

3. PERFIL DE EXPORTACIONES DEL SECTOR

3.1 EVOLUCIÓN Y COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Las exportaciones de Productos Farmacéuticos, considerando la totalidad del Capítulo 30, han mostrado un crecimiento sostenido durante los últimos 5 años, a tasas promedio del 13%, aunque con una tendencia decreciente, como se observa en el Cuadro N°3.1.

**CUADRO N°3.1
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL CAPÍTULO 30 EN US\$-FOB**

Subpartida	1999	2000	2001	2002	2003
3001	0	0	0	1.311	0
3002	692.391	565.420	671.116	614.254	557.888
3003	477.362	452.494	638.904	295.767	200.677
3004	28.914.857	34.302.910	39.564.073	44.654.049	47.947.394
3005	139.367	140.199	106.924	419.878	675.803
3006	497.425	136.375	477.428	698.888	712.140
Total Cap. 30	30.721.402	35.597.398	41.458.445	46.684.147	50.093.902

Fuente: Elaboración GEMINES Consultores.

Dentro del Capítulo 30, las exportaciones de la partida 3004.9010 representan un 56% del total del capítulo. La evolución de las exportaciones de esta partida se observan en el Cuadro N°3.2.

**CUADRO N°3.2
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES – PARTIDA 3004.9010**

	2000		2001		2002		2003	
Export. MM US\$-FOB	22,80	22%	25,80	13%	27,70	7%	28,30	2%
T.Cambio Nominal \$/US\$	539,78	6%	634,94	18%	688,94	9%	691,40	1%

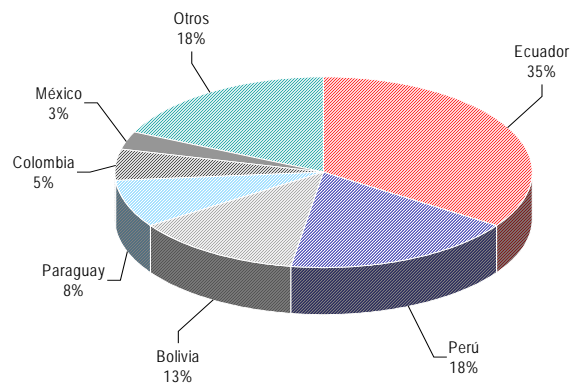
Fuente: ProChile, Banco Central de Chile (Dólar Observado promedio mensual).

Como se observa en el Cuadro N°3.3 las exportaciones de medicamentos han crecido en forma sostenida durante los últimos años, en parte gracias a la mejor posición competitiva de los laboratorios nacionales, dada por sostenidos aumentos en el tipo de cambio.

Este crecimiento de las exportaciones, no obstante, ha sido también el reflejo de la búsqueda y apertura de nuevos mercados de exportación por parte de los

laboratorios, frente a una creciente competencia en el mercado local, y aprovechando los diversos acuerdos bilaterales y tratados de libre comercio firmados.

GRÁFICON°3.1
PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES, 2003
(Partida 3004.90.10.¹⁵)



Fuente: Elaborado por GEMINES Consultores con información de ProChile.

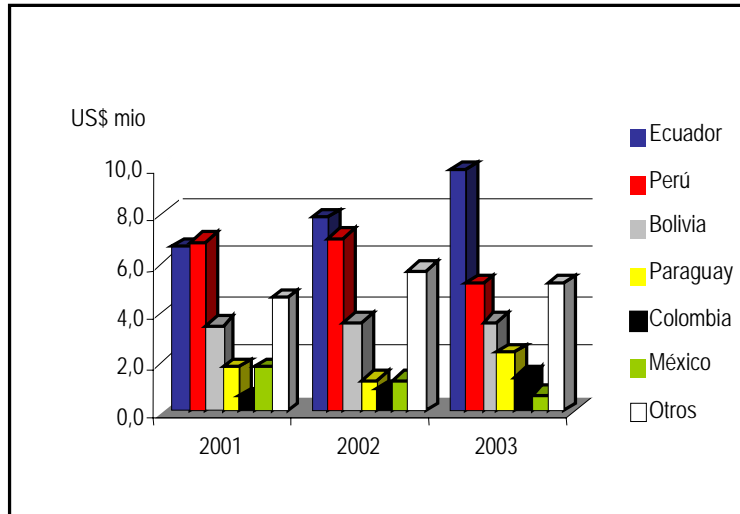
Las exportaciones de medicamentos están principalmente orientadas al mercado Latino Americano, como se observa en el Gráfico N°3.1. No obstante, la participación de los países miembros del MERCOSUR en las exportaciones es marginal –con la excepción de Paraguay– principalmente debido a la alta cantidad de barreras para-arancelarias existentes, especialmente en estos países.

En el Gráfico N°3.2 se observa como durante los últimos tres años, las exportaciones a Ecuador han registrado el mayor crecimiento, desde poco más de US\$ 6 millones en el año 2001, a cerca de US\$ 10 millones durante el 2003, pasando a ser éste el principal país de destino de las exportaciones de la partida 3004.9010.

Las exportaciones hacia Perú, en cambio, que en el 2001 era el principal país de destino, muestran una baja durante el último año, situándose alrededor de los US\$ 5 millones. Entre las razones que dificultan las exportaciones a Perú, se encuentran la situación económica e incertidumbre política que afecta a dicho país.

¹⁵ Dentro de la agrupación "otros" se encuentran 32 países, con participaciones inferiores al 1% cada uno.

GRÁFICO N°3.2
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN PAÍS DE DESTINO
 (Partida 3004.90.10.)



Fuente: Elaborado por GEMINES Consultores con información de ProChile.

CUADRO N°3.3
EXPORTACIONES 2003, SEGÚN ADUANA

Aduana	US\$ - FOB	%
METROPOLITANA	14.937.306	53
VALPARAÍSO	6.400.662	23
SAN ANTONIO	3.983.255	14
ARICA	2.279.252	8
LOS ANDES	714.111	3
Total	28.314.586	100

Fuente: Elaborado por GEMINES Consultores con información de ProChile.

