



# Ensayos Sobre Libre Competencia

| Escritos por los ganadores del Concurso  
| Escribiendo X la Competencia 2023

# Ensayos Sobre Libre Competencia

| Escritos por los ganadores del Concurso  
| Escribiendo X la Competencia 2023



### **CONSEJO DIRECTIVO**

María Elena Vásquez Taveras, presidente

Gianna Franjul, consejera

María E. Holguín López, consejera

Keryma Marra M., consejera

Francisco Manuel Pimentel, consejero

### **DIRECCIÓN EJECUTIVA**

Fior D'Aliza Alduey Mercedes, directora

### **DIAGRAMACIÓN**

Departamento de comunicación de Pro-Competencia

### **ENSAYOS SOBRE LIBRE COMPETENCIA, Núm. 141 P.**

Sello editorial: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia  
(978-9945-9372)

### **© COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (Pro-Competencia)**

Santo Domingo, República Dominicana, calle Caonabo #33,

Gascue, código postal 10205

Telf.: 809-338-4005

[www.procompetencia.gob.do](http://www.procompetencia.gob.do)

Publicado en el año 2024, República Dominicana

## ÍNDICE

Palabras de la Presidente: María Elena Vásquez Taveras.....8

## GANADORES

**PRIMER LUGAR: *Alejandra Méndez y Chanisa Moreta***

**Abordando la Sostenibilidad Ambiental desde el Ámbito de la Libre Competencia.**

Resumen .....	11
Introducción.....	12
I. Sostenibilidad medioambiental ¿Qué es?.....	14
II. Relación existente entre la sostenibilidad ambiental y el Derecho de Competencia.....	16
III. La Competencia como vía para la protección medioambiental.....	18
IV. La Cooperación verde.....	19
Compatibilidades y conflictos entre los objetivos de la leal competencia y los objetivos de la sostenibilidad ambiental .....	21
Green Antitrust.....	22
Condiciones para la exención de los acuerdos de sostenibilidad.....	24
V. Situación actual en la República Dominicana y posibles soluciones para la problemática expuesta.....	25
Conclusión.....	28
Bibliografía.....	30

**SEGUNDO LUGAR: *Alison Alarcón y Antomyl Novo*****Propuesta de Regulación de las Cláusulas de no Competencia en el Ordenamiento Dominicano**

Resumen .....	33
Introducción.....	34
Conceptualización.....	35
Panorama actual.....	35
Principios rectores: proporcionalidad y regla de la razón.....	38
Condiciones esenciales de las cláusulas de no competencia.....	41
1. Interés legítimo.....	41
2. Límites concretos.....	43
3. Contraprestación.....	46
Incumplimiento de la cláusula.....	47
Conclusiones.....	49
Bibliografía.....	50

**TERCER LUGAR: *Ernesto de Dios*****Libre Competencia y Bienestar Social: Un Enfoque Trascendente**

Resumen .....	56
Palabras clave.....	56
Introducción.....	57
Desarrollo.....	58
Importancia de la libre competencia para la investigación, innovación y desarrollo.....	58
Interferencia de las regulaciones en el empresariado.....	62
Los peligros de la corrupción del sector privado.....	66
El convenio: unión por motivos trascendentes.....	68
Conclusión.....	72
Bibliografía.....	74
Anexos.....	76

## MENCIONES HONORÍFICAS

### *Ian Ignacio Contreras*

#### **Análisis a través del PVAR de los efectos parciales de la competencia en las distintas variables macroeconómicas**

Resumen .....	81
Introducción .....	82
Objetivos específicos .....	83
Justificación metodológica para el uso del índice de Herfindahl-Hirschman .....	83
Justificación metodológica para el uso del Panel Vector Autoregressive Models (PVARs) .....	84
Justificación metodológica para el uso de GINI IED Prod. Por hora crecimiento del PIB y tasa de desempleo como indicadores representativos del desarrollo económico .....	86
Análisis PVAR entre el HHI y el índice de Gini .....	86
Análisis PVAR entre el HHI y la tasa de desempleo .....	88
Análisis PVAR entre el HHI y la productividad por hora .....	91
Resultados de la regresión.....	93
Conclusión .....	95
Bibliografía .....	96

### *Lucero Liriano*

#### **¿Un Entorno Empresarial Más Ético?: La Ley General de Defensa de la Competencia y sus Efectos en República Dominicana**

