAN.

En el año 2007, el Gobierno venezolano anunció su decisión de retirarse de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y según la normativa de este bloque subregional compuesto por Colombia, Perú, Ecuador, Bolivia y Venezuela, las exoneraciones arancelarias se mantuvieron por cinco años, es decir, hasta el 21 de abril del año 2011. Lo anterior implica que los países miembros que deseen mantener preferencias parciales o totales a los productos de su intercambio comercial, han debido negociar en forma bilateral



nuevos acuerdos de alcance parcial o total, fuera del marco de la CAN. Luego de revisar los acuerdos establecidos tras las renegociaciones bilaterales de Venezuela con los países miembros de la CAN, se ha determinado el otorgamiento de porcentajes de preferencias arancelarias con respecto al sector de envases y empaques de la industria farmacéutica, a los siguientes países:

• Colombia: tras la renegociación bilateral efectuada por Venezuela y Colombia, se suscribe el *Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela de 2012*, el día 28 de noviembre del año 2011, estableciendo las siguientes preferencias arancelarias:

PAÍS – ACUERDO	CÓDIGO ARANCELARIO VENEZOLANO	Preferencia Arancelaria Aplicable a Colombia	Arancel a pagar COLOMBIA
COLOMBIA -	4819.20.00	93,6%	6.4%
Acuerdo de Alcance	3923.50.00.90	100%	0%
Parcial ()	7010.90.90.20	100%	0%

• **Perú:** entre Venezuela y Perú en el año 2012, se suscribió el *Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República Bolivariana de Venezuela y la República del Perú*. Las preferencias arancelarias para los productos objeto de estudio establecen:

PAÍS – ACUERDO	CÓDIGO ARANCELARIO VENEZOLANO	Preferencia Arancelaria Aplicable a Perú	Arancel a pagar PERÚ
Perú -	4819.20.00	99.92%	0.08%
Acuerdo de Alcance	3923.50.00.90	100%	0%
Parcial ()	7010.90.90.20	100%	0%

• Ecuador: entre Venezuela y Ecuador, desde abril de 2011 está suscrito Protocolo al Acuerdo Marco de Cooperación entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República del Ecuador para Profundizar los Lazos de Comercio y Desarrollo. Las partes acuerdan otorgar el 100% de preferencias arancelarias a los productos originarios de ambos países, estableciendo las siguientes preferencias arancelarias:

PAÍS – ACUERDO	CÓDIGO ARANCELARIO VENEZOLANO	Preferencia Arancelaria Aplicable a ECUADOR	Arancel a pagar ECUADOR	
Ecuador -	4819.20.00			
Protocolo al Acuerdo ()	3923.50.00.90	100%	0%	
	7010.90.90.20			

• **Bolivia:** entre Venezuela y Bolivia, desde marzo de 2011 está suscrito *el Acuerdo de Comercio de los Pueblos para la Complementariedad Económica y Productiva entre el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y el Estado <i>Plurinacional de Bolivia*. En concordancia lo establecido en dicho Acuerdo, se otorga el 100% de preferencia arancelaria a los productos originarios de ambos países, estableciendo las siguientes preferencias arancelarias:

PAÍS – ACUERDO	CÓDIGO ARANCELARIO	Preferencia	Arancel a pagar	
			, warroer a pagar	



	VENEZOLANO	Arancelaria Aplicable a Bolivia	BOLIVIA
Bolivia -	4819.20.00		
Acuerdo de Comercio de los Pueblos ()	3923.50.00.90	100%	0%
de los r desios ()	7010.90.90.20		

3. Otros impuestos y barreras no arancelarias.

4.1. Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Impuesto al Valor Agregado el cual recae sobre todos los productos que generen un hecho imponible, en este caso la comercialización de bienes y servicios, por lo que a la importación de bienes se le hace aplicable el IVA, el cual es de un 12% desde el 1ro. de abril de 2009.

4.2. Control de Cambios en Venezuela.

Desde el año 2003, en Venezuela rige un sistema de control de cambios de divisas que centraliza la compra y venta de monedas extranjeras. Actualmente, el Centro Nacional de Comercio Exterior (CENCOEX) es el organismo que vela por la adjudicación de divisas oficiales de la República Bolivariana de Venezuela. Para más información sobre este organismo, visitar al siguiente sitio web: http://www.cencoex.gob.ve/la-institucion/quienes-somos

El 10 de marzo del 2016, entró en vigencia un nuevo sistema cambiario dual como mecanismo de transición, representando los "primeros pasos hacia la unificación cambiaria". Se trata de un sistema diseñado y orientado para que los actores de la economía oferten sus divisas dentro del mercado venezolano, sumado al20% que el Estado retiene en divisas por los ingresos de los exportadores de productos no petroleros, como fuente para la adquisición de materias primas necesarias para los procesos productivos. De esta forma, el Estado administra y asigna divisas a actores públicos o privados para nuevas compras según las necesidades del mercado determinado por la autoridad, que en los actuales momentos se centran en alimentos de primera necesidad, insumos médicos / medicamentos y materias primas para incentivar la producción nacional.

Los mecanismos para la adquisición de divisas, se resumen de la siguiente manera:

DIPRO: Operaciones de divisas con Tipo de Cambio Protegido. Este tipo de cambio es aplicado a la importación, por parte del sector público, de los rubros pertenecientes a los sectores alimentos, salud, así como las materias primas e insumos asociados para la producción de estos sectores. Tipo de Cambio: 1 US\$ = Bs. 10 para la venta.

DICOM: Operaciones de divisas con Tipo de Cambio Complementario (Flotante de Mercado). Este mecanismo regirá para todas las transacciones no incluidas bajo el tipo de cambio protegido (DIPRO) y fluctuará según la dinámica económica del país. Funciona mediante subastas con bandas establecidas por el Banco Central de Venezuela, con un límite inferior, establecido por el precio máximo de la subasta anterior, y un límite superior, establecido por el Banco Central de Venezuela. Para el cierre del mes de agosto de 2017, se han llevado a cabo catorce (14) subastas y el tipo de cambio aplicable a personas jurídicas fue de Bolívares 3.250 por dólar, luego de un ajuste en las bandas móviles anunciada por el Banco Central de Venezuela. Hasta finales de agosto del 2017, según fuentes oficiales, este sistema DICOM ha adjudicado un total de USD 367 millones, de los cuales 82% a empresas y 18% a personas naturales.



Por otra parte, el pasado 7 de septiembre de 2017, el Presidente de la República anunció ocho (8) leyes constituyentes a su juicio para enfrentar la crisis económica. En materia cambiaria se anunciaron modificaciones a través de la creación de casas de cambio en monedas diferentes al dólar norteamericano. Por su parte, el Vicepresidente de la República, Tarek El Aisammi, anunció que se modificará el sistema de subastas DICOM, por lo que los mecanismos cambiarios descritos posiblemente van a tener modificaciones (se espera Gaceta Oficial). Links de consulta sugerida:

Marco Legal normas que rigen la operación de divisas en el sistema financiero nacional: Convenio Cambiario N° 33 http://www.bcv.org.ve/ley/convenio33.pdf

Gaceta Oficial N° 40.865 del 9 de marzo de 2016: http://images.eluniversal.com//2016/03/10/303679934-gaceta-oficial-n-408.pdf Marco Legal: Convenio Cambiario N° 35 http://www.bcv.org.ve/ley/convenio35.pdf

Para consultar paridades cambiarias por subasta, visitar el siguiente sitio web: http://www.bcv.org.ve/cuadros/2/212a.asp?id=64

Modificaciones al Sistema de Subastas DICOM (Mayo 2017): Convenio Cambiario No. 38: http://www.bcv.org.ve/ley/convenio38.pdf

4.3. Costos de internación

Se establece por Ley Orgánica de Aduanas el pago del 1 % del valor CIF de la operación (servicios de aduana que paga el importador), divididos en 0,5% dirigido a la Tesorería Nacional y el otro 0,5% al Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria-SENIAT.