Un 53% de las exportaciones el año 2003 fueron realizadas a través de la Aduana Metropolitana, mientras que si se consideran las Regiones V y Metropolitana, sus aduanas concentran el 92% de los envíos.

Lo anterior es congruente con el hecho que un 52% de los envíos se realizaron por vía aérea. De acuerdo a lo conversado con las empresas del sector, es habitual que la mayor parte de los envíos se realice por esta vía, considerando lo delicado

de la mercancía transportada, su duración, los requerimientos de almacenaje y, en general, su bajo peso.

CUADRO N°3.4
EXPORTACIONES 2003, POR VÍA DE TRANSPORTE

Vía Transporte	US\$ - FOB	%
AÉREO	14.637.800	52
MARÍTIMO	10.383.917	37
CARRETERO	3.292.869	12
Total	28.314.586	100

Fuente: Elaborado por GEMINES Consultores con información de ProChile.

CUADRO N°3.5
EXPORTACIONES 2003, SEGÚN P. EMBARQUE

Puerto Embarque	US\$ - FOB	%
AEROP. A.M. BENÍTEZ	14.623.068	52
VALPARAÍSO	6.400.662	23
SAN ANTONIO	3.974.467	14
CHUNGARÁ	2.574.984	9
LOS LIBERTADORES	737.631	3
ARICA	2.540	0
CHACALLUTA	1.233	0
Total	28.314.586	100

Fuente: Elaborado por GEMINES Consultores con información de ProChile.

3.1.1 Exportadores

Un 81% de las exportaciones, en el 2003, fueron realizadas por los mayores 6 exportadores. De las 58 empresas que registraron exportaciones de productos clasificados bajo esta partida, las principales –según el valor total exportado– y la evolución de sus exportaciones, fueron las que siguen:

**CUADRO N°3.6
MAYORES EXPORTADORES DE LA PARTIDA 3004.9010**

Empresa	US\$ - FOB	%
LABORATORIO CHILE S.A.	5.686.551	20
LABORATORIO BAGÓ DE CHILE S.A.	5.388.971	19
LABORATORIOS SAVAL S.A.	3.882.318	14
LABORATORIO SANDERSON S.A.	3.493.645	12
LABORATORIOS RECALCINE S.A.	2.365.009	8
LABORATORIOS ANDRÓMACO S.A.	2.004.384	7
Otras Empresas	5.493.708	19
Total	28.314.586	100

Fuente: Elaborado por GEMINES Consultores con información de ProChile.

3.1.2 Productos Exportados

Para agrupar los productos exportados contenidos en la partida 3004.9010, se clasificó la información contenida en los Registros de Exportación, lográndose identificar la categoría y sub-categoría correspondientes para el 86% de las exportaciones valoradas. La clasificación de las sub-categorías corresponde a la misma utilizada para los productos vendidos en el mercado interno.

Según este análisis, Las sub-categorías más exportadas y sus principales países de destinos, fueron:

- ◆ Analgésicos
 - Ecuador, Paraguay, Bolivia, Perú y Venezuela,
- ◆ Antihipertensivos
 - Ecuador, Paraguay, Bolivia, Suiza y Perú,
- ◆ Antialérgicos - antihistamínicos y corticoides,
 - Ecuador, Perú y Bolivia,
- ◆ Antitusivos - expectorantes y mucolíticos,
 - Ecuador, Perú, Bolivia, Paraguay y China.
- ◆ Antiulcerosos – antiseoretos,
 - Ecuador, Perú, Bolivia, Paraguay y Colombia.

Las exportaciones según clasificación terapéutica, fueron las siguientes:

CUADRO N°3.7
EXPORTACIONES SEGÚN CLASIFICACIÓN TERAPÉUTICA, 2003

Empresa	1999	2000	2001	2002	2003
LABORATORIO CHILE S.A.	6.251.280	6.468.249	7.797.229	6.710.629	5.744.616
		3%	21%	-14%	-14%
LABORATORIO BAGO DE CHILE S.A.	1.750.884	1.307.554	1.948.181	2.215.381	5.435.653
		-25%	49%	14%	145%
LABORATORIOS SAVAL S.A.	2.081.056	2.916.442	3.522.464	3.507.186	3.927.420
		40%	21%	0%	12%
LABORATORIO SANDERSON S.A.	2.419.962	3.416.764	3.442.151	4.198.183	3.493.645
		41%	1%	22%	-17%
LABORATORIOS RECALCINE S.A.	3.367.083	2.755.434	2.899.471	3.454.634	2.365.009
		-18%	5%	19%	-32%
LABORATORIOS ANDRÓMACO S.A.	1.208.831	1.369.143	1.444.838	1.749.716	2.004.384
		13%	6%	21%	15%

Fuente: Elaborado por GEMINES Consultores con información de ProChile.

El detalle de las exportaciones por sub-categoría, es el siguiente:

CUADRO N°3.8
EXPORTACIONES SEGÚN SUBCATEGORÍAS, 2003
(Partida 3004.9010)