Resumen.....	103
Palabras clave.....	103
Introducción.....	104
Del comercio internacional al marco regulatorio de la competencia en la República Dominicana.....	105
Libre competencia y ética empresarial: implicaciones	

en el mercado dominicano .....	107
Promoviendo la ética empresarial en la República Dominicana más allá de la ley: un régimen inspirado en estrategias internacionales.....	112
Efectividad de las leyes de competencia y la construcción de un entorno empresarial ético.....	115
El poder deterrente de la ley.....	116
Promoción de la transparencia y la responsabilidad.....	116
Limitaciones y desafíos.....	117
Conclusión.....	117
Bibliografía.....	119

### ***Karla Camila Ortiz***

## **Monopolio del Genio Humano: El Derecho ante las Amenazas de la Digitalización e Innovación a la Libre Competencia**

Resumen.....	122
Palabras clave.....	122
Introducción.....	123
Capítulo I. Defensa de la competencia en la era digital.....	124
1.1. Rol del derecho de la competencia.....	124
1.1.1. Competencia e innovación .....	125
Capítulo II. Mercados digitales y prácticas anticompetitivas.....	127
2.1. Derechos de propiedad intelectual: motor de prácticas anticompetitivas en los mercados digitales.....	127
2.1.1. No neutralidad.....	129
2.1.2. Creación de monopolios y abuso de la dominancia.....	130
Capítulo III. Perspectiva zonal.....	133
3.1. El marco dominicano.....	134
3.2. Recomendaciones.....	137
Conclusiones.....	138
Bibliografía.....	139

---

## María Elena Vásquez Taveras

La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (Pro-Competencia), se place en presentar este e-book que compila los ensayos ganadores de la primera edición del concurso “Escribiendo por la Competencia”. Esta iniciativa es un reflejo de nuestro compromiso con la creación de una cultura de libre y leal competencia, en beneficio de las presentes y futuras generaciones.

La competencia, como lo expresó el gran economista Adam Smith, es “la piedra angular de la economía de mercado”. En Pro-Competencia, creemos firmemente que fomentar una cultura de competencia justa y equitativa es esencial para el desarrollo económico y social de nuestro país. Este concurso ha sido una muestra tangible de que la juventud dominicana está preparada para liderar el camino hacia un futuro de innovación y progreso.

Nos llena de orgullo compartir que 198 estudiantes provenientes de 19 universidades de todo el territorio nacional, y de diversas disciplinas académicas, participaron en esta primera edición. Esto es un testimonio de que la semilla de la libre competencia está germinando en la sociedad dominicana y que, como afirmó Nelson Mandela, “la educación es el arma más poderosa que puedes usar para cambiar el mundo”.

Los ensayos presentados en este e-book reflejan un profundo análisis y un entendimiento de la importancia de la competencia en nuestra economía. Cada autor ha puesto de manifiesto cómo, desde sus perspectivas profesionales, la competencia es un motor fundamental para el desarrollo sostenible, la innovación y el bienestar social.

Como dijo Margaret Mead: “Nunca dudes que un pequeño grupo de ciudadanos pensantes y comprometidos puede cambiar el mundo; de hecho, es lo único que lo ha hecho”. Estos jóvenes autores han demostrado ser ese grupo comprometido, dispuestos a contribuir al fortalecimiento de una economía más justa y equitativa.

Agradecemos a todos los participantes, universidades e institutos de educación superior, así a los jurados, el equipo coordinador, los medios de comunicación y a todos aquellos que apoyaron esta iniciativa. Felicitamos a los ganadores por su dedicación y excelencia. Que este e-book sea una fuente de inspiración y aprendizaje, y que juntos sigamos construyendo un país donde la libre y leal competencia sea el pilar de nuestra economía.

¡Sigamos escribiendo por la competencia!







