



DECANATO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

ESCUELA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Trabajo de Grado para optar por el Título de:

Licenciatura en Negocios Internacionales

Título:

**Análisis de oportunidades de negocios en el Sector Farmacéutico mediante
un acuerdo bilateral entre República Dominicana y los países del Mercado**

Común del Sur (MERCOSUR), año 2019.

Sustentantes

Shelí Gabriela Figuereo Santos 2015-2193

José Ismael Ricardo Ramírez 2016-2151

Melany Mora Márquez 2016-2283

Asesora:

Carmen Rita Espailat

Santo Domingo, D.N. República Dominicana

Noviembre, 2019



DECANATO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

ESCUELA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Trabajo de Grado para optar por el Título de:

Licenciatura en Negocios Internacionales

Título:

**Análisis de oportunidades de negocios en el Sector Farmacéutico mediante
un acuerdo bilateral entre República Dominicana y los países del Mercado**

Común del Sur (MERCOSUR), año 2019.

Sustentantes

Shelí Gabriela Figuereo Santos 2015-2193

José Ismael Ricardo Ramírez 2016-2151

Melany Mora Márquez 2016-2283

Asesora:

Carmen Rita Espaillat

Los conceptos expuestos en esta
investigación son de la exclusiva
responsabilidad del autor.

Santo Domingo, D.N. República Dominicana

Noviembre, 2019

**Análisis de oportunidades de negocios en el Sector
Farmacéutico mediante un acuerdo bilateral entre
República Dominicana y los países del Mercado Común
del Sur (MERCOSUR), año 2019.**

Índice

Índice de Gráficas	VII
Índice de Tablas	VII
Agradecimientos	VIII
Introducción	XVI
Justificación	XIX
Diseño Metodológico	XXII
CAPÍTULO I.- COMERCIO INTERNACIONAL	24
1.1 Concepto	25
1.2 Importancia del comercio internacional	25
1.3 Comercio internacional y la globalización	26
1.4 Relaciones del comercio internacional	27
1.4.1 Operaciones de negocios internacionales	29
1.4.2 Exportaciones e importaciones	29
1.4.3 Entornos de los Negocios Internacionales	32
1.4.4 Tratados internacionales	34
1.5 Ventajas fundamentales del comercio internacional	42
CAPÍTULO II.- EL BLOQUE DE MERCOSUR	44
2.1 El Mercosur comercial.	45

2.2 Evolución del comercio del Mercosur	53
2.3 La relevancia del bloque para cada uno de sus miembros	59
2.4 El Mercosur en el comercio de América Latina y el Caribe	61
2.5 Negocios entre República Dominicana y los países del bloque	62
CAPÍTULO III- APERTURA COMERCIAL.....	72
3.1 Concepto.....	73
3.2 Ventajas de una apertura comercial.....	74
3.3 Economía internacional	75
3.4 Diferencias entre países	77
CAPÍTULO IV- SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA A NIVEL	
GLOBAL.....	80
4.1 Situación actual	81
4.2 Criterios de determinación de los mercados relevantes	82
4.3 Caracterización de las principales empresas.....	85
4.3.1 Evolución y perspectivas.....	88
CAPÍTULO V- SECTOR FARMACÉUTICO DOMINICANO	90
5.1 Comercio y producción de medicamentos	91
5.2 Políticas Farmacéuticas.....	94
5.2.1 Marco reglamentario	96
5.2.2 Autorización de comercialización	97

5.3 Desarrollo farmacéutico de las pymes dominicanas.....	99
5.4 Oportunidad de negocios en el sector farmacéutico con Mercosur	102
Conclusión.....	108
Recomendaciones	114
Bibliografías	117
Anexos o Apéndices	127

Índice de Gráficas

Gráfica No. 1: Argentina Exportaciones.....	47
Gráfica No. 2: Importaciones de Argentina.....	47
Gráfica No. 3: Exportaciones de Brasil	48
Gráfica No. 4: Importaciones de Brasil	49
Gráfica No. 5: Exportaciones de Paraguay	50
Gráfica No. 6: Importaciones de Paraguay	50
Gráfica No. 7: Exportaciones de Uruguay.....	51
Gráfica No. 8: Importaciones de Uruguay.....	52
Gráfica No. 9: Variación del PIB de los países de Mercosur	55
Gráfica No. 10: Balanza Comercial entre República Dominicana y Mercosur	68
Gráfica No. 11: Exportaciones de República Dominicana a Mercosur.....	70
Gráfica No. 12: División de los Productos farmacéuticos.....	71
Gráfica No. 13: Líderes de la Industria Farmacéutica: Países	87
Gráfica No. 14: Gasto Mundial en medicina por segmento	88

Índice de Tablas

Tabla No. 1: Cuenta corriente de los países de Mercosur.....	56
Tabla No. 2: Análisis DAFO de los países de Mercosur.....	77
Tabla No. 3: Líderes de la Industria Farmacéutica Mundial: Empresas.....	86
Tabla No. 4: Partidas arancelarias de los productos farmacéuticos exportados.....	104

Agradecimientos

A **Dios**, por bendecirme cada día de mi vida, por darme la fortaleza, la voluntad, las oportunidades y abrirme las puertas que me han permitido llegar hasta este momento tan maravilloso.

A **las dos mujeres más importantes de mi vida, mi madre María y mi abuela Carmela**; mami, a ti tengo que darte gracias infinitas no solo por darme la vida, sino por siempre estar ahí para mí. Eres una de las mujeres más fuertes que conozco, luchadora, fuiste madre y padre a la vez para mí y tu esfuerzo y cariño, no tienen comparación. Gracias por tus desveladas y los sacrificios que has hecho para darme una buena vida, por nunca rendirte conmigo aunque me ponga difícil y ofrecerme tu mano y soporte en cada paso, todo lo que soy te lo debo a ti; abuela, mi segunda madre, no has estado conmigo en los últimos años para ver todo lo que he logrado, pero tu cariño y tus enseñanzas se quedaran conmigo para siempre, sé que desde el cielo me mandas todo tu amor y bendiciones, te extraño mucho, espero que estés orgullosa de mí. ¡Las amo!

A **mi abuelo Juan y a mi tía Mayra**, gracias por tener el deseo de verme crecer exitosa con una carrera; gracias por toda la ayuda que me ofrecieron, por acompañarme en el camino a lograrlo. A mi familia, mis tíos/as y demás personas cercanas a mí que de una u otra manera me sirvieron de apoyo y aliento, ¡Muchas gracias!

A **mis compañeros de tesis, José Ricardo y Melany Mora**, me gustaría agradecerles de todo corazón el haber compartido conmigo durante estos años, por

la confianza depositada en mí para, literalmente, subir este último escalón juntos, fue un verdadero placer haber realizado con ustedes este trabajo. ¡Por muchos años más de amistad!

A **mis amigos**, aquellos que llevo conmigo desde el comienzo de la carrera, Roy y Elianny, y a los que gracias a Dios conocí a mitad de camino, Yeidry, Arlenee, Yamilet, Johan, Luis, Danny, Ashley, Jesmarbi, Paola, a todos y a cada uno, darles gracias por su ayuda incondicional y por su amistad sincera, que sé, seguirá tras acabar la universidad. ¡Los quiero! Y a todos los demás que no pude mencionar, con el mismo sentimiento les agradezco por haber formado parte de este trayecto. ¡Muchos éxitos para todos!

A **nuestra asesora Rita Espailat**, gracias por todo el apoyo que nos dio, por guiarnos en este trabajo tan importante, por sus consejos y por su disposición a aportarnos sus conocimientos.

Y, por último, pero no menos importante, agradecer a la **Universidad APEC** que me acogió, a todos aquellos profesores que contribuyeron a mi formación académica y profesional, y a todos los que fueron partícipes de este proceso.

Shelí Gabriela Figuereo Santos.

A **Dios**, quien me lo ha dado TODO para llegar hasta aquí y aprovechar las oportunidades que me da día a día, le agradezco por eso. Gracias por este bello regalo. Desde ya le agradezco por todas las bendiciones que tiene preparado para mí y quienes me rodean.

A mi **familia** tan unida, quienes me han llevado por los caminos mejores caminos, me muestran su sincero apoyo, me aconsejan y quienes me aman de verdad. Muchas gracias a mis padres Pedro y Selenny, y a mis hermanos, Estefany, Ricardo y Arianny. A todos los amo por igual. A mis abuelos, tíos y primos. Gracias Dios por tan maravillosa familia.

A **mis compañeras de Tesis**: Shelí Figuereo y Melany Mora, quienes conocí desde iniciar la carrera, sin saber que serían personas tan importantes para mí. Les digo que son personas excelentes, de verdad planeo que el lazo que une nuestra amistad nunca se rompa.

A mis **amigos**: quienes se no sólo fueron compañeros de estudio, sino compañeros de vida. Las mejores amistades que tengo son ustedes. A quienes le debo agradecer son tantos que los resumiré así: El **equipito**, grupo de clase que formamos un día sin saber que compartiríamos como familia durante toda la carrera, espero que nada cambie. Mis amigos, los que forman el “Grupito de Tesis”, de todos ustedes aprendí. Me siento orgulloso de haber formado amistades como las suyas.

A **nuestra asesora** Rita Espaillat, por comprometerse con la excelencia desde un principio. Gracias por compartir su experiencia profesional, tiempo y sabias palabras con nosotros.

A nuestra **Universidad Apec**, por preparar un programa de estudios profesionales de calidad y exigencia. Gracias por conectarme con profesores que admiro como profesionales y entes sociales.

José Ismael Ricardo Ramírez

A **Dios**, por ser mi guía, por ese amor que sobrepasa todo entendimiento, por ser mi base moral, gracias por permitirme despertar cada día para cumplir los propósitos que has diseñado para mí, por darme fuerzas, salud, empeño, sabiduría y mansedumbre, por cada experiencia vivida, ya que todas fueron necesarias para en este momento poder culminar este proyecto.

A **usted, amado padre**, hombre tan ejemplar, por desde niña ensañarme que todo tiene su tiempo, y aunque nunca estuve preparada para el momento en que partió, sé que a pesar de que no lo tenga conmigo físicamente, en mi corazón usted siempre me acompaña a todos lados. Gracias por su amor tan incondicional, por darme todo, aún sin tener nada, por permitirme ser su último capullito, por ser el mejor padre del mundo. Lo amo papá.

A **la mujer más importante de mi vida, amada madre**, sinónimo de amor, fuerza, valentía, es que como usted no hay otra. Nunca existirá tal agradecimiento que avale todo lo que usted representa para mi vida. Gracias por su delicado cuidado desde mi prematuro nacimiento, gracias por cada día sembrar en mí, semillas de amor, respeto, obediencia, valor, y miles más... Gracias por negarse cada día a sí misma, para poder satisfacer y cubrir todo en mí, por darme siempre las fuerzas a seguir, por corregirme cuando lo merezco, por reír mis risas, y llorar mis lágrimas, por darme todo por mí. Por alimentarme, aun cuando no tengo apetito, por mimarme sin necesidad de estar enferma, por ser un ejemplo de vida. Le amo mamá.

A **mis hermanos, Melvin**, por siempre ver en mí esa luz y esa sabiduría que desde niña me fue instruyendo. **Yohel**, por ser como un padre para mí, por ser guía y fortaleza a cada uno de mis pasos. **Evelio**, porque a pesar de la distancia, siempre

ha estado presente, gracias por siempre velar por mi bienestar. **Jhonny**, hermanito, gracias por cada momento que hemos vivido juntos, porque a pesar de nuestras diferencias, sabemos que no podemos vivir el uno sin el otro, gracias por estar ahí en cada momento importante, y que a pesar de que no te lo digo con mucha frecuencia, sabes que te amo mucho, mi Neno.

Gracias, también manito Edward, Alexander y Milagros, por su amor infinito.

Gracias a todos, por amarme tanto, por ser mis ejemplos para seguir y por contribuir desde el día uno, en mi crecimiento como mejor persona. Los amo.

A **mis cuñadas**, gracias primero por amar a mis hermanos, por ser sus complementos perfectos, por regalarme a mis sobrinos que tanto amo, gracias porque a pesar de algunas diferencias, ven reflejos en mí, y procuran por mi bienestar, gracias por sus sabios consejos, y por su amor a la familia.

A **mi tío Mártires**, por amarme como lo hace, por siempre contribuir y acompañarme en este proyecto y velar por mi bienestar. Lo quiero mucho.

A **toda mi familia**, por contribuir de diferentes maneras en mi crecimiento personal y profesional, por ser tan unida y atenta, gracias por amarme como lo hacen. Los amo.

A **mis compañeros de tesis, José Ricardo y Shelí Figuereo**, compañeros ejemplares, **Ricardo**, gracias por estar literalmente desde el día uno, eres una gran persona, he aprendido mucho de ti, y te agradezco por cada momento que compartimos, sé que me he ganado un compañero para la vida. **Shelí**, gracias por acompañarme en esta etapa tan grandiosa, la disciplina y responsabilidad son

cualidades que te definen, y te agradezco por todas las experiencias vividas. Gracias, chicos, por confiar en mí, y por ser parte de este último paso.

A mis nanas, Aileen, Jesysleen, Angie y Lorena, gracias, hermanas por siempre estar ahí para mí, por aguantar mis lloriqueos y recordarme que todo saldrá bien. Las amo.

A mis amigos de la Universidad, Dara Ozuna, gracias manita por estar ahí desde el acto de bienvenida, gracias porque a pesar de que estudiáramos juntas en el colegio, Dios permitió que seamos más cercanas en esta etapa, gracias por acompañarme literalmente en cada aventura, gracias por tu amor. Aida Durán, gracias por amarme de todas las maneras que lo haces, de verdad lo aprecio y valoro mucho y por ser parte de esta etapa de mi vida. Jennifer Peña, gracias manita por ser mi amiga desde hace años y por contribuir en mi desarrollo personal y profesional. Quiero agradecer, además, a todos aquellos que estuvieron conmigo durante mi carrera, Bill, Joan G., Joan V. Johan (Gabriel), Jesmarbi, Gabriel, Apolinario, Raymond, Ángel, Gleen, Arlenee, Luis, Yamilet, Danny, y muchos más, gracias por su amistad, que sé que seguirá para siempre. ¡Muchos éxitos a todos! ¡Los quiero!

A nuestra asesora de Tesis, Rita Espailat, por dedicar tanto esfuerzo y anhelo y hacer como suyo este trabajo, gracias por sus disposición y amor a este propósito.

Por último, pero igual de importante, quiero agradecer a mi **Universidad APEC**, por permitirme formarme en ella, gracias a cada profesor que tomó parte esencial en mi

crecimiento personal, académico y profesional, y a todas las personas que fueron partícipes en este proceso. Muchas gracias.

Melany Mora Márquez

Introducción

República Dominicana cuenta con acuerdos comerciales que, por medio a la reducción de barreras, han permitido que el país se desarrolle y obtenga beneficios tanto económicos como sociales y culturales. Un inconveniente que ha presentado el país es que se ha limitado a un pequeño grupo de mercados, no considerando la factibilidad que traen consigo otros mercados, como aquellos representados por las naciones que componen el bloque del mercado común del sur (MERCOSUR).

Un sector del país que ha ido evolucionando favorablemente, caracterizado por su innovación continua, es el sector de los productos farmacéuticos, el cual podría presentar diversas oportunidades de negocio, mediante un incremento del comercio con el bloque.

A nivel nacional, el sector industrial es el segundo sector que más aporta valor agregado, estabilidad, empleo y crecimiento de la economía dominicana. Siendo la Industria Médica una de las más desarrolladas en el país, representada principalmente por la producción de medicamentos, preparaciones farmacéuticas y dispositivos médicos, se puede apreciar la importancia de su desarrollo, ya que este se ve reflejado directamente en las exportaciones y en la retribución económica que genera a la economía del país anualmente.

Por otra parte, en Sudamérica, principalmente los países que conforman el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y sus estados asociados, se encuentran algunas de las economías más poderosas de todo el continente americano. Países que poseen

atributos que los hacen atractivos realizar comercio internacional, fundamentándose en su capacidad productiva, poder económico y reducida distancia geográfica.

Según datos publicados por el Banco Central de la Republica Dominicana, para el año 2018 hubo un incremento significativo en las exportaciones dominicanas hacia el exterior. El problema es que este incremento se fundamentó no por el aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio y destinos de exportación, sino, por el aumento de la demanda de productos por los principales socios comerciales del país, ninguno de ellos pertenecientes a Mercosur ni sus asociados de Sudamérica.

En la actualidad, el comercio entre República Dominicana y los países que conforman este bloque es prácticamente inexistente, porque la contribución que hace el mismo al total exportado es muy baja. Dentro de este bloque, el país al cual Republica Dominicana exporta más productos es a Brasil, pero existe un déficit enorme en la balanza comercial nacional, lo que significa que el comercio no está siendo bien aprovechado.

Los acuerdos comerciales permiten a los países aprovecharse del comercio internacional a través de políticas económicas y comerciales, que aporten beneficios a sus miembros, como la reducción o eliminación de barreras comerciales y la disponibilidad para cooperación internacional. La República Dominicana cuenta con cuatro tratados de libre comercio y con un acuerdo bilateral preferencial con Panamá. Ninguno de estos acuerdos comerciales incluye países de Sudamérica, reflejándose el desinterés y la falta de cooperación internacional

entre República Dominicana y Mercosur, lo que resulta en un costo de oportunidad muy elevado por el desaprovechamiento del comercio.

El sector farmacéutico dominicano presenta un alto potencial de desarrollo porque, a pesar de que el comercio con el bloque es prácticamente inexistente, los productos mayormente exportados pertenecen a este sector. Tomando en cuenta que el desarrollo de la industria farmacéutica a nivel nacional podría generar un incremento en el comercio entre la República Dominicana y el bloque de Mercosur, se considera la creciente posibilidad del establecimiento de un acuerdo bilateral entre las partes.

A través de la presente investigación que lleva por título: "Análisis de oportunidades de negocios en el Sector Farmacéutico mediante un acuerdo bilateral entre República Dominicana y los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR)", presentaremos en el capítulo I, conceptos básicos que explican el comercio internacional para colocar en contexto el análisis; en el capítulo II, expondremos sobre el Bloque de Mercosur, las naciones que lo conforman y las relaciones de estas con la República Dominicana; en el capítulo III, se definirá la apertura comercial y la diferencia existente entre los países del Bloque; y en los capítulos IV y V, se hablará sobre la industria farmacéutica a nivel global y el sector farmacéutico dominicano, respectivamente. A partir de esto, analizaremos las oportunidades de negocio en el sector farmacéutico, su desarrollo y el impacto que generaría en los demás sectores de la industria médica dominicana y, a su vez, la manera en que se beneficiarían las Pymes del país.

Justificación

Así como el mundo se ha globalizado, con ello también la importancia de interrelacionarse unos con otros. Es por ello que ninguna nación puede estar al margen de la prominente relación con los demás países, en cuanto a campos económicos, sociales y comerciales se refiere, de manera principal, enfocados en un sector que implique el desarrollo del país, en este caso, la industria farmacéutica.

Resulta preocupante el notable desinterés por parte del gobierno dominicano, y su desligo hacia la creación de un medio de negocios que resulte provechoso para el país, y que a la vez afiance las relaciones comerciales con los países del bloque de Sudamérica que conforman el Mercado común del Sur (MERCOSUR).

Existen varias formas de motivar y potenciar el comercio bilateral con este bloque, principalmente con el fomento de las exportaciones e importaciones a través de beneficios fiscales, acuerdos de cooperación, facilidades de estudios en el área de investigación farmacéutica, etc., sin embargo, es carente lo que se percibe en materia de esfuerzos para ello.

Al considerar el bloque de Mercosur como una opción viable para realizar comercio internacional, enfocado en la industria farmacéutica, se alcanzarían, e incluso se trazarían nuevos objetivos nacionales, pudiendo ser estos no sólo comerciales, sino también, la continua mejora del bienestar social y la innovación de las políticas públicas de salud, como también la creación de nuevas normativas y planes que ayudaran a la expansión del sector.

La investigación se realiza para comprender los beneficios potenciales, principalmente en el sector farmacéutico, que el país ha desaprovechado por su desinterés en la cooperación y apertura hacia estos mercados.

Mediante la apertura comercial hacia el bloque de Mercosur, la República Dominicana se colocaría como un notorio impulsor de las exportaciones por parte de las Antillas y todo el caribe, creando un pujante crecimiento que no solo llevaría al mayor abastecimiento de más de un 65% al mercado nacional, sino también posicionarnos como un gran proveedor de fármacos en estos países latinoamericanos.

Al diversificar los destinos de exportación de la República Dominicana, aumentarían los ingresos y la competitividad nacional, y se reducirían los riesgos para el país en tiempo de recesión de algunos sus socios comerciales ya existentes. De la misma manera se podrían acceder a mejores precios internacionales, por la ampliación de socios comerciales.

También se espera aprovechar la cercanía geográfica con estos países para potenciar el comercio internacional y motivar a los productores locales a realizar negocios, provocando así un aumento en la oferta de empleos, y por consiguiente, una mejora en la estabilidad social de todo el país.

Ante esta problemática se darán respuesta a diversas interrogantes como: ¿Cuáles son las oportunidades de negocio que se presentarían en el sector farmacéutico? ¿Cuál es la situación actual del comercio bilateral entre República Dominicana y los

países del bloque? ¿Cómo ha sido el desarrollo del sector farmacéutico en Rep. Dom.?, entre otras.

Factores como la reducida distancia geográfica entre República Dominicana y el bloque, climas factibles para la inversión (en la mayoría de los países de este), integración regional del bloque y gran cantidad de oportunidades de negocio, están siendo totalmente abandonados por ambas partes. Estudiar la posible implementación de un acuerdo bilateral entre las partes, resultado de un incremento del comercio y desarrollo de la industria farmacéutica, a través del aprovechamiento de las oportunidades, es el motivo principal de la investigación.

Esta investigación permitirá establecer los beneficios que se podrían alcanzar en el sector farmacéutico con el estrechamiento de las relaciones comerciales con los países que conforman el bloque de Mercosur. Tendrá como objetivo general: Analizar las oportunidades de negocios en el sector farmacéutico mediante un acuerdo bilateral entre república dominicana y los países del mercado común del sur (Mercosur), Rep. Dom., año 2019.

Diseño Metodológico

Tipo de investigación

La presente investigación será de tipo explicativa, ya que se establecerán las principales causas por las que se genera la existencia de oportunidades de negocios en el sector farmacéutico al realizar negocios internacionales con los países del Mercosur y sus asociados de Sudamérica.

También se explicará cómo el aprovechamiento de estas oportunidades de negocios potencia el desarrollo tanto de las pymes como del sector farmacéutico y las demás industrias dominicanas.

Es a su vez una investigación documental, pues se elaborará un marco teórico que permitirá sustentar la factibilidad de la realización de comercio internacional con los países del bloque de Mercosur, enfocado en la industria farmacéutica.

Metodología de la investigación

Dentro de los métodos que se utilizarán para el desarrollo de la presente investigación, se encuentra el método estadístico, puesto que se desarrollarán tablas y gráficos en los que se presentarán resultados para un posterior análisis.

También utilizaremos el método deductivo porque partiremos de la situación general de la industria farmacéutica global hasta llegar a las oportunidades específicas que se presentan en el sector farmacéutico nacional. Por último, utilizaremos el método sistemático debido a que a través de la relación de elementos aparentemente

aislados formularemos causas objetivas que demuestren la existencia de oportunidades de negocios en el sector farmacéutico.

Se escogió el muestreo no probabilístico porque los sujetos de la muestra serán seleccionados de acuerdo con la accesibilidad que se tengan hacia ellos, y por su criterio personal.

Técnicas e instrumentos

Dentro de las técnicas que se utilizaran para llevar a cabo esta investigación están:

Entrevistas: dirigidas a importantes participantes de la industria farmacéutica nacional y expertos en el área de comercio internacional.

Observación: mediante esta, dimos seguimiento a la evolución de las distintas economías que conforman el bloque de Mercosur, y los factores relevantes del sector farmacéutico del país.

Revisión de documentos: entre los que se encuentran, documentos de actualidad, informes, revistas, periódicos, artículos y boletines, libros y otros trabajos de grado de la materia.

CAPÍTULO I.-
COMERCIO INTERNACIONAL

1.1 Concepto

El comercio es la actividad económica de intercambiar bienes, valores, servicios y conocimientos entre dos o más personas, en una sociedad donde se compran, se venden o se cambian mercaderías que han sido producidas para el consumo. (Miguez, Fabeiro, & Fierro, 2013).

Según Gonzalo (2009), el comercio internacional, se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales.

Mientras que Bustillo (2000), lo define como diciendo que el denominado comercio internacional o comercio exterior consiste en un intercambio ordinario, generalmente de productos a cambio de dinero, con la característica diferencial de que para poder realizar el intercambio se ha de atravesar una “frontera”.

1.2 Importancia del comercio internacional

El Comercio Internacional reviste una gran importancia debido al movimiento que genera dentro de la economía local, regional y mundial; por cada transacción que se realice más de un sector se ve beneficiado, al generar un efecto en cascada desde la producción, la comercialización, el traslado, el aseguramiento de

mercancías, la nacionalización de estas, y un sinnúmero de actores económicos involucrados. (Rodríguez, 2012).

El Comercio Internacional permite que un país cuente con mayor cantidad de bienes que los que podrían producirse en aislamiento, con una dotación escasa de recursos productivos. Mientras más favorable sea la relación real de intercambio para un país, mayor será el beneficio que le producirá el comercio internacional en comparación con los que obtengan los restantes países. Utilidad: la determina la empresa: “utilidad pretendida”; condicionada por la competencia en el mercado internacional. (Juárez, Villegas, & Méndez, La importancia del comercio internacional en Latinoamérica, 2014).

1.3 Comercio internacional y la globalización

La globalización se refiere al conjunto, cada vez más amplio, de relaciones interdependientes entre gente de diferentes partes del mundo. (INMA, 2009)

Según Stiglitz (2002), la globalización es la integración de las economías del mundo producida por la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de barreras al movimiento del comercio, capital, tecnología y personas.

Por su parte la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en su glosario de términos económicos, la define como: “Nombre de la época económica que se está viendo actualmente (fines de los noventa y en el tercer milenio) en el mundo de las finanzas, el comercio y la economía y que significa el desarrollo de los mercados mundiales, la eliminación de las fronteras y el establecimiento de tratados de libre comercio”.

En las dos últimas décadas se ha relacionado de manera directa el Comercio Internacional con la Globalización. El enfoque que más ha prevalecido en la historia económica ha sido el de delimitar y regular los flujos de comercio en función de los diferentes intereses económicos, políticos y sociales de los estados. (Rodríguez, 2012).

La señora Rodríguez (2012), también rectifica, que es interesante ver cómo la globalización nos permite por una parte, acceder a tecnología, que en otro tiempo nos hubiera llevado a esperar 20 años o más para utilizarla de forma masiva, pero por otra nos enfrenta a un problema de desigualdad económica que prevalece en las naciones que interactúan en el plano comercial.

1.4 Relaciones del comercio internacional

Las relaciones comerciales entre los diferentes países han recorrido un largo camino, desde el trueque hasta la difícil especialización y diversificación. (Vázquez & Cerecedo, 2004).

A continuación, se mencionan algunas de las etapas más importantes del comercio.

El trueque fue la primera actividad comercial de la historia. En donde se intercambiaba un bien por otro. Se hacía ya que las diferentes culturas tenían diferentes necesidades que sólo podían satisfacer por medio del intercambio. (MUN T, 1994).