Subcategoría	Clasificación Terapéutica	US\$ - FOB	%
	Sistema nervioso		
	Analgésicos	2.212.591	7,7
	Antidepresivos	929.503	3,2
	Ansiolíticos - Sedantes	825.239	2,9
	Anticonvulsivos - Antiepilépticos	630.502	2,2
	Antipiréticos	484.239	1,7
	Anestésicos	423.439	1,5
	Otros	519.650	1,8
	Aparato digestivo		
	Antiulcerosos y antisecretores	1.159.919	4,0
	Antidiarreicos - Antiinfecciosos intestinales	907.231	3,1
	Antiácidos	288.156	1,0
	Otros	509.156	1,8
	Aparato cardiovascular		
	Antihipertensivos	2.009.096	7,0
	Antiarrítmicos	341.966	1,2
	Otros	346.349	1,2
	Aparato respiratorio		
	Antitusivos - Expectorantes - Mucolíticos	1.386.003	4,8
	Antialérgicos, antihistamínicos y corticoides	815.853	2,8
	Antiasmáticos y broncodilatadores	337.706	1,2
	Otros	62.540	0,2
	Piel y mucosas		
	Antialérgicos - Antibiót. - Antimicót. asoc.	1.962.768	6,8
	Otros	335.101	1,2
	Modificadores del metabolismo		
	Normolipemiantes e hipocolesterolemiantes	742.880	2,6
	Anorexígenos	536.619	1,9
	Hipoglucemiantes orales e inyectables	465.082	1,6
	Otros	46.370	0,2
	Antiinfecciosos sistémicos		
	Antibióticos	881.604	3,1
	Antivirales	678.862	2,4
	Otros	49.684	0,2
	Aparato locomotor		
	Antiartrosicos - Antirreumáticos	724.722	2,5
	Antiinflamatorios no esteroideos (AINE)	497.779	1,7
	Otros	171.366	0,6
	Vitaminas. Nutrientes		
	Electrolito terapia	684.527	2,4
	Otros	238.017	0,8
	Oftalmológicos		
	Lágrimas, baños y colirios inespecíficos	755.439	2,6
	Otros	127.123	0,4
	Sangre, líquidos y electrolitos		
	Anticoagulantes orales y heparinas	652.262	2,3
	Otros	69.556	0,2
	Otras categorías	5.026.669	17,4
	Total	28.835.568	

Fuente: Elaborado por GEMINES Consultores con información de ProChile.

3.2 POLÍTICAS E INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES

3.2.1 Política de Exportación

La economía chilena es hoy una de las más abiertas del mundo, gracias a una red de acuerdos comerciales, asociaciones y pactos de complementación económica que el país ha establecido en los últimos años.

La política de comercio exterior de Chile está orientada a profundizar la inserción internacional, combinando el desarrollo exportador con la promoción y protección de inversiones; favoreciendo la competitividad y la difusión del cambio tecnológico, en un contexto de reglas estables, de vigilancia de la competencia desleal, y con políticas que refuercen su impacto sobre la equidad social.

Chile es miembro del Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico, APEC (gobiernos); Consejo de Cooperación Económica de la Cuenca del Pacífico, PECC (empresarios, académicos y gobiernos) y del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, PIBEC (empresarios).

El año 2003 marcó un hito histórico en lo que respecta a acuerdos de libre comercio para Chile: entró en vigencia el Acuerdo de Asociación Política y Comercial con la Unión Europea, se ratificó TLC con Estados Unidos y se concluyó exitosamente las negociaciones del TLC Corea del Sur. Asimismo, el 25 de marzo del mismo año, Chile y la European Free Trade Association, EFTA, finalizaron las negociaciones para un acuerdo de libre comercio entre ambas Partes.

Además, Chile es miembro asociado al Mercado Común del Sur, MERCOSUR, (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y tiene Tratados de Libre Comercio con Canadá, México, adicionalmente ha suscrito acuerdos de Libre Comercio con Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú y mantiene un acuerdo parcial con Bolivia. Asimismo, a fines de 1999 firma un Tratado de Libre Comercio con Centroamérica que incluye El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

En el ámbito específico de las exportaciones, Chile busca complementar la apertura comercial con medidas orientadas a promover la competitividad sistémica, estimulando el envío de productos no tradicionales, reforzando la capacidad de arrastre de las exportaciones, y facilitando la reestructuración de los sustitutos de importaciones.

Para ello, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (DIRECON) es la entidad encargada de coordinar los esfuerzos de negociación y promoción de exportaciones con las tareas que realizan otras agencias públicas de fomento productivo.

El interés, en particular, es incrementar el número de productos, empresas, y mercados de exportación; reforzar el eslabonamiento entre exportaciones y el resto de la cadena productiva, mejorando la capacidad de arrastre de las exportaciones, con un vínculo más estrecho entre éstas, inversiones y nuevas

tecnologías, con el objetivo final de lograr más y mejores empleos y calidad de vida, objetivos básicos de la DIRECON¹⁶.

3.2.2 Reglamentos y Procedimientos de Exportación

En Chile, exportar se define como la salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas chilenas para su uso o consumo en el exterior y la prestación de servicios al extranjero, efectuada en determinadas condiciones, con la intención de ser usada o consumida.

En una exportación, se deben cumplir una serie de requisitos legales y operativos establecidos por los distintos organismos involucrados en el proceso exportador. Los organismos o entidades intervienen en el proceso de una Exportación pueden variar, en general destacan: el importador, proveedores, el agente de aduanas, el Servicio Nacional de Aduanas, la compañía de transporte, el banco comercial, entre otros, además del Instituto de Salud Pública cuando se trate de productos farmacéuticos restringidos.

a) La exportación desde Chile, Paso a Paso

Una vez que un empresario o productor ha realizado las respectivas evaluaciones de un negocio en particular, y se siente con la capacidad de poder exportar, deberá estar consciente que es necesario cumplir con los siguientes pasos:

- ◆ Cuando el exportador ha tomado contacto con el posible comprador se le envía una carta oferta o cotización, la cual vuelve al exportador firmada significando su aprobación en los términos de la oferta, aceptación y acuerdo quedará por escrito, este documento se transforma en factura proforma.
- ◆ El exportador deberá tomar contacto con su Banco Comercial para dar instrucciones de los términos del negocio, este tomará contacto con el banco extranjero, y a la vez definir un árbitro internacional en caso de discrepancias futuras.
- ◆ Luego, el exportador elige la Compañía Transportista (marítima, aérea o terrestre) y decide hacer la reserva de espacio. También deberá contratar los servicios de una Compañía de Seguros para asegurar la mercancía.
- ◆ Antes de contactar a un agente de aduanas, los productos farmacéuticos que tengan la categoría "controlados" en Chile, deberán tener sus respectivos registros sanitarios y permisos de libre venta vigentes, además deberán tramitar la obtención del certificado respectivo que autorice su exportación, este certificado es emitido por el Instituto de Salud Pública de Chile.
- ◆ En Chile, la coordinación con un agente de aduanas es vital, él cual es el encargado de confeccionar y presentar vía electrónica ante el Servicio Nacional

¹⁶ Para información adicional, visite www.direcon.cl.

de Aduanas el Documento Único de Salida-Aceptación a Trámite (DUS)¹⁷, en base a los documentos proporcionados por el exportador (Conocimiento de embarque, Guía aérea o Carta de porte, Mandato y otros), este documento es el que certifica la salida legal de las mercaderías.