PRIMER LUGAR

**Abordando la Sostenibilidad  
Ambiental Desde el Ámbito de  
La Libre Competencia**

*Alejandra Méndez y Chanisa Moreta*



**Alejandra Méndez Saint-Hilaire****Seudónimo:** A.C ALLENS

Destacada estudiante de Derecho de la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña (UNPHU). Apasionada de la lectura, el medioambiente y la justicia. Completó sus estudios secundarios como técnica en informática en el Instituto Tecnológico Fabio Amable Mota, ostentado el galardón de máxima excelencia. Su pasión por el medioambiente y su rechazo contra las injusticias la llevaron al estudio del Derecho. Formó parte del primer grupo de pasantes del Tribunal Constitucional en el proyecto de sistematización de las jurisprudencias, encargándose de la sistematización de todas las jurisprudencias de la alta corte, sobre derechos colectivos difusos y del medioambiente. Especializada en el área de sostenibilidad ambiental. Brindó soporte en el primer diplomado de gestión de residuos sólidos impartido por el Fideicomiso de Residuos Sólidos. En su tiempo libre le apasiona aprender nuevos idiomas, conocer de nuevas culturas y servir al medioambiente.

**Chanisa Ozema Moreta Polanco****Seudónimo:** A.C ALLENS

Culminó sus estudios secundarios en el colegio Academia Profesora Caridad, en el 2019. En el 2020 inició sus estudios de Ciencias Jurídicas y Políticas en la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña UNPHU. Su pasión por la investigación, la lectura y escritura la condujeron a interesarse por dicha área. Además, el interés en conocer más sobre el Sistema Jurídico dominicano le ha permitido formar parte de instituciones gubernamentales, adquiriendo en ellas diversos conocimientos y experiencias acerca del funcionamiento de la administración pública nacional. En su tiempo libre, disfruta pasar tiempo de calidad con su familia y/o amigos, así como hacer actividades extracurriculares al aire libre.

**Resumen.** El presente escrito analiza y expone de manera detallada los aspectos relevantes acerca de la sostenibilidad ambiental, ubicando a cada uno de ellos dentro de la perspectiva del Derecho de Libre y Leal Competencia, teniendo, así como principal objetivo precisar todo tipo de relación existente entre ambos.

**Palabras clave.** Sostenibilidad ambiental, Derecho de competencia, Calentamiento global, Cooperación verde y *Green antitrust*.

«El clima está cambiando, nosotros también deberíamos»

## INTRODUCCIÓN

A lo largo de los años, uno de los mayores conflictos que se ha identificado como incremento de daño al medio ambiente por parte de los seres humanos a nivel mundial, son las diversas actividades cotidianas llevadas a cabo que provocan directamente un aumento de gases de dióxido de carbono en la atmósfera. Esto es algo que afecta de manera significativa al denominado «efecto invernadero», el cual es, a saber, el responsable de que la superficie de la tierra sea un espacio acogedor para la vida. De aquí nace como consecuencia el fenómeno del calentamiento global, en razón del aumento en los grados de la temperatura atmosférica.

Esta es una situación que actualmente se ha tornado con mucha más seriedad de la esperada; todo a causa de la gravedad que la misma implica. Unos de los factores que más le ha afectado son el crecimiento poblacional y los grandes desarrollos en la vida productiva. Ante esta problemática, surge a modo de respuesta por parte de diferentes organizaciones y gobiernos, la búsqueda de soluciones que cesen o pongan fin definitivo a la referida condición ambiental que se vive diariamente. Para ello, se pone en marcha lo que hoy en día se conoce como sostenibilidad ambiental.

En este sentido, en la Cumbre del Clima celebrada en Glasgow, Escocia, a finales del 2021, los países participantes actualizaron sus compromisos para aproximarse a lo pactado en el Acuerdo de París del 2015, a fin de reducir las emisiones de CO<sub>2</sub> un 45% para el 2030 (Santander Universidades 2022). La República Dominicana es uno de los tantos gobiernos comprometidos con esta meta de gestión, acordando en ella reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en su territorio de un 25% a un 27%.

La colaboración entre empresas es algo que podría contribuir notablemente con dicho cometido. Aunque ciertamente, no se descarta la posibilidad de que muchos de estos acuerdos entre agentes económicos podrían contravenir la normativa sobre la libre competencia en el país, encubriendo consigo prácticas anticompetitivas detrás de propósitos que aparentemente sean en favor del medioambiente. Sin embargo, en lo que respecta el marco jurídico dominicano, pareciera ser que este no se ha ajustado aún a la realidad que se avecina.

La Ley 42-08 de Defensa de la Competencia, contando con una trayectoria de vigencia desde el año 2017, no aprueba de manera concisa los acuerdos entre

empresas, a no ser que estos de por sí, tengan alguna eficiencia económica. Mientras que, por otra parte, el artículo 217 de la Constitución, ha establecido que, algunos de los fundamentos del régimen económico son la sostenibilidad ambiental y la libre competencia. Es decir, entre ambos campos debe existir una conexión de coadyuva, no solo para lograr un mejor estilo de vida, sino para también, encaminarse al desarrollo humano basado en una sana y estable economía.