4.4. Agente de Aduanas

El agente de aduanas es el encargado de realizar el proceso de nacionalización de la mercancía, y actúa como intermediario entre el importador y el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria SENIAT. El agente de aduanas divide sus trámites y separa los gastos a terceros ocasionados por el embarque y la comisión que recauda por los mismos. El detalle de la factura por concepto de agente aduanal varía respecto al tipo de mercancía, no obstante se mencionan a continuación los más importantes:

- Comisión por el agente de aduanas de aproximadamente un 1% sobre el valor de la base imponible (Valor CIF de la factura comercial).
 - Demoras en el proceso de nacionalización.
 - Orden de elevador (Grúas y montacargas).
 - Contenedor al vacío: gastos ocasionados por devolver el contendor vacío una vez descargado y entregado al cliente.

4.5. Almacenaje

Dependiendo del volumen y valor de la mercancía, el costo referencial de almacenaje puede variar entre Bolívares 15.000 a 20.000 diarios, que sería un pago único en el entendido que la mercancía será nacionalizada en un plazo de 10 a 12 días continuos.



Nota: Este pago es tramitado y cancelado por el agente aduanal que represente al comprador o importador de las mercancías.

4.6. Transporte

Según información suministrada por la compañía naviera Hapag-Lloyd por sus servicios de transporte marítimo internacional en la ruta Chile-Venezuela establecen a modo referencial, los costos del flete marítimo en la actualidad:

Puerto de salida	Puerto de llegada	Tarifa Contenedor 20' st.* (USD)	Tarifa Contenedor 40' st.* (USD)	Tarifa Contenedor 40' hc.** (USD)	
San Antonio	Puerto Cabello	2.289	2.789,77	2.789,77	
San Vicente	Puerto Cabello	2.289	2.789,77	2.789,77	

En las tarifas anteriormente mencionadas están incluidos los siguientes gastos:

- THD (Terminal Handling Charges Destination) Gastos de manipulación en terminal de destino de 105US\$.
- CGD (Congest.Surch.Dest) 300US\$ para contendores de 20' y para los contenedores de 40' se aplica una tarifa de 600US\$.
- POD (Re-positioning): Reposicionamiento de 600UD\$
- MTD(Document Fee) Gastos por los documentos en 50US\$

La misma, nos proporciona un itinerario de salidas referenciales de Chile a Venezuela para el mes de agosto de 2016 (frecuencia semanal) con un rango promedio de tiempo de transito de 25 días aproximadamente dependiendo de la ubicación del puerto donde se realizan los trasbordos.

Puerto de Origen	Puerto de Destino	Buque	Fecha de Salida	Fecha de Llegada	Tiempo de Transito(Días)
San Antonio-CL	Puerto Cabello-VE	RUDOLF SCHEPERS	05-08-2016	06-09-2016	32
San Antonio-CL	Puerto Cabello-VE	ELISABETH-S	12-08-2016	06-09-2016	25
San Antonio-CL	Puerto Cabello-VE	LIMARI	19-08-2016	06-09-2016	18
San Antonio-CL	Puerto Cabello-VE	LOA	26-08-2016	20-09-2016	25
San Antonio-CL	Puerto Cabello-VE	RUDOLF SCHEPERS	05-08-2016	26-09-2016	21
San Antonio-CL	Puerto Cabello-VE	ELISABETH-S	12-08-2016	02-09-2016	21
San Antonio-CL	Puerto Cabello-VE	LOA	26-08-2016	16-09-2016	21
San Antonio-CL	Puerto Cabello-VE	HANSA OLDENBURG	06-08-2016	02-09-2016	27



Fuente: Hapag-Lloyd Venezuela, C.A (Representantes de Compañía Sudamericana de Vapores Nota: Estas tarifas son actualizadas a agosto de 2016, variando según el caso, producto y ruta.

4.7. Régimen Tarifario de Servicio Portuario

La gestión portuaria del país se encuentra a cargo de BOLIVARIANA DE PUERTOS (BOLIPUERTOS), S.A., que está adscrita al Ministerio del Poder Popular para Transporte Acuático y Aéreo, la cual tiene por objeto gestionar, acondicionar, administrar, desarrollar, mantener, conservar y aprovechar los bienes y servicios que comprenden la infraestructura portuaria. Esto incluye las operaciones que realicen tanto personas naturales como jurídicas.

En conformidad con el Decreto Nº 1.397, publicado en Gaceta Oficial bajo el Nº 6.150 Extraordinario, el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Tasas Portuarias tiene por objeto establecer y regular las tasas a las cuales estarán sujetas las actividades realizadas por personas naturales o jurídicas en los puertos públicos administrados por el Poder Público Nacional. Las tasas portuarias establecidas en dicho decreto serán aplicadas por los hechos imponibles generados y que se dividen en: derecho de arribo, derecho de muelle, derecho de embarque y desembarque, derecho de uso de superficie, derecho de depósito, derecho de almacenamiento, derecho de estacionamiento de vehículos y maquinarias, y derecho de registro.

Posteriormente, mediante Resolución Nº 009 presentada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Nº 40.618 se establece y regulan las tarifas a las cuales estarán sujetos los siguientes servicios: Servicios a la Carga, Servicios al Buque, y Otros Servicios. Las personas naturales o jurídicas usuarias de los servicios portuarios deberán pagar las tarifas correspondientes antes de proceder a retirar definitivamente la carga ubicada dentro del recinto portuario, con excepción de aquellos créditos que sean concedidos por la autoridad facultada para ello y las mismas serán expresadas y pagadas en moneda nacional, de acuerdo al monto de la Unidad Tributaria vigente (actualmente Bs. 177).

Para consultar la Gaceta Oficial de Régimen Tarifario de Servicios Portuarios vigente: http://historico.tsj.gob.ve/gaceta/marzo/1132015/1132015-4230.pdf#page=14

4.8. Certificado de No Producción Nacional

Según gaceta oficial No. 39.980 de fecha 7 de agosto de 2012, los envases, empaques y tapas de las partidas investigadas, para efectos de su importación, requieren de una autorización del Ministerio del Poder Popular para el Comercio e industrias en la forma de un "Certificado de No Producción o de Insuficiencia de la Producción Nacional", para poder tener acceso al mercado formal de divisas a tasa preferencial.

4. Regulaciones y normativas de importación (links a fuentes)

Certificado de No Producción o de Producción Insuficiente

Es un documento indispensable requerido para la realización de trámites ante CENCOEX o del Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT), relativos a la obtención de divisas preferenciales o exoneración de impuestos de importación (Aranceles o IVA según el caso), sirve al mismo tiempo como recomendación al CENCOEX para conceder una Autorización de Adquisición de Divisas (AAD) según lo establece la resolución conjunta número 3.240, 044, 077, 063, 086, 073 y 024 de 2012 del Ministerio del Poder Popular para el Comercio, Gaceta Oficial 39.980. Los envases y empaques analizados en el presente estudio, clasificados en las partidas arancelarias 4819, 3923 y 7010, a los fines que la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) evalúe y otorgue según corresponda la Autorización de Adquisición de Divisas (AAD) previo a la solicitud de divisas, se debe contar con el Certificado de No Producción o de Producción Insuficiente (CNP) para el acceso al tipo de cambio oficial preferencial de Bs. 10 por



dólar que en este caso lo debe emitir el Ministerio de Industria y Comercio a petición del importador organismo que realiza previamente una evaluación si el producto involucrado es necesario o prioritario para el país. Para consultar Gacetas Oficiales por número: http://www.tsj.gob.ve/es/web/tsj/gaceta-oficial En caso que los envases o empaques vayan a ser importados con recursos propios del importador o bien con divisas obtenidas a través del sistema DICOM, al no tener regímenes legales adicionales que cumplir, no es necesaria la tramitación/ presentación del Certificado de No Producción, CNP.