- ◆ Presentado el Documento Único de Salida ante la Unidad receptora de la Aduana respectiva del Servicio Nacional de Aduanas, este documento procederá a ser numerado y fechado, con la respectiva firma que lo legaliza.
- ◆ Con la aceptación a trámite del Documento Único de Salida, se presume que las mercancías han sido presentadas a la Aduana y con ello se autoriza el ingreso de las mercancías a los recintos de depósito aduanero (Zona Primaria de Jurisdicción aduanera).
- ◆ Una vez aceptado el Documento Único de Salida por el Servicio, las mercancías deberán ser embarcadas dentro del plazo de 25 días corridos contados desde la fecha de aceptación a trámite del DUS. El agente de aduanas deberá certificar el embarque de estas en caso de tráfico marítimo o aéreo y el Servicio Nacional de Aduanas si es vía terrestre.
- ◆ Si el Documento Único de Salida ha sido sorteado con "Reconocido Físico" o "Aforo Físico" las mercancías serán examinadas por el Fiscalizador Aduanero, pudiendo extraer muestras de los productos.
- ◆ La compañía de transporte, que efectúa el embarque emite, según corresponda, el conocimiento de embarque, carta de porte o guía aérea, con la constancia de puesta a bordo. El Agente de Aduanas remite copias al exportador, que junto a otros documentos de embarque le permitirán iniciar las gestiones de cobro de la exportación en su banco comercial.
- ◆ El exportador entrega la documentación de embarque al Banco Comercial para su revisión y si no son objeto de observaciones o reparos, procede a efectuar los pagos o abonos que correspondan.
- ◆ El exportador informa al Banco Central de Chile el destino de las divisas por concepto de su exportación dentro de los 30 días siguientes al vencimiento del plazo que, para el pago de la exportación, se haya convenido entre el exportador y el comprador.
- ◆ Una vez terminado este proceso, el exportador solicitar algunos beneficios de fomento a las exportaciones en el caso que su producto esté contemplado en alguno de los incentivos a las exportaciones.

(Para mayores informaciones respecto a la realización de una exportación desde Chile, vea ANEXO 5).

¹⁷ **El Documento Único de Salida (DUS).** El Documento Único de Salida, fue creado a raíz de la fusión de 3 extintos documentos (Orden de Embarque, Informe de Exportación y Declaración de Exportación), con la finalidad de simplificar y optimizar el proceso exportador, permitiendo el ingreso de las mercaderías que se van a exportar, a la Zona primaria de Aduanas en el menor tiempo posible, en palabras simples, el DUS es el documento a través del cual la aduana certifica la salida legal de las mercancías al exterior. Es elaborada por el Agente de Aduanas y legalizado por el Servicio Nacional de Aduanas.

El envío de muestras sin valor comercial se podrá realizar sin la intervención de un Agente de Aduanas, siempre y cuando el valor FOB de las mercancías a enviar no sean mayor US\$ 1.000 o su equivalente en otras monedas y no se requiera la legalización de la operación, tenga o no carácter comercial. Pudiendo tramitarse un DUS-Aceptación a Trámite mediante la operación "Salida de Mercancías Simplificado", se deberá contar con una copia de la factura comercial o factura proforma del proveedor o una declaración del consignante en que se señale que las mercancías que se embarcan tienen un valor máximo de US\$ 1.000 FOB.

Estas operaciones se pueden realizar a través de cualquier vía de transporte tradicional, vale decir vía postal, aérea, marítima, terrestre, empresas de correo rápido (courier) ó agencias de carga.

3.2.3 Incentivos a la Exportación Suministrados por el Gobierno de Chile

- ◆ Sistema de Reintegro de Derechos y demás Gravámenes Aduaneros (Ley N°18.708).

Este beneficio permite a los exportadores de bienes y servicios recuperar los derechos aduaneros y demás gravámenes pagados por la importación de bienes importados como:

- Materias primas
- Artículos a media elaboración
- Partes y piezas utilizadas como insumos que se incorporan o se consumen en la elaboración de mercancías que se exportan.

Además, gozan de este beneficio las mercaderías nacionales vendidas a zonas francas, a las cuales se les deben incorporar insumos nacionalizados por un monto CIF no inferior al 10% del valor de venta.

Los servicios prestados al exterior serán considerados como exportación, debiendo el exportador dar cumplimiento a las exigencias y formalidades exigidas para las exportaciones. En este caso, el reintegro no podrá exceder el porcentaje correspondiente a la tasa general de los derechos de aduana del valor del servicio. Estos productos pueden haber sido importados directamente por el exportador o por terceros. Los derechos pagados en la importación de los insumos que son objeto de devolución comprenden:

- Derechos Ad-Valorem
- Derechos específicos
- Tasa de despacho
- Sobretasas que se aplican a la importación de mercancías usadas

No podrá solicitarse reintegro con cargo a declaraciones de importación de más de dieciocho meses, contados desde la fecha de la exportación. A su vez, el reintegro deberá impetrarse, a lo más, dentro del plazo de nueve meses, contado desde la fecha anterior. No obstante, ambos plazos podrán ser prorrogados en casos calificados por el Director Nacional de Aduanas. (Para información complementaria, ver ANEXO 7.)

- ◆ Recuperación de Impuesto al Valor Agregado (Ley N°825, Decreto N°348).

La recuperación del Impuesto al Valor Agregado es otro mecanismo de fomento o incentivo a las exportaciones.