En vista de ello, hemos abordado el análisis de cómo pueden confluir ambas materias, sin que una afecte a la otra. En razón de ello, el presente documento se ha estructurado de la forma siguiente: sección I, en donde mostramos qué es exactamente la Sostenibilidad ambiental, y de qué forma esta logra una incidencia dentro del mercado empresarial. Luego, en la sección II, describimos de manera llana y precisa las relaciones existentes entre la Sostenibilidad ambiental y el Derecho de competencia. Siguiendo el mismo hilo, en la sección III se aborda la competencia como vía para la protección medioambiental, tema en el cual tiene nacimiento lo expuesto en la sección IV, titulado «la Cooperación verde». Finalmente, en la sección V tratamos la situación actual de la República Dominicana, para presentar posibles soluciones ante dicha problemática.

## I. SOSTENIBILIDAD MEDIOAMBIENTAL ¿QUÉ ES?

Según el diccionario Panhispánico del Español Jurídico, la sostenibilidad ambiental, «es el principio de gobierno de la utilización de los recursos naturales, que permite satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las generaciones futuras para atender sus propias necesidades». No obstante, en la actualidad a este se le entiende como el equilibrio que se genera en una relación armónica entre el ser humano y la naturaleza. Implica promover el desarrollo económico y alcanzarlo, pero sin amenazar ni degradar el medio ambiente; es decir, el impacto en el ambiente debe ser mínimo (Santander Universidades 2022). En resumidas cuentas, se puede afirmar que, la sostenibilidad ambiental no es más que aquellas iniciativas desarrolladas por los gobiernos, a fin de que sus pobladores puedan hacer un uso adecuado y responsable de los recursos naturales.

Es imprescindible destacar que, dentro de dicho campo se crea un vínculo entre las personas y la naturaleza; sin embargo, de dicha relación se derivan resultados que se reflejan en tres diferentes e importantes aspectos: el económico, el social y el ambiental. Los tres trabajan en conjunto con los mismos personajes, o sea, los ciudadanos, a fin de lograr el mismo objetivo, entiéndase por esto, mejorar la calidad medioambiental del país para obtener un impacto mundial al respecto. De igual forma, es importante tomar en cuenta que, para lograr una sostenibilidad ambiental saludable, es menester la cooperación entre los Estados. Ahora bien, la parte activa para lograr esta encomienda la desempeñarán las empresas e instituciones, tanto públicas como privadas, las organizaciones y los individuos.

Todos los agentes son responsables para el cambio, para que, una vez logrado, no sólo se reflejen beneficios en cuanto a calidad de vida, sino también, económica. En este sentido, con el fin de beneficiarse de tal transformación productiva, así como también ayudar en cuanto a la transición de una economía favorable al medioambiente, algunas de las estrategias de sostenibilidad ambiental que pudieran adoptar las empresas son:

- **Economizar el uso de energía y comenzar a utilizar alternativas renovables.** Las empresas e instituciones, podrían optar por el aprovechamiento de flujos energéticos existentes, e implementar otros tipos de fuentes no basadas en los combustibles fósiles.

- **Aprovechamiento de recursos de cercanía.** Con esto nos referimos a que, comprar a proveedores locales supone un ahorro de energía en el transporte, a la vez que también fomenta el desarrollo de las comunidades donde se encuentra localizada la empresa.
- **Principios de economía circular.** Implica una reducción en la extracción desmedida de los recursos naturales y en la contaminación ambiental. Tender hacia la eliminación de los residuos no solo es un modelo más natural, sino también más sostenible.
- **Gestión ecológica del transporte.** Las instituciones podrían iniciar con el fomento de prácticas más sostenibles para el traslado de sus mercancías, implementando diversas políticas en su personal como, por ejemplo, el desplazamiento en bicicletas o compartir el vehículo de labor (Santander Universidades 2022).