Más adelante, el mercantilismo se extendió por tres siglos, desde el siglo XV hasta mediados del siglo XVIII, el cual recalcó que la plata y el oro son la base

fundamental de la economía de los países.

El principio de esta corriente es: cada país debe tener un excedente en el comercio y este sólo se puede efectuar mediante las exportaciones y disminución de importaciones. (MUN T, 1994).

Tuvo tiempo de fama hasta que se publicaron las teorías de Adam Smith en 1776; este siempre defendió la libertad de los intercambios internacionales, ya que notaba que mayores eran las oportunidades de especialización mientras más amplios fueran los mercados.

Fue cuando entonces, en 1880 surge otro modo de comercio, en el que se usan las monedas hechas de oro. Esta época se conoce como la “Época Patrón de Oro”. En donde se intercambiaban bienes por monedas de oro o plata. Debido a lo difícil que era transportar los metales surgen los papeles como un nuevo tipo de cambio, los cuales se cobraban por los dueños en los gobiernos procedentes, y así evitaban robos. Con este tipo de cambio, se logró una mayor estabilidad ya que las conversiones de las monedas equivalían a la misma cotización en oro y esto hacía que la balanza comercial estuviera equilibrada. (Vázquez & Cerecedo, 2004).

Después, David Ricardo desarrolló su teoría de la ventaja comparativa, la cual habla que un país debe especializarse en lo que mejor hace y comprar el producto en el que no es muy bueno. (Ledesma, 1993).

El comercio internacional seguirá siendo de gran importancia para las economías de los países, ya que siempre existirá la desigualdad de recursos en los diferentes mercados. Por medio del comercio, se le provee una solución a esa desigualdad.

Además, Terpstra & Russow., (2000) defienden que las empresas se encuentran inmersas en un mercado global y tienen que considerar la existencia de competidores de todo el mundo. Por lo que necesitan poseer una representación internacional que les otorgue poder encontrar oportunidades de mercado y de crecimiento.

1.4.1 Operaciones de negocios internacionales

La colectividad de las transacciones internacionales se lleva a cabo por empresas multinacionales. Esta actividad la realizan en varias formas. Una es el comercio internacional; por ejemplo, las exportaciones e importaciones. Otra es la inversión directa en el extranjero. Una tercera son las licencias (concesiones), las empresas conjuntas y otras modalidades de inversión directa. (Rugman & Hodgetts, 1997)

En lo adelante se desarrollarán las principales operaciones: Exportación e importación.

1.4.2 Exportaciones e importaciones

En un mundo globalizado, las relaciones con otros países son básicas para sus economías. Existen países que producen bienes y servicios muy competitivos y los ofrecen a consumidores de otros países, es decir, los exportan. Asimismo, importan productos y servicios que otros países elaboran mejor o a menor precio. El flujo de importaciones y exportaciones representa el comercio exterior de un país. Este comercio puede dar como resultado un superávit o un déficit con el exterior. Ambas situaciones deben ser analizadas para poder tomar decisiones y alcanzar un buen equilibrio económico a largo plazo. ("la Caixa", La macroeconomía. Cruzando fronteras: exportaciones e importaciones, 2012).

La exportación

Es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero. Existiendo de acuerdo con la Ley aduanera dos tipos principales de exportación: Definitiva y temporal. (Sergio, 2011).

A veces la exportación comienza con la participación en una exposición de carácter internacional en la que se contacta con agentes extranjeros que comienzan a realizar pedidos. Pero, verdaderamente, exportar adquiere sentido si con ello se piensa que se va a incrementar la competitividad y los ingresos del negocio a largo plazo. (Miguez, Fabeiro, & Fierro, 2013)

De todas formas, exportar es un reto para muchas compañías. Las más pequeñas pueden sentirse intimidadas por el proceso. Una firma interesada en exportar debe identificar las oportunidades en los mercados externos, evitar una serie de problemas inesperados, por lo general asociados al hecho de hacer negocios en un mercado extranjero, investigar en dónde puede obtener un seguro de crédito a la exportación, y aprender a lidiar con el riesgo de tipos de cambio de divisas. (Hill, 2001).

Existen dos tipos de exportación: La exportación definitiva, que consiste en la salida de mercancías para permanecer en extranjero por tiempo ilimitado y la exportación temporal, que consiste en la salida de mercancías por un período determinado, por motivos de reparación, exhibición, sustitución. (Rodríguez, 2012).

Dentro de algunas de las ventajas puede aportar la exportación a las empresas, se destacan:

- ✓ En un plano macroeconómico, el incremento de las exportaciones permite a los países manejar una balanza comercial positiva.
- ✓ Permite efectuar economías de escala que den como resultado la optimización de recursos de las empresas, disminuyendo los costos unitarios de producción y la subsecuente posibilidad de mejorar el margen de utilidades.
- ✓ Promueve la prolongación del ciclo de vida de los productos.

La importación

La demanda de productos por los consumidores provee nuevas oportunidades de negocios a las empresas dispuestas a importar. La decisión de importar surge por dos razones principales: los escasos de producción del producto en el mercado interno y el bajo costo económico de importar ante costos altos de producción o comercialización en el país.

Cuando se habla de importar, se refiere a la compra de bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras. Puede ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. (Ceballo, 2012).

Según Rodríguez (2012), la importación de mercancías puede ser:

- Definitiva, cuando previo cumplimiento de todas las formalidades aduaneras correspondientes, son nacionalizadas y quedan a libre disposición del dueño o consignatario.

- Temporal, cuando una vez cumplido el objetivo por el que fue importada regresa al país de origen, sin que esto genere ningún pago de derechos al gobierno federal. Todo esto siempre y cuando cumpla con las disposiciones legales, de lo contrario se considera como una importación definitiva y se debe cubrir el pago de contribuciones respectivo, así como las multas y recargos, que se originaron por este movimiento.

Es importante destacar que, en el caso de las importaciones temporales, estas están orientadas en promover, en un momento posterior, una exportación con su utilización como consecuencia lógica de ellas.

Una de las principales ventajas de la realización de una labor importadora la constituye el introducirse en el comercio internacional con un coste relativamente bajo, ya que es posible empezar a mediar en operaciones de importación incluso con un mínimo de material. (Míguez, Fabeiro, & Fierro, 2013).

1.4.3 Entornos de los Negocios Internacionales

El mundo está globalizado y los Negocios Internacionales cumplen un papel fundamental en el mismo. Cuando se habla de Negocios internacionales, se refiere al estudio de todas aquellas transacciones comerciales (públicas, privadas, de bienes y servicios), llevadas a cabo entre fronteras y con el objetivo principal de satisfacer las necesidades de los individuos y organizaciones.

Los Negocios Internacionales son de gran importancia y a la vez necesarios, pues el asilamiento económico ya no es siquiera una opción. Dejar de tener participación en los diferentes mercados es un boleto seguro a la caída económica de una nación

y al deterioro de la calidad de vida para sus ciudadanos. Mientras, que la participación existosa en los Negocios Internacionales lleva consigo promesas de mejora y una mejor sociedad.

El entorno puede describirse como una serie de factores o circunstancias naturales infraestructurales, socioculturales, económicas, políticas y tecnológicas las cuales condicionan tanto el comportamiento como la situación de sujetos que son utilizados como referencia. Los negociadores deben apoyarse en el entorno ya que este sirve de herramienta a la hora de analizar el lugar donde se está proyectando llevar a cabo una negociación. (VARGAS, 2016).

Esta herramienta, permite analizar en los diferentes mercados, los siguientes tipos de entornos:

- Entorno economico.
- Entorno financiero.
- Entorno cultural.
- Entorno politico.
- Entorno legal.
- Entorno competitivo.

Es decir, el estudio del entorno de los negocios internacionales, lleva a comprender las dinámicas de las fuerzas económico-financieras, las fuerzas culturales, las fuerzas políticas, las fuerzas legales y las fuerzas competitivas.

1.4.4 Tratados internacionales

El tratado de libre comercio (TLC), es una parte del proceso general de integración de los países a la globalización de los mercados. La claridad en los objetivos por parte de los países es vital, a corto, mediano y largo plazo, para tener una conquista efectiva de mercados. Cada rama industrial o de servicios tiene sus características muy peculiares y pueden o no coincidir con los de diferentes países del tratado; y su debido conocimiento de ventajas y desventajas es vital para las negociaciones. Por lo que se constituye como un acuerdo entre distintos países para concederse determinados beneficios de forma mutua. (Rodríguez, 2012).

La República Dominicana ha sido signatario de cinco (5) tratados de libre comercio, la Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO, 2019), los detalla a continuación:

Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (DR-CAFTA)

Este tratado fue firmado el 05 de agosto del 2004, la República Dominicana entró en vigencia el 1ro de marzo del 2007.

Este acuerdo busca facilitar el acceso comercial en áreas de bienes, servicios, inversiones, propiedad intelectual y compras gubernamentales. Desde el punto de vista arancelario, el convenio establece que cada parte elimine progresivamente sus aranceles aduaneros, de igual forma, ninguna parte podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, o adoptar ningún arancel aduanero nuevo, sobre una mercancía originaria. Por consiguiente, se establece que algunas mercancías

comprenderán categorías y períodos de desgravación arancelaria de 5, 10, 15 y 20 años hasta llegar al arancel cero.

El DR-CAFTA está integrado en una parte por los países que conforman Centroamérica: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras; por otra parte Estados Unidos y así mismo por la República Dominicana.

Tiene por objetivo fundamental fortalecer los lazos especiales de amistad y cooperación entre las naciones que lo forman y promover la integración económica regional, a través de la creación de un mercado más amplio y seguro para las mercancías y los servicios producidos en sus respectivos territorios mientras se reconocen las diferencias en sus niveles de desarrollo y en el tamaño de sus economía.

Acuerdo de Asociación Económica Entre la Unión Europea y los Países del CARIFORUM (EPA)

El Acuerdo de Asociación Económica o The Economic Partnership Agreement EPA, por sus siglas en inglés, es un acuerdo recíproco, compatible con la Organización Mundial de Comercio (OMC), firmado el 15 de octubre del 2008. Fue ratificado por el Congreso de la República Dominicana el 24 de octubre de 2008 y entró en vigor el 27 de abril del 2009, e incluye capítulos relativos a:

- ✓ Comercio de mercancías
- ✓ Comercio de servicios
- ✓ Inversiones
- ✓ Innovación y la propiedad intelectual

- ✓ Adjudicación de contratos públicos y la ayuda al desarrollo, entre otros.

La base fundamental del acuerdo es el establecimiento de una zona de libre comercio para eliminar progresivamente los aranceles de los países partes del acuerdo, así como todas las medidas no arancelarias, cuotas y disposiciones similares.

El Acuerdo EPA está integrado por una parte por los países de la Unión Europea (UE): Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, España, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido (El 24 de junio del 2016 el Reino Unido mediante un referéndum aprobó su salida de la UE. El proceso podría durar hasta 2 años según lo estimado), República Checa, Rumania y Suecia.

Por otro parte, los países de CARIFORO son: Antigua y Barbuda, Barbados, Dominica, Granada, Haití, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y Las Granadinas, República Dominicana, Surinam, Trinidad y Tobago, Santa Lucía, Jamaica, Guyana, Belice, Las Bahamas.

Los Objetivos del EPA son: reducir y erradicar la pobreza mediante la creación de una asociación comercial coherente; promover la integración regional, la cooperación económica y la buena gobernanza; promover la integración gradual de los Estados del CARIFORO en la economía mundial; mejorar la capacidad de los Estados del CARIFORO en la política comercial y cuestiones relacionadas al comercio; apoyar las condiciones para aumentar la inversión y la iniciativa del sector

privado y la competitividad en la región del CARIFORO así como también reforzar las relaciones EU-CARIFORO.

Tratado de Libre Comercio entre los países de Centroamérica y la República Dominicana (Centroamérica-RD)

Fue firmado el 16 de abril de 1998, y entró en vigor en la República Dominicana en marzo del 2002. Este acuerdo tiene como principales objetivos:

- ✓ Estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios entre las partes.
- ✓ Promover condiciones de libre competencia dentro del Área de Libre Comercio.
- ✓ Eliminar recíprocamente las barreras al comercio de bienes y servicios originarios de las partes.
- ✓ Eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios entre los territorios de las partes.
- ✓ Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
- ✓ Impulsar las inversiones orientadas a beneficiar intensivamente las ventajas que ofrecen los mercados de las partes y a fortalecer la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial.
- ✓ Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

El acuerdo está integrado por una parte por Centroamérica: Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Guatemala, Honduras. Y por otra parte, la República Dominicana.

Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana y la Comunidad del Caribe (CARICOM-RD)

El CARICOM-RD fue suscrito el 22 de agosto de 1998, y entró en vigor en República Dominicana, el 05 de febrero del 2002. Tiene por objetivo común el establecimiento de un área de Libre Comercio entre las partes de conformidad con los Acuerdos de Marrakesh que establecen la OMC a través de la promoción y expansión de la venta de bienes originarios de los territorios de las partes.

Los objetivos fundamentales del acuerdo son:

- ✓ Eliminación de barreras no arancelarias al comercio y del establecimiento de un sistema de reglas de origen, cooperación aduanera y la armonización de los procedimientos técnicos, sanitarios y fitosanitarios.
- ✓ La liberalización progresiva del comercio de servicios.
- ✓ La liberalización del movimiento de capitales entre las partes, y la promoción y protección de inversiones dirigidas al aprovechamiento de las oportunidades que ofrecen los mercados de las partes, y el fortalecimiento de su competitividad.
- ✓ La promoción de la participación activa de los agentes económicos privados con miras a profundizar y ampliar las relaciones económicas entre las Partes, incluyendo la promoción y establecimiento de inversiones conjuntas.

- ✓ La promoción y el desarrollo de actividades de cooperación en las áreas de: agricultura, minería, industria, construcción, turismo, transportación, telecomunicaciones, banca, seguro, mercado de capitales, servicios profesionales, ciencia y tecnología y otra área que pueda ser acordada por los firmantes.
- ✓ Descinsentivar experiencias comerciales anticompetitivas entre y dentro de las Partes.

El acuerdo está integrado en una parte por la Comunidad del Caribe (CARICOM): Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tobago. Por otra parte, la República Dominicana.

Tratado Comercial entre la República Dominicana y la República de Panamá (Alcance Parcial AAP)

El Tratado Comercial entre la República Dominicana y la República de Panamá se suscribió el 17 de julio del 1985 y fue ratificado por el Congreso Nacional en el año 1987, pero no entró en vigencia hasta a partir del 02 de noviembre del 2003.

En materia de Normas de Origen, los productos que se beneficiaran de este acuerdo deben ser originarios de las partes y estar respaldado por un Certificado de Origen.

Se considerará mercancía originaria aquella que:

- ✓ Sea obtenida en su totalidad o producida enteramente a partir de materiales que califican como originarios en el territorio de una o ambas partes.

- ✓ Sea producida en territorio de una o ambas partes a partir de materiales no originarios que hayan sufrido una transformación sustancial que se expresa a través de un cambio de clasificación arancelaria, un valor de contenido regional u otros requisitos.
- ✓ Sea producida en territorio de una o ambas partes, aunque uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria.

Mediante este Tratado entran 103 productos dominicanos libre arancel a Panamá, asimismo la República Dominicana permite la entrada libre de arancel de 101 productos panameños, además existe una lista de productos manufacturados en las Zonas Procesadoras para la Exportación o Zonas Francas. El Reglamento de Aplicación contempla la posibilidad de incluir más productos para que se beneficien del libre comercio.

Por su parte, el Consejo del Mercado Común tiene entre sus atribuciones la potestad de negociar y firmar acuerdos, en nombre del MERCOSUR, con terceros países, grupos de países y organismos internacionales. Dichas funciones podrán ser delegadas por mandato expreso al Grupo Mercado Común, de acuerdo a los procedimientos establecidos en la normativa vigente. (Mercosur, 2019).

Es por esto, los países que conforman el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), de igual manera poseen tratados y acuerdos comerciales, como los siguientes:

- Tratado de libre comercio con la Comunidad Andina.
- Tratado de libre comercio con Israel.

- Tratado de libre comercio con Egipto.
- Tratado de libre comercio con Palestina.
- Acuerdo de complementación económica con Chile.
- Acuerdo de complementación económica con México.
- Acuerdo de complementación económica con Cuba.
- Acuerdo preferencial de comercio con India.
- Acuerdo preferencial de comercio con la Unión Aduanera de África Austral (SACU)
- Acuerdo comercial Mercosur- Unión Europea.
- Acuerdo de libre comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).
- Acuerdo comercial integral con Canadá.
- Entre otros...

De la misma manera, el bloque Mercosur se encuentra realizando tratativas para realizar acuerdos comerciales con Corea del Sur, con el Consejo de Cooperación del Golfo (Arabia Saudita, Baréin, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Qatar y Omán), con Jordania, con Turquía y con Siria.

1.5 Ventajas fundamentales del comercio internacional

El Comercio Internacional permite que un país cuente con mayor cantidad de bienes que los que podrían producirse en aislamiento, con una dotación escasa de recursos productivos. Mientras más favorable sea la relación real de intercambio para un país, mayor será el beneficio que le producirá el comercio internacional en comparación con los que obtengan los restantes países. (Juárez, Villegas, & Méndez, 2014).

Según Miguez, Fabeiro, & Fierro (2013), las ventajas fundamentales del comercio internacional son:

- Cada país se especializa en aquellos productos en los que tiene una mayor eficiencia, lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
- Los precios tienden a ser más estables.
- Un país importa aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
- Posibilita la oferta de productos que exceden el consumo a otros países, en otros mercados (exportaciones).
- Equilibrio entre la escasez y el exceso.
- Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza en el mercado internacional.

- Por medio de la balanza de pago se informa sobre qué tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

Definitivamente el comercio internacional asume diversas ventajas para cada uno de los mercados, de manera que promueve el desarrollo del país, como también la calidad de vida de cada uno de los habitantes, atrae también, inversión extranjera, genera una apertura a nuevos mercados, por lo que, amplifica los conocimientos de nuevas culturas, idiomas y tradiciones, creando así más riqueza para las naciones.

CAPÍTULO II.-

EL BLOQUE DE MERCOSUR

2.1 El Mercosur comercial.

Antes de profundizar en materia económica y comercial sobre el bloque, es necesario realizar una introducción de este, de manera que se pueda conocer el motivo de su formación, cuales países lo integran y por cuales bienes son estos reconocidos en el mercado internacional.

El Bloque del MERCOSUR se originó con el objetivo de constituir lo que se conoce como una unión aduanera, es decir, una zona de libre comercio entre sus miembros que, a su vez, permitiera el establecimiento de un arancel común para las importaciones provenientes de países fuera del bloque.

En la práctica actual, el MERCOSUR ha funcionado como una unión aduanera imperfecta, en la que aún permanecen porcentajes bilaterales en sectores relevantes (como es el caso de vehículos automotores y autopartes) y excepciones nacionales al arancel externo común. (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018)

Desde su creación tuvo como objetivo principal, el de propiciar un espacio común que generara oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional. Como resultado ha establecido numerosos acuerdos con países o grupos de ellos, de tipo económico, político, y de cooperación; concediéndoles a estos el carácter de asociados y la capacidad de participar en actividades del bloque, así como también preferencias comerciales. (Mercosur, s.f)

Esta iniciativa regional de integración estuvo instituida inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Posteriormente y gracias a lo estipulado en el Tratado de Asunción, que permite la adhesión al bloque de aquellos miembros del ALADI, la República Bolivariana de Venezuela se constituyó como el primer estado latinoamericano en incorporarse al bloque en 2006 -se encuentra actualmente suspendida de todos los derechos y obligaciones inherentes a su condición de Estado Parte- y más recientemente Bolivia en 2015, quien aún se encuentra en proceso de adhesión.

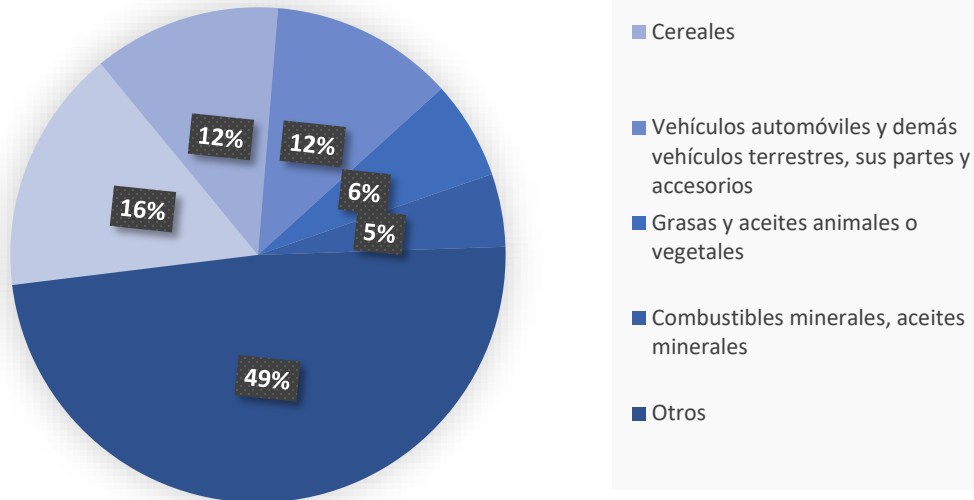
Contrariamente a que el Mercosur, como bloque comercial representa solo un 1.8% de las exportaciones mundiales y un 1.4% de las importaciones; este se coloca entre los principales oferentes globales de un conjunto de insumos necesarios, no solo para productos primarios sino también para las manufacturas. Es proveedor mundial de productos vegetales, alimentos y bebidas, grasas y aceites, animales y sus productos; y se destaca sobre todo por sus exportaciones de soja, azúcar, cueros, maíz y carnes.

A continuación, se presentan los principales productos exportados e importados durante el año 2018, por los cuatro miembros originales del Mercosur, quienes serán los referidos para el análisis.

Gráfica No. 1: Argentina Exportaciones

Argentina Exportaciones

Total 2018: US\$61,558,357

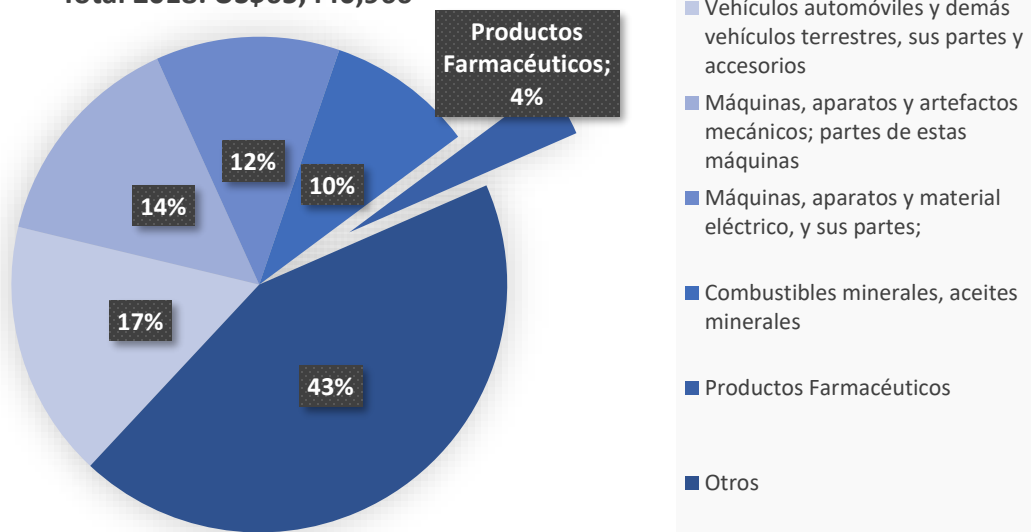


Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos de Trademap. Valores en miles de dólares.

Gráfica No.2: Importaciones de Argentina

Argentina Importaciones

Total 2018: US\$65,440,966



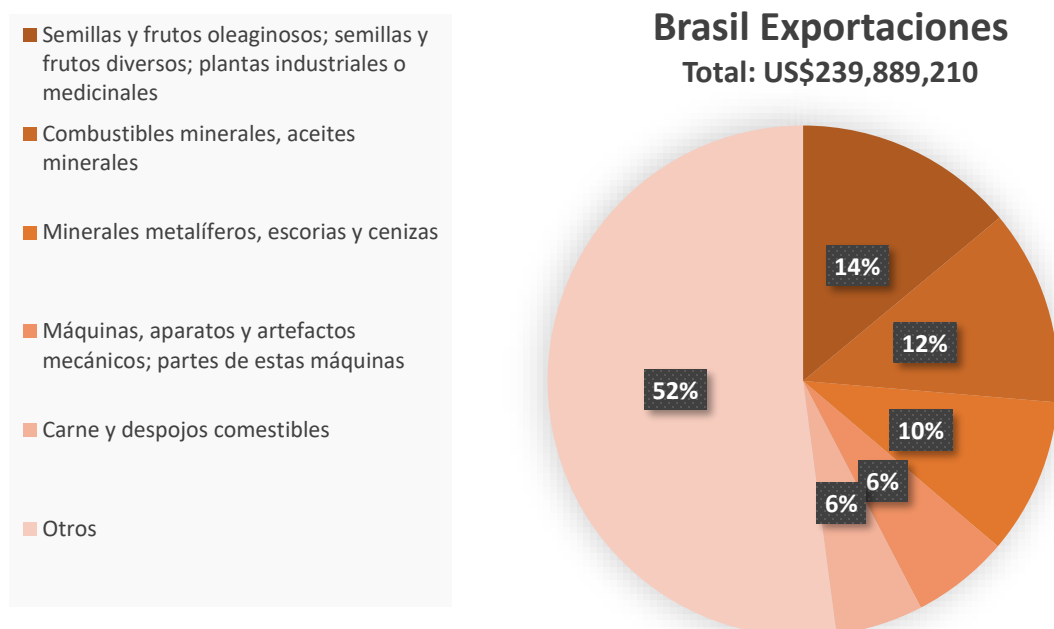
Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos de Trademap. Valores en miles de dólares.

En la gráfica No. 1 se puede observar primeramente que del total de las exportaciones del país en el 2018 el 16% (US\$ 9,842,706) corresponde a residuos

de la industria alimentaria (principalmente del aceite de soya) y el 12% (US\$7,537,979) son cereales diversos.

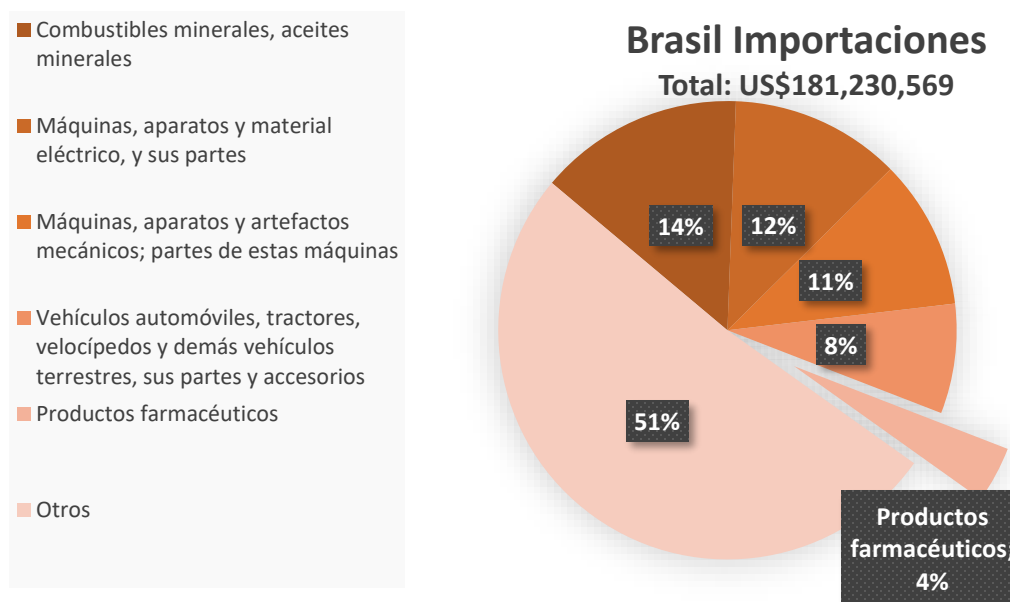
Con respecto a la gráfica No. 2 sobre las importaciones, el principal producto con un 17% (US\$ 10,992,934) del total, son los vehículos automóviles y demás, de aquí debemos destacar el 4% importado de productos farmacéuticos, que equivale a US\$ 2,372,195. Argentina presenta un déficit en su balanza comercial no muy pronunciado, el mismo influenciado por los altos valores importados en comparación a sus productos vendidos en el mercado internacional.