Los exportadores de productos y servicios considerados exportables tienen derecho a recuperar el I.V.A. cuando pagan por bienes, insumos o servicios inherentes a su exportación.

También corresponderá recuperar este impuesto al importar bienes para estos efectos. Así lo establece el Decreto Ley 825 (31.12.74) y el Decreto Supremo 348 (31.12.75).

Mediante Resolución Exenta No. 23 del 19 de Junio del 2001, el Servicio de Impuestos Internos resuelve sobre los requisitos de la Declaración Jurada y antecedentes que deben acompañar los exportadores para obtener la Recuperación del Impuestos al Valor Agregado.

Los exportadores de servicios, sólo podrán acceder a este beneficio cuando presten servicios a personas sin domicilio ni residencia en Chile, siempre que el servicio sea calificado como exportación a través de una Resolución emitida por el Servicio Nacional de Aduanas.

En el caso de un exportador que además de vender en el exterior también lo hace en el mercado interno, la recuperación del I.V.A. se efectúa a través del crédito fiscal. Es decir, el I.V.A. que recupera por las exportaciones aumenta el crédito fiscal del mismo período tributario en que se origine un débito fiscal, por ventas en el país. La recuperación asciende al porcentaje que represente el valor FOB de las exportaciones con relación al total de las ventas de bienes y servicios realizadas en el mismo período tributario.

Cuando un exportador no vende en el mercado interno, recupera el total del crédito fiscal, ya que sus exportaciones son el total de las ventas de un período tributario. (Para información complementaria, ver ANEXO 8).

- ◆ Pago Diferido de Gravámenes Aduaneros y Crédito Fiscal, aplicable a Bienes de Capital y su Amortización con Exportaciones. (Ley N°18.634).

Las mercancías consideradas bienes de capital pueden cancelar en forma diferida los gravámenes aduaneros que cause su importación, (ad-valorem que actualmente se encuentra en un 6%).

Se consideran bienes de capital, las maquinarias, equipos y herramientas destinados a producir o comercializar, directa o indirectamente, bienes y servicios. La lista de mercaderías calificadas como bienes de capital, es publicada a través

del Decreto N°1.157, publicado en el diario oficial el 19.04.90 y sustituido por Decreto 506, publicado en el diario oficial con fecha 17.06.99 del Ministerio de Hacienda, que reemplaza la nomenclatura utilizada en el arancel aduanero por la del Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Anualmente por decreto se publican los bienes considerados bienes de capital.

Los adquirentes de bienes de capital sin uso, fabricados en el país (primera transferencia) pueden optar a un crédito fiscal por una suma equivalente al 73% de los derechos de aduana que los gravarían si se hubieran importado. Este crédito fiscal es cancelado por la Tesorería General de la República en un plazo de 30 días mediante cheque nominativo.

También gozan de este beneficio las partes, piezas y accesorios conexos que se adquieren con el bien de capital, en el caso de bienes fabricados en el país o que se importen en un mismo documento de destinación aduanera, tratándose de bienes fabricados en el exterior y que no superen el 10% del valor CIF o factura de dicho bien de Capital.

Los bienes de capital, que se importen, además de figurar en la lista de mercaderías así calificadas, deben tener un valor mínimo de US\$ 3.812,84 (CIF, si el bien es importado; neto factura, si es nacional). Para los vehículos, el valor mínimo es de US\$ 4.829,59. Estos valores se reajustan periódicamente. El Servicio Nacional de Aduanas califica los servicios que se prestan al exportador, determinando si son necesarios para la exportación.

Los bienes de capital beneficiados son aquellos incluidos en un listado establecido por Decreto del Ministerio de Hacienda, sin perjuicio de que cualquier interesado pueda solicitar la incorporación de un bien de capital a la lista. Esta petición será estudiada por una comisión especial, presidida por el Ministro de Hacienda. (Para información complementaria, puede revisar el ANEXO 10).

◆ Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios.

El Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE), es un sistema de garantías, que permite garantizar créditos de pequeños empresarios, que no cuentan con garantías suficientes para presentar a las instituciones financieras en el financiamiento de sus créditos.

A través de este Fondo, el Estado garantiza los créditos que las instituciones financieras, públicas o privadas y el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec) otorguen a los pequeños empresarios en la forma y condiciones señaladas en el Decreto Ley N° 3.472 de 1980 y modificado por la Ley N° 19.677 publicada en el Diario Oficial con fecha 20.05.2000 y los Capítulos 8 y 9 del reglamento de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

La normativa legal establece que el Administrador (Banco Estado, Chile) debe realizar licitaciones de derechos de garantía entre las instituciones elegibles, las cuales podrán adjudicarse dichos derechos de acuerdo a las ofertas presentadas.

La institución que se adjudique derechos de garantías, podrá utilizarlos en un plazo máximo de seis meses en el curso de créditos destinados a pequeños empresarios elegibles según normativa. (Para información complementaria, puede revisar el ANEXO 11).

3.3 CANALES DE EXPORTACIÓN

Las exportaciones son realizadas directamente por los laboratorios fabricantes que han logrado introducir sus productos con éxito en los mercados externos. Por ello, la capacidad de establecer contactos comerciales, en forma directa, es fundamental y es uno de los elementos respecto del los cuales los laboratorios más pequeños requieren apoyo.

Para este tipo de empresas, los contactos con laboratorios o canales de distribución extranjeros con características similares en términos, por ejemplo, de volumen de venta y acceso a tecnología, serían de gran ayuda.

Los representantes de laboratorios medianos y pequeños entrevistados, coinciden en su interés en la eventual formación de alianzas estratégicas, tanto con empresas nacionales como extranjeras, ten aspectos comerciales, endientes a facilitar la apertura de nuevos mercados.

La mayor parte de las exportaciones del sector (más del 50%) es realizada por vía aérea, existiendo una buena disponibilidad y acceso a este medio de transporte, según la opinión de los entrevistados.