Todo lo antes mencionado versa sobre prácticas que, instituciones interesadas en un cambio beneficioso para el medio ambiente pudiesen implementar para conseguir esta causa. Hoy en día es posible vislumbrar cómo son aplicadas algunas de dichas estrategias; por ejemplo, está el caso de aquellas compañías en las que optan por implementar el uso de energía solar en sus instalaciones, en lugar de energía eléctrica. Con esto demuestran su disposición a colaborar de manera positiva para la naturaleza. Del mismo modo, van surgiendo diversidad de métodos similares que contribuyen significativamente al impacto ambiental. Sin embargo, en muchas ocasiones resulta ser un reto para las empresas aplicar políticas sostenibles sin la cooperación de otras entidades. De allí nace la necesidad de formular acuerdos y/o convenios entre sí, los cuales les puedan facilitar el proceso para la aplicación de mecanismos como estos.

En ese mismo sentido, haciendo mención de un caso relevante en la República Dominicana, en el año 2021, el Ministerio de Industria, Comercio y MiPymes (MICM), la Fiduciaria Reservas y la Federación Nacional de Transporte Dominicano (FENATRADO) firmaron un convenio mediante el cual, cederán préstamos para la sustitución de camiones de Gasoil por Gas Natural Vehicular.

El proyecto pretende ser iniciado con 25 vehículos pesados de los afiliados de FENATRADO, y si este resulta ser de buen funcionamiento, se extenderá a todos los demás camioneros que sean miembros de la referida asociación (Relacionista 2021). En dicho acuerdo se estableció que sólo calificarían los vehículos que cumplan con los criterios de elegibilidad enumerados en la Ley núm. 103-13 para las Exenciones de Derechos e Impuestos.

No obstante, resulta preciso señalar el hecho de que, sin importar que sea un vehículo que sí cumpla con dichos requisitos, este no podrá favorecerse del programa si no pertenece a la Federación Nacional de Transporte Dominicano (FENATRADO). *¿Qué acaso no dejaría esto en un estado de desventaja a los demás conductores de vehículos pesados que no pertenezcan a dicha asociación?* Ciertamente, con el uso de alternativas como estas se pretende trabajar en un entorno apegado a la sostenibilidad ambiental, disminuyendo así la emisión de gases contaminantes y la dependencia al petróleo. Sin embargo, la línea a cruzar para camuflajear prácticas anticompetitivas disfrazadas en estas acciones dentro de este tipo de acuerdos, es muy delgada.

Es a causa de circunstancias como estas en las que resulta imprescindible el refuerzo a las normas nacionales para la libre competencia.

## **II. RELACIÓN EXISTENTE ENTRE LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL Y EL DERECHO DE COMPETENCIA**

Tal y como se ha podido indicar en palabras anteriores, sabemos que la sostenibilidad es la implementación de políticas hacia los ciudadanos, con miras a mejorar el medio ambiente en el que vivimos. Ahora bien, por otra parte, debemos considerar a la competencia. De esta forma se podría concretizar *¿qué tienen dichos términos en común y de qué maneras pudiesen confluir dentro del mercado?* La Ley General de Defensa de la Competencia número 42-08 de la República Dominicana, define en su artículo 4, literal C, una Competencia Efectiva como lo siguiente: «la participación competitiva entre agentes económicos en un mercado, a fin de servir una porción determinada del mismo, mediante el mejoramiento de la oferta en calidad y precio en beneficio del consumidor» (Nacional 2008).

Dicho en otras palabras, la competencia se describe como aquellas labores que desempeñan los agentes económicos a fin de obtener la participación efectiva de sus bienes y servicios en un espacio determinado. Una vez mencionado esto, podría intuirse que, los dos conceptos aquí presentados reflejan una conexión lejana dentro de la cotidianidad, ya que, mientras uno se preocupa por el consumo excesivo de los recursos naturales, otro lo hace por las producciones y variaciones de precios en el comercio. Sin embargo, debido a las amenazas que enfrenta la naturaleza hoy en día, ocurre todo lo contrario.



Según afirma la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), debe considerarse que la política de competencia también tiene como objetivo mejorar la calidad, aumentar la variedad y estimular la innovación; variables que a su vez pueden ir en concordancia con los objetivos de sostenibilidad. La competencia también puede jugar un papel importante en la lucha contra el cambio climático. Por ejemplo, cuando las preferencias de los consumidores se orientan hacia productos o servicios ecológicos, se puede estimular la inversión en productos sostenibles. Básicamente, cuando invertir en una dirección para contribuir a un mejoramiento medioambiental puede brindarles a las empresas una ventaja competitiva, aumentando sus cuotas de mercado, reduciendo sus costos o haciéndolas más innovadoras, la competencia es un motor orgánico de la lucha contra el cambio climático (Muñoz 2021).