Gráfica No. 3: Exportaciones de Brasil



Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos de Trademap. Valores en miles de dólares.

Gráfica No. 4: Importaciones de Brasil



Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos de Trademap. Valores en miles de dólares

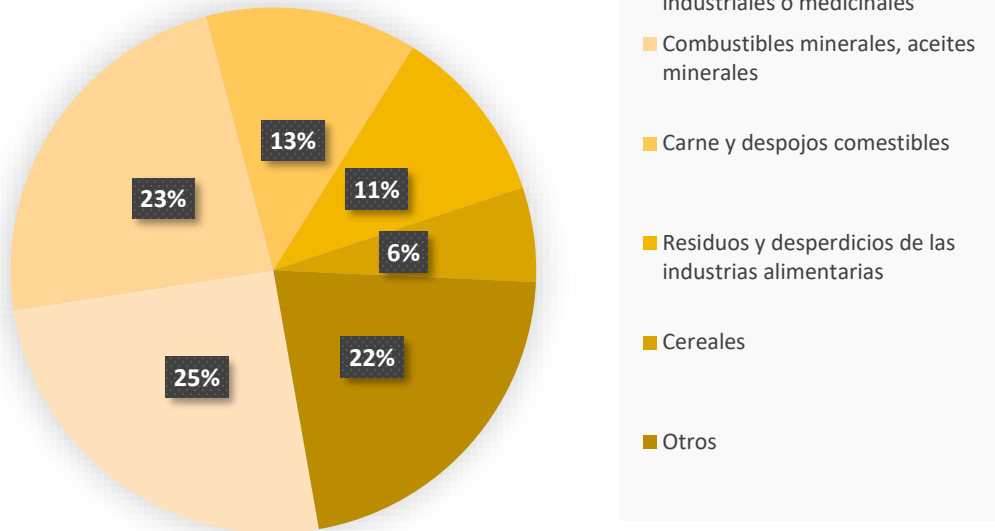
En la gráfica No. 3 se obtiene inicialmente que del total de las exportaciones del país en el 2018 el 14% (US\$33,517,529) pertenece a las semillas y frutos oleaginosos y diversos, como la soya, el maní y los frutos destinados a la siembra, y el 12% (US\$29,670,809) son combustibles y aceites minerales, tales como el petróleo crudo y en gas.

En la gráfica No. 4 sobre las importaciones, el principal producto con un 14% (US\$26,233,627) del total, son los mismos combustibles y aceites, de aquí correspondemos a destacar el 4% importado de productos farmacéuticos, que equivale a US\$7,198,783. A partir del análisis, podemos observar que Brasil tiene un superávit en su balanza comercial, dado como resultado de los altos valores comerciados con el mercado exterior.

Gráfica No. 5: Exportaciones de Paraguay

Paraguay Exportaciones

Total: US\$ 9,042,469

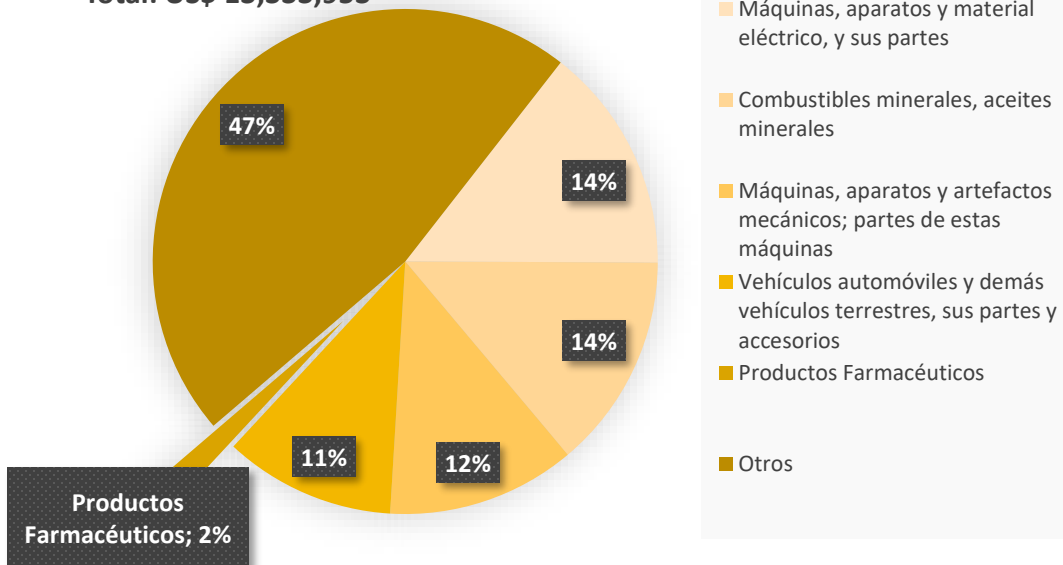


Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos de Trademap. Valores en miles de dólares.

Gráfica No. 6: Importaciones de Paraguay

Paraguay Importaciones

Total: US\$ 13,333,953

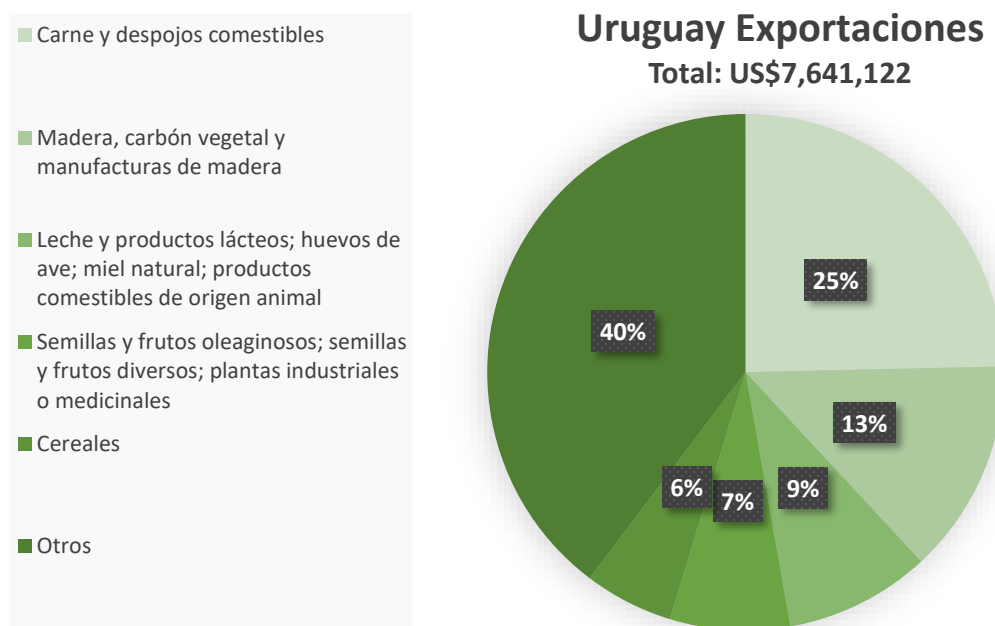


Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos de Trademap. Valores en miles de dólares.

En la gráfica No. 5, se visualiza que del total de las exportaciones del país en el 2018 el 25% (US\$2,291,046) concierne a las semillas y frutos oleaginosos y diversos, y el 23% (US\$2,108,768) son combustibles y aceites minerales.

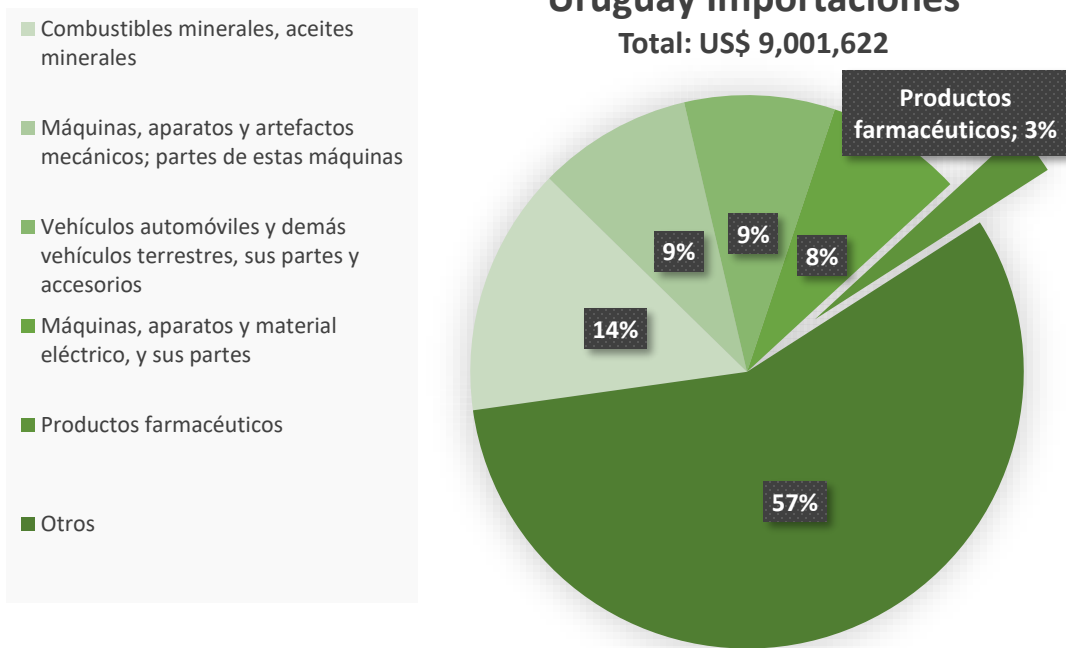
Con respecto a la gráfica No. 6 sobre las importaciones, el principal producto con un 14% (US\$1,934,557) del total, las máquinas, aparatos y materiales eléctricos, de aquí correspondemos a destacar el 2% importado de productos farmacéuticos, que equivale a US\$241,115. En Paraguay apreciamos un déficit en su balanza comercial, a pesar de que exporta altos volúmenes de productos, el valor de estos no es suficiente para cubrir la perdida ocasionada por las importaciones.

Gráfica No. 7: Exportaciones de Uruguay



Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos de Trademap. Valores en miles de dólares.

Gráfica No. 8: Importaciones de Uruguay



Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos de Trademap. Valores en miles de dólares.

En la gráfica No. 7 se observar en primer lugar que del total de las exportaciones del país en el 2018 el 25% (US\$1,882,585) concierne a las carnes y despojos de esta, y el 13% (US\$1,027,755) le toca a la madera y su subsecuente manufactura y al carbón vegetal.

Con referencia a la gráfica No. 8 sobre las importaciones, el principal producto con un 14% (US\$1,308,980) del total, son los combustibles y aceites minerales, de aquí correspondemos a destacar el 3% importado de productos farmacéuticos, que equivale a US\$250,527. Uruguay se podría decir, se encuentra en la misma situación de Paraguay, con un déficit en su balanza comercial, debido a que son mayores los montos de los productos importados, sin embargo, el déficit en Uruguay es mucho menor en comparación.

2.2 Evolución del comercio del Mercosur

La situación económica de un país no se mantiene estática, esta sufre cambios a lo largo de los años, como respuesta a los factores internos del mismo país y a los factores externos, en este contexto, el entorno comercial en el cual se asocia. En los siguientes párrafos se expondrá el desarrollo gradual, o la evolución económica que ha experimentado el Mercosur en su conjunto, así como los países por separado, en los últimos años, haciendo énfasis en el periodo 2017-2019.

Datos presentados por el Banco Interamericano de Desarrollo, dejaron como muestra que en el 2015 el ritmo de actividad económica de los países del Mercosur, registro una menor intensidad, dando como ejemplo a Brasil que sufrió una caída del PIB durante ese año y a Paraguay y Uruguay, que exhibieron menores ritmos de crecimiento en sus economías. (Instituto de integración de América Latina y el Caribe, 2016)

Durante los últimos años, las economías de los países integrantes del Mercosur se han caracterizado por presentar tendencias a la desaceleración tanto de la demanda externa como en la dinámica de los precios internacionales, impactando de manera negativa los desarrollos comerciales de los países.

Entre algunos de los desafíos o problemas comunes de los países del Mercosur, se puede mencionar la reducción del producto interno bruto, que ha afectado sobre todo a Argentina y Paraguay en comparación con años anteriores; la permanencia de tensiones inflacionarias, esta ha afectado en mayor medida a Argentina cuya economía lleva casi una década en estancamiento y se puede ver expresada en

menor grado en los demás países; y un deterioro en las cuentas fiscales, muy profundo en Brasil.

En el ámbito extrabloque, el Mercosur conserva riesgos coligados al debilitamiento de la demanda intra-Mercosur (por el resultado de la recesión comercial brasileña y argentina) y de la demanda internacional que perjudica los precios y las cantidades a exportar de los productos en los mercados internacionales (adjudicado a la desaceleración del principal socio del bloque, China).

Sin embargo, el año 2017 resultó clave para la integración del bloque, desarrollaron nuevas reglas regionales, se lanzaron a eliminar y darle seguimiento a los obstáculos o barreras al comercio intrarregional, profundizaron las relaciones bilaterales entre los miembros y reactivaron las negociaciones externas. La actividad económica de los miembros del bloque percibió una recuperación respecto al periodo recesivo de los años 2015-2016.

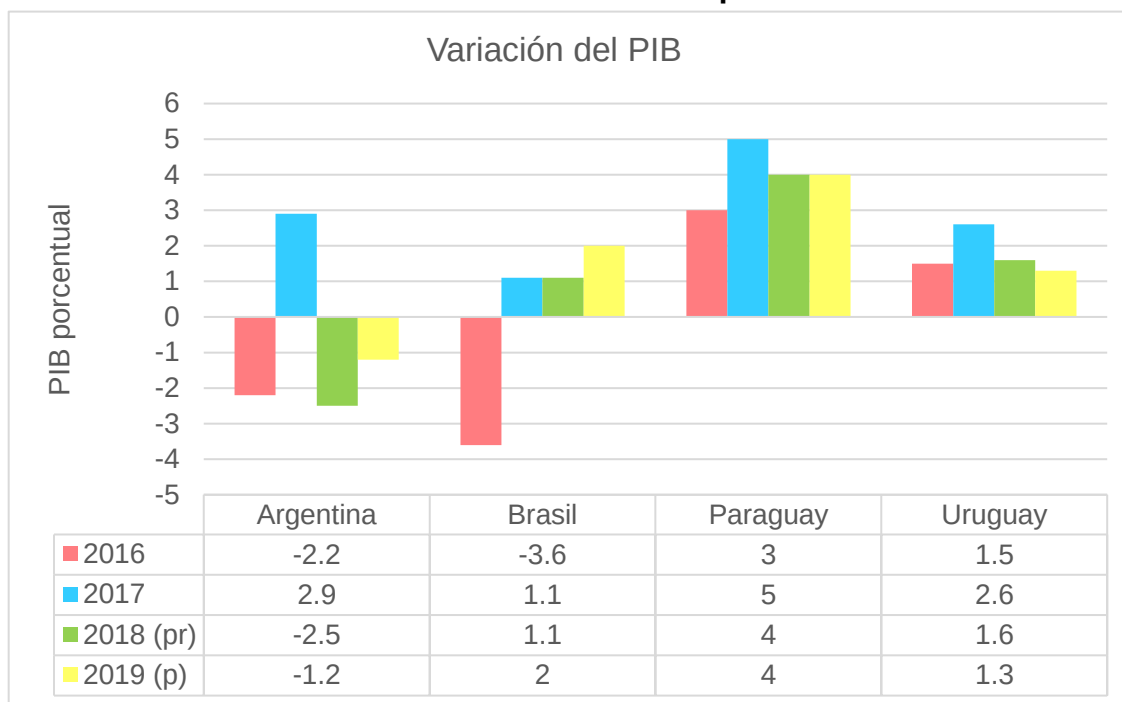
Con respecto a la reactivación comercial, se apreció una tendencia positiva de las exportaciones, estas crecieron un 13.8% en el año 2017, acompañada de una expansión en el comercio intrazona (entre los países del bloque) y un impulso en las economías más pequeñas.

A pesar de los buenos resultados que se proyectaron en el 2017, el año continuo fue impactado por los cambios en las condiciones internacionales, y las economías del Mercosur sufrieron las consecuencias a partir de mediados del 2018, que alentó el crecimiento que se pronosticaba para ese año.

Evolución Económica de los miembros fundadores

En estos últimos años, las economías de los cuatro miembros fundadores utilizados para el análisis: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, han presentado cambios, los cuales se describirán a continuación:

Gráfica No. 9: Variación del PIB de los países de Mercosur



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Informe Mercosur: hacia cambios necesarios (2019)

A partir de la gráfica que presenta la variación del PIB, y los datos visualizados en el informe Mercosur 2019 elaborado por el Banco Interamericano de Desarrollo, se puede apreciar que luego de una expansión del PIB en los cuatro países del bloque en el 2017, para el próximo año, el mismo se mantuvo constante en Brasil, se desaceleró en los demás miembros, destacando su caída en Argentina. Para los inicios del 2019 se proyecta un alza en Brasil, un aumento medio en Argentina y una tendencia constante para Uruguay y Paraguay.

Tabla No. 1: Cuenta corriente de los países de Mercosur

Resultados de la cuenta corriente	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
2017	-5.0	-0.4	3.1	0.8
2018 (pr)	-5.9	-0.8	0.4	-0.6

Fuente: Informe Mercosur: Hacia cambios necesarios (2019)

Con respecto a la tabla anterior que presenta los resultados de la balanza de pago, podemos observar que la misma se deterioró en todos los miembros del bloque, producto de un incremento en las importaciones de las naciones. Brasil y Argentina profundizaron sus déficits en el 2018, mientras que Uruguay paso de un saldo positivo a uno negativo, y en cuanto a Paraguay, este continua en un saldo positivo pero el mismo es inferior al año anterior.

Caso Argentina: Con la entrada de un nuevo gobierno a finales del 2015, se reorientó la política económica en el país, se llevó a cabo una desregulación del mercado cambiario, se eliminaron los derechos de exportación de muchos productos y se buscó la resolución de los conflictos suscitados con los acreedores que no habían aceptado la restructuración de la deuda. Aun así, en el país persiste una inflación elevada, que solo es empeorada por las devaluaciones de la moneda y el incremento de los costes de los servicios públicos.

La actividad económica empezó a recuperarse en el primer trimestre del 2017, al sobrellevar una recesión en los años anteriores causada entre otras cosas, por el bajo dinamismo de la demanda externa (originadas de la recesión de Brasil), y la

implementación de una política monetaria restrictiva. El nivel de actividad en la economía se expandió 1.5% con una tendencia a la aceleración ya que creció 2.7% para el primer semestre del 2017. (Instituto de Integración de América Latina y el Caribe, 2017)

Seguido de un crecimiento en el 2017, lamentablemente la economía argentina entro en recesión en el segundo trimestre del 2018, afectada por una sequía en el nivel de actividad y las exportaciones, que en conjunto presionaron los desequilibrios fiscales y en la cuenta corriente. Hubo un menor acceso a los mercados internacionales y una depreciación significativa del peso argentino. Para finales de año e inicios del 2019, Argentina se encuentra con un panorama recesivo con elevada inflación. (Instituto de Integración de América Latina y el Caribe, 2019)

Caso Brasil: Este país experimentó un deterioro económico potenciado por un clima de incertidumbre política, esta debido a las denuncias de corrupción y defraudación publica sobre varios políticos importantes, así como una menor demanda externa juntamente con una caída de la inversión y aumento de los precios.

Propiciado por el radical e inestable cambio de autoridades, el nivel de actividad de la economía brasileña se redujo 3.8% en el 2015. A pesar de esta recesión, las exportaciones aumentaron un 6.1% al tiempo en que las importaciones disminuyeron 14.3% (Instituto de integración de América Latina y el Caribe, 2016)

Luego de la recesión experimentada durante el 2015-2016, la economía brasileña se recuperó 1.1% en los dos años siguientes, como bien pudimos apreciar en la

gráfica anterior, la actividad en el 2018 se vio estimulada por la inversión y el consumo, aunque que la misma posee un crecimiento lento, que va de la mano con una percibida incertidumbre política.

Caso Paraguay: A diferencia de los países mencionados anteriormente, Paraguay ha sobrellevado el débil ambiente internacional y regional, manteniendo un ritmo moderado de crecimiento desde 2015.

Obtuvo un crecimiento de 3.1% en ese año, impulsado por el consumo público en primer lugar, y la contribución de las exportaciones fue positiva, debido a una caída en las importaciones. En los dos primeros trimestres de 2016, el PIB registró aumentos, de 1.5% y 6.2% respectivamente, y fueron el resultado de un aumento de 11.6% en las inversiones y un 7.2% en las exportaciones. (Instituto de integración de América Latina y el Caribe, 2016)

Paraguay puede ser denominado el socio con mayor dinamismo, esta creció un 4% en el 2018, impulsada por todos los componentes de la demanda agregada. Como bien expresa la gráfica se proyecta un crecimiento del mismo porcentaje para este año 2019.

Caso Uruguay: Con respecto a la economía de Uruguay, esta no estuvo al margen de los factores que afectaron al bloque, lo que produjo que esta se inclinara a una desaceleración del nivel de actividad. Entre los mayores desafíos que le tocó enfrentar a la economía en los últimos años, están el déficit fiscal creciente, y un aumento sostenido de los precios.

El PIB se desaceleró a 1.6% en el 2018 y según lo proyectado, continuaría en esa misma tendencia para el final de este año. Uruguay paso de un superávit en su cuenta corriente, a un déficit, esto derivado de las condiciones internacionales que afectaron de igual forma el tipo de cambio e impacto sobre la inflación del país. (Instituto de Integración de América Latina y el Caribe, 2019)

Según el informe más actualizado sobre el Mercosur, no se puede esperar un desarrollo igualitario en la actividad economía de los miembros en el 2019. Mientras que Brasil podría mejorar su desempeño, y Paraguay mejorar su dinamismo, Uruguay se desaceleraría sutilmente, mientras que Argentina continuaría en una recesión.

Pese a los bajos pronósticos, actuando en un marco inicial de recuperación del crecimiento y el comercio mundial, el Mercosur se encuentra percibiendo lo que se podría definir como un impulso, cumpliendo logros y avances de su agenda interna que buscan revalorizar al bloque como proyecto e instrumento regional, a modo de obtener una mejor inserción internacional de cada uno de los países que lo conforman.

2.3 La relevancia del bloque para cada uno de sus miembros

El comercio en el interior del bloque adquiere mucha más relevancia cuando se toma en cuenta la reducida integración que se puede observar en América Latina y el Caribe. El Mercosur, es uno de los bloques regionales con mayor comercio entre sus miembros, estos destinan conjuntamente un 13% de sus exportaciones al propio

bloque, y en términos de importación, un 16% proviene de socios del bloque. (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018)

Desde el inicio del Mercosur, los países miembros que más han crecido en términos de exportadores interbloque son Brasil y Paraguay, con porcentajes del 54% y el 10% respectivamente. Argentina, por otro lado, se consolidó como principal importador de los productos del bloque, a pesar de haber sido el segundo oferente más importante dentro del mismo. Uruguay no presentó grandes cambios en su grado de inclusión en el comercio, desde la conformación del bloque.

La trascendencia del bloque se puede considerar como diversa para cada uno de sus miembros, pero en la misma se mantiene un patrón: el bloque cobra mayor importancia para los países de menor extensión. Ejemplo de esto, Paraguay, es aquel que destina el 48% de sus exportaciones a los socios del bloque, y demanda aproximadamente el 35% de estos; en el otro extremo, Brasil, quien solo destina el 11% de sus exportaciones y depende en menor medida de este para proveerse.

El Boletín de comercio exterior del Mercosur destaca una información muy importante, la concentración del comercio dentro del bloque crece cuando solo se toma en cuenta a los miembros originales de este. La razón está, en que Venezuela presenta no solo una muy baja integración con el resto de los países de la región (el 96% de sus exportaciones se dirigen fuera de la misma) sino también un vínculo comercial más fructífero con el bloque de la Alianza del Pacífico que con Mercosur.

2.4 El Mercosur en el comercio de América Latina y el Caribe

El aporte que realiza el bloque de Mercosur al comercio internacional de la región es menor a su aporte en términos del producto. No obstante, este cuenta con un papel clave en el comercio intrarregional de mercancías, en particular de las manufacturas, de América Latina y el Caribe. El Mercosur representa algo más de la mitad (56,4%) del Producto Interno Bruto (PIB) de América Latina y el Caribe y aproximadamente un 46,2% de su población. (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018)

Pese a el impacto positivo que este representa a nivel intrarregional, el peso de Mercosur en la balanza comercial de bienes de la región es significativamente menor, lo cual refleja un menor grado de apertura comercial (a diferencia de otros bloques ubicados en la región), pero este grado de apertura no es propio de todos los miembros del bloque, sino que esta dado por las situaciones económicas presentadas por Argentina y Brasil, y a consecuencia le resta presencia al mayor nivel de apertura de las economías de Paraguay y Uruguay.

La estructura del comercio al interior del bloque explica, en gran medida el impacto positivo que el bloque ejerce en el comercio intrarregional. Un 59% del total de las exportaciones realizadas por los países del Mercosur hacia América Latina y el Caribe se dirige al propio bloque y un 66% de lo que el bloque importa de la región en su conjunto se origina en él. (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018)

Aún más importante resulta el Mercosur, en el comercio intrarregional de mercancías, considerando el renglón de manufacturas no agropecuarias. Los miembros del bloque comercial conforman un 56% de las exportaciones y un 48% de las importaciones, otorgándole un marco más diversificado al comercio.

En la actualidad, el Mercosur ha emprendido acciones para mejorar su inserción global, desarrollando sobre todo negociaciones en América Latina, principalmente dándole prioridad a un acercamiento con la Alianza del Pacífico. También se han producido contactos con el Sistema de Integración Centroamericana (del cual forma parte la República Dominicana) con vistas a un posible acuerdo comercial. (Instituto de Integración de América Latina y el Caribe, 2017)

2.5 Negocios entre República Dominicana y los países del bloque

Las negociaciones y actividades comerciales entre la República Dominicana y los países pertenecientes al Mercosur pueden definirse como escasas, en comparación con otras naciones y bloques regionales; como desincentivo, el país tampoco cuenta con acuerdos comerciales con ninguno de los miembros del bloque, por lo que pierde la oportunidad de beneficiarse de las preferencias otorgadas por los mismos. A modo de análisis se mencionarán algunos antecedentes remarcables entre ambas partes, hasta llegar a la situación comercial actual con cada uno.