El segundo medio de transporte más utilizado es el marítimo (37%), observándose a nivel mundial un alza en los costos de fletes navieros, en el último tiempo, situación que se espera repercuta en esta Región y, por lo tanto, en Chile, impactando negativamente la competitividad de las empresas del rubro.

3.3.1 Embalaje y Envasado

En el desarrollo de los envases para la industria farmacéutica, existe una legislación que regula tanto la categoría de productos para venta con prescripción médica, como los productos de libre venta.

Generalmente, ambas categorías se producen y empaacan en la misma planta, por lo que el empaclado debe ser consistente con los estándares de las Buenas Prácticas de Manufactura prevaecientes en la Industria farmacéutica. La legislación que rige para los empaques farmacéuticos (contenida en el Reglamento 1876) es más exigente que en otras industrias.

En efecto, dicho reglamento en su capítulo cuarto establece que el envase de los productos deberá ser apto y adecuado para la conservación de su contenido, garantizar su inviolabilidad como producto terminado y estar de acuerdo con los estudios de estabilidad presentados en el registro o sus modificaciones.

En la práctica la industria farmacéutica chilena utiliza tanto materiales importados como producidos localmente. En general, de acuerdo a la opinión de los entrevistados, la disponibilidad en el país de los materiales usados es adecuada.

En materia de embalaje los materiales usados son el cartón (de diferente grosor) y plumavit, por considerarse adecuados para asegurar la integridad de los productos y por ser de bajo costo. En cuanto al envasado, la industria utiliza: cartón, vidrio y blisters de PVC y aluminio y Plástico.

3.4 PROMOCIÓN DEL COMERCIO

Son distintas las entidades dedicadas a la promoción del comercio internacional en Chile. En general corresponden a instituciones de gobierno destinadas a la promoción del país y sus distintos sectores empresariales, como así también instituciones sectoriales privadas las cuales apoyan la internacionalización de sus asociados, además de la defensa de los intereses de los mismos. Cada una de estas instituciones posee su propia agenda anual de actividades.

En el presente capítulo se nombrarán las instituciones más importantes y representativas del quehacer económico chileno. Dentro de las instituciones públicas de promoción de comercio destacan:

3.4.1 La Dirección de Promoción de Exportaciones, ProChile¹⁸

ProChile forma parte del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, depende directamente de la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) y fue creada en noviembre de 1974. Su misión es apoyar la internacionalización de las empresas chilenas, bajo el marco de la política de inserción económica internacional del país.

El accionar de ProChile se encuentra direccionado a través de tres líneas de acción estratégica:

- ◆ La ampliación de la base exportadora chilena.
- ◆ La consolidación de la misma.

La detección de nuevas oportunidades comerciales orientadas a abarcar nuevos nichos de mercado en el exterior.

Para apoyar la gestión internacional, ProChile cuenta con oficinas en todo el país, de manera de poseer una comunicación constante y directa con los distintos sectores productivos, además de una extensa red de oficinas comerciales ubicadas en los países más importantes del mundo, que acercan la demanda internacional a la oferta chilena.

¹⁸ Para información adicional, visite www.prochile.cl o www.chileinfo.cl.

Otra importante área de acción de ProChile es el "Programa Internacional de Posicionamiento Económico Comercial de Chile en el Exterior", el que pretende generar una percepción favorable del país con una amplia gama de productos de excelente calidad y buen precio, además de ofrecer grandes oportunidades de negocios para sus socios comerciales.

Los ejes de posicionamiento económico y comercial son:

- ◆ **Apertura:** Chile tiene una economía abierta al mundo, con exportaciones creciendo a un promedio del 9% anual, las que representan aproximadamente el 40% del PIB.
- ◆ **Diversidad de Mercados:** Chile comercia con más de 170 países en todo el mundo.
- ◆ **Diversidad de Oferta:** Chile posee una oferta exportable de 4.000 productos competitivos y de calidad.
- ◆ **Accesibilidad:** Comerciar con Chile es fácil, ya que no existen barreras arancelarias, ni trabas burocráticas.
- ◆ **Bajo Riesgo:** Chile es políticamente estable y posee una economía sólida.
- ◆ **Excelencia:** Chile es un proveedor confiable porque cuenta con tecnologías de punta, respeta las normas de calidad y de protección del medio ambiente, cuenta con eficientes recursos humanos y cumple los compromisos.

Además, la Institución cumple tareas orientadas al conocimiento de los mercados externos, para captar en ellos las oportunidades comerciales que se le presentan a la producción nacional, ayudando a organizar la oferta de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) chilenas y su proyección externa.

En la promoción de medicamentos y productos farmacéuticos, entre las actividades que ha apoyado ProChile se puede destacar la participación en la Feria Hospitalar de Brasil, participación en la Feria FIME de Miami, participación en la Expo Médica Hospital de México, organización de misiones comerciales a los mercados de interés del sector, entre otras actividades. Además, para el presente año (2004), se contempla el desarrollo de estudios sectoriales en El Líbano, Sudáfrica, Guatemala y Venezuela.

3.4.2 Comité de Inversión Extranjera, CIE¹⁹

El Comité de Inversión Extranjera está formado por representantes del Ministerio de Economía, Hacienda, Relaciones Exteriores, además del Presidente del Banco Central de Chile, siendo el representante de Economía el Presidente del Comité. No obstante, en las reuniones pueden participar y aconsejar los Ministros de los sectores sobre el cual exista una negociación respecto al tema de inversiones.

¹⁹ Para información adicional, visite www.foreigninvestment.cl.

El Comité negocia sobre los temas de la Inversión Extranjera en Chile de acuerdo a la reglamentación vigente (D.L.600), la cual ofrece a los inversionistas la traída legal y fácil de capitales de una forma directa al país.

El objetivo de CIE es reforzar la posición de Chile en el mercado internacional de las finanzas, presentando a Chile como un país atractivo para la recepción de capitales extranjeros. Para esto, realiza un gran número de actividades, tales como: coordinación de misiones empresariales, organización de seminarios y conferencias, además de la publicación frecuente de informes sobre la situación económica del país y las oportunidades de invertir en sectores atrayentes en el nivel nacional como regional.