Según lo establece el Arancel de Aduanas venezolano (Nomenclatura Común del Mercosur), para la importación de insumos vinculados al sector farmacéutico (contemplados en la subpartida 4819.20.00) en la Resolución número 377 del año 2003 del Ministerio de Salud y Desarrollo Social, Gaceta Oficial 37.711, es necesario que la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) otorgue una Autorización para la Adquisición de Divisas, el Ministerio de Salud y Desarrollo Social, aprueba como rubros prioritarios para la industria farmacéutica, los excipientes, sistemas de envase cierre y materiales de empaque. Para consultar Gacetas Oficiales por número: http://www.tsj.gob.ve/es/web/tsj/gaceta-oficial

Agilización en los trámites de obtención (subpartida 3923.50.00.90), Resolución Número 3.276 de 2013, Ministerio del Poder Popular de Planificación y Finanzas, esta resolución tiene por objeto establecer que los rubros susceptibles de importaciones de bienes de capital, insumos y materias primas realizadas por las empresas que conforman los sectores productivos y transformadores del país, hasta un monto máximo de cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América (USD 50. 000) o su equivalente en otras divisas, gozarán de la agilización en el trámite para la obtención de la Autorización de Adquisición de Divisas (AAD) y de la Autorización de Liquidación de Divisas (ALD), previo cumplimiento de los requisitos establecidos en la Providencia dictada a tal efecto por la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI).

Norma de Calidad COVENIN NC 1658:1988 disponible en: http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/1658-88.pdf (Subpartida 7010.90.90.20) esta regulación comprende normas de calidad referentes a los viales de vidrio para uso farmacéutico.

Otras normas de calidad vinculadas a envases para la industria farmacéutica:

Código Arancelario	Norma Venezolana COVENIN	Número y Año de la Norma	Enlace del Contenido de la Norma
7010.1000	Ampollas de Vidrio	1656:1998	http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/1656-88.pdf
7912.1000	Tubos colapsables de aluminio	1544:1989	http://www.sencamer.gob.ve/sencamer /normas/1544-89.pdf

Control de Productos Envasados (CPE) SENCAMER



La Unidad de Productos Envasados de la Dirección de Metrología de SENCAMER es la encargada de velar por la aplicación, cumplimiento y control del Capítulo de la Ley de Metrología relativa a Productos Envasados tanto de Contenido Neto constante como de Contenido Neto variable. Es también la responsable de la aplicación, ejecución y control de las resoluciones relativas a etiquetado de Productos Envasados y a la aplicación de tolerancia de Contenido Neto.

Todo producto envasado debe obligatoriamente ser registrado y verificado su Contenido Neto en SENCAMER antes de ser comercializado en el país. La Unidad de Productos Envasados cuenta con el Registro Electrónico para que las empresas realicen sus trámites obligatorios a través de su portal web.

Si Ud. desea ingresar directamente al Registro de Productos Envasados puede hacer click en el siguiente enlace: http://www.sencamer.gob.ve/envasados/login.htm

Por otra parte, es de referencia de consulta permanente la Resolución N° 407, por la cual se adopta el Manual de Buenas Prácticas de Manufactura para la Fabricación de Productos Farmacéuticos (BPM) de la Organización Mundial de la Salud (OMS), publicada en la Gaceta Oficial No. N° 38.009 del 26 de agosto de 2004, en donde se establecen diversas especificaciones en materia de envasado de productos farmacéuticos e información sugerida que deben contener incluyendo fechas de elaboración, vencimiento, etc. Este manual está disponible en el siguiente link http://cifar.org.ve/cifar/wp-content/uploads/2015/08/GO No-38009-NORMAS-DE-BUENAS-PRACTICAS-DE-MANUFACTURA-PARA-LA-FABRICACION-DE-PRODUCTOS-FARMACEUTICOS.pdf

Por último, luego de revisado el Arancel de Aduanas vigente, no se especifican regímenes legales aplicables a los 3 tipos de envases y empaques objeto de estudio.

5. Etiquetados requeridos para ingreso al país (imágenes).

El etiquetado o la impresión gráfica directamente en el envase, va a depender de los requerimientos específico de cada importador (laboratorio farmacéutico según cada producto o medicamento específico), sin embargo existe la norma COVENIN mencionada en el punto anterior 1658-88 para la subpartida 7010.9090.20, donde se incluyen especificaciones para la rotulación o etiquetado requerido, aplicable a viales de vidrio para uso farmacéutico. Para ver la norma ingrese al siguiente enlace: http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/1658-88.pdf

Por otra parte, para el caso de los productos farmacéuticos naturales y complementos nutricionales, en Venezuela se consideran complementos alimenticios, por lo cual se debe considerar también según corresponda y de acuerdo a la composición del producto, la legislación en materia de rotulado de alimentos envasados, disponibles en el siguiente link: http://www.sencamer.gob.ve/sencamer/normas/2952-01.pdf



A continuación, algunos ejemplos de etiquetado de envases y empaques que se utilizan en el sector farmacéutico:































6. Requerimientos de etiquetados (links a fuentes)

Como se expresa en el punto 6 el etiquetado va a depender de los requerimientos específicos del laboratorio farmacéutico involucrado según el tipo de envase o empaque requerido.

7. Organismos involucrados en el ingreso y tramitación de permisos de ingreso y registros (links a fuentes)

 Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos (SENCAMER): CPE Registro de Productos Envasados.

Página web: www.sencamer.gob.ve/

 Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT): Pago de servicios tributarios que agraven la mercancía.

Página web: www.seniat.gob.ve

Centro Nacional de Comercio Exterior (CENCOEX): solicitudes de adquisición y liquidación de divisas.

Página web: http://www.cencoex.gob.ve/

✓ Banco Central de Venezuela (BCV):

Página web: http://www.bcv.org.ve/

Bolivariana de Puertos (BOLIPUERTOS) S.A.:

Página web: http://www.bolipuertos.gob.ve/

Ministerio del Poder Popular para Industrias: solicitud y tramitación de Certificado de No Producción (CNP).

Página web: http://www.mppi.gob.ve/ministerio



Potencial del Mercado (de acuerdo a disponibilidad de información)

1. Producción local y consumo

En el presente año se activó La Agenda Económica Bolivariana impulsada por el Ejecutivo Nacional, contempla el desarrollo de 14 "motores" estratégicos para diversificar el aparato productivo, dentro de los cuales se encuentra incluido el motor farmacéutico, que se incentivara para incrementar la disponibilidad de medicamentos. El Ejecutivo estableció un plan de inversión con la industria farmacéutica, orientado al fortalecimiento de la producción nacional y la definición de los criterios para compras complementarias.1.

Por su parte, la industria venezolana de envases necesita materias primas importadas para poder cubrir la demanda, como por ejemplo los fabricantes de preformas PET, ya que Petroquímica de Venezuela (PEQUIVEN), que es el principal proveedor de resinas para la industria del plástico, suministra alrededor de 70% de la demanda, mientras que el 30% restante proviene de las importaciones en que a los productores locales se les ha dificultado la consecución de divisas. Lo anterior significa que los tradicionales proveedores locales de envases PET para la industria farmacéutica no tienen la posibilidad de atender al 100% los pedidos y cumplir con las fechas de entrega que requieren los laboratorios farmacéuticos, debido a la dependencia de la referida materia prima.