En primera instancia durante una reunión del Consejo del Mercado Común del Mercosur, celebrada en diciembre de 2005, la República Dominicana y los países de Mercosur, firmaron un oficio, cuyo objetivo se inclinaba a la profundización del dialogo político y económico entre las partes, con miras a iniciar negociaciones en

el 2006 y lograr un tratado de libre comercio, desafortunadamente el mencionado acuerdo jamás fue oficializado. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2005)

Comercio Bilateral con Argentina

Primeramente, es necesario destacar que, a pesar de no tener un acuerdo formalizado con Argentina, los negocios realizados se desarrollan bajo el principio de la nación más favorecida. (Departamento de Inteligencia Comercial, 2018)

Con respecto a las relaciones con Argentina, en el 2016 la embajadora de Argentina en el país María Castro, expresó que aun así el comercio se encuentre en el mínimo, no existen obstáculos que puedan afectarlo; establece que las dos partes, pueden elaborar planes a partir de la potencialidad de los negocios bilaterales, y teniendo en consideración que Argentina podría ser una puerta de entrada al Mercosur. (El Nacional, 2016)

Las exportaciones hacia Argentina se pueden considerar de entre las menores cifras con respecto a los países del bloque; en el año 2017 llegó a un total de US\$ 515,014 y se redujeron aún más en el 2018 con solo US\$ 245,032. (Dirección General de Aduanas, 2019)

Sin embargo, correspondiendo a nuestro tema, uno de los productos de mayor exportación hacia Argentina fueron los instrumentos médicos para uso de ostomía (S.A. 3006), que, en el 2017, generaron US\$ 0.274 millones.

En cuanto a las importaciones, a diferencia de las exportaciones, han ido en un alza, pasando a importar US\$ 107.35 millones en el 2017, a unos US\$ 117.11 millones

en el 2018. Los bienes de mayor valor importado son los vehículos para transporte y los medicamentos. (Dirección General de Aduanas, 2019)

La balanza comercial con Argentina presenta una tendencia negativa muy marcada para la República Dominicana, y esta se ha mantenido así desde los inicios comerciales entre ambos países, una causa de esto es la mínima diversificación de los productos que son exportados a Argentina.

Comercio Bilateral con Brasil

Durante el año 2010, el entonces Secretario de Comercio Exterior de Brasil, Welber Barral, sostuvo reuniones con representantes del Gobierno y empresas privadas del país, con el objetivo de promover el intercambio y explorar las posibilidades de lograr un acuerdo comercial entre la República Dominicana y el Mercosur. Exhortó el potencial comercial de ambas economías, y el interés de Brasil, de aumentar sus importaciones desde la República. (El Día , 2010)

En el 2018, ambas naciones firmaron un acta de compromiso conjunto, orientada a eliminar trabas que afecten el comercio y la inversión, con vistas a promover mayores oportunidades de acceso de los bienes dominicanos al mercado brasileño.

Las exportaciones dominicanas hacia Brasil han experimentado un ritmo de variación durante los últimos años, creciendo y decreciendo años continuos. Según datos de Dirección General de Aduana, en el 2017, el valor de las exportaciones fue de US\$ 2,621,457 y en el 2018, ascendió a un total de US\$ 4,051,674. (Dirección General de Aduanas, 2019)

Correspondiendo a nuestro tema, de los productos más exportados hacia Brasil se encuentran los instrumentos médicos identificados por el uso de ostomía, con más de US\$ 554,000 como valor final.

Con respecto a las importaciones provenientes de Brasil, están han ido en crecimiento, con periodos de descenso, pero manteniendo altos valores; desde US\$ 497.53 millones en el 2015, hasta una suma de US\$ 718.88 millones en el 2018. En cuanto a los productos importados, destacan el hierro y el acero sin alear, placas y baldosas, de cerámica. (Dirección General de Aduanas, 2019)

Cabe destacar que Brasil se presenta como uno de los destinos principales de las importaciones de República Dominicana, y es el país del bloque con el que más intercambio comercial tiene el país, así sea en el renglón de importaciones. A partir de esto, se da a relucir que la balanza comercial entre la República Dominicana y Brasil da como resultado un saldo altamente deficitario para el país. Se puede atribuir como causa de este desbalance, un fuerte incremento de las exportaciones de Brasil a la República Dominicana, la reducida diversidad de productos exportados por el país caribeño y la baja inserción de estos en el mercado brasileño, pudiendo suponer que es debido a los altos aranceles existentes en Brasil.

Comercio Bilateral con Paraguay

En lo que respecta a Paraguay, que corrientemente comercia intrarregionalmente con sus pares del Mercosur, cuenta con un intercambio comercial con la República Dominicana casi nulo, en lo que va del 2019, apenas supera los US\$ 3 millones. Según Pedro Ramón Sánchez Leguizamón, quien se desempeña como embajador

del país del cono sur, es necesario ampliar el comercio y gestionar las inversiones. (Listín Diario, 2019)

Este asegura que Paraguay puede comprarle al país una diversidad de productos, en los que se incluyen los productos farmacéuticos dominicanos, y que en el Mercosur se encuentran 250 millones de viables compradores y solo el Paraguay puede convertirse en un centro de distribución del Mercosur, mediante las zonas francas dominicanas.

Las exportaciones con destino a Paraguay se pueden considerar como moderadas, es el segundo país de los cuatro analizados, que recibe más productos nacionales. Estas cifras presentan una tendencia de crecimiento en los últimos años, en el 2017 fueron de US\$ 1,225,653 y en el 2018 estas fueron de US\$ 1,233,907. (Dirección General de Aduanas, 2019)

Los bienes exportados se concentran en una reducida variedad, que representan casi la totalidad de las exportaciones a Paraguay. Entre los principales se encuentran los medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar y las preparaciones capilares.

Con respecto a las importaciones, Paraguay figura como el país del bloque del que recibimos menores productos; estas en el mejor de los casos, presentan una tendencia a la baja, el 2017 generaron un valor de US\$1,395,249 y en el 2018, la cifra se redujo a US\$1,256,871. Siendo los productos más comerciados por esta vía, los medicamentos, tabaco para fumar, almidón de maíz, entre otros. (Dirección General de Aduanas, 2019)

A partir de los valores presentados, se observa que, a pesar de tener una balanza comercial deficitaria con este país, esta es bastante reducida en comparación con aquellas obtenidas del comercio con los demás países del bloque, lo que a simple vista resulta en una muy atractiva oportunidad de potenciar las exportaciones sobre todo las del sector de productos farmacéuticos que es de los principales involucrados.

Comercio Bilateral con Uruguay

En el 2018, fue firmado un acuerdo en materia de cooperación bilateral, entre la Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO) y la Unión de Exportadores del Uruguay; el mismo busca el incremento del intercambio comercial entre ambas naciones y logrará facilitar una mayor inserción de los productos dominicanos de varios renglones en el mercado uruguayo.

De acuerdo con el expresidente de Adoexpo, Álvaro Sousa, este acuerdo surgió de la iniciativa del embajador dominicano en Uruguay, Luis Arias, como estrategia a favor de las exportaciones e inversiones extranjeras directas. (Hoy, 2018)

Según el artículo, los bienes nacionales que cuentan con una mayor posibilidad para su comercialización en Uruguay los productos farmacéuticos, de belleza, plástico, entre otros. De los productos farmacéuticos se destaca que el 90% de estos artículos de manufactura local fueron exportados a Uruguay en el 2016.

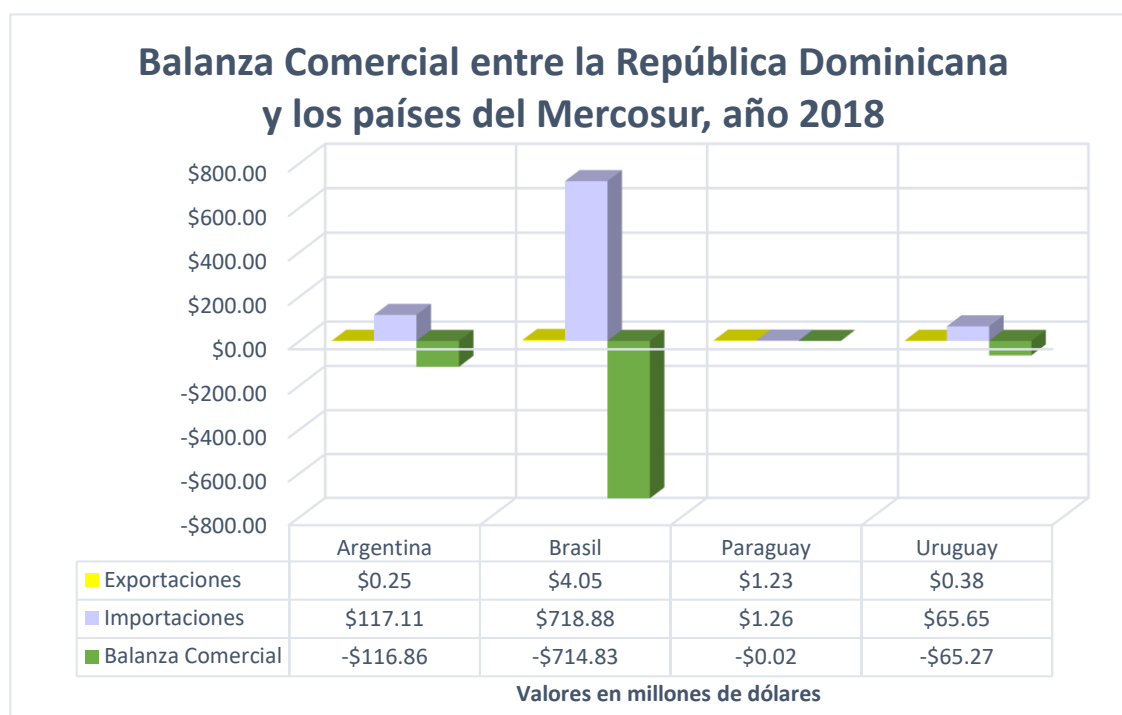
Las exportaciones hacia Uruguay se encuentran entre las más bajas del grupo de países, y muestran un ritmo de variación, reduciendo y aumentando año tras año,

en el 2017 la cifra fue de US\$ 471,729 y el 2018 terminó con US\$ 381,628. (Dirección General de Aduanas, 2019)

Por el contrario, las importaciones desde Uruguay presentan altos valores, los mismos en una tendencia de alza, en el 2017 se generaron US\$ 51.64 millones y en el 2018, aumentó a US\$ 65.64 millones (Dirección General de Aduanas, 2019)

Al analizar los datos, se puede observar claramente un saldo comercial deficitario para la República Dominicana, al igual que con los demás miembros del Mercosur, este no es tan elevado como aquel de Brasil y Argentina, pero si es una cifra que no puede ser compensada inmediatamente.

Gráfica No. 10: Balanza Comercial entre República Dominicana y Mercosur



Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos de la Dirección General de Aduanas.

En la gráfica no. 10 se puede apreciar el resultado de la balanza comercial de la República Dominicana con cada uno de los países del Mercosur; acorde a los

análisis previamente presentados, queda ilustrada la diferencia en valores entre las exportaciones e importaciones, y esto afecta de manera negativa a la balanza comercial, ejemplificada drásticamente en el caso de Brasil. De igual manera, destacamos que, a pesar de no comercializar activamente con Paraguay, el saldo comercial con el mismo se puede compensar efectivamente mediante un aumento del intercambio comercial.

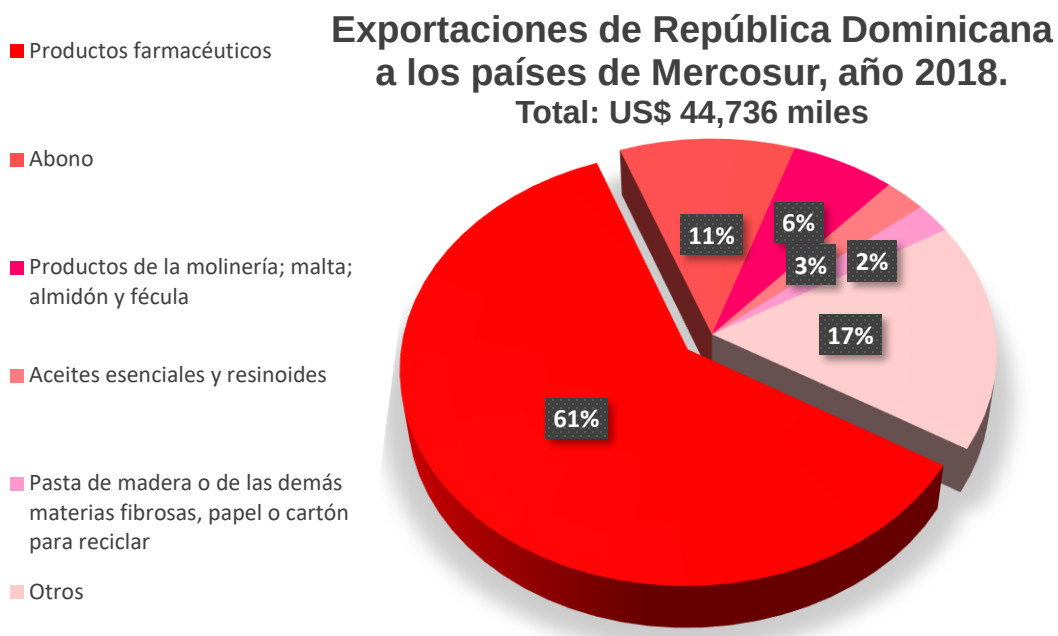
Con miras a equilibrar el comercio con los países del Mercosur, la República Dominicana analiza desde hace varios años, una posible adhesión a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la cual pudiera permitirle un mayor acceso al mercado del cono sur. (Agencia EFE , 2018)

Según el presidente de la Cámara de Comercio Dominico-Brasileña, Leonel Castellanos, por el hecho de mantenerse excluida del ALADI, el país pierde grandes oportunidades con la nación de Brasil para conectarse de manera preferencial y de recibir nuevas inversiones de este mercado tan extenso. Y no solo con Brasil, esta Asociación Latinoamericana permitiría una integración regional, un mejor acercamiento a los demás países del Mercosur, quienes son igualmente miembros plenos del ALADI.

Este organismo contempla preferencias arancelarias regionales, las cuales se aplican a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países. Por lo que muchos de los productos nacionales, podrían gozar de una exención de sus aranceles y de esa forma potenciar y/o aumentar las exportaciones de estos.

A continuación, se presentan dos gráficos, que ilustran las exportaciones la República Dominicana realiza con destino al Mercosur en conjunto, para de esta manera apreciar cuales bienes nacionales son los más requeridos y solicitados por el bloque.

Gráfica No. 11: Exportaciones de República Dominicana a Mercosur

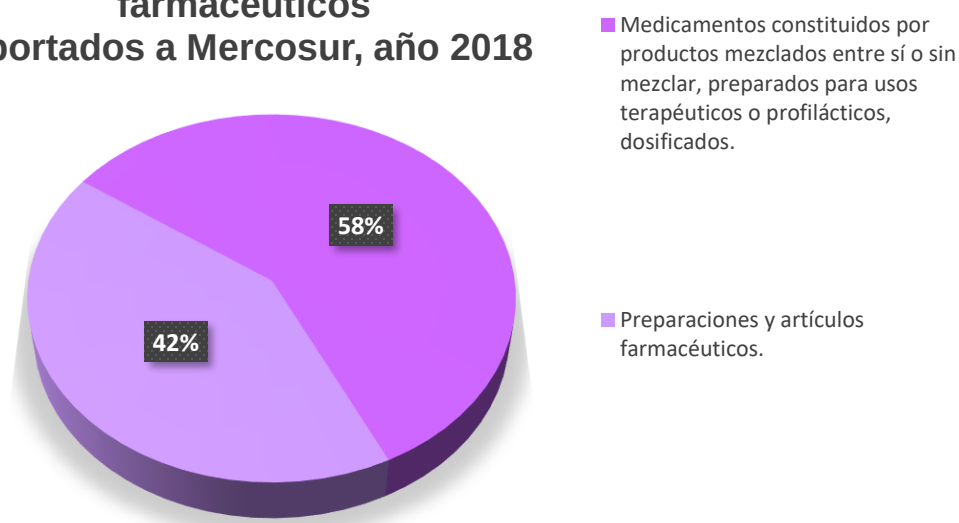


Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos de Trademap. Valores en miles de dólares.

Con relación a la gráfica No. 11 sobre las importaciones de Mercosur desde República Dominicana, es necesario enfatizar que en primer lugar con un 61% del total, se encuentran los productos farmacéuticos objeto de análisis de este trabajo, con un valor de US\$ 27, 156 miles.

Gráfica No. 12: División de los Productos farmacéuticos

División de los Productos farmacéuticos exportados a Mercosur, año 2018



Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos de Trademap.

Descritos en la gráfica no. 12 se encuentran los productos farmacéuticos de mayor preponderancia que son exportados a Mercosur. Estos se concentran en dos categorías: los medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, con un valor de US\$15,766 miles; y las preparaciones y artículos farmacéuticos, con un valor de US\$11,390 miles. Con estas gráficas se puede observar que el potencial de negocios en el sector farmacéutica es alto, teniendo en cuenta que son los productos de mayor comercialización con los países del bloque.

CAPÍTULO III-

APERTURA COMERCIAL

3.1 Concepto

Al trasladarse al pasado, los primeros planteamientos sobre la relación entre apertura comercial y crecimiento económico pueden situarse hace más de 200 años, con la corriente mercantilista del siglo XVII y XVIII. De acuerdo con estos conceptos, en el comercio internacional una nación se beneficiaba solamente si otra resultaba perjudicada. En 1776, Adam Smith rompió con esta teoría sosteniendo que, si dos naciones comercian voluntariamente entre sí, ambas se benefician. Esto se basa en las “ventajas absolutas”. Cuarenta años más tarde, David Ricardo (1817) afirmó que, aunque una nación fuera menos eficiente que otra en la producción de ambos bienes, aún sería factible que comerciaran de manera beneficiosa para ambas. Esto se basa en las “ventajas comparativas”. (Frenkel J. A. & D. Romer, 1999)

A pesar de que la literatura, tanto teórica como empírica, la cual discute la relación entre apertura comercial y crecimiento económico es vasta, esta discusión al respecto aún no está cerrada, puesto que, esta controversia continúa hasta la actualidad, aun cuando el mundo está experimentando períodos de apertura comercial cada vez mayor. (Edwards Sebastian, 1998)

Cuando se habla de apertura comercial, esta se refiere a las facilidades que tiene una nación para realizar transacciones con otros países, con la menor interferencia; es decir, sin incurrir en costos artificiales que normalmente son impuestos por los respectivos gobiernos. Desde un punto de vista de eficiencia, se entiende que los precios al ser reflejo de aspectos productivos de las firmas y de las preferencias por

parte de los consumidores, debieran permitir la mejor asignación posible de recursos. (Dollar D. & A. Kraay, 2002).

Es decir, que la apertura comercial amplía las facilidades que tiene un país para llevar a cabo transacciones comerciales con otros países, con la menor interferencia posible, por lo que, a su vez, se presupone la existencia de un mercado de doble vía, donde los productos externos pueden entrar en el mercado interno y los nacionales a mercados internacionales.

3.2 Ventajas de una apertura comercial

Con el pasar de los años, la literatura económica, ha demostrado de manera constante, los grandes beneficios que trae consigo una mayor apertura comercial. Por ejemplo, cada vez resulta más evidente que los países que han alcanzado mayores niveles de desarrollo, así como también, los que se posicionan en camino a lograrlo, han tenido en común, como motor principal el comercio internacional. Así, por su parte, los mayores niveles de crecimiento, es un beneficio que se desprende directamente de este proceso.

Según Sala i Martin (2002), los canales que permiten que esto sea posible, son diversos: Incrementos en la eficiencia de las inversiones, dada la importancia de los bienes de capital importado en las economías en desarrollo; Acceso a mayores mercados, sobre todo para las economías cuyos mercados domésticos son muy pequeños; La posibilidad de atraer flujos de capital hacia mayores inversiones en economías donde los ahorros domésticos son limitados; Canales endógenos como la difusión de nuevas tecnologías y educación; Incentivos a una mayor disciplina de

los gobiernos, incentivo a la innovación; Eliminación de comportamientos rentistas que son más bien inspirados por las restricciones del comercio; El incentivo a la innovación; La generación de mayores puestos de trabajo.

Como parte de las ventajas de la apertura comercial, es que esta permite incrementar el flujo comercial, como también la competitividad que ganan las empresas, se incrementan su vez, los niveles de empleo y se producen mayores tasas de crecimiento y bienestar en el país.

Para la Republica Dominicana establecer un acuerdo bilateral con los países del Mercado Común del Sur, debe demostrar un gran desempeño en el comercio internacional con este, por lo que tomando como referencia la evolución de las exportaciones de productos farmacéuticos, podemos asumir que esto permitirá la posibilidad de incrementar el flujo comercial entre estos países, como también incrementar el índice de competitividad de este, posicionándolo en un nivel más atractivo en el mercado.

3.3 Economía internacional

Según Krugman & Obstfeld (2006), se puede decir que el estudio del comercio y las finanzas internacionales es donde empezó la disciplina de la economía como tal y como la conocemos hoy en día, y aunque desde muchos años atrás se viene buscando desarrollar a más profundidad la misma, por medio de modelos diferentes, desde David Hume, y Adam Smith, el estudio de la economía internacional, no ha sido nunca tan importante como lo es en la actualidad.

Está claro que en el mundo actual no existe ningún país o nación en aislamiento económico. Todos los aspectos de la economía de un país o nación (sus industrias, niveles de ingreso y empleo, así como estándares de vida) se vinculan con las economías de sus socios comerciales.

Carbaugh (2009) aclara que, esta interdependencia toma la forma de movimientos internacionales de productos y servicios, trabajo, empresas comerciales, fondos de inversión y tecnología, por lo que, de hecho, las políticas económicas nacionales no se pueden formular sin evaluar sus impactos en las economías de otros países. De manera, que la economía global actual requiere cooperación en un nivel internacional para lidiar con el gran número de temas y problemas. Es entonces, donde radica la importancia de la economía internacional.

La economía global trabaja con la interdependencia económica entre las naciones, examinar el flujo de bienes, servicios y pagos entre los países y las políticas dirigidas a regular este flujo y sus efectos en el nivel de vida de las naciones, dicha interdependencia está a su vez relacionada por las relaciones políticas, sociales, culturales y militares internacionales y estos factores a su vez afectan los aspectos económicos con otros países, la economía internacional estudia la teoría del comercio internacional al analizar las bases y ganancias del comercio, también estudia la teoría de la política comercial internacional, examinando las razones y efectos de las restricciones comerciales, como el neoproteccionismo, así como también la balanza de pagos que mide los ingresos totales y todos los pagos que realizan las naciones y los demás países con los que se comercia.

3.4 Diferencias entre países

Cada país posee diferencias frente a otros, aún también, si forman parte de una misma integración regional, y el caso de los países que conforman el Mercado Común del Sur no son la excepción. Es por esto, que a continuación se pasará a analizar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, de manera que se visualicen las posibles diferencias entre los mismos.

Tabla No. 2: Análisis DAFO de los países de Mercosur

Argentina			
Debilidades	Amenazas	Fortalezas	Oportunidades
-Baja Inversión en infraestructura -Período de recesión actual	-Pérdida de puestos de trabajos formales -Déficit fiscal -Inflación	-Contexto Internacional: alcance global -Presencia internacional de sus empresas farmacéuticas en la industria global -Gran tamaño de mercado	-Transferencia de conocimientos -Inversión extranjera -Sinceramiento fiscal
Brasil			
Debilidades	Amenazas	Fortalezas	Oportunidades
-Caída del PIB -Problemas de corrupción -Tensiones sociales y políticas -Inflación consistente	-Disminución de inversión extranjera -Posible salida del Mercosur -Déficit fiscal	-Primera economía de Latinoamérica -Economía diversificada -8vo lugar en la industria farmacéutica global -Gran tamaño de mercado	-Principal origen de las importaciones dominicanas en el bloque -Transferencia de conocimientos en el desarrollo de la industria farmacéutica dominicana -Aprovechamiento de los canales de distribución para el ingreso de los productos dominicanos en la región

Paraguay			
Debilidades	Amenazas	Fortalezas	Oportunidades
-Caída del PIB -Reducido tamaño del mercado	-Recesión económica	-Condiciones demográficas favorables -Independencia del banco central -Alto grado de apertura económica	-Política fiscal disciplinada -Concentración de inversión extranjera -Desarrollo de infraestructura favorable para la distribución
Uruguay			
Debilidades	Amenazas	Fortalezas	Oportunidades
- Desaceleración del crecimiento del PIB -Reducido tamaño del mercado	-Alto grado de dolarización del sistema financiero	-Uno de los países más ricos de Latinoamérica -Instituciones públicas -Bajo nivel de corrupción -Elevado poder adquisitivo	-Altos niveles de inversión extranjera directa -Incremento de las importaciones de productos farmacéuticos como resultado de la baja productividad en la industria local

Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos de diversas fuentes

Sin duda alguna, Hill (2001) no se equivoca cuando dice que, los negocios internacionales son mucho más complicados que los nacionales porque los países tienen muchas diferencias. Varían sus sistemas políticos, económicos y legales. Además, los países se encuentran en diferentes estados de desarrollo económico. Todas estas diferencias tienen profundas implicaciones para la práctica de los negocios internacionales. Ejercen un efecto profundo en los beneficios, costos y riesgos de comerciar en diversos países, la manera de gestionar las operaciones y la estrategia que deben seguir las empresas internacionales en cada uno de ellos.

Es por ello, que luego de analizar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de los países investigados, podemos observar que en primera instancia los países que presentan una mejor oportunidad para la comercialización de los productos farmacéuticos dominicanos son Brasil y Paraguay. El primero basado en su gran tamaño de mercado, siendo este a la vez el principal destino de las exportaciones dominicanas en el bloque. También podemos considerar su ubicación geográfica como estrategia para aprovechar los canales de distribución e ingresar productos dominicanos en la región. El segundo, porque posee una política discal disciplinada que ha permitido que el déficit en la balanza comercial sea menor en comparación con los demás países integrantes del bloque.

CAPÍTULO IV-
SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA A NIVEL
GLOBAL

4.1 Situación actual

La industria farmacéutica agrupa al conjunto de empresas dedicadas al desarrollo y producción de productos medicinales orientados a la prevención y tratamiento de enfermedades, constituyendo un participante vital dentro de la cadena de valor de las actividades de cuidado de la salud.

Tras los avances técnicos vino el establecimiento de entes gubernamentales creados para asegurar la calidad de los fármacos y su adecuado flujo a través de la cadena de distribución hacia los usuarios finales, incluyendo distribuidores y farmacias. La dispensación de fármacos al público se realiza a través de dos tipos de mercados que dependen de la naturaleza del fármaco y el consecuente requerimiento de prescripción médica:

- Mercado Ético, que comprende los medicamentos de venta bajo receta.

- Mercado OTC (over the counter), que incluye los medicamentos de venta libre.