Además participa en congresos internacionales, como en los Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones (APPI) y en las negociaciones de los Tratados de Libre Comercio (TLC), cuando estos traten sobre el sector financiero e inversiones. Si es requerido, el CIE representa a Chile en los arbitrajes internacionales cuando estos traten sobre temas de inversiones.

Como se mencionó anteriormente, existen entidades privadas que realizan promoción de comercio como una herramienta más de las ofrecidas a sus asociados. Dentro de estas instituciones las más destacadas son:

a) Sociedad de Fomento Fabril, SOFOFA²⁰

La SOFOFA es la asociación gremial sin fines de lucro que reúne a empresas y gremios vinculados al sector industrial chileno, agrupando alrededor de 2.500 empresas, 33 asociaciones sectoriales en 8 filiales regionales. Todos estos miembros en conjunto engloban el 80% de la actividad industrial de Chile y el 30% del PIB. Dentro de las distintas funciones de representación gremial desarrolladas por la SOFOFA destacan:

- ◆ El estudio y representación del pensamiento del sector industrial ante los poderes Ejecutivo y Legislativo frente a iniciativas y/o reformas de leyes, normativas y reglamentos que afecten de modo directo e indirecto a la industria.
- ◆ Asesoría a sus asociados en diversas materias tributarias, aduaneras, medioambientales, reglamentarias y normativas, entre otras.
- ◆ Representación del pensamiento industrial ante el gobierno en temas como la modernización del Estado, mejoramiento de instrumentos para el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (PYMES), con particular énfasis en las regiones.

En materias de comercio exterior, la SOFOFA presta asesorías en temas como la realización de estudios arancelarios y estadísticos con el fin de buscar nuevos mercados para los productos chilenos, la orientación al usuario en el correcto manejo de los mecanismos de incentivos a las exportaciones, asesoría al exportador en la elaboración de los certificados de origen y posterior entrega de los mismos para productos del sector industrial, organización de seminarios y talleres de trabajo sobre

²⁰ Para información adicional, visite www.sofofa.cl.

temas de comercio exterior (negociaciones internacionales, reglas de origen, mecanismos de fomento).

b) La Asociación Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Chilenos, ASILFA A.G.²¹

ASILFA A.G. fue constituida el 21 de marzo de 1986 y representa a los laboratorios chilenos más importantes del sector. Su misión es velar por la mantención e implementación de condiciones que favorezcan el desarrollo de la Industria Farmacéutica Nacional, de manera tal que ésta pueda aportar al desarrollo científico – tecnológico y a la salud de los chilenos.

Dentro de sus labores destaca la de relacionar a sus asociados con las autoridades chilenas, como así también, con otras asociaciones gremiales, federaciones o confederaciones, tanto chilenas como del ámbito internacional. También fomenta entre sus asociados la sujeción de todas sus actividades industriales a normas éticas que contribuyan a prestigiar la industria y a velar por la imagen de ella, tanto a nivel nacional como internacional. Además, proporciona a sus socios información y contactos que tengan por finalidad servir a los asociados en el quehacer de su actividad industrial y comercial.

Para ser socio activo de ASILFA A.G., las empresas farmacéuticas establecidas en el país, deben cumplir con los siguientes requisitos que establecen los Estatutos:

- ◆ Que posean laboratorios farmacéuticos debidamente autorizados por el Sistema Nacional de Servicios de Salud.
- ◆ Que el capital social pertenezca mayoritariamente a inversionistas privados.
- ◆ Que por el origen del capital, organización administrativa y libertad en la toma de decisiones, no dependa de consorcios farmacéuticos transnacionales, empresas u organismos estatales o en que éste tenga ingerencia o que estén ligados directa o indirectamente al proceso de comercialización de los productos farmacéuticos.

Los socios deben cumplir requisitos de Excelencia en sus productos y en sus plantas farmacéuticas, lo que es revisado por la Comisión Técnica. En la actualidad todas plantas de los asociados a ASILFA están en proceso de ser reconocidas bajo las normas GMP y GLP.

c) Cámara Nacional de Laboratorios Farmacéuticos de Chile AG., CANALAB AG.

CANALAB AG, se fundó el 1° de septiembre de 1999, cuenta con 13 socios que en su conjunto suman 17 plantas productivas, lo que representa el 37% de la industria farmacéutica Chilena. Producen el 21% del total de productos comercializados en Chile, lo que equivale a alrededor de 1.050 productos.

²¹ Para información adicional, visite www.asilfa.cl.

La misión de CANALAB consiste en agrupar a los medianos y pequeños laboratorios farmacéuticos nacionales, orientándolos a sinergizar sus esfuerzos para lograr transferencias científico – tecnológicas en la industria; también representa la problemática común de sus asociados ante las autoridades gubernamentales y gremiales del país, permitiendo, de esta forma, la cooperación, racionalización y desarrollo de la industria farmacéutica nacional.

Sus asociados, actualmente, orientan sus esfuerzos hacia la internacionalización a más de 8 países, donde destacan: Perú, Ecuador, Bolivia, Uruguay, Paraguay, Costa Rica, Guatemala, y Canadá.

d) La Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile, CNC²²

La CNC es una federación gremial nacional fundada en 1858, que tiene por misión la defensa de los intereses de sus asociados, el libre comercio y el libre mercado, basado en un modelo económico social de mercado.

Dentro de sus asociados destacan:

- ◆ 24 cámaras de comercio de todo Chile
- ◆ 12 cámaras de comercio binacionales
- ◆ 32 asociaciones especializadas en distintos subsectores de comercio, del turismo y de servicios.
- ◆ 28 empresas grandes y medianas.