En la industria del vidrio, en Venezuela los principales actores que proveen envases de vidrio a la industria son Venezolana del Vidrio (VENVIDRIO), anteriormente Owens Illinois que pasó a ser administrada por el Gobierno venezolano, y por otra parte, PRODUVISA. De acuerdo a la información recopilada, según declaraciones de prensa se estima que VENVIDRIO abastece en torno al 80% de los envases de vidrio requeridos por el sector alimentos, bebidas y medicinas²; como es más grande y principal productor de vidrio, muy difícilmente puede atender la creciente demanda de la industria y al igual que PEQUIVEN, tienen una importante lista de pedidos tardíos según actores del sector entrevistados. En otros casos, la industria local no puede atender determinados envases de vidrio al no estar en el portafolio de productos y no tener los respectivos moldes, atendiendo lo estrictamente prioritario.

En cuanto al consumo, Venezuela está entre los primeros 20 países del mundo que invierte en medicamentos; y tiene uno de los mayores crecimiento de consumo de medicamentos en América Latina. Es importante resaltar que a marzo de 2016, se estima que el mercado venezolano consume unos 509 millones de medicamentos anuales, lo que representó 19.255 millones de dólares, que incluyen el mercado de genéricos de segunda marca o genéricos de marca, medicamentos sin prescripción y el mercado de medicamentos genéricos; el 78% de las unidades que equivalen a 15.019 millones de dólares son realizadas por el sector privado, dentro del mismo están los laboratorios transnacionales y los laboratorios que producen medicamentos localmente, el otro 22% restante que equivale a 4.236 millones de dólares son realizadas por las instituciones públicas.3

El mercado farmacéutico venezolano es uno de los más rentables de la región. Según información proporcionada por asociaciones gremiales del sector, este mercado ha aportado entre un 60% y 80% a la rentabilidad de las operaciones de las trasnacionales establecidas en América Latina. Con toda la información recopilada podemos notar que el sector farmacéutico venezolano es muy importante, pero, debido a la falta de envases nacionales se están dejando de producir algunos medicamentos, los productores

(1)FUENTE: http://www.vtv.gob.ve/articulos/2016/03/16/14-motores-en-marcha-dinamizan-la-economia-del-pais-3141.html

(2)FUENTE: http://www.avn.info.ve/contenido/venvidrio-ha-incrementado-capacidad-productiva-y-exportaci%C3%B3n-5-a%C3%B1os-su-

nacionalizaci%C3%B3n

(3)FUENTE: http://www.imshealth.com/

Página 21



locales de medicamentos esperan que se pueda sincerar el precio del dólar para así poder importar los envases que les sean necesarios para poner a producir sus plantas al 100%.

2. Centros de consumo y estacionalidad de demanda

En Venezuela, la demanda de productos farmacéuticos es permanente a lo largo del año, consumidos por todos los estratos sociales, incluye desde niños hasta adultos de edad avanzada y en todas las regiones del país. Actualmente la demanda de envases y empaques para la industria farmacéutica no es satisfecha en su totalidad, debido a la falta de envases requeridos para que los medicamentos salgan al mercado lo que ha ocasionado que laboratorios farmacéuticos dejen de lado determinadas líneas de productos. Según actores del mercado, en el caso de los envases y empaques, considerando las industrias usuarias (del sector farmacéutico) los centros de consumo (plantas productoras de fármacos) están ubicadas en su mayoría en la Gran Caracas, y en la zona central del país, Estados Aragua y Carabobo; y la mayoría de los proveedores de empaques están en el área del Estado Carabobo y en el Estado Zulia para el caso de las tapas. Algunas plantas se encuentran produciendo a un 60% de su capacidad por problemas en los insumos necesarios, disponibilidad de divisas y regulación de precios de medicamentos esenciales.

3. Importaciones (valor, volumen y precios promedio) del producto últimos 3 (tres) años por país. Identificar principales competidores y participación de Chile en el mercado.

Venezuela es un país altamente dependiente de las importaciones, tanto de materias primas, bienes intermedios y productos terminados. Según data recopilada por importantes actores dentro del mercado, la oferta de medicamentos está representada un 40% por productos Importados y un 60% por ensamblaje local. El valor estimado actual del mercado farmacéutico venezolano es de 19.255 millones de dólares americanos (US\$) marzo de 2016 (últimos 12 meses). Es indispensable recalcar la importancia del sector farmacéutico, mercado que cuenta con una gran falla de envases y empaques en la actualidad, quedando en evidencia según las estadísticas los totales de importación de las partidas investigadas en este estudio y la importancia en algunos itemes de Chile como país proveedor. A continuación, se presenta tabla con los principales países proveedores de medicamentos según cifras oficiales locales y posición de Chile:

PAÍS	IMPORTACIONES DE VENEZUELA (Subpartida 4819.20.00) 2013-2015 Cajas o cartonajes plegables, de papel o cartón sin corrugar)					
	20	2013 2014 201				5
	VALOR FOB (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR FOB (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR FOB (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)
CHILE	275.350	30.921	970.360	159.707	1.059.949	172.839
CHINA	3.454.612	2.165.281	1.783.933	816.507	776.974	176.192
COLOMBIA	3.514.849	626.442	1.384.962	235.335	612.683	117.171
ECUADOR	210.290	88.841	792.840	395.017	579.155	335.957



Otros países	2.119.064	592.206	2.217.815	524.476	935.919	152.995
TOTAL	9.574.165	3.503.691	7.149.910	2.131.042	3.964.680	955.154
Participación de Chile en mercado venezolano (%)	2,88%		13,57%		26,73%	

Fuente: Penta-Transaction, estadísticas on-line. Consulta: Junio de 2016Análisis de importaciones de Venezuela (subpartida 4819.20.00, Cajas o cartonajes plegables, de papel o cartón sin corrugar): El mercado de los empaques vinculados al subsector cartón sin corrugar realizó un total de importaciones promedio anual de los últimos 3 años valorados en 6 millones US\$. De este mercado de importaciones, Chile aporta un promedio mayor a los 700 mil US\$ por los 3 años, es decir, todavía quedan espacio de mercado para Chile aunado a las preferencias arancelarias, en los que se puede crecer, aunque se encuentre en el puesto Nº 1 como proveedor de Venezuela, con exportaciones valoradas en 1 millón US\$ para el año 2015.

PAÍS	IMPORTACIONES DE VENEZUELA (Subpartida 3923.50.00.90) 2013-2015 Los demástapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre					
	20	13	20	2014		15
	VALOR FOB (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR FOB (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR FOB (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)
COLOMBIA	12.955.126	2.482.324	17.356.372	2.942.967	10.996.744	2.200.071
ESTADOS UNIDOS	4.196.916	626.031	7.505.063	939.231	2.593.817	98.182
MEXICO	3.082.172	503.414	5.656.045	617.338	1.673.140	282.964
Otros países	7.379.862	977.209	14.707.072	1.855.906	4.909.227	720.073
TOTAL	27.644.417	4.593.806	45.622.767	6.424.250	20.679.659	3.406.862
CHILE	30.341	4.828	398.215	68.808	506.731	105.572
Participación de Chile en mercado venezolano (%)	0,11%		0,87%		2,45%	

Fuente: Penta-Transaction, estadísticas on-line. Consulta: Junio de 2016.

Análisis de *importaciones de Venezuela* (subpartida 3923.50.00.90) Los demás...tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre: El mercado de las tapas y dispositivos de cierre en sus 3 años, Venezuela realizo un total de importaciones promedio valoradas en más de 31 millones US\$. De este mercado Chile aporta un promedio cerca de 311 mil US\$, aprovechando en ACE Nº 23 podrían tener una mejor participación como proveedor de Venezuela, ya que, para el año 2015 Chile estuvo en el 8vo puesto, compitiendo con países como Colombia, Estados Unidos, México, Alemania, Francia, Perú y España.