(ESPAE Graduate School of Management, 2018)

El mercado farmacéutico mundial se estimó en 1,11 billones de dólares en 2017 y se prevé que alcance los 1,43 billones de dólares en 2020. En 2017, el mercado farmacéutico de América del Norte, Asia Pacífico y Europa Occidental representó aproximadamente el 37%, el 22% y el 20% de la cuota de mercado mundial, respectivamente. (Agrupación de Investigación y Marketing Farmacéutico, 2019)

4.2 Criterios de determinación de los mercados relevantes

La definición del mercado relevante constituye el punto de partida de cualquier investigación que busque evaluar las condiciones de competencia en un mercado. Para analizar la estructura de un mercado y el efecto de las conductas de los agentes en el mismo, se debe definir previamente el conjunto de productos que forman parte de dicho mercado. (Ruiz, 2019)

Esto supone identificar el conjunto de productos (bienes o servicios) que rivalizan entre sí en la satisfacción de las necesidades de los consumidores, el conjunto de empresas que pueden ofrecer dichos productos en un plazo relativamente reducido de tiempo y el área geográfica en la que las condiciones de competencia para el suministro de dichos productos son suficientemente homogéneas y diferentes de las otras áreas geográficas próximas. (Latorre, 2005)

Al momento de pretender definir el mercado relevante en el ámbito de los medicamentos es menester identificar cuáles son los medicamentos sustitutos entre sí. No obstante, la particularidad radica en los criterios para identificar la sustituibilidad en la demanda.

De esta manera, el Sistema de Clasificación Anatómica, Terapéutica y Química (ATC por sus siglas en inglés), realizado por la Organización Mundial de la Salud organiza los medicamentos “según el órgano o grupo de órganos sobre los que actúan, sus efectos farmacológicos, indicaciones terapéuticas y estructura química”. Esta clasificación juega un rol protagonista en el Derecho de la Competencia puesto

que brinda a detalle la información respecto de los usos de los distintos medicamentos.

De este modo es utilizada como referente por las autoridades de competencia al servir como punto de partida del análisis de la sustituibilidad de la demanda y en consecuencia para la delimitación del mercado relevante. Esta clasificación comprende cinco niveles: el primero se refiere al órgano sobre el cual actúa el medicamento, el segundo, tercer y cuarto nivel corresponden a los efectos terapéuticos y farmacológicos del medicamento, es decir las clases terapéuticas, el quinto nivel corresponde a los principios activos, es decir al componente que le otorga a cada medicamento sus cualidades farmacológicas propias. (Frixione, 2016)

La Comisión Europea revela que el sistema ATC no es tan efectivo para realizar este análisis de mercados relevantes, por lo que recomienda profundizar en el análisis para obtener resultados más acercados a la realidad.

Atendiendo esto, la Comisión Europea ha establecido ciertos criterios que ayudan a determinar más efectivamente los mercados relevantes en la industria farmacéutica, los cuales son distinguir: entre medicamentos que se venden bajo prescripción y aquellos de venta libre, así como también los medicamentos cuyos costos son susceptibles de reembolso y aquellos que no lo son. Estos criterios son de suma importancia ya que responden a una de las particularidades de la industria farmacéutica: la dirección en la demanda.

Una inadecuada delimitación del mercado relevante también tiene como consecuencia que se toleren conductas que en realidad debieron ser sancionadas

bajo una correcta delimitación el mercado. De este modo, se estaría desnaturalizando el Derecho de la Competencia, pues dejaría de ser una herramienta cuya finalidad es velar por el bienestar del mercado y a través de su indebida aplicación se convertiría en una herramienta que tolera y camufla conductas que son perjudiciales. (Frixone, 2016)

Para todo productor, distribuidor y exportador de medicamentos, tanto en República Dominicana como en el resto del mundo, es de suma importancia conocer las condiciones del mercado en el que están o planean atender en el futuro. Determinar la relevancia de los mercados en base a los criterios previamente descritos ayuda a cada uno de los agentes de la industria a determinar la competitividad de su producto y empresa en el mercado, y a poder acceder a mercados no monopolizados de libre competencia.

De esta manera se destaca que uno de los objetivos principales de estos criterios es ser utilizados por los organismos nacionales e internacionales correspondientes para reducir y eliminar amenazas de monopolios en los mercados, donde el monopolista pueda aumentar el precio de los medicamentos a su parecer.

Al momento de delimitar el mercado relevante, estudios como el del “monopolista hipotético” resultan sumamente importantes, pues revelan el grado de sustituibilidad en los productos y en consecuencia permiten identificar quiénes son realmente los competidores en el mercado. (Frixone, 2016)

4.3 Caracterización de las principales empresas

Existen dos tipos de empresas farmacéuticas: las empresas originadoras de nuevas especialidades farmacéuticas (originator companies) y las empresas fabricantes de medicamentos genéricos (generic manufacturers). Las empresas originadoras son compañías de gran envergadura, de escala global, que se dedican a la investigación, desarrollo, fabricación, comercialización, mercadeo y suministro de medicamentos innovadores. Esto incluye llevar a cabo los ensayos y procedimientos que las autoridades exigen para autorizar la comercialización de cada nueva sustancia.

Por otra parte, los fabricantes de medicamentos genéricos son compañías de menor envergadura económica, de alcance nacional o regional y con actividades de investigación y desarrollo mucho más limitadas. Estas empresas elaboran y comercializan productos equivalentes a los originales, a un precio usualmente menor, una vez que la patente y la exclusividad de uso de los datos de los medicamentos originales han caducado. Las instrucciones para inspeccionar estos productos son sustancialmente menos costosos, ya que se limitan a demostrar su equivalencia respecto del medicamento original ya autorizado. (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2014)

En 2017, las 10 principales compañías farmacéuticas mundiales generaron ventas por valor de 437.257 millones de dólares, lo que representa aproximadamente el 40% de la cuota de mercado mundial, y las 15 principales compañías farmacéuticas mundiales generaron ventas por valor de 568.617 millones de dólares, lo que

representa el 51% de la cuota de mercado mundial. Se utilizó un análisis comparativo de las 15 principales organizaciones para desarrollar un ranking para estas compañías. (Agrupación de Investigación y Marketing Farmacéutico, 2019)

Datos recopilados en un informe realizado por la firma consultora Brand Finance sobre la industria farmacéutica y sus participantes muestra las principales 10 empresas pertenecientes a la misma, con valores como su cuota de mercado e ingresos en este presente año 2019.

Tabla No. 3: Líderes de la Industria Farmacéutica Mundial: Empresas

Top 10 líderes de la Industria Farmacéutica Mundial: Empresas						
Lugar: 2019	2018	Empresa	Logo	País	Ventas 2019	2018
1	1	Roche		Suiza	\$6,914M	\$6,413M
2	2	Bayer		Alemania	\$6,209M	\$5,571M
3	3	Pfizer		EE.UU.	\$4,776M	\$4,098M
4	4	Abbott		EE.UU.	\$4,455M	\$3,700M
5	7	Merck & Co		EE.UU.	\$4,141M	\$3,217M
6	6	Sanofi		Francia	\$3,384M	\$3,323M
7	5	Novartis		Suiza	\$3,362M	\$3,580M
8	8	Celgene		EE.UU.	\$3,310M	\$3,133M

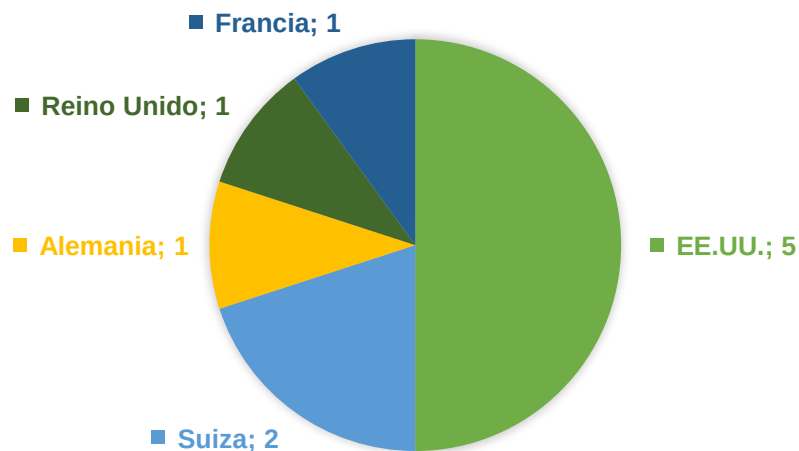
9	9	GlaxoSmith Kline		Reino Unido	\$3,286M	\$3,004M
10	-	Abbvie Inc		EE.UU.	\$2,985M	-

Fuente: Brand Finance (2019). Ranking PHARMA 10 2019.

Mediante esta tabla se ha representado la composición de los líderes de la industria farmacéutica mundial, donde, de acuerdo con los ingresos por ventas del 2019, la empresa Roche de Suiza obtuvo el primer lugar, para ser considerada como la empresa líder absoluta de la industria, mientras que Bayer de Alemania y, Pfizer de Estados Unidos, obtuvieron el segundo y tercer lugar respectivamente. Estas empresas también obtuvieron los mismos lugares en el año 2018.

Gráfica No. 13: Líderes de la Industria Farmacéutica: Países

TOP 10 LÍDERES DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA MUNDIAL: PAÍSES



Fuente: Brand Finance (2019). Ranking PHARMA 10 2019.

Mediante este gráfico se puede observar que la máxima concentración del top 10 de las empresas farmacéuticas más grandes de la industria se encuentra en

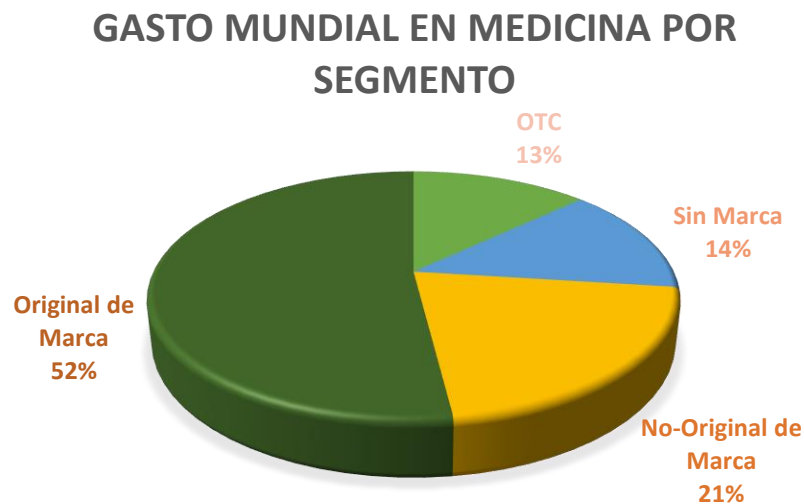
Estados Unidos, encontrándose aquí 5 del top, seguido por Suiza con 2 y Alemania, Francia y Reino Unido con 1 empresa cada uno.

4.3.1 Evolución y perspectivas

Según la Federación Internacional de Productores y Asociaciones Farmacéuticas (IFPMA, por sus siglas en inglés) el mercado mundial de productos farmacéuticos se estima llegue a USD 1.48 billones para el año 2021, un incremento de alrededor de 34% respecto al valor de USD 1.10 billones registrado en 2016. Este crecimiento vendría principalmente de los mercados en expansión de los países emergentes y de las tendencias demográficas de los países desarrollados en los que resalta el envejecimiento de la población.

El gasto mundial en productos de marca se proyecta aumente a USD 815-832 mil millones en 2021, mientras que para medicinas genéricas llegaría a USD 495-505 mil millones.

Gráfica No. 14: Gasto Mundial en medicina por segmento



Fuente: ESPAE Graduate School of Management. (2018).

Es de destacar el nivel de concentración geográfica que se observa en las cifras proyectadas de gasto mundial en medicinas, con los tres mayores mercados representando 65% del total global, siendo éstos: EE.UU (41%), Unión Europea (13%) y China (11%). Para el caso de América Latina, IMS ha proyectado que el crecimiento real del mercado farmacéutico de la región alcanzaría una tasa anual compuesta de entre 4.8% y 7.8% entre los años 2014 y 2019, constituyendo la región con el segundo mayor crecimiento pronosticado, sólo superada por Asia/África/Australia. (ESPAE Graduate School of Management, 2018)

CAPÍTULO V-
SECTOR FARMACÉUTICO DOMINICANO

5.1 Comercio y producción de medicamentos

La República Dominicana es miembro de la Organización Mundial del Comercio, por lo que existen disposiciones legales relativas a la concesión de patentes a los fabricantes. Dichas disposiciones afectan a medicamentos, material de laboratorio, suministros y equipos médicos.

De esta manera el país se ha comprometido con iniciativas de fortalecimiento de la capacidad para administrar y aplicar los derechos de propiedad intelectual con objeto de contribuir a la innovación y promover la salud pública.

A su vez, se incluyen disposiciones legales para la exclusividad de datos sobre los medicamentos, la extensión de patentes y el vínculo entre la situación de una patente y la autorización de comercialización. (Ministerio de Salud Pública , 2012)

La producción y comercialización de medicamentos en República Dominicana es está regulada por importantes organismos nacionales e internacionales que aseguran las buenas prácticas de comercio y producción, y la razón de ser es porque a través de estas iniciativas se asegura que las políticas de salud pública se cumplan de manera satisfactoria, generando un bien social y previniendo malas prácticas que provoquen daños a la salud del consumidor.

A través de la regulación de estos organismos, los empresarios pueden acceder a certificaciones, cumpliendo ciertos estándares y requerimientos, que les permiten realizar comercio internacional al exportar sus productos a mercados más grandes, y también tener acceso a materias primas y otros productos complementarios necesarios para la continua producción de medicamentos.

Según el Ministerio de Salud Pública (MSP) (**2012**) en el año 2012 existían 70 fabricantes autorizados de productos farmacéuticos en la República Dominicana y 5 compañías multinacionales que producen localmente, donde cada fabricante cuenta con certificados de cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).

Estos fabricantes cuentan con capacidad de producción de formulaciones a partir de materias primas farmacéuticas y con reacondicionamiento de formas farmacéuticas definitivas. No cuentan con la capacidad de investigación y desarrollo para el descubrimiento de nuevos principios activos ni su producción.

La cantidad relativamente baja de fabricantes dominicanos certificados no impide que la industria farmacéutica se desarrolle de manera espectacular en el mercado nacional, ni mucho menos limita el potencial de crecimiento en los mercados internacionales, sino que presenta distintas oportunidades de crecimiento y desarrollo en este sector, motivando la competencia e innovación nacional.

La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (PRO-COMPETENCIA) (2014) publicó un informe en el que especificó que la República Dominicana cuenta con 1,305 distribuidoras que se dedican a la importación o comercialización de productos terminados y 4,075 farmacias autorizadas.

Esto significa que en el comercio de medicamentos del mercado nacional existe mucha competencia entre productos, ya que la cantidad de importadores de medicamentos es sumamente elevada, y compiten directamente con los productos dominicanos.

El desarrollo de la industria farmacéutica dominicana permitiría que la cantidad de medicamentos importados disminuya y que las farmacias y comerciantes nacionales opten por comercializar medicamentos producidos en el país.

La participación de los laboratorios con plantas de producción nacional en el total de las ventas del mercado privado de medicamentos representó en 2014 alrededor del 32,3% del valor de las ventas del mercado privado, siendo este porcentaje significativamente inferior al porcentaje que representan estos mismos laboratorios en las unidades vendidas (del 44,2%). El crecimiento del mercado del 3% al 5 % entre 2014 y 2013 en unidades y valores, respectivamente. (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2014)

La industria de medicamentos suministra un gran número de productos, de manera que los medicamentos denominados esenciales son considerados más importantes.

La canasta de medicamentos esenciales en República Dominicana incluye 762 medicamentos agrupados en treinta categorías y 437 principios activos.

En el mercado institucional existe un ente responsable de proveer los medicamentos, el Programa de Medicamentos Esenciales (PROMESE-CAL), que fue creado en 1984 y desde el año 2000 funciona como Central de Apoyo Logístico.

De esta manera, PROMESE-CAL adquiere medicamentos de los fabricantes e importadores mediante licitaciones públicas y abiertas y los distribuye a: hospitales públicos y subcentros de salud, clínicas rurales y Farmacias del Pueblo, entre otras instituciones estatales. Por ley, sólo puede adquirir medicamentos dentro de la República Dominicana y sólo distribuye medicamentos genéricos, nunca con

patentes. Se estima que PROMESE-CAL moviliza 12% del valor total del mercado de medicamentos, unos RD\$ 7.000 millones a 2005 (Política Farmacéutica Nacional). (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2014)

A través de este programa, los fabricantes dominicanos de medicamentos son muy beneficiados por la gran demanda de estos generada por PROMESE-CAL y la necesidad de suplir a sus dependientes.

Debido a que PROMESE-CAL por ley tiene permitido adquirir medicamentos en el mercado dominicano únicamente, funciona como incentivo para los fabricantes dominicanos e impulsa el desarrollo de esta industria en el territorio nacional. Como resultado de este desarrollo se pueden explorar mercados internacionales.

Según un artículo publicado por el periódico El Día **(2018)**, las exportaciones de productos farmacéuticos registraron un crecimiento de más de un 200 por ciento, al pasar de US\$52.3 millones en 2010 a US\$192.5 millones en 2017, lo cual representa un aumento en las ventas de US\$140.2 millones, durante el periodo 2010-2017.

5.2 Políticas Farmacéuticas

El propósito de una Política Farmacéutica Nacional es garantizar el acceso, la calidad, la seguridad, la eficacia y el uso racional de los medicamentos. Para el cumplimiento de este, se requiere la definición de objetivos y líneas de acción orientados hacia las diversas instancias que conforman el sector farmacéutico nacional. (Comisión Presidencial de la Política Farmacéutica Nacional, 2007)

A través de la Política Farmacéutica Nacional el estado garantiza que cada uno de los medicamentos del mercado cumplen con ciertos estándares que aseguran su calidad para el consumo, y a su vez, asegura que las condiciones de competencia sean saludables para cada uno de los participantes.

Atendiendo esta definición, la Comisión Presidencial de la Política Farmacéutica Nacional (2007) ha delimitado el alcance de las acciones desarrolladas por la Política Farmacéutica Nacional, la cual incluye:

- Las diferentes instancias del gobierno.
- Los agentes que participan en el sector financiero.
- Los sectores sociales implicados en el desarrollo de actividades relacionadas con el acceso a medicamentos.
- Recursos humanos calificados el país.
- Intercambio entre países, organizaciones no gubernamentales, agencias y organismos de cooperación internacional, y organizaciones sin fines de lucro.

Debido al amplio alcance de la Política Farmacéutica Nacional, es imposible ignorar el cumplimiento de esta para el desarrollo de la industria farmacéutica a nivel nacional.

Tanto los fabricantes como los distribuidores y exportadores deben atender esta política para identificar las oportunidades de negocios que se presentan en esta industria. Cualquier incumplimiento a la misma podría llevar a estas partes procesos judiciales que afectarían sus resultados dentro de la industria.

Conocer la existencia de políticas farmacéuticas, tanto las del mercado nacional como las del mercado destino, es de gran importancia porque según su rigurosidad, estas pueden presentar oportunidades o impedimentos que pongan en peligro la factibilidad de realizar negocios dentro del mercado nacional e internacional.

Dentro del marco de la política farmacéutica nacional, la Comisión Presidencial de la Política Farmacéutica Nacional (**2007**) resalta que el propósito de la misma es asegurar el acceso a medicamentos esenciales, promover la sostenibilidad del financiamiento, optimizar la gestión y asegurar la calidad, seguridad, eficacia y uso racional de los medicamentos.

Por esta razón, la Comisión Presidencial de la Política Farmacéutica coordina los esfuerzos para la elaboración, monitoreo, y evaluación del plan de acción del cumplimiento de las políticas, y establece las estrategias para que todos los actores que inciden el sector farmacéutico nacional interpongan sus mayores esfuerzos para que la población reciba medicamentos esenciales de calidad asegurada.

5.2.1 Marco reglamentario

El decreto que regula la producción, comercialización, control, exportación y demás operaciones relacionadas a los medicamentos en la República Dominicana es el decreto número 246-06 sobre el Reglamento de Medicamentos. El mismo, en su artículo No.1, define que su objeto, alcance y ámbito de aplicación es:

Artículo 1: El presente reglamento regula la fabricación, elaboración, control de calidad, suministro, circulación, distribución, comercialización, información, publicidad, importación, almacenamiento, dispensación, evaluación, registro y

donación de los medicamentos, así como el uso racional de los mismos en el Sistema Nacional de Salud.

La regulación también se extiende a las materias primas, excipientes, materiales utilizados para la preparación, fabricación y envasado, además de todas las acciones necesarias para desarrollar la vigilancia sanitaria de los medicamentos.

Esta medida también concibe los establecimientos farmacéuticos y sus especificaciones y funciones, así como los principios, normas, criterios, requerimientos y exigencias básicas relativas a seguridad, eficacia y calidad, de medicamentos, productos sanitarios, cosméticos, productos de higiene personal, productos farmacéuticos de origen natural que se comercialicen con fines terapéuticos y productos de higiene del hogar. (Dirección General de Drogas y Farmacias, 2006)

Comprender la importancia y el alcance de este decreto es algo primordial para todos los agentes participantes en la industria farmacéutica nacional, ya que a través del conocimiento de esta se mitigan los riesgos de incumplimiento a lo estipulado en ella, y también permite a los fabricantes de medicamentos acceder a mercados internacionales, por ser este decreto reconocido por la Organización Mundial de la Salud y demás organismos nacionales pertinentes.

5.2.2 Autorización de comercialización

Todo medicamento, para fines de comercialización, debe contar con un registro sanitario obligatorio, el cual se emite antes de su elaboración, fabricación,

producción, importación, envase, almacenamiento, transportación, promoción, distribución y uso en el país.

A su vez, el registro de medicamentos requiere cumplir con las disposiciones de las siguientes leyes: Ley 424-06 de Implementación del DR-CAFTA; Ley General de Salud, 42-01; Ley 20-00 de Propiedad Industrial; Decreto 246-06 que establece el Registro de Medicamentos; y el Decreto 625-06, que introduce modificaciones a algunos de sus artículos, incorporando el concepto de información no divulgada.

La Ley General de Salud, 42-01, designa a la Secretaría de Estado de Salud Pública y Asistencia Social (SESPAS) como la institución responsable de desarrollar los procedimientos de autorización de medicamentos, que satisfagan las garantías de eficacia, tolerancia, pureza, estabilidad e información; mediante las reglamentaciones y disposiciones correspondientes.

Asimismo, el Decreto 246-06 crea el Reglamento de Medicamentos, el cual regula las funciones de evaluación, vigilancia sanitaria e inspección de la Dirección General de Drogas y Farmacias (DGDF), y hace de ésta la entidad encargada de otorgar todas las autorizaciones de comercialización de productos farmacéuticos, es decir, la instancia ante la cual los aplicantes deben solicitar el registro de los medicamentos.

Con la entrada en vigor del DR-CAFTA se requirió un conjunto de modificaciones legislativas que, en el caso del registro de medicamentos, supuso la obligación de establecer la vinculación entre patentes y registro sanitario. Esta medida busca evitar que se conceda una autorización de comercialización a un producto o uso

aprobado, que se encuentra protegido por una patente vigente. Esta vinculación se establece cuando el registrante, mediante declaración jurada, indica si conoce o no de la existencia de patentes que protejan el medicamento a registrar. (Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM), 2019)

5.3 Desarrollo farmacéutico de las pymes dominicanas

La actividad farmacéutica dominicana mueve anualmente más de 600 millones de dólares, determinantes para la economía nacional. Efectivamente, alrededor del 65% de las unidades vendidas en el mercado farmacéutico son de origen dominicano, pero una buena parte de la producción privada nacional se exporta a Estados Unidos y a los países de Centro y Sudamérica.

La industria farmacéutica nacional está embarcada en un proceso de modernización y actualización tendente a elevar aún más las buenas prácticas de manufactura y equipararlas a las de países con autoridades regulatorias de referencia, como son Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México, entre otros, destacaron ambos directivos.

Del total de más de 600 millones de dólares anuales que mueve el sector, las exportaciones dominicanas de productos farmacéuticos podrían llegar este año a 150 millones. En el periodo 2010-2017 -durante el cual hubo un aumento de ventas- fueron de 140.2 millones de dólares de promedio anual, pasando de los 52.3 millones a los 192.5 millones del pasado año, montos que ejemplifican en buena medida la importancia de Infadomi.

Los aportes de ese Ministerio al sector farmacéutico se canalizan a través del Programa de Fortalecimiento de la Calidad para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y del Sistema Dominicano para la Calidad (Sidocal), las cuales se efectúan con fondos de la Unión Europea.

Un estudio de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (ProCompetencia) sobre el mercado de medicamentos aseguró que el país cuenta con 70 laboratorios de producción nacional, 1,305 distribuidoras que se dedican a la importación o comercialización de productos terminados y 4,075 farmacias autorizadas. (Villouta, 2018)

¿Cómo se benefician las Pymes a través del desarrollo de la industria farmacéutica?

El encadenamiento productivo es un efecto que incide en la empresa cuando, por el incremento en la producción de otras empresas, que a su vez son clientes, incrementa de igual manera la producción y los ingresos de esta, por lo que se entiende que el desarrollo de estas está correlacionado positivamente, generando una mejora en la cadena de valor.

La vinculación entre empresas trae muchos beneficios. Para las pequeñas y medianas empresas (pymes), los encadenamientos son un medio para integrarse a la economía global y mejorar sus procesos productivos a través de la tecnología, calidad y gerencia.

En virtud de ello, la promoción de los encadenamientos locales es un objetivo de política muy importante que, sin embargo, no se logra por decreto; es necesario

propiciar las condiciones para que puedan desarrollarse, superando una serie de desafíos ya que las pymes suelen desconocer los requerimientos de las multinacionales en temas de calidad, tiempos de entrega u otros. (La Nación, 2013)

Geraldo Martínez, gerente de Recursos Humanos de Fenwal, a Fresenius Kabi Company, destacó que la presencia de proveedores locales en la cadena de suministro de las empresas de dispositivos médicos y farmacéuticos en zonas francas dominicanas es deficiente. Casi todas las empresas deben importar desde otras facilidades foráneas, desde etiquetas hasta materia prima para manufacturar sus productos, eso debido a que los proveedores locales no logran abastecer la demanda de estas multinacionales. (Oro, 2018)

Mediante los encadenamientos productivos, las pymes pueden beneficiarse del desarrollo de la industria farmacéutica a través del aprovisionamiento de materias primas, productos complementarios, servicios de transporte, financieros, entre otros, sin necesariamente ser parte de la industria.

Por esta razón se considera que el comercio con Mercosur no sólo beneficiará a la industria farmacéutica mediante aumento de las exportaciones, sino que, también complementará desarrollo de las pymes en la República Dominicana.

Hemos identificado algunas actividades empresariales que se verían beneficiadas por el comercio de medicamentos a nivel nacional e internacional a través de exportaciones al bloque de Mercosur, estas son: La manufactura y producción de instrumentos y aparatos de medicina, como son: agujas, catéteres, instrumentos de símil, para uso médico, jeringas, tubulares, entre otras. Que, según datos de

Trademap (2019) , las exportaciones de estos productos en 2017 alcanzaron US\$ 436,000, con un incremento interanual de un 73%, ya que las exportaciones de estos productos en 2016 fueron de US\$ 252,000.

5.4 Oportunidad de negocios en el sector farmacéutico con Mercosur

Como se ha observado en el desarrollo de la investigación, el sector farmacéutico en República Dominicana ha tenido un importante desarrollo en los últimos años, ofreciendo a su vez una gran variedad de oportunidades en el comercio nacional. A raíz de este desarrollo, los empresarios dominicanos han optado por acceder a mercados internacionales a través de la exportación de medicamentos. También grandes empresas multinacionales han reconocido el potencial del país, por lo que se han asentado en territorio nacional para abastecer el mercado nacional y exportar a mercados internacionales.