En resumidas cuentas, la competencia se puede percibir dentro del ámbito de la sostenibilidad ambiental en aspectos tales como los recursos que utilizarán las empresas, los modos de producción que implementen éstas, así como también los precios que sus productos pudieran tener frente a otros bienes o servicios que no vayan en la misma consonancia ecológica. Si bien la relación entre la competencia y la sostenibilidad es una materia de estudio reciente, el consenso actual es que un adecuado nivel de competencia generalmente aumenta las «innovaciones verdes» o el desarrollo sostenible, con las empresas invirtiendo en estas materias, ya que reducen sus costos o les permite obtener una ventaja comparativa frente a sus competidores. De una manera u otra debemos aceptar que las empresas siempre se esforzarán por aumentar los precios para maximizar sus beneficios, mientras que los avances sostenibles se realizarán siempre y cuando acarreen una reducción de costos (Andreucci 2021).

Es importante resaltar que, independientemente de la posible temática que vaya a aplicar algunas empresas o compañías para vender sus productos o servicios, la competencia siempre jugará un papel esencial en esta, porque de la forma en la que este mecanismo estimula e impulsa a las innovaciones, también puede aplicarlo hacia una perspectiva sostenible.

Haciendo alusión a lo que es una representación práctica de como colaboran en unión la Sostenibilidad Ambiental y la Competencia dentro de un negocio con miras a la innovación, es en los reconocidos restaurantes de comida rápida «*Green Bowl*». Estos, de manera inventiva, impulsan la idea de ofrecer comida saludable, a través de alimentos que son suplidos localmente, sin

elementos como los conservantes o las azúcares. Los mismos aportan el uso de materiales totalmente reciclados, factores que, les dan una gran ventaja frente a los demás comercios gastronómicos que no lo hacen, cuando de consumidores eco amigables se trata.

### **III. LA COMPETENCIA COMO VÍA PARA LA PROTECCIÓN MEDIOAMBIENTAL**

A simple vista pudiese parecer que la competencia y la protección medioambiental no tienen nada en común, pero esto no podría estar más alejado de la realidad. La competencia cuenta con un objetivo muy importante, y es que es el medio ideal para estimular a las empresas a invertir en innovación, ya que de no hacerlo estas quedarían en desventaja frente a sus competidores.

Esto representa una gran importancia en materia de sostenibilidad medioambiental puesto a que se necesita que las empresas innoven para luchar contra las amenazas y los daños medioambientales, ya sea a través de nuevas tecnologías o formas de producción. En esencia, la competencia contribuye de manera directa a que los productos y tecnologías puedan volverse ecológicos.

Los mercados competitivos suelen conducir a resultados más sostenibles, un perfecto ejemplo de esto lo podemos ver reflejado en el amplio desarrollo que han tenido los vehículos eléctricos.

Ideas como esta provienen de la innovación por parte de las empresas con el objetivo de destacar frente a sus competidores y desarrollar productos con energía eficiente. Esto ha sido afirmado por la Unión Europea al disponer que: «Los mercados competitivos alientan a las empresas a producir al menor costo, a invertir eficientemente e innovar y adoptar tecnologías más eficientes desde el punto de vista energético» (Unión Europea 2020). La (OECD 2021), en su papel de discusión sobre consideraciones medioambientales en la aplicación de la normativa de competencia, establece que esta última juega un rol importante en la lucha contra el cambio climático en al menos tres situaciones:

Primera, la competencia apoya los objetivos de protección del medioambiente en los que las preferencias de los consumidores sean productos o servicios más eco amigables. A partir de lo cual las empresas probablemente adaptarán su oferta de productos sostenibles y orientarán sus inversiones para cubrir

esas demandas. Básicamente, cada vez que los consumidores estén dispuestos a pagar por productos más sostenibles, la competencia será necesaria porque llevará a resultados más eficientes.

Segunda, la competencia y los objetivos de protección del medioambiente pueden llegar a ser interdependientes cuando los daños anticompetitivos y los medioambientales se alinean. Un ejemplo de esto son los lavados verdes de carteles o «*greenwashing cartels*», aquí las empresas cobran en exceso a los consumidores con la excusa de la protección del medioambiente. Así también están los casos en que las empresas en conjunto debilitan o eliminan la competencia bajo parámetro de diferenciación de productos, que sería el de la calidad sostenible o la innovación.