	IMPORTACIONES DE VENEZUELA (Subpartida 7010.90.90.20) 2013-2015			
PAÍS	Envases de vidrio de capacidad inferior o igual a 0.15 litros			
	2013	2014	2015	



	VALOR FOB (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR FOB (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)	VALOR FOB (US\$)	VOLUMEN NETO (KG)
MEXICO	1.565.260	239.865	14.657.973	339.431	2.986.505	74.853
CHINA	2.128.992	520.531	3.230.128	415.959	2.738.035	485.783
COLOMBIA	0	0	796.073	57.529	1.033.597	91.700
Otros países	3.935.853	1.078.543	7.101.548	993.676	1.675.902	391.873
TOTAL	8.349.554	2.007.272	27.175.645	1.862.963	8.899.622	1.227.052
CHILE	719.449	168.333	1.389.923	56.368	465.583	182.843
Participación de Chile en mercado venezolano (%)	8,62%		5,11%		5,23%	

Fuente: Penta-Transaction, estadísticas on-line. Consulta: Junio de 2016.

Análisis de importaciones de Venezuela (subpartida 7010.90.90.20) Envases de vidrio de capacidad inferior o igual a 0.15 litros: en el mercado de los frascos de vidrio para el sector farmaceutico venezolano, se realizaron un total de importaciones promedio anual de los ultimos 3 años, valoradas en 14 millones US\$. En este mercado Chile aporta un promedio de 800 mil US\$, quedando en el 5to puesto de los paises proveedores para el 2015, siendo su principal competencia Mexico, China, Colombia e Italia.

En resumen, Chile es el principal proveedor de Venezuela en productos de la subpartida 4819.20.00 correspondiente a cajas y cartonajes plegables no corrugados; en cuando a las tapas de plástico de la subpartida 3923.50.00.90 Chile se posiciona como el octavo proveedor, por otro lado, los frascos de vidrio de la subpartida 7010.90.90.20 se encuentran en el quinto puesto de las importaciones procedentes de Chile.

Sin embargo, de acuerdo a la investigación efectuada, la presencia de envases y empaques de origen chileno a la fecha no están destinados a la industria farmacéutica, que es el potencial de negocios que está impulsando la Oficina Comercial de ProChile en Venezuela.

V. Canal de Distribución y Agentes del Mercado

1. Estructura de comercialización.

Los principales actores de la cadena de distribución en la comercialización del mercado de envases farmacéuticos en Venezuela (sector privado), son:

✓ Agente de Representación (bróker).



✓ Laboratorios farmacéuticos (plantas).

Usualmente, la industria usuaria (laboratorio farmacéutico) establece relación directa con el proveedor local o internacional, para las especificaciones del tipo de empaque requerido y llevar adelante la negociación, sin embargo, en algunos casos, el proveedor internacional posee en el mercado un representante o agente de ventas, que presta apoyo en la relación con el cliente y sacar adelante posibles proyectos para la compra de envases o empaques requeridos por los clientes.

2. Diagrama de flujo de importador, mayorista, minorista (canal privado)



^{*}Broker: persona o institución que se encarga de organizar las transacciones entre un comprador y un vendedor.

3. Poder de decisión compra y toma de decisión a lo largo de la cadena

Según información proporcionada por actores calificados dentro del sector, al momento de la decisión de compra se evalúan proveedores con bajos costos de envases y empaques para poder cumplir con la regulación de precios al consumidor final de medicamentos esenciales impuestos por el Gobierno Nacional.

4. Estrategia y política de diferenciación de minoristas (precio, calidad, sustentabilidad, mix, etc.).

Con respecto a envases y empaques no existen vínculos con minoristas, tampoco estrategias y políticas de diferenciación, debido a que, los proveedores son pocos y los laboratorios se ven obligados a trabajar con aquella empresa que les pueda proveer la cantidad de empaques requeridos y que tengan precios competentes para poder cumplir con las regulaciones de los precios.

5. Segmentación de *retailers* y otros actores de la cadena de distribución (precio, calidad) y política comercial. Matriz de posicionamiento de minoristas (calidad vs. precio).

Al ser los envases y empaques productos de uso industrial a la medida del cliente (industria farmacéutica) no aplica segmentación de retailers.

6. Exigencias de certificaciones de minoristas *('Fair Trade') s*egún segmentación.

No existe participación de minoristas en materia de envases y empaques aplicables a la industria farmacéutica pues la venta es directa del proveedor a la industria usuaria.



7. Organismos certificadores aceptados o exigidos por importadores y retailers y legislación local al respecto (links).

Ver regulaciones y normativas de importación, links a fuentes. No existen más organismos certificadores aceptados que los ya indicados.

8. Tiendas especializadas del producto

En la categoría de envases y empaques para el sector farmacéutico, no existen tiendas especializadas del producto, ya que, la compra la efectúa directamente el laboratorio al proveedor con todas sus especificaciones.

9. Marcas propias en retail

De los productos objeto de estudio no existen marcas propias en retail.

10. Distribución Online

Según actores del mercado, no aplica la distribución on line, pues la venta de los envases tiene que ser de manera directa, según las especificaciones técnicas que poseen los laboratorios para cada producto.

V. Consumidor

1. Segmentos de consumo del producto (segmentos demográficos, socioeconómicos, aspectos culturales, étnicos, etc.).

Según actores del mercado, en Venezuela existen 211 actores en el mercado farmacéutico (incluyendo laboratorios y casas de representación). Por su parte, los laboratorios farmacéuticos cuentan con más de 33 plantas de fabricación (30 nacionales y 3 multinacionales).

2. Centros de consumo (regiones/ciudades) y estacionalidad de demanda

Según actores del mercado, en el caso de los envases y empaques los centros de consumo están ubicados en su mayoría en la Gran Caracas, Aragua y Carabobo, donde se encuentran la mayoría de fabricantes de medicamentos.

3. Conocimiento y preferencias de atributos diferenciadores por segmento (calidad, precio, sustentabilidad etc.)

Los productores nacionales de envases y empaques, en la actualidad no pueden cubrir la totalidad de la demanda por múltiples factores, por ende, diversos laboratorios farmacéuticos entrevistados se encuentran abiertos a recibir y evaluar la oferta exportable de Chile de envases y empaques disponibles para esta industria. Resulta de interés a potenciales clientes, las ventajas arancelarias que concede el ACE No. 23.



4. Productos sustitutos y similares.

Los actores del mercado revelaron que actualmente muchos productores de medicamentos se han visto en la obligación de migrar del vidrio al plástico, debido a que no cuentan con los envases suficientes por la creciente escasez, también les resulta oportuno por las tarifas tan elevadas, han tenido que hacerlo para disminuir costos. Por otra parte, antes de desaparecer líneas de productos (medicamentos) los departamentos de compras de los laboratorios van evaluando diversas opciones de empaques según disponibilidad de proveedores locales o foráneos.

5. Requerimientos según características/composición y hábitos de la población

Los requerimientos siempre van a depender de las especificaciones del potencial importador (industria farmacéutica), sin embargo, de acuerdo a la información recopilada, a continuación se mencionan algunos requerimientos más comunes para envases y tapas:

Envases plásticos de polietileno y polipropileno (incluso impresos) de 30, 60, 120 y 180 cc, modelo Brasilia y Boston (para envasar jarabes o soluciones); tapas plásticas y de aluminio liso tipo Pilser Pruff boca 28 mm y boca 24 mm; frascos de vidrio ámbar (120,180 y 240 ml); pipetas de vidrio y plástico con medidas desde 0,5 ml.