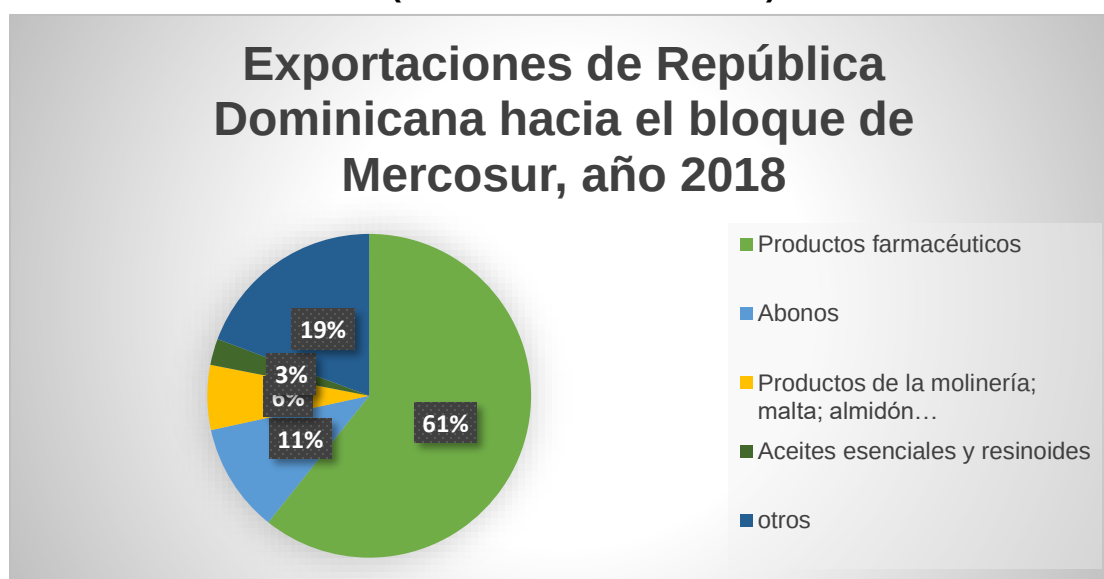
En el año 2018, las exportaciones de productos farmacéuticos (a dos dígitos) provenientes de República Dominicana hacia el mundo ascendieron a US\$ 508.29 millones, según datos de Trademap (**2019**). A pesar de esto, las exportaciones de estos productos al bloque de Mercosur fueron sólo de US\$ 27.156 millones para el mismo año, representando tan sólo un 5.34% de la actividad exportadora nacional de la industria.

De acuerdo con la fuente ya mencionada, las exportaciones desde República Dominicana hacia el bloque de Mercosur alcanzaron el monto de US\$44.736 millones para el año 2018. Es importante destacar que 61% del total de este monto

correspondió a productos farmacéuticos, lo que permite apreciar rápidamente el peso de la exportación de estos productos al bloque, y las indudables oportunidades de negocios que se presentan en el mismo.

A continuación, se presenta, a nivel de 2 dígitos, cómo fue la participación de la industria farmacéutica en el total exportado (se realizan referencias a las gráficas no. 11 y 12 del capítulo 2):

(Gráfica 11 Referenciada)



Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos de TradeMap.

Como se puede observar en el gráfico, la clase de productos mayor exportada desde República Dominicana hacia el bloque de Mercosur corresponde a los productos farmacéuticos, con un 61% de participación total, seguida por Otros Productos con un 19%, Abonos un 11%, productos de molinería un 6% y, por último, aceites esenciales y resinoides, con tan sólo un 3% de participación.

A su vez, los principales productos farmacéuticos exportados desde República Dominicana hacia el bloque de Mercosur con los siguientes:

Tabla No. 4: Partidas arancelarias de los productos farmacéuticos exportados

Código arancelario	Descripción	Monto	Nota
'3004	Medicamentos constituidos por productos mezclados entre sí o sin mezclar, preparados para usos antibióticos.	\$15,766,000.00	Suman el total de los productos farmacéuticos exportados (2018): US\$27,156,000
'3006	Preparaciones y artículos farmacéuticos a que se refiere la nota 4 del capítulo 30 y comprendidos para usos de Ostomía	\$11,390,000.00	
'9018	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incl. los de escintigrafía ... (agujas, catéteres e instrumentos símil)	\$252,000.00	Producto complementario

Fuente: Elaboración propia (sustentantes) con datos obtenidos de TradeMap. Valores en US\$ dólares.

A partir de este análisis se puede concluir que, en la actualidad, los productos farmacéuticos representan la principal oportunidad de negocios para el país mediante el comercio con los países que conforman el bloque de Mercosur, y que a pesar de que este no ha desarrollado su máximo potencial, a medida que la industria farmacéutica nacional se desarrolla, mejor será el aprovechamiento que tendrá el país en el comercio internacional. También deja abierta la posibilidad de motivar a los organismos nacionales encargados de coordinar los procesos de integración económica, a reconsiderar los beneficios de una posible apertura comercial hacia el bloque de Mercosur, mediante acuerdos bilaterales o preferenciales que incentiven el comercio internacional.

Mediante una entrevista realizada a la Licenciada María Domínguez (2019), Directora de Mercadeo y Planificación Corporativa de Laboratorio Rowe, se nos fue informado que: “En los últimos dos años la Industria Farmacéutica ha crecido un 7% en promedio, lo cual le otorga, como una de las industrias más estables y de crecimiento constante en la República Dominicana”. Sabiendo esto se puede confirmar el gran potencial que ha demostrado la industria para acceder a mercados internacionales.

También nos comunicó que “Los productos de mayor producción en nuestro país corresponden al segmento terapéutico del Dolor” por lo que su top 5 de moléculas más producidas en República Dominicana son: Diclofenaco combinado con Vitaminas B, Levotiroxina, De ketoprofeno, Penicilina y Amoxicilina con Ácido Clavulánico”.

Una vez identificados estos productos, sabiendo que, en su mayoría, poseen antibióticos (al igual que los que mayormente exportados al bloque de Mercosur), podemos identificar que una oportunidad de negocio con el bloque, que mejoraría el rendimiento general de la industria, es el incentivo a la exportación de estos.

Se ha identificado en capítulos previos que, a través de la integración económica los países han podido aprovecharse del comercio internacional de distintas maneras, por lo que, la posible existencia en un futuro de un acuerdo de integración económica permitiría desarrollar el potencial exportador no sólo de los productos que pertenecen a esta categoría, sino de todos los productos que pertenecen a la industria farmacéutica dominicana.

Durante la entrevista realizada al Licenciado Ransis Sabater (2019), experto en Comercio Internacional, este expresó que el comercio de República Dominicana con los países que conforman el bloque de Mercosur no se ha desarrollado de la manera que pudiera, ya que ninguno de estos posee una participación de manera puntera en el mismo, y por esta causa el país pierde grandes oportunidades de negocio que podrían beneficiar a la economía dominicana y contribuir con la estabilidad económica y social de los dominicanos.

Considerar la exportación de medicamentos que poseen antibióticos como los ya antes mencionados (Diclofenaco combinado con Vitaminas B, Levotiroxina, De ketoprofeno, Penicilina y Amoxicilina con Ácido Clavulánico), productos complementarios de la industria como bajantes, agujas y catéteres, y aprovechar ventajas como la reducida distancia geográfica con el bloque, mano de obra barata y la enorme atracción de inversión extranjera directa que recibe República

Dominicana, son la base de la existencia de oportunidades de negocio con el bloque, y las mismas están siendo desaprovechadas casi en su totalidad.

En otra entrevista realizada al Sr. Luis García, se destacó que la industria farmacéutica debe invertir más recursos en investigación, ya que las mejoras que actualmente se implementan tendrán un impacto positivo en el sector farmacéutico, porque contarán con patrones de medición adecuados, lo que reducirá la inversión anual en calibración de equipos, lo que permitirá la generación de nuevas oportunidades de negocio en la industria.

Conclusión

Una vez finalizada esta investigación, se puede afirmar que en la actualidad se hace presente la necesidad de estrechar relaciones con las demás naciones del mundo, sobre todo si estas pertenecen a una misma región, y aún más si mediante estas relaciones, puede desarrollarse un sector de la economía muy participativo en el comercio con dichos países, siendo este, el sector farmacéutico.

Al analizar el comercio bilateral entre la República Dominicana y los países del Mercosur, se encontró que este es escaso si nos referimos al bloque como conjunto, como pudimos apreciar en la Gráfica no. 11 presentada en el Capítulo II, y su poca evolución, es el resultado de una falta de interés por la potenciación de estas. Sin embargo, existen oportunidades de ampliar el comercio con el interés de ambas partes; aunque tenemos una balanza comercial deficitaria con el bloque, esta situación se presenta en sí misma como un estímulo para afianzar de tal manera las relaciones comerciales a vista de incrementar el comercio con sus miembros y obtener como resultado colateral un superávit en el saldo bilateral.

A su vez, concluimos mediante los artículos consultados, que la República Dominicana está perdiendo muchas oportunidades de ingresar sus productos a los mercados sudamericanos, y una de las causas que la retienen es el hecho de no pertenecer al ALADI, puesto que la pertenencia a este organismo facilitaría de manera efectiva el intercambio comercial con los países del Mercosur, al ofrecer distintos beneficios para la práctica del mismo.

Cuando se estudian las relaciones con cada uno de los países que conforman el bloque, se obtienen cifras mucho más relevantes, que, si bien no alcanzan posiciones comparadas a los países de Centroamérica o Estados Unidos, permiten identificar oportunidades y a su vez, justificar el interés de formalizar acuerdos que activen una política de apertura comercial hacia estos mercados.

En los últimos años se han podido apreciar actos dirigidos a un acercamiento más eficiente con estos países, poniendo como referencia, el acta de compromiso conjunto firmada con Brasil, orientada a eliminar aquellas trabas que pudieren afectar el comercio, así como también el acuerdo de cooperación bilateral entre ADOEXPO y la Unión de Exportadores de Uruguay, los dos realizados en el 2018. Ambos expresan el objetivo de incrementar el intercambio comercial y representan oportunidades de lograr un mayor acceso de los bienes dominicanos al mercado de estos países del cono sur.

De igual manera pudimos concluir que el sector analizado, el farmacéutico, ha sido el renglón que más presencia ha tenido en términos de productos exportados a los países pertenecientes a Mercosur.

Con respecto a Brasil, se determinó, que en este país es donde se encuentra concentrado el mayor potencial de exportación de los productos farmacéuticos, puesto que este representa aproximadamente el 36% del total exportado de este renglón hacia Mercosur y el 61% del total exportado al mercado brasileño.

De igual manera, hemos identificado que Paraguay es el país del bloque con quien República Dominicana presenta un menor déficit en la balanza comercial, por lo que,

a través de incentivos al incremento del comercio internacional, este déficit podría ser compensado efectivamente. Así mismo, esta nación tiene la capacidad de importar productos farmacéuticos dominicanos tal como lo expresó el embajador de Paraguay, el señor Sánchez Leguizamón; por lo que, con la ampliación del comercio, se podrían crear un mayor número de oportunidades para la exportación y distribución de los productos farmacéuticos dominicanos al interior del bloque.

En referencia a Uruguay, podemos destacar a través del análisis que, los productos farmacéuticos son los bienes nacionales con la mayor posibilidad de comercialización en el país sudamericano, habiendo sido exportado el 90% de este a Uruguay en el 2016, por lo tanto, a simple vista, existe una gran oportunidad de potenciar las exportaciones de estos productos en los años venideros.

Con respecto a Argentina, para la República Dominicana no se identificó gran potencial de exportación en el sector farmacéutico, sin embargo se identificaron importantes oportunidades para el desarrollo de la industria farmacéutica dominicana al poder aprovecharse de la transferencia de conocimientos de su par en Argentina, siendo esta una de los cuatro países del mundo donde las empresas de capital nacional de la industria farmacéutica tienen más presencia en el mercado nacional que las de capital internacional. Esto permitiría el desarrollo de nuevos productos dominicanos que sustituyan a las importaciones de medicamentos de consumo nacional.

Como resultado de este proceso de aprendizaje y desarrollo de nuevos productos, los medicamentos importados disminuirán, permitiendo así reducir costos y ofrecer medicamentos de alta calidad a los dominicanos. También se espera que las

farmacias y comerciantes nacionales opten por comercializar medicamentos producidos en el país.

Por su parte, en lo referente al sector farmacéutico dominicano, hemos podido determinar que la cantidad relativamente baja de fabricantes dominicanos certificados no impide que la industria farmacéutica se desarrolle en el mercado nacional, ni mucho menos limita el potencial de crecimiento en los mercados internacionales, sino que, presenta distintas oportunidades de desarrollo, siendo este de un 7% anual.

Se destacó también en la investigación, que el 61% del total exportado al Mercosur corresponde a productos farmacéuticos, lo que permite apreciar el peso de la exportación de estos al bloque, y las indudables oportunidades de negocios que se presentan en el mismo, las cuales fueron expuestas en párrafos anteriores.

En cuanto a las Pymes se concluye que, mediante los encadenamientos productivos, estas pueden beneficiarse del desarrollo de la industria farmacéutica a través del aprovisionamiento de materias primas, productos complementarios, servicios de transporte, financieros, entre otros. Por esta razón se considera que el comercio con Mercosur no sólo beneficiará a la industria farmacéutica mediante aumento de las exportaciones, sino que, a su vez, complementará el desarrollo de las pymes en la República Dominicana.

A través de la investigación, se pudo concluir que, los productos farmacéuticos, representan la principal oportunidad de negocios para el país mediante el comercio con los países que conforman el bloque de Mercosur; a pesar de que este no ha

desarrollado su máximo potencial, a medida que la industria farmacéutica nacional se desarrolle, mejor será el aprovechamiento que tendrá el país en el comercio internacional. También deja abierta la posibilidad de motivar a los organismos nacionales encargados de coordinar los procesos de integración económica, a reconsiderar los beneficios de una posible apertura comercial hacia el bloque de Mercosur, mediante acuerdos bilaterales o preferenciales que incentiven el comercio internacional.

Como complemento a la investigación, se realizaron algunas entrevistas a expertos en comercio internacional y del sector farmacéutico por igual. De las mismas, se obtuvo el siguiente hallazgo:

Los productos de mayor producción en nuestro país corresponden al segmento terapéutico del Dolor, por lo que el top 5 de moléculas más producidas en República Dominicana son: Diclofenaco combinado con Vitaminas B, Levotiroxina, De ketoprofeno, Penicilina y Amoxicilina con Ácido Clavulánico.

Mediante este hallazgo, identificamos que estos son los productos que poseen el mayor potencial de exportación, fundamentándonos en dos razones: 1- Las moléculas más producidas en República Dominicana contienen antibióticos y 2- Los productos que poseen antibióticos son los más exportados los países del bloque de Mercosur. Por estas razones constatamos que el incentivo a la exportación de estos productos mejorará el rendimiento nacional de la industria farmacéutica, beneficiando a la economía y a los productores dominicanos.

Las oportunidades y amenazas que surgen de un primer análisis de la posible implementación de un acuerdo bilateral con Mercosur requieren de otras condiciones para hacerse efectivas, como ser la orientación exportadora del sector, la capacidad productiva de la industria, la inserción de los productos dominicanos en el mercado sudamericano, el papel del comercio intrafirma a nivel internacional y a nivel Mercosur, y también de otras consideraciones como la factibilidad de este a largo plazo, o en consecuencia, la implementación de oficios o memorándums que se enfoquen únicamente al comercio de los productos pertenecientes a la industria farmacéutica.

Para concluir, podemos evidenciar la existencia de oportunidades de negocios en el sector farmacéutico a través del comercio con los países del Mercado Común del Sur, fundamentándonos en que, en la actualidad, aproximadamente el 61% del comercio con este bloque pertenece a este renglón, combinado con el elevado porcentaje interanual de desarrollo de la industria farmacéutica dominicana. Esto ha provocado un incremento de comercio que ha dado lugar a las consideraciones del establecimiento de un posible acuerdo bilateral con Mercosur, donde se reduzcan aquellas trabas que han impedido que el comercio dominicano exterior se desarrolle en esta región, desaprovechando, a su vez, todas las oportunidades de negocio que se encuentran en la misma.

Recomendaciones

A partir de los datos expuestos, los análisis y las conclusiones obtenidas en la presente investigación, que tuvo por objetivo analizar las oportunidades de negocio presentes en el sector farmacéutico a través del comercio entre la República Dominicana y los países de Mercosur, a continuación, presentamos las principales recomendaciones elaboradas por los sustentantes:

- Reactivar el diálogo con el bloque, a fin de retomar las negociaciones realizadas en el 2006 que buscaban el posible establecimiento de un tratado de libre comercio y elaborar planes a partir de la potencialidad de los negocios bilaterales.

- Identificar los obstáculos presentes que han impedido la evolución efectiva de las relaciones comerciales con los países del Mercosur y darles solución; dígase, el marcado desinterés del gobierno y los ministerios competentes a establecer comunicaciones y negociaciones continuas con las naciones del cono sur.

- Retomar las conversaciones para una posible adhesión a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y darle seguimiento a la misma. Debido a que, con el ingreso a este organismo, se obtendría un mayor acercamiento a los países del Mercosur, preferencias arancelarias, entre otros.

- Motivar las exportaciones hacia los países del bloque Mercosur, mediante beneficios fiscales, acuerdos de cooperación y facilidades para la investigación.

- Diversificar la oferta de productos nacionales que se comercializa con el bloque de Mercosur, con el objetivo de aumentar las exportaciones y reducir el mercado déficit

que tiene la República Dominicana con estos países en su balanza comercial, y de esta manera hacer provecho de las oportunidades que se presentan en el comercio internacional.

- Aprovechar de forma más certera la localización geográfica y factores internos del país, para que de este modo se pueda volver competitivo en costos y a la vez convertirse en un HUB o en un centro de negocios para los países del Mercosur y sus alrededores.

- Invertir en investigación y desarrollo de medicamentos de manera que se pueda expandir la producción de estos en la industria farmacéutica dominicana. Y a la vez, tomar en consideración las innovaciones tecnológicas y las necesidades médicas que solicitan continuamente los mercados internacionales.

- Emprender acciones para lograr la integración de todos los involucrados en el proceso de desarrollo de la industria farmacéutica dominicana dígase, los agentes de gobiernos, el sector privado, los laboratorios, cadenas farmacéuticas y sociedades médicas del país, en algún tipo de alianza o forma de asociatividad como son los clústers. De esta manera, mediante la intervención de todos se puedan aumentar las ventajas competitivas del sector farmacéutico, obteniendo como resultado: el aprovechamiento y acceso a recursos, el incremento de la innovación, así como también, el acceso a nuevos mercados o en nuestro caso el aumento en la entrada de los productos farmacéuticos principalmente a los países de Mercosur.

-Realizar negociaciones más activas con los países miembros de Mercosur, a fin de establecer acuerdos, oficios o memorándums, que permitan la exportación en grandes valores de uno de los productos principales de comercio bilateral con el bloque, los productos farmacéuticos dominicanos.

Se consideran estas recomendaciones con la intención de que, la industria farmacéutica dominicana pueda desarrollarse plenamente y evolucionar de manera que aumente la competitividad de la misma, logrando satisfacer la demanda de los mercados internacionales; Del mismo modo, para que las relaciones comerciales entre la República Dominicana y los países de Mercosur puedan tener en los años próximos un crecimiento constante, que resulte beneficioso para todas las naciones involucradas, y repercuta en un posible establecimiento de un acuerdo bilateral, que permita estrechar aún más las relaciones entre las naciones.

Bibliografías

- "la Caixa", O. S. (2012). *La macroeconomía. Cruzando fronteras: exportaciones e importaciones*. Retrieved from EduCaixa: <https://www.educaixa.com/-/la-macroeconomia-exportacion-e-importacion>
- ADOEXPO. (2019). *Tratados de Libre Comercio (TLC)*. Santo Domingo: Recuperado desde: [https://adoexpo.org/es/servicios/boletin-infamativo-newsletter/tratados-de-libre-comercio-\(tlc\).html](https://adoexpo.org/es/servicios/boletin-infamativo-newsletter/tratados-de-libre-comercio-(tlc).html).
- Agencia EFE . (2018, Mayo 14). *El canciller dominicano promueve una mayor aproximación entre Mercosur y SICA*. Retrieved from Edición América: <https://www.efe.com/efe/america/economia/el-canciller-dominicano-promueve-una-mayor-aproximacion-entre-mercosur-y-sica/20000011-3615618>
- Agrupación de Investigación y Marketing Farmacéutico. (2019, Septiembre 25). *Top 10 compañías farmacéuticas 2018 a nivel mundial*. Retrieved from www.aimfa.es: <https://www.aimfa.es/top-10-companias-farmaceuticas-2018-nivel-mundial/>
- ALADI. (s.f). *Glosario de Términos Aduaneros y de Comercio Exterior*. Retrieved from ALADI: <http://www2.aladi.org/nsfaladi/vbasico.nsf/1ed4a9f9b2b8176983256937003ee6b8/5599301ec89d48ad032574a2005ae3a2?OpenDocument>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (s.f). *Perspectiva General*. Retrieved from Banco Interamericano de Desarrollo: <https://www.iadb.org/es/acerca-del-bid/perspectiva-general>.

- Bustillo, R. (2000). *Comercio exterior. Materia y ejercicios*. España: Universidad del País Vasco.
- Carbaugh, R. J. (2009). *Economía internacional, 12a. ed.* Mexico: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.,.
- Carrera, O., Nicolas, S., & Pérez, M. (2009). *La Globalización de los Mercados y el Comercio Internacional*. México: Escuela Superior de Comercio y Administración. Retrieved from <https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/6622/CP2009%20C343o.pdf?sequence=1>
- Ceballo, L. (2012, Abril 11). Concepto: Que Es Importar. *Comercio y Aduanas*, pp. <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/que-es-importar/>.
- Cicowiez, M., D'Elía, C., Galperín, C., & Sessa, C. (2008). Estudio de factibilidad de un Acuerdo de Libre Comercio MERCOSUR-Corea. *Revista del CEI. Comercio Exterior e Integración*, 55-81.
- COMEX. (2003). *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos: preguntas frecuentes*. Costa Rica: ISBN 9968-740-51-9.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2018). *El rol del MERCOSUR en la integración regional. Boletín de Comercio Exterior del Mercosur*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Comisión Nacional de Defensa de la Competencia. (2014). *Estudio sobre las condiciones de competencia en el mercado de medicamentos de la República Dominicana*. República Dominicana.

Comisión Presidencial de la Política Farmacéutica Nacional. (2007). *Política Farmacéutica Nacional*. República Dominicana.

Contreras, F. H. (s.f). *Introducción a los Negocios Internacionales*. México: Universidad Autónoma de Tamaulipas.

Departamento de Inteligencia Comercial. (2018, Diciembre). *Perfil Económico de Argentina*. Retrieved from Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes: <https://www.micm.gob.do/images/pdf/direcciones/comercio-exterior/departamento-inteligencia-comercial/perfiles-pais/Argentina.pdf>

Diccionario del español jurídico. (s.f). *Estado Parte*. Retrieved from Diccionario del español jurídico: <https://dej.rae.es/lema/estado-parte>

Dirección General de Aduanas. (2019). *Exportaciones según Régimen, Región del País de Destino y País de Destino*. Retrieved from Dirección General de Aduanas: <https://www.aduanas.gob.do/estad%C3%ADsticas/series-de-tiempo/>

Dirección General de Aduanas. (2019). *Importaciones Según Régimen, Región del País de Origen y País de Origen*. Retrieved from Dirección General de Aduanas.

Dirección General de Aduanas. (s.f). *¿Quiénes somos?* Retrieved from Dirección General de Aduanas: <https://www.aduanas.gob.do/nosotros/qui%C3%A9nes-somos/>

- Dirección General de Drogas y Farmacias. (2006). *DECRETO No 246-06 - Reglamento Medicamentos*. Santo Domingo.
- Dollar D. & A. Kraay. (2002). *"Trade, growth and poverty policy"*. Banco Mundial: Research Working Paper 2199.
- Domínguez, M. (2019, 10 12). Perspectivas de la Industria Farmacéutica dominicana. (J. R. Sheli Figuereo, Interviewer)
- Edwards Sebastian. (1998, March). "Openness, productivity and growth: what do we really know?". *Economic Journal*, p. 108.
- El Día . (2010, Julio 18). *Brasil busca intercambio y acuerdo comercial entre RD y Mercosur*. Retrieved from El Día: <https://eldia.com.do/brasil-busca-intercambio-y-acuerdo-comercial-entre-rd-y-mercosur/>
- El Día. (2018, abril 28). Exportaciones de productos farmacéuticos aumentaron 200 % en últimos siete años. *El Día*.
- El Nacional. (2016, Agosto 11). *Destacan negocios entre RD-Argentina*. Retrieved from El Nacional: <https://elnacional.com.do/destacan-negocios-entre-rd-argentina/>
- Escuela de Negocios de la ESPOL. (2019). *Presentación*. Retrieved from Escuela de Negocios de la ESPOL: <http://www.espae.espol.edu.ec/index.php/presentacion/>
- ESPAE Graduate School of Management. (2018). *Estudios Industriales*. Ecuador: Escuela Superior Politécnica del Litoral.

Faggioni, I. J. (2012). *Análisis de Oportunidades de Negocio para Productos Farmacéuticos en el Perú*. Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.

Federation of Pharmaceutical Manufacturers & Associations. (s.f). *Who we are*. Retrieved from Federation of Pharmaceutical Manufacturers & Associations: <https://www.ifpma.org/who-we-are/ifpma-in-brief/>

Ferreira, S. T. (2015, julio treinta). *¿Qué son los bloques comerciales y cómo podemos comparar los dos más grandes de América Latina?* Grupo Banco Mundial.

Frenkel J. A. & D. Romer. (1999). *"Does trade cause growth?"*. The American Economic Review.

Gómez, M., & Sanahuja, J. A. (1999). *El Sistema Internacional de Cooperación al Desarrollo*. Madrid: Cideal.

Gonzalo, S. (2009). *Arbitraje internacional. Cuestiones de actualidad*. JM Bosh Editor.

Hellbusch, M. D. (2016). *Estrategias y determinantes en la internacionalización de PYMES en el contexto del Mercosur, Caso Uruguay*. España: Universidad Católica San Antonio de Murcia.

Hill, C. W. (2001). *Negocios Internacionales. Competencia en el mercado global*. Mexico : McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Hoy. (2018, Marzo 22). *Exportadores interesados en mercado de Uruguay*. Retrieved from Hoy: <https://hoy.com.do/exportadores-interesados-en-mercado-de-uruguay/>

INEGI. (2011). *SCNM : Sistema de Cuentas Nacionales de México*. SCNM : Sistema de Cuentas Nacionales de: INEGI.

INMA. (2009, mayo 16). *Macueconomía*. . Retrieved from A propósito de la globalización.: Disponible en: http://inma-economia.blogspot.com/2009_05_01_archive.html

Instituto de integración de América Latina y el Caribe. (2016, Noviembre). *Informe MERCOSUR No. 21*. Retrieved from Banco Interamericano de Desarrollo.

Instituto de Integración de América Latina y el Caribe. (2017, Diciembre). *Informe Mercosur No. 22: Renovando la Integración*. Retrieved from Banco Interamericano de Desarrollo.

Instituto de Integración de América Latina y el Caribe. (2019, Junio). *Informe Mercosur: hacia un cambio necesario*. Retrieved from Banco Interamericano de Desarrollo.

Juárez, S. M., Villegas, J. B., & Méndez, J. A. (2014). La importancia del comercio internacional en Latinoamérica. México: Observatorio de la Economía Latinoamericana.

Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2006). *ECONOMÍA INTERNACIONAL. Teoría y política. Séptima edición*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A.,.

La Nación. (2013, noviembre 29). Los Encadenamientos Productivos. *Foros*.