Las unidades de negocios más representativas de la CNC son:

EAN-Chile "Centro de Comercio Electrónico". Es el único organismo autorizado para asignar, administrar y difundir el Sistema EAN*UCC en Chile, el que se caracteriza por ser un lenguaje global para los negocios. Dentro de éste, se encuentra el código de barras cuya aplicación se extiende a los sectores de servicios, comercio y a toda la cadena de abastecimiento. Asimismo, el Sistema EAN*UCC proporciona los estándares necesarios para realizar Intercambio Electrónico de Datos (EDI) entre las empresas.

CORPORACION DE CAPACITACION, CST. La CNC Entidad encargada del manejo de las franquicias tributarias Sence (Servicio Nacional de Empleo de Chile) de las empresas. Ofrece un sistema integral de manejo de estos recursos y orientación de capacitación conforme los requerimientos de la empresa.

FUNDACIÓN NACIONAL DEL COMERCIO PARA LA EDUCACIÓN. COMEDUC. Entidad que administra 13 liceos técnicos comerciales en Región Metropolitana y 1 en Rancagua. Esta fundación forma el personal técnico del futuro, en coordinación con los requerimientos de las empresas del comercio y del turismo. En su malla curricular existen carreras únicas en el mercado como reponedor, vendedor técnico en farmacias, entre otros.

²² Para información adicional, visite www.cnc.cl.

VIVIENDA. Esta entidad asesora a las empresas y a las personas en la postulación de subsidios habitacionales, ofreciendo además alternativas de conjuntos habitacionales.

e) La Cámara de Comercio de Santiago, CCS²³

La CCS fue creada en 1919, reúne a más de 1400 socios que incluyen grandes, medianas y pequeñas empresas de los más representativos sectores de la economía. Desde sus comienzos, el principal objetivo de la Institución ha sido la defensa de los intereses del gremio, para lo cual ha definido áreas de trabajo que considera tienen el mayor impacto sobre el presente y el futuro del comercio nacional. En este mismo marco, ha desarrollado productos y servicios orientados a la promoción de negocios y el apoyo a la gestión, para dar un mayor impulso a las compañías chilenas.

A través de la Red Electrónica Nacional del Comercio, la Cámara de Comercio de Santiago está ligada electrónicamente a 23 cámaras de comercio a lo largo de Chile, lo que se traduce en 29 oficinas nacionales. Basada en una moderna plataforma tecnológica, esta red electrónica pone a disposición de las cámaras regionales los productos y servicios de la CCS y –al mismo tiempo– proporciona la información comercial correspondiente a las regiones del país.

A nivel internacional, la CCS cuenta con una importante Red de Convenios con Cámaras de Comercio e instituciones afines de los cinco continentes. Cabe mencionar que la CCS ha sido designada como Eurocentro por la Comisión Europea, lo que implica administrar recursos de esta entidad destinados a promover los negocios entre Chile y la Unión Europea, lo que contempla financiamiento de misiones empresariales, búsqueda de socios potenciales, etc.

f) Asociación de Exportadores Manufactureros, ASEXMA²⁴


ASEXMA fue fundada en 1985 como una organización gremial, con la misión de representar el interés del sector exportador manufacturero chileno ante autoridades e instituciones relacionadas con el proceso exportador. En este sentido, el apoyo a las empresas exportadoras de manufacturas y servicios se hace a través de la oferta de servicios eficientes y de calidad, destinados al desarrollo exitoso de sus asociados.

De la misma manera, y dado el creciente interés de inversiones extranjeras en Chile, ASEXMA en la actualidad ha comenzado a dirigir sus esfuerzos a compañías y organizaciones del extranjero que tienen interés en aprovechar beneficios del comercio internacional con sus contrapartes chilenas.

ASEXMA es Agente Intermediario de CORFO (Corporación de Fomento de la Producción de Chile) para proveer a la PYME de Instrumentos de Fomento que ayuden a ser más competitivos. Dentro de estos instrumentos destacan: F.A.T. (Fondo

²³ Para información adicional, visite www.ccs.cl.

²⁴ Para información adicional, visite www.asehma.cl.



de Asistencia Técnica) y el P.A.G. (Programa de Apoyo a la Gestión) para temas de asesorías externas en temas de gestión, creación de PROFO's (Proyecto de Fomento) destinados a integrar alianzas comerciales para enfrentar una problemática común, el desarrollo de P.D.P. (Programa de Desarrollo de Proveedores) para aumentar la competitividad a través del desarrollo de proveedores que satisfagan adecuadamente las exigencias de calidad y oportunidad; además del desarrollo de proyectos FONTEC (Fondo de Desarrollo Tecnológico) para problemas de carácter tecnológico.

g) Confederación de la Producción y el Comercio, CPC²⁵

La Confederación de la Producción y del Comercio -CPC- es el organismo gremial cupular del empresariado chileno. Fue fundada en 1935. Reúne a los principales sectores productivos del país y está integrada por las siguientes seis Ramas: la Sociedad Nacional de Agricultura, la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo, la Sociedad Nacional de Minería, Sociedad de Fomento Fabril, la Cámara Chilena de La Construcción, y la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras.

Los objetivos definidos para el accionar de la CPC están definidos por:

- ◆ Defender y promover las condiciones que facilitan la creación y mantención de iniciativas empresariales y un marco económico y legal que aliente la libre competencia y el crecimiento de las empresas que operan en Chile.
- ◆ Promover y difundir los principios éticos sobre los cuales la empresa privada debe desarrollar su acción.
- ◆ Representar la opinión de la empresa privada ante los poderes públicos y los diversos estamentos de la sociedad.
- ◆ Coordinar los programas y la actividad de las Ramas que la conforman, respecto a la orientación y defensa de los más altos intereses de la producción y del comercio.

Para llevar a cabo su misión, la CPC interactúa con los distintos poderes públicos, así como con otros actores sociales. En su calidad de máximo representante del sector privado chileno, está continuamente presentando iniciativas al Poder Ejecutivo y participando en comités mixtos que funcionan en diferentes ministerios y servicios públicos, de modo de prestar asesoría a la respectiva autoridad gubernamental.

²⁵ Para información adicional, visite www.cpc.cl.