VI. Benchmarking (Competidores) y Tendencias

1. Principales marcas en el mercado (locales e importadas)

En Venezuela no se manejan marcas referentes a los envases y empaques, debido a que los mismos son utilizados como insumos, destinados para empacar los medicamentos terminados.

2. Segmentación de competidores (commodity, nicho, etc).

En Venezuela existen tres principales organismos gremiales que agrupan a la mayoría de los actores de la industria farmacéutica local, incluyendo fabricantes e importadores:

- La Cámara Venezolana del Medicamento (CAVEME): Agrupa a las empresas farmacéuticas internacionales que investigan y desarrollan nuevos medicamentos que contribuyen a resolver los problemas de la salud en Venezuela así como en el resto del mundo, a la fecha cuenta con 25 afiliados. www.caveme.org
- ✓ La Cámara de la Industria Farmacéutica (CIFAR): Representa empresas farmacéuticas nacionales y regionales ante instancias gubernamentales para facilitar el desempeño como proveedores confiables de medicamentos en mercado venezolano, a la fecha agrupa treinta (30) empresas productoras y/o importadoras de medicamentos. www.cifar.org.ve
- ✓ La Cámara Nacional de Medicamentos Genéricos y Afines (CANAMEGA): Agrupa las empresas productoras e importadoras de medicamentos genéricos que agrupa 47 afiliados. Este gremio no posee una página oficial.

Tal como se indicó, se estima que el mercado farmacéutico venezolano se ubica al mes de marzo de 2016 en ventas en torno a las 509 millones de unidades, incluidas todas las especialidades farmacéuticas y medicamentos genéricos, equivalentes a un monto superior a los 19.255 millones de dólares.



Según fuentes de IMS el ranking de los principales actores del mercado farmacéutico desde febrero del 2015 a marzo de 2016 son los Laboratorios Leti (8,91%), Roemmers (5,98%), Elmor (5,50%), Cofasa (5,29%), Vargas (5,22%), Farma (4,68%), L.O. Oftalmi (4,33%), Pfizer (4,10%), Vivax (3,75%) y Sanofi Aventis (3,74%) en USD\$; en Unidades tenemos a Laboratorios Leti (12,95%), Orbis Pharmaceutical (6,64%), Elmor (6,60%), Corporacion La Sante (5,70%), Pfizer (5,03%), L.O. Oftalmi (4,61%), Roemmer (4,40%), Farma (4,24%), Sanofi Aventis (3,98%) y Vargas (3,71%), estas 10 corporaciones representan el 51,5% de las ventas en unidades del mercado, dentro de las cuales se encuentra Elmor que trabaja con Laboratorios Chile.

Según actores del mercado, son 211 laboratorios y casas de representación en Venezuela, los Laboratorios cuentan con más de 33 Plantas de Fabricación (30 Nacionales y 3 Multinacionales).

Con relación a los empaques para la industria farmacéutica, a continuación se mencionan diversas empresas proveedoras mencionadas por algunos de los entrevistados:

En el mercado de los frascos: Ampofrasca, Ampollas y Frascos Venezolanos (http://www.ampofrasca.com); Serviglass (http://www.serviglass.com.ve), Venezolana del Vidrio, VENVIDRIO (http://www.venvidrio.com.ve/) y Lintaplas.

En el mercado de las tapas:

Tapas corona (http://www.tacorsa.com), Anayansi (http://www.anayansi.com) e Imprex (http://www.impexca.com.ve)

Tubos colapsibles de aluminio: Saviram (http://www.saviram.com)

Se adjunta lista anexa con los principales proveedores de envases y empaques a la industria farmacéutica y sus páginas webs recopilada que la Oficina Comercial a través de las entrevistas de opinión calificada efectuadas.

3. Atributos de diferenciación de productos en el mercado (fair trade, sustentabilidad, eco friendly, etc).

En el estudio realizado no se observaron atributos de diferenciación, tal como se ha evidenciado, los fabricantes de medicamentos tienen que trabajar con los pocos proveedores existentes en el país.

4. Precios de referencia de producto chileno y competidores en el mercado (tablas comparativas e imágenes en lo posible)

A continuación, se entrega información referencial de precios promedio que se manejan en el año 2015-2016, en las diferentes categorías de envases y empaques para la industria farmacéutica:

Montos expresados en Bolívares (Bsf)						
Los precios no incluyen IVA (Impuestos al Valor	Los precios no incluyen IVA (Impuestos al Valor Agregado del 12%)					
DETALLE PRECIO PRECIO UNITARIO UNITA						
Dosificadores Plásticos Nro. 8 con capacidad de 5 ml	0,32					
Estuche de cartón para blíster de 60 Capsulas Blandas	0,49	12,51				
Estuche de cartón para blíster de 20 Tabletas	7,69	12,51				
Estuche de cartón para blíster de 6 Tabletas	0,36	25,36				



Estuche para ampollas 5 unidades	0,45	0,45
Estuche para frascos con contenido de 180ml	34,46	56,00
Estuche para frascos con contenido de 60ml	0,96	56,00
Estuche para Inyecciones de 5 unidades	5,95	30,95
Etiqueta para frascos con contenido de 120ml	2,77	7,83
Etiqueta para frascos con contenido de 180ml	3,00	8,49
Etiqueta para frascos con contenido de 60ml	0,30	8,14
Frasco de Borosilicato con capacidad de 100g	1,96	29,20
Frasco de Vidrio con capacidad de 120ml	0,90	
Frasco de Vidrio con capacidad de 20ml	0,57	
Frascos de Tereftalato de polietileno con capacidad de 120ml	1,97	11,33
Frascos de Tereftalato de polietileno con capacidad de 30ml	4,92	10,18
Frascos de Tereftalato de polietileno con capacidad de 60ml	6,72	11,85
Película de aluminio para blíster 52mm	144,44	282,82
Prospectos para uso farmacéutico	0,62	1,90
Sobres de Productos terminados de aluminio grande	4,91	38,08
Sobres de Productos terminados de aluminio pequeño	167,00	183,96
Tapa Flip 24mm XL Blanca	0,94	
Tapa Pilfer Proof aluminio 20mm	0,24	4,20
Tapa plástica Blanca de 28mm	0,75	4,50
Tubo colapsibles con contenido de 120g	20,94	31,41
Tubo colapsibles con contenido de 15g	2,30	24,53
Tubo colapsibles con contenido de 40g	4,78	24,53
Tubo colapsibles con contenido de 60g	16,35	31,41
cambio oficial:		

Tipo de cambio oficial:

DIPRO: Bolívares 10 por dólar.

DICOM: Bolívares 642,88 al 12/07/2016.

Fuente: Elaboración propia Oficina Comercial de ProChile en Venezuela.

Los precios anteriormente presentados se obtienen de una estimación promedio de información suministrada por diversos laboratorios del sector farmacéutico, que requieren de envases y empaques para la comercialización de medicamentos y material farmacéutico y médico. Los mismos están expresados en Bolívares (Bsf), sin IVA (Impuesto al Valor Agregado 12%) para los años 2015 y 2016.