Ledesma. (1993). *Negocios y Comercialización Internacional*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

Listín Diario. (2019, Septiembre 2). *Paraguay quiere establecer un centro de distribución del Mercosur en RD.* Retrieved from Listín Diario:

<https://listindiario.com/economia/2019/09/02/580760/paraguay-quiere-establecer-un-centro-de-distribucion-del-mercosur-en-rd>

Llamazares, O. (2011). *Negociación en el entorno internacional*. Madrid : Global Marketing Strategies.

Mankiw, N. G. (2012). *Principios de Economía*. Mexico: D.R. 2012 por Cengage Learning Editores,.

Mercosur. (2019). *Tratados, Protocolos y Acuerdos*. Montevideo: <https://www.mercosur.int/documentos-y-normativa/tratados/>.

Mercosur. (s.f). *¿Qué es el Mercosur?* Retrieved from Mercosur: Desde su creación tuvo

Miguez, I. C., Fabeiro, C. P., & Fierro, N. J. (2013). *Comercio internacional. Cómo establecer relaciones económicas de comercio exterior*. España: Ideaspropias Editorial.

Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM). (2019, septiembre 16). *LA PROPIEDAD INTELECTUAL Y EL REGISTRO DE MEDICAMENTOS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA*. Retrieved from micm.gob.do: https://micm.gob.do/images/pdf/La_Propiedad_Intelectual_y_el_Registro_de_Medicamentos_en_la_RD_1.pdf

Ministerio de Industria, Comercio y Mypimes. (s.f). *¿Quiénes somos?* Retrieved from
Ministerio de Industria, Comercio y Mypimes:
<https://micm.gob.do/nosotros/quienes-somos>

Ministerio de Salud Pública . (2012). *Perfil Farmacéutico de la República*. República Dominicana.

MUN T. (1994). *Teoría del Comercio Internacional*. México: Limusa.

Munir, K. A., & Phillips, N. (2002). The concept of industry and the case of radical technological change. In K. A. Munir, & N. Phillips, *The concept of industry and the case of radical technological change* (pp. 279-297). The Journal of High Technology Management Research.

Ochoa Díaz, H., Correa Lenis, J. M., & Atehortúa Rizo, A. (2017). *Proceso de internacionalización en el sector farmacéutico: el caso de la empresa colombiana Tecnoquímicas*. Colombia: Universidad Icesi.

Oro, L. G. (2018). *Oportunidades de Crecimiento en la Industria de Dispositivos Médicos en Zonas Francas*. República Dominicana: Universidad APEC.

Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.

Preciado Coronado, J., & Rocha Valencia, A. (2013). *América Latina: Realidad, Virtualidad y Utopía de la Integración*. México: Centro de estudios mexicanos y centroamericanos.

Rodríguez, C. H. (2012). *Comercio internacional*. Mexico : RED TERCER MILENIO .

- Rugman, A. M., & Hodgetts, R. M. (1997). *Negocios internacionales. Un enfoque desde administración estratégica*. México: Universidad José Carlos Mariategui.
- Sabater, R. (2019, Octubre 12). Oportunidades de negocio en la industria farmacéutica por el comercio internacional entre República Dominicana y Mercosur. (J. R. Sheli Figuereo, Interviewer)
- Sala-i-Martin, X. (2002). *The disturbing 'rise' of global income inequality*". Cambridge, Mass.: Working Paper 8904, NBER,.
- Sarasvathy, S. e. (2003). *Handbook of Entrepreneurship Research: Three Views of Entrepreneurial Opportunity*. Massachusetts: Kluwer Academic Publishers.
- Sergio, C. (2011). *Chávez Sergio, Prepárate a Exportar,*. México: Presentación en Power Point.
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2005, Diciembre 9). *República Dominicana-Mercosur*. Retrieved from Organización de los Estados Americanos: http://www.sice.oas.org/TPD/DOM_MER/DOM_MER_s.asp
- Stanton, W. J., Etzel, M., & Walker, B. (2007). *Fundamentos del marketing*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Nueva York: Santillana.
- Terpstra, & Russow. (2000). *Introducción a la mercadotecnia internacional. 4ª edición*. México: International Thomson Editores.

Anexos o Apéndices

Entrevistas



Nombre: Lcda. María Domínguez.

Cargo: Directora Mercadeo y Planificación Corporativa,
Laboratorio Rowe.

Tiempo en el cargo: 1 año y 8 meses.

1. ¿Cómo describiría el desarrollo de la industria farmacéutica dominicana en los últimos dos años?

En los últimos dos años la Industria Farmacéutica ha crecido un 7% en promedio, lo cual le otorga la posición de una de las industrias más estables y de crecimiento constante en la República Dominicana. No obstante, ha sido un crecimiento a expensas de distintos contextos que se han presentado en el sector salud y que modifican la respuesta ante los nuevos retos por parte de las casas farmacéuticas.

2. ¿Conoce usted de cuál especialidad médica es la mayor producción de productos farmacéuticos en la República Dominicana?

Los productos de mayor producción en nuestro país corresponden al segmento terapéutico del dolor, por lo tanto, cualquier especialidad prescribe este tipo de productos, al constituirse como la primera causa de consulta médica. El top five (5) de especialidades es: Pediatría, Ginecología, Traumatología, Medicina General y Medicina Interna.

3. Según su perspectiva ¿Cuáles productos farmacéuticos son los más producidos en la República Dominicana?

El top five (5) de moléculas de mayor producción son: Diclofenac combinado con Vitaminas B, Levotiroxina, Dexketoprofeno, Penicilina y Amoxicilina con Ácido Clavulánico.

4. A su juicio, ¿Qué fortalezas y debilidades posee la industria farmacéutica dominicana?

En sentido general, la Industria Farmacéutica Dominicana ofrece como fortaleza precios promedios altos, lo cual permite obtener mayores márgenes de rentabilidad. El crecimiento de casas farmacéuticas nacionales se apoya con la creación de empleos, compras a suplidores locales y se promueve la marca país con la exportación de productos.

Tenemos una gran debilidad, marcada en el sistema nacional de salud, el cual empobrece la calidad de vida del dominicano y se coloca como adversario en el desarrollo del comercio farmacéutico.

5. De acuerdo con su conocimiento, ¿cuál considera usted es el laboratorio de mayor relevancia en materia de exportación de medicamentos en el país?

Laboratorios Rowe.

6. ¿Cuál considera usted es el principal reto que se presenta en la industria farmacéutica en el comercio internacional?

Lograr la integración de las cadenas de farmacias, ley general de salud, gobierno, asociaciones de clínicas privadas, sociedades médicas y laboratorios farmacéuticos en un objetivo común centrado en mejorar continuamente la calidad de vida del

paciente dominicano y disminuyendo la mortalidad como consecuencia de carencias y debilidades del sector salud.



Nombre: Ransís García Sabater.

Experiencia: Asesor Comercial y Consultor;
Director de Logística y Comercio Internacional.

Tiempo en el área: 18 años.

1. ¿Cómo describe la apertura comercial de la República Dominicana?

La República Dominicana ha tenido en los últimos años una notable tendencia hacia la búsqueda de una integración sustancial, que le permita incrementar los intercambios comerciales con otras naciones sumando 5 acuerdos de libre comercio y varios acuerdos de naturaleza preferencial.

2. ¿Cómo categoriza el comercio con los países de Mercosur?

No se ha desarrollado de la manera que pudiera, de hecho, ninguno de los países que son miembros del MERCOSUR ocupa un espacio privilegiado de manera puntera en los intercambios comerciales con la Rep. Dom.

3. ¿Pierde oportunidades el país, al no afianzar sus relaciones comerciales con este bloque?

Si, definitivamente no solo con este bloque sino con cualquier otro bloque.

4. ¿Cómo describiría que ha sido el desarrollo de la industria farmacéutica dominicana en el comercio internacional en los últimos dos años?

La industria farmacéutica dominicana está centrada en la producción de genéricos lo cual implica que no se cuenta con los recursos suficientes para mantener una investigación exhaustiva para el desarrollo de medicamentos y moléculas para la innovación farmacéutica que le permitan competir con los grandes laboratorios internacionales.

5. Para usted, ¿Cuáles productos farmacéuticos son los más ofertados o exportados por la Rep. Dom.?

Diría que los productos quirúrgicos como bajantes, por ejemplo, más que medicamentos.

6. ¿Cuáles son los destinos de exportación más comunes para estos productos? ¿Por qué?

Estados Unidos por la gran demanda.

7. ¿Cómo se benefician las Pymes en el comercio de medicamentos?

De manera colateral aportando servicios a las compañías sobre todo las de Zonas Francas que exportan los productos farmacéuticos.

8. ¿Cuáles oportunidades y amenazas se presentan en la industria en el comercio internacional?

Dentro de las oportunidades considero la expansión de mercados y la gran apertura, una amenaza la conformarían los genéricos.

9. ¿Cómo describiría a los principales productores de la industria?

Los principales productores están constituidos por laboratorios enfocados y muy dedicados a la investigación y desarrollo a nivel internacional de igual manera estamos hablando de una industria muy competitiva.

10. ¿Considera que alguno de estos productos podría ser exportado a algún país de MERCOSUR?

Si definitivamente los que producimos y muchos productos que pudiéramos introducir en los mercados internacionales bajo esta categoría.

11. A su juicio o perspectiva, ¿Cuáles son las características del sector farmacéutico dominicano que lo hacen atractivo para el comercio internacional?

Entiendo que con una industria farmacéutica desarrollada y por nuestra localización y factores internos podemos ser muy competitivos en costo, así como podemos ser un hub para toda el área de Suramérica y otros destinos o mercados.



DECANATO DE ESTUDIOS GENERALES

A : ESCUELA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Asunto : **REMISIÓN ANTEPROYECTO DE TRABAJO DE GRADO.**

Tema : “Análisis de oportunidades de negocios en el sector farmacéutico mediante un acuerdo bilateral entre Republica Dominicana y los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), año 2019”.

Sustentado por:	Br. Sheli Figuereo	2015-2193
	Br. José Ricardo	2016-2151
	Br. Melany Mora	2016-2283

Resultado de la evaluación: Aprobado: X

Fecha: 22/07/2019.

Devuelto para corrección:

Fecha:


Dr. Andrés L. Mateo
Decano Santo Domingo, R.D.

Ra. 22/07/2019.



UNAPEC

UNIVERSIDAD APEC

Decanato De Ciencias Económicas Y Empresariales
Escuela De Mercadeo Y Negocios Internacionales

Anteproyecto De Trabajo De Grado Para Optar Por El Titulo De:
Licenciatura En Negocios Internacionales

Título:

**Análisis de oportunidades de negocios en el Sector Farmacéutico
mediante un acuerdo bilateral entre República Dominicana y los
países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), año 2019.**

Sustentantes

Sheli Figuereo

José Ricardo

Melany Mora

Matrículas

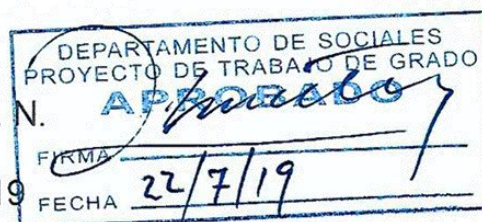
2015-2193

2016-2151

2016-2283

Santo Domingo, D. N.

19 de julio de 2019



Contenido

1. Tema.....	1
2. Introducción	2
3. Justificación	3
4. Delimitación del Tema	5
5. Planteamiento del problema	5
5.1. Formulación del Problema	7
5.2. Sistematización del Problema.....	7
6. Objetivos General y Específicos.....	8
6.1. Objetivo general.....	8
6.2. Objetivos específicos	8
7. Marco Teórico Referencial	9
7.1. Marco Teórico	9
7.2. Marco Referencial.....	9
7.3. Marco conceptual.....	19
8. Diseño Metodológico	21
8.1. Tipo de investigación	21
8.2. Método de investigación	21
8.3. Técnicas de investigación.....	21
9. Bibliografía	21
10. Esquema Preliminar del contenido del Trabajo de Grado.....	26

1. Tema

Análisis de oportunidades de negocios en el Sector Farmacéutico mediante un acuerdo bilateral entre República Dominicana y los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), año 2019.

2. Introducción

Un acuerdo bilateral es un convenio o alianza, pactado por dos partes dígase entidades o naciones, en el cual estas se comprometen a realizar un intercambio con beneficio mutuo, pudiendo ser su objetivo con fines comerciales, económicos, legales, entre otros; estos acuerdos son considerados como una de las herramientas más importantes en los negocios internacionales.

A través de los años, y mediante distintas observaciones, se han dado a conocer ciertos beneficios generales que trae consigo un acuerdo bilateral firmado entre naciones, entre estos se encuentran: el uso más eficiente de los recursos, acceso a mayores mercados, mejora de la competitividad y productividad, enriquecimiento cultural, turismo, flujo de conocimiento, y así sucesivamente.

República Dominicana cuenta con ciertos acuerdos comerciales que, por medio a la reducción de barreras, han permitido que el país se desarrolle y obtenga beneficios tanto económicos como sociales y culturales. Un inconveniente que ha presentado el país es que se ha limitado a un pequeño grupo de mercados, no considerando la factibilidad que traen consigo otros mercados, como aquellos representados por las naciones que componen el bloque del mercado común del sur (MERCOSUR).

Un sector del país que ha ido evolucionando favorablemente, caracterizado por su innovación continua, y que se vería beneficiado como objeto de un acuerdo comercial con Mercosur, es el sector de los productos farmacéuticos.

El objetivo de la presente investigación es determinar las oportunidades de negocios en el sector de productos farmacéuticos mediante un acuerdo bilateral con Mercosur, realizando un estudio que muestre en detalle cuales son los beneficios que se alcanzarían mediante la comercialización de este sector, y cuál es el costo de oportunidad de no realizar negocios

3. Justificación

Así como el mundo se ha globalizado, con ello también la importancia de interrelacionarse unos con otros. Es por ello, que ninguna nación puede estar al margen de la prominente relación con los demás países, en cuanto a campos económicos, sociales y comerciales se refiere, de manera principal, enfocados en un sector que implique el desarrollo del país, en este caso, la industria farmacéutica.

Resulta preocupante, y a la vez alarmante, el notable desinterés por parte del gobierno dominicano y sus correspondientes ministerios, el desligo prominente de la creación de un medio de negocios que resulte provechoso para el país, y que a la vez afiance las relaciones comerciales con los países del bloque de Sudamérica que conforman el Mercado común del Sur (MERCOSUR).

Existen varias formas de motivar y potenciar el comercio bilateral con este bloque, principalmente con el fomento de las exportaciones e importaciones a través de beneficios fiscales, acuerdos de cooperación, facilidades de estudios en el área de investigación farmacéutica, etc., sin embargo, es carente lo que se percibe en materia de esfuerzos para ello.

Al considerar el bloque de Mercosur como una opción viable para realizar comercio internacional, enfocado en la industria farmacéutica, se alcanzarían, e incluso se trazarían nuevos objetivos nacionales, pudiendo ser estos no sólo comerciales, sino también, la continua mejora del bienestar social y la innovación de las políticas públicas de salud, como también la creación de nuevas normativas y planes que ayudaran a la expansión del sector, por mencionar algunos.

La investigación se realiza para comprender los beneficios potenciales a los que el país ha renunciado por su desinterés en la cooperación y apertura hacia estos mercados.

Factores como la reducida distancia geográfica entre República Dominicana y el bloque, similitudes culturales e ideológicas, climas factibles para la inversión (en la mayoría de los países del bloque), integración regional del bloque y gran cantidad

de oportunidades de negocio, están siendo totalmente desaprovechadas por ambas partes, y estudiar la factibilidad del aprovechamiento de estos factores, a través de la cooperación y apertura hacia ese mercado, es el motivo principal de la investigación.

Mediante la apertura a este bloque y mercado sudamericano, la República Dominicana se colocaría como un notorio impulsor de las exportaciones por parte de las Antillas y todo el caribe, creando un pujante crecimiento que no solo llevará al mayor abastecimiento de más de un 65% al mercado nacional, sino también posicionarnos como un gran proveedor de fármacos en estos países latinoamericanos.

Esta investigación permitirá establecer el grado de beneficios, principalmente económicos que se podría alcanzar con la extensión de las relaciones comerciales con los países que conforman el bloque de Mercosur, siendo así también, un factor que promueva la reducción de barreras comerciales existentes entre los mismos e impulsando una estrecha relación que permita a su vez, una gama de provechos para ambas partes.

4. Delimitación del Tema

Análisis de oportunidades de negocios en el Sector Farmacéutico mediante un acuerdo bilateral entre República Dominicana y los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), año 2019.

5. Planteamiento del problema

A nivel nacional, el sector industrial es el segundo sector que más aporta valor agregado, estabilidad, empleo y crecimiento de la economía dominicana. Siendo la Industria Médica una de las más desarrolladas en el país, representada principalmente por la producción de dispositivos médicos, fármacos y preparaciones médicas, se puede apreciar la importancia de su desarrollo, ya que este se ve reflejado directamente en las exportaciones y en la retribución económica que genera a la economía del país anualmente.

Por otra parte, en Sudamérica, principalmente los países que conforman el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y sus estados asociados, se encuentran algunas de las economías más poderosas de todo el continente americano. Países que poseen atributos que los hacen atractivos realizar comercio internacional, fundamentándose en su capacidad productiva, poder económico y reducida distancia geográfica.

Según datos publicados por el Banco Central de la Republica Dominicana, para el año 2018 hubo un incremento significativo en las exportaciones dominicanas hacia el exterior, lo mismo ocurrió con las importaciones. El problema es que este incremento se fundamentó no por el aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio y destinos de exportación, sino, por el aumento de la demanda de productos por los principales socios comerciales del país, ninguno de ellos pertenecientes a Mercosur ni sus asociados de Sudamérica.

En la actualidad, el comercio entre República Dominicana y los países que conforman este bloque es prácticamente inexistente, porque la contribución que hace el mismo al total exportado es muy baja. Dentro de este bloque, el país al cual Republica Dominicana exporta más productos es a Brasil, pero existe un déficit

enorme en la balanza comercial nacional, lo que significa que el comercio no está siendo bien aprovechado.

El objetivo de un acuerdo comercial es precisamente este, permitir que los países puedan aprovecharse del comercio internacional a través de políticas económicas y comerciales justas que aporten beneficios a sus miembros, como la reducción o eliminación de barreras comerciales y la disponibilidad para cooperación internacional.

La República Dominicana cuenta con cuatro tratados de libre comercio y con un acuerdo bilateral preferencial con Panamá. Ninguno de estos acuerdos comerciales incluye países de Sudamérica, reflejándose el desinterés y la falta de cooperación internacional entre Republica Dominicana y Mercosur, lo que resulta en un costo de oportunidad muy elevado por el desaprovechamiento del comercio.

El sector farmacéutico dominicano presenta un alto potencial de desarrollo porque, a pesar de que el comercio con el bloque es prácticamente inexistente, los productos mayormente exportados son pertenecientes a este sector.

Al analizar la implementación de un acuerdo bilateral entre Republica Dominicana y los países del Mercosur, presentaremos oportunidades de negocios en el sector farmacéutico, su desarrollo y el impacto que generaría en los demás sectores de la industria médica dominicana y, a su vez, la manera en que se beneficiarían las Pymes por la implementación de este.

Al diversificar los destinos de exportación del país, aumentarían los ingresos, la competitividad nacional y se reducirían los riesgos para el país en tiempo de recesión de algunos sus socios comerciales ya existentes. Por la ampliación de orígenes de importación se reducirían los costos por el acceso a mejores precios internacionales.

También se espera aprovechar la cercanía geográfica con estos países para potenciar el comercio internacional y motivar a los productores locales a realizar negocios, provocando así un aumento en la oferta de empleos, y por consiguiente, una mejora en la estabilidad social de todo el país.

5.1. Formulación del Problema

¿Cuáles son las oportunidades de negocio que se presentan en el sector farmacéutico mediante un acuerdo bilateral entre República Dominicana y los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR)?

5.2. Sistematización del Problema

¿Cómo ha sido el desarrollo del sector farmacéutico en Rep. Dom.?

¿Cuáles son las principales economías del bloque Mercosur?

¿Cómo se benefician las demás industrias nacionales por el desarrollo de la industria médica dominicana?

¿Cuál es la situación actual del comercio bilateral entre República Dominicana y los países del bloque?

¿Qué estrategias se pueden utilizar para potenciar el comercio con Mercosur?

6. Objetivos General y Específicos

6.1. Objetivo general

Analizar las oportunidades de negocios en el sector farmacéutico mediante un acuerdo bilateral entre república dominicana y los países del mercado común del sur (Mercosur), Rep. Dom., año 2019

6.2. Objetivos específicos

Describir el desarrollo del sector farmacéutico en Rep. Dom.

Conocer las principales economías del bloque Mercosur.

Indicar la manera en que se benefician las demás industrias nacionales por el desarrollo de la industria médica dominicana.

Determinar la situación actual del comercio bilateral entre República Dominicana y los países del bloque.

Señalar las estrategias que se pueden utilizar para potenciar el comercio con Mercosur.

7. Marco Teórico Referencial

7.1. Marco Teórico

Comercio internacional

Concepto

El comercio es la actividad económica de intercambiar bienes, valores, servicios y conocimientos entre dos o más personas, en una sociedad donde se compran, se venden o se cambian mercaderías que han sido producidas para el consumo. (Miguez, Fabeiro, & Fierro, 2013).

Según Gonzalo (2009), el comercio internacional, se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales.

Mientras que Bustillo (2000), lo define como diciendo que el denominado comercio internacional o comercio exterior consiste en un intercambio ordinario, generalmente de productos a cambio de dinero, con la característica diferencial de que para poder realizar el intercambio se ha de atravesar una “frontera”.

Importancia del comercio internacional

El Comercio Internacional reviste una gran importancia debido al movimiento que genera dentro de la economía local, regional y mundial; por cada transacción que se realice más de un sector se ve beneficiado, al generar un efecto en cascada desde la producción, la comercialización, el traslado, el aseguramiento de mercancías, la nacionalización de las mismas, y un sinnúmero de actores económicos involucrados. (Rodríguez, 2012).

El Comercio Internacional permite que un país cuente con mayor cantidad de bienes que los que podrían producirse en aislamiento, con una dotación escasa de recursos productivos. Mientras más favorable sea la relación real de intercambio para un país, mayor será el beneficio que le producirá el comercio internacional en comparación con los que obtengan los restantes países. Utilidad: la determina la empresa: “utilidad pretendida”; condicionada por la competencia en el mercado internacional. (Juárez, Villegas, & Méndez, 2014)

Comercio internacional y la globalización

La globalización se refiere al conjunto, cada vez más amplio, de relaciones interdependientes entre gente de diferentes partes del mundo. (INMA, 2009)

Según Stiglitz (2002), la globalización es la integración de las economías del mundo producida por la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de barreras al movimiento del comercio, capital, tecnología y personas.

Por su parte la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en su glosario de términos económicos, la define como: “Nombre de la época económica que se está viendo actualmente (fines de los noventa y en el tercer milenio) en el mundo de las finanzas, el comercio y la economía y que significa el desarrollo de los mercados mundiales, la eliminación de las fronteras y el establecimiento de tratados de libre comercio”.

En las dos últimas décadas se ha relacionado de manera directa el Comercio Internacional con la Globalización. El enfoque que más ha prevalecido en la historia económica ha sido el de delimitar y regular los flujos de comercio en función de los diferentes intereses económicos, políticos y sociales de los estados. (Rodríguez, 2012).

La señora Rodríguez (2012), también rectifica, que es interesante ver cómo la globalización nos permite por una parte, acceder a tecnología, que en otro tiempo nos hubiera llevado a esperar 20 años o más para utilizarla de forma masiva, pero por otra nos enfrenta a un problema de desigualdad económica que prevalece en las naciones que interactúan en el plano comercial.

Relaciones del comercio internacional

Las relaciones comerciales entre los diferentes países han recorrido un largo camino, desde el trueque hasta la difícil especialización y diversificación. (Vázquez & Cerecedo, Plan de Exportación de Adoquín Ecológico a Toronto, 2004).

A continuación, se mencionan algunas de las etapas más importantes del comercio.

El trueque fue la primera actividad comercial de la historia. En donde se intercambiaba un bien por otro. Se hacía ya que las diferentes culturas tenían diferentes necesidades que sólo podían satisfacer por medio del intercambio. (MUN T, Teoría del Comercio Internacional, 1994).

Más adelante, el mercantilismo se extendió por tres siglos, desde el siglo XV hasta mediados del siglo XVIII, el cual recalcó que la plata y el oro son la base fundamental de la economía de los países.

El principio de esta corriente es: cada país debe tener un excedente en el comercio y este sólo se puede efectuar mediante las exportaciones y disminución de importaciones. (MUN T, Teoría del Comercio Internacional, 1994).

Tuvo tiempo de fama hasta que se publicaron las teorías de Adam Smith en 1776; este siempre defendió la libertad de los intercambios internacionales, ya que notaba que mayores eran las oportunidades de especialización mientras más amplios fueran los mercados.

Fue cuando entonces, en 1880 surge otro modo de comercio, en el que se usan las monedas hechas de oro. Esta época se conoce como la “Época Patrón de Oro”. En donde se intercambiaban bienes por monedas de oro o plata. Debido a lo difícil que era transportar los metales surgen los papeles como un nuevo tipo de cambio, los cuales se cobraban por los dueños en los gobiernos procedentes, y así evitaban robos. Con este tipo de cambio, se logró una mayor estabilidad ya que las conversiones de las monedas equivalían a la misma cotización en oro y esto hacía que la balanza comercial estuviera equilibrada. (Vázquez & Cerecedo, 2004).

Después, David Ricardo desarrolló su teoría de la ventaja comparativa, la cual habla que un país debe especializarse en lo que mejor hace y comprar el producto en el que no es muy bueno. (Ledesma, 1993).

El comercio internacional seguirá siendo de gran importancia para las economías de los países, ya que siempre existirá la desigualdad de recursos en los diferentes mercados. Por medio del comercio, se le provee una solución a esa desigualdad.

Además, Terpstra & Russow., (2000) defienden que las empresas se encuentran inmersas en un mercado global y tienen que considerar la existencia de competidores de todo el mundo. Por lo que conviene poseer una perspectiva internacional que les consienta encontrar oportunidades de mercado y de crecimiento.

Operaciones de negocios internacionales

La mayor parte de los negocios mundiales se realizan por empresas multinacionales. Esta actividad la realizan en varias formas. Una es el comercio internacional; por ejemplo, las exportaciones e importaciones. Otra es la inversión directa en el extranjero. Una tercera son las licencias (concesiones), las empresas conjuntas y otras modalidades de inversión directa. (Rugman & Hodgetts, 1997)

En lo adelante se desarrollarán las principales operaciones: Exportación e importación.

Exportaciones e importaciones

En un mundo globalizado, las relaciones con otros países son básicas para sus economías. Existen países que producen bienes y servicios muy competitivos y los ofrecen a consumidores de otros países, es decir, los exportan. Asimismo, importan productos y servicios que otros países elaboran mejor o a menor precio. El flujo de importaciones y exportaciones representa el comercio exterior de un país. Este comercio puede dar como resultado un superávit o un déficit con el exterior. Ambas situaciones deben ser analizadas para poder tomar decisiones y alcanzar un buen equilibrio económico a largo plazo. ("la Caixa", 2012).

La Exportación

Es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero. Existiendo de acuerdo con la Ley aduanera dos tipos principales de exportación: Definitiva y temporal. (Sergio, 2011).