5. Posicionamiento de producto chileno en el mercado en comparación a competidores

En primer lugar, es importante resaltar que dos de las partidas referentes a envases y empaques objetivos del presente estudio, se encuentran beneficiados de la exoneración total de aranceles en el marco del ACE Nº 23, vigente entre ambos países, lo que resulta muy atractivo para importadores venezolanos, en comparación a otros orígenes. La primera partida es la 4819.20.00 relacionada con los estuches de cartón plegables no corrugados, la cual tiene el primer puesto de las importaciones de Venezuela con el mundo; por otra parte, la partida 3923.50.00.90 con relación a las tapas de plástico, Chile viene posicionándose en el octavo puesto, y la partida 7010.90.90.20 referente a los frascos de vidrio, aunque no cuenta con preferencia arancelaria en el marco del



ACE Nº 23, Chile se encuentra en el quinto puesto. Estas posiciones podrían mejorar a futuro, ya que, diversos fabricantes de medicamentos expresaron su interés en conocer la oferta de envases y empaques chilenos para el sector farmacéutico. En el cuadro de importaciones del potencial del mercado, podemos observar los totales de Venezuela, lo que demuestra las grandes necesidades existentes en el país donde Chile posee mucho espacio para crecer.

6. Especificaciones tamaños:

Las especificaciones por tamaños varían según los requerimientos de los importadores, aunque según actores del mercado las especificaciones más requeridas son:

- Envases de polietileno y polipropileno de 30, 60, 120 y 180 cc;
- Envases modelo Brasilia y Boston, (para envasar jarabes o soluciones);
- Tapas plásticas y de aluminio liso tipo Pilser Pruff boca 28 mm y boca 24 mm;
- Frascos de vidrio ámbar (120,180 y 240 ml);
- Pipetas de vidrio y plástico con medidas desde 0,5 cm.

7. Formato envasado: materiales (reciclado, biodegradable, etc.), formas y otros elementos diferenciadores (imágenes).

La Junta Revisora del Instituto Nacional de Higiene "Rafael Rangel" regula el formato de envasado a través de las **Normas de las Formas Farmacéuticas, Envases y Medidas Dispensadoras².** Las características de envasado varían según la presentación del producto, por ejemplo si son: aerosoles, ampollas, envase hospitalario, envases plásticos para inyectables de gran volumen (en solución), frasco-ampolla o bandas de garantías. Estas mismas normas regularán las formas de farmacéuticos así como las medidas dispensadoras cuando los productos la requieran.

EJEMPLOS DE FORMATOS DE ENVASES







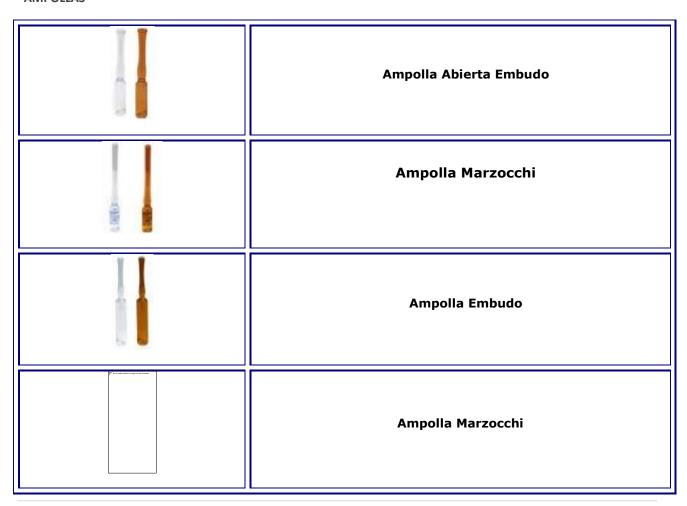
² FUENTE: página oficial de la Cámara Venezolana del Medicamento, disponible en: http://www.caveme.org/asuntos.aspx?i=3&s=42&p=1



TAPAS



AMPOLLAS





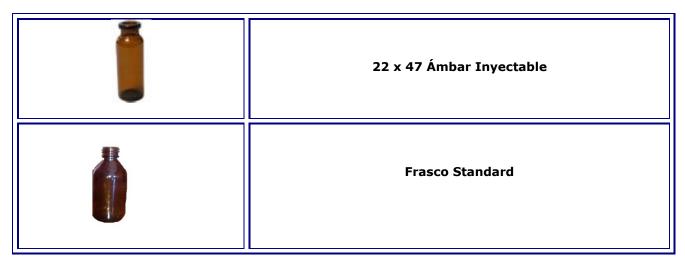
Ampolla Abierta Embudo
Ampolla Marzocchi
Ampolla Abierta Embudo



FRASCOS DE VIDRIO

	Frasco Transparente Tipo Rosca
	Frasco Ámbar (Viales Inyectables)
Cont.	14 x 37,5 Transparente Inyectable
Contract of the contract of th	16 x 35 Transparente Inyectable
	19 x 40 Ámbar Inyectable
	22 x 42 Transparente Inyectable





POMOS O TUBOS COLAPSIBLES DE ALUMINIO



8. Campañas MKT de competidores o producto local: logo de origen, producto local, estrategias de posicionamiento en el mercado (links e imágenes).

Por las especificaciones que requieren los envases a los que se les realizo el estudio, no existen campañas de marketing al momento de la presente investigación.

9. Organismos (*retailers*, ONGs, etc.,) con influencia en determinación de tendencias (sustentabilidad) y decisión de compra.

Según información suministrada por uno de los principales actores del mercado, no existen organismos retailers ni ONGs que influyan en la compra de envases y empaques para el sector farmacéutico, sin embargo, los compradores pueden consultar a la Cámara de Venezolana del Envase CAVENVASE. Esta cámara se encarga de estudiar los asuntos relacionados con el mercado nacional e internacional de estas manufacturas, y tiene como objetivo reunir y difundir información científica y tecnológica sobre envases, empaques, embalajes, sus materiales y equipos para su producción.



VII. Opiniones de actores relevantes en el mercado

Se estima que la escasez de medicamentos en Venezuela está en torno al 85%. Industriales del sector han elevado innumerables peticiones al Gobierno para levantar los regímenes de control de precios y se permita retomar la producción de la industria según la capacidad instalada. Se estima que actualmente la industria está trabajando al 40% de su capacidad, a la espera de las medidas pertinentes. Se busca que se permita que las industrias farmacéuticas compren sus insumos necesarios con dólares propios a tasa no controlada (modificándose la Ley de Ilícitos Cambiarios) y les permita vender a precios liberados que permita equilibrar la oferta y la demanda.

Algunas empresas que integran el sector farmacéutico se han visto en la necesidad de despachar el 70 u 80% de su mercancía a entes gubernamentales, ya que pocos pueden adecuar su estructura de costos debido a las regulaciones existentes.

Algunas industrias tienen 60% de capacidad ociosa, por el problema de la escasez y los controles de precios existentes. Esta situación ha conducido a los productores de medicamentos a migrar de los envases de vidrio a los envases PET para reducir costos, así como buscan otras alternativas de materiales y proveedores para mantener algunas líneas de medicamentos presentes en el mercado. También se observa interés en posibles proveedores de foil de aluminio para los blisters, así como posibilidades de negocios con empresas de la industria gráfica para la impresión de insertos o prospectos para los medicamentos y el suministro de etiquetas autoadhesivas.

Existen grandes fallas en el abastecimiento de varios tipos de envases y empaques de plástico, vidrio y pomos colapsibles para la industria farmacéutica, ya que los productores locales de estos envases (son pocos) y al parecer no tienen la capacidad para proveer ni satisfacer la demanda a tiempo. Con relación a las tapas, aunque existe producción nacional, siempre están abiertos a evaluar alternativas de proveedores que ofrezcan una buena relación calidad/precio.

Es importante considerar que en la actualidad, los certificados de No Producción que conducen a divisas oficiales serán otorgados para aquellos productos que no exista producción nacional, o bien con una comunicación del fabricante local que ese envase o empaque específico requerido no se puede producir en el país.

Existe un reordenamiento de actores por la situación país y disponibilidad de divisas. Los actores del mercado mantienen portafolio mixto de productos, fabricados en Venezuela que se complementan con importaciones a través de sus casas de representación.

El Gobierno busca acuerdo para liberar precios controlados o dejar una canasta básica mínima de productos estrictamente básicos, para que las industrias farmacéuticas compren sus insumos con dólares propios a tasa no controlada y les permita vender a precios liberados que permita equilibrar la oferta y la demanda e incrementar considerablemente la producción nacional, que sin duda conllevará a una mayor demanda de envases y empaques para esta industria.

Se sigue dando prioridad en la asignación y autorizaciones de divisas para el sector salud, y los insumos requeridos para su fabricación en donde Chile puede ser un interesante aliado.

Los laboratorios que ingresen al mercado venezolano, con las dificultades y barreras de ingreso actuales, podrán tener mayores retornos a futuro, por ser este es un mercado con una gran demanda y alto crecimiento.



VIII. Recomendaciones de la Oficina Comercial sobre la estrategia comercial en el mercado

- Realizar visitas y misiones comerciales con la finalidad de dar a conocer la oferta de Chile en el sector; para lo cual, la Oficina Comercial prestará todo el apoyo necesario que contribuya a esta iniciativa, así como la coordinación de agendas de reuniones, con empresas potenciales importadoras (laboratorios farmacéuticos) debidamente validadas por la Oficina Comercial.
- Elaborar y remitir a la Oficina Comercial, un *profile* con información de la empresa y oferta exportable en formato digital, incluyendo formatos y presentaciones de envases y empaques disponibles idealmente con ejemplos de envases para clientes atendidos en otros mercados, para su posterior difusión a potenciales importadores. La Oficina Comercial puede prestar apoyo en la recepción de muestras para su presentación a potenciales interesados.
- Es conveniente, para cualquier promoción y/o búsqueda de contactos comerciales relevantes dentro del mercado venezolano, contactar con los laboratorios farmacéuticos principales actores en el mercado que poseen múltiples líneas de medicamentos y por ende múltiples requerimientos en materia de envases y empaques.
- Al momento de cotizar, es importante dar la información más completa posible sobre el tiempo necesario para la producción de los pedidos y entrega de información relativa a precios FOB.
- Un aspecto muy importante a evaluar es lo referente al precio del producto, que será un elemento fundamental para la incursión del mismo en el mercado venezolano frente a la fuerte competencia de proveedores locales o internacionales. Usualmente, las cotizaciones de envases o empaques se hacen en base al millar.
- La Oficina Comercial de ProChile en Venezuela se encuentra a disposición para apoyar la incursión de empresas chilenas del sector envases y empaques disponibles para la industria farmacéutica, a través de la organización de actividades de promoción comercial, como por ejemplo un show-room.

X. Fuentes de información *(Links).*

- Arancel de Aduanas de Venezuela (Nomenclatura Común del Mercosur): http://goo.gl/GC2kdU
- Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT): www.seniat.gob.ve
- Instituto Nacional de Estadísticas de Venezuela (INE): www.ine.gob.ve
- Centro Nacional de Comercio Exterior, disponible en: www.cencoex.gob.ve
- Instituto Nacional de Higiene "Rafael Rangel" (INH"RR"): www.inhrr.gob.ve
- Cámara Venezolana del Medicamento (CAVEME): www.caveme.org
- Cámara de la Industria Farmacéutica (CIFAR): www.cifar.org.ve
- Cámara Venezolana del Envase: www.cavenvase.org
- Bolivariana de Puertos (BOLIPUERTOS) S.A.: http://www.bolipuertos.gob.ve
- Banco Central de Venezuela (BCV): www.bcv.org.ve/
- Ministerio del Poder Popular de Industrias <u>www.mppi.gob.ve</u>
- Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos (SENCAMER) http://www.sencamer.gob.ve/
- IMS Health http://www.imshealth.com/
- Estadísticas de Comercio Exterior Online <u>www.penta-transaction.com</u>



CATEGORÍA

PÁGINA WEB

ANEXO EN SIGUIENTE PÁGINA: LISTA_REFERENCIAL DE ALGUNOS PROVEEDORES DE ENVASES Y EMPAQUES PARA LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA



PROVEEDORES	CATEGORÍA	PÁGINA WEB
Anayansi	Tapas	www.anayansi.com
Alucaps Andina, C.A.	Tapas plásticas	http://alucapsgroup.com/plant as.php
Ampollas Y Frascos Venezolanos, C.A.	Frascos PET	http://www.ampofrasca.com/
Bormioli Rocco S.p.a.	Frascos de boro silicato	http://corporate.bormiolirocco .com/esp
Cartoformas Venezolanas, C.A.	Cartón	http://www.cartoformasvenez olanas.com/
Constantia Patz Ges M.b.h.	Películas de aluminio	http://www.cflex.com/
Etiflexo, C.A.	Etiquetas	http://www.etiflexo.com.ve/
Grafica Cromo, C.A.	Estuches	No Disponible
Graficas Ebro, C.A.	Prospectos	http://www.graficasebro.es/
Gravinil, S.a.	COMPUESTOS DE PVC FLEXIBLES/PELÍCULAS PLÁSTICAS	http://www.asoquim.com/dire ctorio1c.asp?emp=183
Grupo Medigraf, S.a.	Estuches/Prospectos/Sobres de aluminio	No Disponible
Hidro Aluminium Rolled Product	Películas de aluminio/Sobres de Aluminio	http://www.hydro.com/
Impex, C.A.	Tapas plásticas	http://www.impexca.com.ve/
Industrias De Tapas Taime, C.A.	Tapas pilfer proof	No Disponible
Innovaciones Japonesas, C.A.	Dosificadores plásticos	http://www.injaca.com.ve/
Insertos Médicos De Venezuela, C.A.	Prospectos	No Disponible
Inversiones Italflex, C.A.	Etiquetas	No Disponible
Lintaplas, C.A.	Frascos PET	No Disponible
Lithauro, C.A.	Etiquetas/Prospectos/Películas de Aluminio	No Disponible
Litografía Bicolor C.A.	Estuches/Prospectos/Sobres de aluminio	http://litografiabicolor.com/
Litografía Lito Extra, C.A.	Estuches	No Disponible
Meadwestvaco Calmar Prod.plast.ltda	Bomba Mistette	https://www.westrock.com/en
Morrocel C.A.	Películas de Aluminio/Sobres de Aluminio	No Disponible
Mwv Calmar Gmbh	Bomba Mistette	https://www.westrock.com/en
Plastiape S.p.a.	Cánulas	http://plastiape.com/it
Plásticos Cosmos, S.a.	Tapas	No Disponible
Primaflex, C.A.	Estuches	No Disponible
Royal Kunst International C.a.	Tapas flip top	http://www.venezuelaenplastic o.com.ve/mispaginas/royalkun

ProChile OVEEDORES	CATEGORÍA	PÁGINA WEB
		<u>st.htm</u>
Saviram, C.A.	Estuches/Tubos colapsibles	http://www.saviram.com/
Servicios De Corrugados Maracay, C.A.	Cartón	http://corrugadosmaracay.com
Serviglass, C.A.	Frascos PET/Plásticos varios	No Disponible
Soplados Venezolano De Plásticos- sovenplast, C.A. (sovenplast, C.A.)	Frascos	http://www.venezuelaenplastic o.com.ve/mispaginas/soven1.h tm
Tapas Corona S.a.	Tapas plásticas	http://www.tacorsa.com/
Unión Plastics	Frascos	http://unionplastic.com.do/
Unión Vidriera, C.A.	Pipetas	http://www.unvica.com.ve/
V.c.c Venezolana De Cartones Corrugados, C.A.	Cartón	No Disponible
Venezolana Del Vidrio C.A. (venvidrio)	Frascos de Vidrio	http://venvidrio.com.ve/