A veces la exportación comienza con la participación en una exposición de carácter internacional en la que se contacta con agentes extranjeros que comienzan a realizar pedidos. Pero, verdaderamente, exportar adquiere sentido si con ello se piensa que se va a incrementar la competitividad y los ingresos del negocio a largo plazo. (Miguez, Fabeiro, & Fierro, 2013)

De todas formas, exportar es un reto para muchas compañías. Las más pequeñas pueden sentirse intimidadas por el proceso. Una firma interesada en exportar debe identificar las oportunidades en los mercados externos, evitar una serie de problemas inesperados, por lo general asociados al hecho de hacer negocios en un mercado extranjero, investigar en dónde puede obtener un seguro de crédito a la exportación, y aprender a lidiar con el riesgo de tipos de cambio de divisas. (Hill, 2001).

Existen dos tipos de exportación: La exportación definitiva, que consiste en la salida de mercancías para permanecer en extranjero por tiempo ilimitado y la exportación temporal, que consiste en la salida de mercancías por un período determinado, por motivos de reparación, exhibición, substitución. (Rodríguez, 2012).

Dentro de algunas de las ventajas puede aportar la exportación a las empresas, se destacan:

- ✓ En un plano macroeconómico, el incremento de las exportaciones permite a los países manejar una balanza comercial positiva.
- ✓ Permite efectuar economías de escala que den como resultado la optimización de recursos de las empresas, disminuyendo los costos unitarios de producción y la subsecuente posibilidad de mejorar el margen de utilidades.
- ✓ Promueve la prolongación del ciclo de vida de los productos.

7.2. Marco Referencial

Faggioni J. (2012). Análisis de Oportunidades de Negocio para Productos Farmacéuticos en el Perú. Ecuador. Universidad Andina Simón Bolívar.

El poder adquisitivo del peruano ha aumentado, y ha aumentado también el número de clínicas y hospitales, ampliándose también los empleados asegurados al Seguro Social como a empresas privadas de salud, lo que abre las puertas a alianzas estratégicas para ingreso de productos a nivel gobierno y privado, más aún cuando el gasto social en salud y saneamiento se proyecta sea igual o mayor a S/. 22.000 millones de soles.

Sus exportaciones e importaciones se han incrementado casi 5 veces en los últimos 8 años (2003-2011), gracias a las aperturas comerciales con varios países, permitiendo:

Mejoras de calidad, mayor uso de capacidad instalada; por lo tanto, mayor producción, incremento de plazas de trabajo, incremento del ingreso familiar, mejor poder adquisitivo, mejores condiciones de vida; lo que lleva al aumento de mayores plazas de salud privada, ya que al tener mejor ingreso el ser humano desea mejores condiciones de trato, más aún en el área de salud, donde el incremento de consumo de productos copias demuestra que el acceso a compra de medicamentos ha incrementado gracias al aumento del ingreso familiar.

Así, si se requiere comprar medicamentos, se busca comprar tratamientos completos, y esto es posible con medicamentos de calidad a bajo precio, dentro del concepto peruano de que un medicamento copia es un medicamento genérico.

Hay que recalcar un punto importante sobre las importaciones, y es que en el caso de productos farmacéuticos tiene una gran brecha con respecto a las exportaciones de estos, lo que implica una alta demanda de parte del mercado peruano, esto es, que la producción más la importación de medicamentos no es aún suficiente para cubrir la demanda existente, lo que concluye decir, que sí existe una gran

oportunidad de negocios para una farmacéutica en Perú, porque la demanda así lo requiere.

La capacidad instalada a nivel farmacéutico está en el 60%, lo que permite también considerar que la oportunidad de negocio está en usar plantas ya establecidas, minimizando en gastos de activos fijos y mantenimiento de equipos.

Ochoa Díaz, Correa Lenis, & Atehortúa Rizo (2017). Proceso de Internacionalización en el sector farmacéutico: el caso de la empresa colombiana Tecnoquímicas. Colombia. Universidad Icesi.

Las empresas colombianas no han sido ajenas a los procesos de globalización y apertura que se viven a nivel mundial y, como respuesta a ello, han estructurado un conjunto de procesos y decisiones a su interior que les ha permitido enfocar sus esfuerzos hacia mercados externos, más conocido como proceso de internacionalización.

Particularmente, la industria farmacéutica colombiana ha vivido los procesos de internacionalización desde su interior, al haber en ella una fuerte presencia internacional por la participación de grandes compañías multinacionales. Esto ha implicado que las compañías farmacéuticas locales se encuentren en una arena competitiva de alta rivalidad, donde quien consolida su posición en el mercado nacional tiene el punto inicial para expandirse internacionalmente, aplicando esa estrategia de desempeño en otros países, tal como lo plantea la teoría de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2004).

TQ, como primera compañía farmacéutica colombiana, ha alcanzado el liderazgo en la industria local y, como se ha analizado en este caso, ha emprendido un proceso de internacionalización mediante el paso sistemático por las diversas estrategias de entrada a nuevos países, como son:

Estrategia de exportación en Ecuador con la figura de distribución directa y en otros países con la figura de exportación indirecta (como es el caso de los países a los que se exportan los productos marca CureBand);

Estrategia contractual con contratos de manufactura con clientes de Norteamérica a los cuales se les suministran productos de la categoría de CureBand, pero con su propia marca y estrategia de inversión directa con eventos de adquisición, como el caso de Laboratorios Teramed en Centroamérica.

Para analizar las posibilidades de expansión internacional de TQ se usó el modelo de priorización de países, el cual fue un punto de referencia importante para la compañía, pero la toma de decisiones y la definición de las etapas fue el resultado de integrar las conclusiones del modelo, el aprendizaje organizacional obtenido de la puja en el mercado local y el grado de calificación y experticia de la alta dirección; esto constituye, finalmente, las competencias esenciales de la compañía, como mencionan Prahalad y Hamel (1990) en su teoría de las competencias esenciales.

En su proceso de internacionalización, TQ ha conservado la línea de expansión geográfica natural de penetrar los mercados de los territorios vecinos y compatibles cultural y socialmente. Esto ha permitido a la compañía implementar su estrategia de crecimiento local en dichos países.

Para finalizar, se puede concluir que la internacionalización de TQ ha sido fruto de un proceso disciplinado y estructurado que ha facilitado la construcción de una interesante curva de aprendizaje, que servirá de insumo para incursionar en mercados geográficamente distantes o culturalmente diferentes, que implican para TQ una nueva fase de expansión internacional y nuevos retos para el futuro.

Hellbusch (2016). Estrategias y determinantes en la internacionalización de PYMES en el contexto del Mercosur, Caso Uruguay. España. Universidad Católica San Antonio de Murcia.

El empresariado, en general, se apoya en los beneficios de la política comercial obteniendo ventajas de tipo fiscal, arancelaria. En este contexto, se observa una posición reactiva del empresario, atendiendo principalmente el mercado interno y siendo motivado, fundamentalmente, por los estímulos de la política comercial vigentes, muchas veces adaptándose a objetivos de corto plazo a efecto de acoplarse a las ventajas existentes.

Con relación al objetivo referido a la observación en la aplicación de instrumentos de fomento a la exportación en los organismos de promoción y exportaciones de los países del Mercosur, se observa que, con ciertos matices, dada la realidad y asimetrías existentes entre las economías de los países más grandes con los más pequeños, los instrumentos y herramientas utilizados son similares. Dichos instrumentos proporcionan información de comercio exterior, aspectos de divulgación de oportunidades comerciales, visitas oficiales, capacitación, consultoría y promoción en ferias.

Por el lado de la demanda, si bien las estructuras de los organismos consideran diversos actores, no sólo oficiales, parece existir un punto a profundizar relacionado con la falta de conocimiento, por un lado, del empresario Pyme acerca de las posibilidades ofrecidas por dichos organismos y, por otro, una falta de adecuación de las propuestas de estos con respecto a las necesidades del empresario

De todas maneras, es clara la necesidad de evaluar la promoción de exportaciones dado que, evidentemente, existe una cuestión relacionada a la visión pública y privada sobre la efectiva alineación de los objetivos planteados. Por estas razones, es posible afirmar que la hipótesis planteada en este trabajo acerca de la existencia de un comportamiento empresarial en las Pymes Uruguayas no se cumple.

Es decir, no se observa un comportamiento empresarial exportador propio, sino que las empresas son reactivas a los estímulos de las políticas comerciales, a los instrumentos de promoción exterior, a la incidencia de compras provenientes del exterior y a las ventajas arancelarias como se observa en el análisis realizado.

Cicowiez, D'Elía, Galperín, & Sessa (2008). Estudio de factibilidad de un Acuerdo de Libre Comercio MERCOSUR-Corea, análisis del impacto para la Argentina. Argentina. Revista CEI, Comercio Exterior e Integración.

De la combinación de los diferentes métodos de análisis se obtuvo que, a nivel agregado, un acuerdo MERCOSUR-Corea puede ser beneficioso para nuestro país siempre que el sector agrícola participe de la negociación. A nivel sectorial, se obtuvieron los resultados esperados.

Esto es, al ser interindustrial el comercio reciente entre la Argentina y Corea, las oportunidades para las exportaciones de la Argentina se concentran en productos agrícolas, y las amenazas para la producción local y para las ventas al MERCOSUR, en productos industriales.

Por último, el análisis más detallado de algunos sectores industriales muestra que las oportunidades y amenazas que surgen de un primer análisis sólo de aranceles y comercio, requieren de otras condiciones para hacerse efectivas, como ser la orientación exportadora del sector, la capacidad productiva de la industria, la inserción de los productos coreanos en el mercado de Brasil, el papel del comercio intrafirma a nivel internacional y a nivel MERCOSUR y las medidas especiales para el comercio intra-MEROCOSUR.

En el trabajo sólo se consideraron los efectos que pueden atribuirse directamente al comercio. No se tuvieron en cuenta cambios en los flujos de inversión ni de otras medidas no vinculadas de manera estricta con el cambio de los aranceles de importación producto de un acuerdo de libre comercio.

Por ejemplo, no han sido evaluadas las consecuencias de otras medidas habituales en estos acuerdos, como ser cambios en los obstáculos técnicos y requisitos sanitarios, medidas para la facilitación del comercio, mejora del ambiente de inversiones bilaterales y fortalecimiento de la cooperación económica bilateral.

Estas medidas pueden amplificar los cambios en los flujos de comercio y sus efectos sobre el nivel de producción. Además, los resultados deben interpretarse teniendo en cuenta las limitaciones propias de los enfoques utilizados, los supuestos empleados y la información estadística disponible.

7.3. Marco conceptual

Glosario de términos

Bloques Comerciales

Son acuerdos intergubernamentales, que tienen como propósito brindar beneficios económicos a sus miembros mediante la reducción de los obstáculos al comercio. (Ferreira, 2015)

Relaciones Comerciales

Intercambio que se da entre países o regiones a través de la apertura comercial, estos intercambios son tanto políticos, culturales, tecnológicos, así como también involucran el intercambio de productos y servicios. (Carrera, Nicolas, & Pérez, 2009)

Oportunidad

Ideas o invenciones para alcanzar fines económicos, creencias acerca de lo favorable de estos y acciones para implementarlos. (Sarasvathy, 2003)

Cooperación

Conjunto de actuaciones, realizadas por actores públicos y privados, entre países de diferente nivel de renta con el propósito de promover el progreso económico y social de los países. (Gómez & Sanahuja, 1999)

Fármaco

Denominamos fármaco a cualquier sustancia químicamente definida que, aplicada sobre una estructura u organismo vivo, produce una respuesta objetivable, es decir, cuantificable y reproducible. Si esta respuesta es aprovechable en terapéutica, el fármaco convenientemente elaborado se denomina medicamento. (Toro, 2008)

Competitividad

La capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. (Porter, 1990)

Tratado de libre comercio

Es un acuerdo internacional entre dos o más países o Partes cuyo objetivo principal es establecer reglas comunes para normar la relación comercial entre ellos. (COMEX, 2003)

Industria

En la literatura de gestión estratégica, el concepto de "industria", generalmente definido con referencia a productos o servicios que son sustitutos cercanos, se implementa ampliamente como una ayuda en el análisis competitivo. (Munir & Phillips, 2002)

Exportaciones

Son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países. (INEGI, 2011)

8. Diseño Metodológico

8.1. Tipo de investigación

La presente investigación será de tipo explicativa, ya que se establecerán las principales causas por las que se genera la existencia de oportunidades de negocios en el sector farmacéutico al realizar negocios internacionales con los países del Mercosur y sus asociados de Sudamérica. También se explicará cómo el aprovechamiento de estas oportunidades de negocios potencia el desarrollo tanto de las pymes como del sector farmacéutico y las demás industrias dominicanas.

A su vez, es una investigación de campo pues conlleva ir al contexto para aplicar diversos instrumentos investigativos. Es una investigación documental pues se elaborará un marco teórico que permitirá la sustentación de la factibilidad de la apertura hacia mercados de Sudamérica.

8.2. Método de investigación

Dentro de los métodos que se utilizarán para el desarrollo de la presente investigación, se encuentra el método estadístico, puesto que se desarrollarán tablas y gráficos en los que se presentarán resultados para un posterior análisis.

También utilizaremos el método deductivo porque partiremos de situaciones generales de apertura comercial donde la industria médica se beneficia hasta llegar a situaciones específicas donde el sector farmacéutico se beneficia por la misma. Por último, utilizaremos el método sistemático debido a que a través de la relación de elementos aparentemente aislados formularemos causas objetivas que demuestren la existencia de oportunidades de negocios en el sector farmacéutico.

8.3. Técnicas de investigación

Dentro de las técnicas que se utilizarán están la entrevista y la encuesta. Aplicaremos entrevistas presenciales y telefónicas a los directores encargados de las relaciones con América Latina del Ministerio de Relaciones Exteriores. Las encuestas serán aplicadas al personal de menor nivel del mismo organismo estatal.

9. Bibliografía

- "la Caixa", O. S. (2012). *La macroeconomía. Cruzando fronteras: exportaciones e importaciones*. Obtenido de EduCaixa: <https://www.educaixa.com/-/la-macroeconomia-exportacion-e-importacion>
- Bustillo, R. (2000). *Comercio exterior. Materia y ejercicios*. España: Universidad del País Vasco.
- Carrera, O., Nicolas, S., & Pérez, M. (2009). *La Globalización de los Mercados y el Comercio Internacional*. México: Escuela Superior de Comercio y Administración. Obtenido de <https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/6622/CP2009%20C343o.pdf?sequence=1>
- Cicowiez, M., D'Elía, C., Galperín, C., & Sessa, C. (2008). Estudio de factibilidad de un Acuerdo de Libre Comercio MERCOSUR-Corea. *Revista del CEI. Comercio Exterior e Integración*, 55-81.
- COMEX. (2003). *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos: preguntas frecuentes*. Costa Rica: ISBN 9968-740-51-9.
- Faggioni, I. J. (2012). *Análisis de Oportunidades de Negocio para Productos Farmacéuticos en el Perú*. Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Ferreira, S. T. (treinta de julio de 2015). *¿Qué son los bloques comerciales y cómo podemos comparar los dos más grandes de América Latina?* Grupo Banco Mundial.

- Gómez, M., & Sanahuja, J. A. (1999). *El Sistema Internacional de Cooperación al Desarrollo*. Madrid: Cideal.
- Gonzalo, S. (2009). *Arbitraje internacional. Cuestiones de actualidad*. JM Bosh Editor.
- Hellbusch, M. D. (2016). *Estrategias y determinantes en la internacionalización de PYMES en el contexto del Mercosur, Caso Uruguay*. España: Universidad Católica San Antonio de Murcia.
- Hill, C. W. (2001). *Negocios Internacionales. Competencia en el mercado global*. Mexico : McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- INEGI. (2011). *SCNM : Sistema de Cuentas Nacionales de México*. SCNM : Sistema de Cuentas Nacionales de: INEGI.
- INMA. (16 de mayo de 2009). *Macueconomía*. . Obtenido de A propósito de la globalización.: Disponible en: http://inma-economia.blogspot.com/2009_05_01_archive.html
- Juárez, S. M., Villegas, J. B., & Méndez, J. A. (2014). La importancia del comercio internacional en Latinoamérica. Mexico: Observatorio de la Economía Latinoamericana.
- Ledesma. (1993). *Negocios y Comercialización Internacional*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Llamazares, O. (2011). *Negociación en el entorno internacional* . Madrid : Global Marketing Strategies.

- Mankiw, N. G. (2012). *Principios de Economía* . Mexico: D.R. 2012 por Cengage Learning Editores,.
- Miguez, I. C., Fabeiro, C. P., & Fierro, N. J. (2013). *Comercio internacional. Cómo establecer relaciones económicas de comercio exterior*. España: Ideaspropias Editorial.
- MUN T. (1994). *Teoría del Comercio Internacional*. Mexico: Limusa.
- Munir, K. A., & Phillips, N. (2002). The concept of industry and the case of radical technological change. En K. A. Munir, & N. Phillips, *The concept of industry and the case of radical technological change* (págs. 279-297). The Journal of High Technology Management Research.
- Ochoa Díaz, H., Correa Lenis, J. M., & Atehortúa Rizo, A. (2017). *Proceso de internacionalización en el sector farmacéutico: el caso de la empresa colombiana Tecnoquímicas*. Colombia: Universidad Icesi.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Rodríguez, C. H. (2012). *Comercio internacional*. Mexico : RED TERCER MILENIO .
- Rugman, A. M., & Hodgetts, R. M. (1997). *Negocios internacionales. Un enfoque desde administración estratégica*. . Mexico: Universidad José Carlos Mariategui .

- Sarasvathy, S. e. (2003). *Handbook of Entrepreneurship Research: Three Views of Entrepreneurial Opportunity*. Massachusetts: Kluwer Academic Publishers.
- Sergio, C. (2011). *Chávez Sergio, Prepárate a Exportar,*. Mexico : Presentación en Power Point.
- Stanton, W. J., Etzel, M., & Walker, B. (2007). *Fundamentos del marketing*. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Nueva York: Santillana.
- Terpstra, & Russow. (2000). *Introducción a la mercadotecnia internacional*. 4^a edición. Mexico: International Thomson Editores.
- Toro, M. B. (2008). *Farmacología para Fisioterapeutas*. Buenos Aires: Editorial Médica Panamericana.
- Vázquez, L. P., & Cerecedo, E. M. (3 de Diciembre de 2004). Plan de Exportación de Adoquín Ecológico a Toronto. Puebla , Mexico : Universidad de las Américas Puebla.

10. Esquema Preliminar del contenido del Trabajo de Grado

Resumen Ejecutivo

Introducción

Capítulo I: Marco Teórico

1. Marco Teórico

1.1 Comercio internacional

- 1.1.1 Concepto.
- 1.1.2 Importancia del comercio internacional.
- 1.1.3 comercio internacional y la globalización.
- 1.1.4 Relaciones del comercio internacional.
 - 1.1.4.1 Operaciones de negocios internacionales.
 - 1.1.4.2 Exportaciones e importaciones
 - 1.1.4.3 Entornos de los Negocios Internacionales.
 - 1.1.4.4 Tratados internacionales.
- 1.1.5 Ventajas fundamentales del comercio internacional.
- 1.1.6 Elementos participantes en el comercio internacional.

1.2 El bloque de Mercosur

- 1.2.1 El Mercosur comercial.
- 1.2.2 Evolución del comercio del Mercosur.
- 1.2.3 La relevancia del bloque para cada uno de sus miembros.
- 1.2.4 El Mercosur en el comercio de América Latina y el Caribe.
- 1.2.5 Negocios entre República Dominicana y los países del bloque.

1.3 Apertura Comercial

- 1.3.1 Concepto.
- 1.3.2 Ventajas de una apertura comercial.
- 1.3.3 Diferencias entre países.
- 1.3.4 Economía internacional.

1.4 Situación de la industria farmacéutica a nivel global

- 1.4.1 Situación actual.
- 1.4.2 Caracterización de las principales empresas.
- 1.4.3 Evolución y perspectivas.

1.5 Sector farmacéutico dominicano

- 1.5.1 Comercio y producción de medicamentos.
- 1.5.2 Políticas Farmacéuticas.
 - 1.5.2.1 Marco de política.
 - 1.5.2.2 Marco reglamentario.
 - 1.5.2.3 Autorización de comercialización.
- 1.5.3 Criterios de determinación de los mercados relevantes.
- 1.5.4 ¿Cómo se benefician las Pymes?
- 1.5.5 Oportunidad de negocios en el sector farmacéutico con Mercosur.

Capítulo II: Aspectos Metodológicos

2.1 Tipo de Investigación.

2.2 Métodos de Investigación.

2.3 Población.

2.4 Muestra.

2.4.1 Tamaño de Muestra.

2.4.2 Tipo de Muestra.

2.5 Técnicas e Instrumentos.

Capítulo III: Presentación y Análisis de los Resultados

- **Conclusión**
- **Recomendación**
- **Bibliografía**
- **Anexos**

Marco Conceptual

Glosario de términos

Arancel Externo Común

Se estructura para regir dentro de un espacio económico denominado, generalmente, Unión Aduanera, y en función de las relaciones entre los países que han suscrito un Acuerdo para ser aplicado a las mercancías provenientes de terceros países. (ALADI, s.f)

Banco Interamericano de Desarrollo

Es la principal fuente de financiamiento y pericia multilateral para el desarrollo económico, social e institucional sostenible de América Latina y el Caribe. Se ofrecen préstamos, donaciones y asistencia técnica; y también, se realizan amplias investigaciones. (Banco Interamericano de Desarrollo, s.f)

Bloques Comerciales

Son acuerdos intergubernamentales, que tienen como propósito brindar beneficios económicos a sus miembros mediante la reducción de los obstáculos al comercio. (Ferreira, 2015)

Comercio Internacional

Consiste en una serie de transacciones llevadas a cabo fuera de las fronteras nacionales a fin de satisfacer los objetivos de los individuos y organizaciones involucradas, en pocas palabras, es tener un proveedor y un comprador en el mercado internacional. (Contreras, s.f)

Competitividad

La capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. (Porter, 1990)

Cooperación

Conjunto de actuaciones, realizadas por actores públicos y privados, entre países de diferente nivel de renta con el propósito de promover el progreso económico y social de los países. (Gómez & Sanahuja, 1999)

Dirección General de Aduanas (DGA)

Es una dependencia del Ministerio de Hacienda de la República Dominicana para facilitar y controlar el comercio del país con el resto del mundo, teniendo como fundamento la eficiencia y transparencia de los procesos aduaneros, acorde con las mejores prácticas internacionales de la administración aduanera, el control de la evasión fiscal y el comercio ilícito, el fortalecimiento de la seguridad nacional y la protección de la salud y el medio ambiente. (Dirección General de Aduanas, s.f)

ESPAE, Escuela de Negocios de la ESPOL

Creada en el año 1983, es la primera escuela de Negocios del Ecuador. Esta busca contribuir a la comunidad empresarial con investigación en áreas como: Innovación & Emprendimiento, Economía & Negocios, y Management & Estrategia, a través de varios tipos de publicaciones: artículos en revistas académicas, documentos de

trabajo, policy briefs, su revista institucional ESPAÉ Conecta, entre otras. (Escuela de Negocios de la ESPOL, 2019)

Estado Parte

Estado que ha consentido en obligarse por un tratado y con respecto al cual el tratado está en vigor. (Diccionario del español jurídico, s.f)

Exportaciones

Son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países. (INEGI, 2011)

Fármaco

Denominamos fármaco a cualquier sustancia químicamente definida que, aplicada sobre una estructura u organismo vivo, produce una respuesta objetivable, es decir, cuantificable y reproducible. Si esta respuesta es aprovechable en terapéutica, el fármaco convenientemente elaborado se denomina medicamento. (Toro, 2008)

Federación Internacional de Productores y Asociaciones Farmacéuticas

Esta representa a empresas biofarmacéuticas basadas en la investigación, y asociaciones regionales y nacionales de todo el mundo. Aboga por políticas y prácticas que fomenten el descubrimiento, y el acceso a medicamentos y vacunas que salvan y mejoran la vida, para personas de todo el mundo. (Federation of Pharmaceutical Manufacturers & Associations, s.f)

Industria

En la literatura de gestión estratégica, el concepto de "industria", generalmente definido con referencia a productos o servicios que son sustitutos cercanos, se implementa ampliamente como una ayuda en el análisis competitivo. (Munir & Phillips, 2002)

Ministerio de Industria, Comercio y Mypimes

Es el órgano rector y el encargado de la formulación, adopción, seguimiento, evaluación y control de las políticas, estrategias, planes generales, programas, proyectos y servicios de los sectores de la industria, exportaciones, el comercio interno y el comercio exterior, las zonas francas, regímenes especiales y las Mipymes, incluida la comercialización, el control y el abastecimiento del mercado de derivados del petróleo y demás combustibles, conforme a los lineamientos y prioridades del Gobierno Central. (Ministerio de Industria, Comercio y Mypimes, s.f)

Oportunidad

Ideas o invenciones para alcanzar fines económicos, creencias acerca de lo favorable de estos y acciones para implementarlos. (Sarasvathy, 2003)

Relaciones Comerciales

Intercambio que se da entre países o regiones a través de la apertura comercial, estos intercambios son tanto políticos, culturales, tecnológicos, así como también involucran el intercambio de productos y servicios. (Carrera, Nicolas, & Pérez, 2009)

Terceros países

Países que no pertenecen al grupo de integración. (ALADI, s.f)

Trade Map

Desarrollada por el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC (CCI), para facilitar la investigación estratégica de mercado, monitoreando tanto el desempeño comercial nacional como el de productos específicos, dando a conocer la ventaja comparativa y competitiva, identificando el potencial para la diversificación de mercados o productos, entre otros. (Trade Map, s.f)

Tratado de libre comercio

Es un acuerdo internacional entre dos o más países o Partes cuyo objetivo principal es establecer reglas comunes para normar la relación comercial entre ellos. (COMEX, 2003)

Unión Aduanera Imperfecta

Es aquella unión aduanera en la que aún existen excepciones al tráfico de bienes y servicios. (Preciado Coronado & Rocha Valencia, 2013)

PÁGINA DE ANTIPLAGIO

Dustball Plagiarism Report

Score: 100%

ción se realiza para comprender los beneficios potenciales, principalmente en OK
s encadenamientos productivos, las pymes pueden beneficiarse del desarrollo OK
m Federation of Pharmaceutical Manufacturers & Associations: <https://www> OK
resultado de este desarrollo se pueden explorar mercados internacionales OK
SE-CAL adquiere medicamentos de los fabricantes e importadores mediante OK
ntivar experiencias comerciales anticompetitivas entre y dentro de las Partes OK
an los productos farmacéuticos de mayor preponderancia que son exportados OK
nbién grandes empresas multinacionales han reconocido el potencial del país, OK
identificado algunas actividades empresariales que se verían beneficiadas por OK
lad relativamente baja de fabricantes dominicanos certificados no impide que OK
medicamentos esenciales en República Dominicana incluye 762 medicamentos OK
os comerciales permiten a los países aprovecharse del comercio internacional OK
es para inspeccionar estos productos son sustancialmente menos costosos, ya OK
a Paraguay, que corrientemente comercia intrarregionalmente con sus pares OK
pulsar las inversiones orientadas a beneficiar intensivamente las ventajas que OK
nitivamente el comercio internacional asume diversas ventajas para cada uno OK
ances técnicos vino el establecimiento de entes gubernamentales creados para OK
l income inequalityla Caixaindustria, generalmente definido OK
io entre países, organizaciones no gubernamentales, agencias y organismos de OK
la también concibe los establecimientos farmacéuticos y sus especificaciones y OK



© 2002-2019 The Plagiarism Checker
<http://www.dustball.com/cs/plagiarism.checker>