Tercera, el derecho de la competencia apoya y protege al medioambiente cuando admite beneficios de orden público, exenciones o defensas de eficiencia en relación con conductas positivas para el medioambiente y que también son favorables a la competencia.

En adición a impulsar a las empresas a competir ofreciendo productos y servicios más sostenibles. Las reglas de competencia también pueden impedir los acuerdos y transacciones anticompetitivos que afecten negativamente a la sostenibilidad. Esto lo vemos reflejado cada vez que prohíbe y sanciona a los carteles que hacen *greenwashing*, mediante los cuales las empresas mienten sobre la sostenibilidad ambiental de su producto o servicio como excusa para aumentar los precios colectivamente o abstenerse de competir entre sí (OECD 2020).

#### IV. LA COOPERACIÓN VERDE

«Los retos de sostenibilidad a los que se enfrenta nuestro mundo son demasiado grandes para que los afronte una empresa de manera individual. Aunando recursos, inteligencia, liderazgo y objetivos comunes de sostenibilidad con otras empresas, incluso con competidores, se puede elevar el nivel de resultados y marcar una diferencia significativa»- Charles Navarro, director general de BASF *Group* de España.

Para luchar contra los efectos nocivos del cambio climático la colaboración es clave. Muchos economistas consideran que las iniciativas unilaterales empeorarían temporalmente la posición competitiva y la rentabilidad de una empresa. Es por esta razón que se piensa que solamente todo el sector

podría lidiar y sobrepasar de manera conjunta este obstáculo llevando a cabo inversiones sostenibles coordinadas. La cooperación ayuda a que la transición a producciones más sostenible sea mucho más viable para las empresas. En efecto, si las empresas solo se limitan a actuar de manera individual no serían capaces, en determinados mercados donde existen fallas de mercado, asimetrías de información o sesgos de comportamiento de los consumidores, de enfrentar el denominado «*First Mover Disadvantage*».

Este término recoge la idea de que ninguna empresa sería capaz de hacer inversiones en miras a la sostenibilidad debido a que las mismas acarrearían aumentos de costos de producción, que implicarían aumento de precios, y se asume que, aunque los consumidores estén interesados en productos sostenibles no estarían dispuestos a pagar este aumento del precio. Por ejemplo, un acuerdo de cooperación en investigación y desarrollo puede permitir comercializar los productos de forma más rápida y barata; un acuerdo de producción puede permitir a las empresas lograr economías de escala que de otro modo sería imposible lograr; un acuerdo de estandarización puede mejorar la elección del producto y calidad, así como permitir la interoperabilidad y el desarrollo tecnológico (OECD 2020).

Las colaboraciones entre competidores más conocidas :

*Discharge of Hazardous Chemicals*, esta es una colaboración de marcas líderes, colaboradores asociados, suplidores, comprometidos con el avance hacia las cero descargas de sustancias químicas peligrosas en la cadena de valor del textil, el cuero y el calzado, reduciendo así el daño al medio ambiente y al bienestar humano (ZDHC).

En los Estados Unidos cuentan con la *Sustainable Apparel Coalition*, es la principal alianza de la industria textil, del calzado y de la confección para la producción sostenible. Esta utiliza el índice *Higgs*, que es un conjunto de herramientas para la medición estandarizada de la sostenibilidad de la cadena de valor, y es fundamental para la misión de la alianza de transformar las empresas para lograr un impacto exponencial (SAC)

## COMPATIBILIDADES Y CONFLICTOS ENTRE LOS OBJETIVOS DE LA LEAL COMPETENCIA Y LOS OBJETIVOS DE LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL.

*¿Pueden dos empresas que compiten en el mercado ponerse de acuerdo acerca del nivel de dióxido de carbono que emitirán sus productos? ¿Pueden acordar niveles máximos o mínimos de material reciclado que usarán en sus productos? ¿Pueden las casas de moda ponerse de acuerdo sobre la fecha de lanzamiento de sus colecciones y los remates de fin de temporada para evitar desperdicios? ¿No es acaso claro que tales acuerdos apuntan al valioso objetivo social de proteger el medio ambiente y evitar desperdicios, promoviendo así la sostenibilidad?*

Ciertamente, en principio esto pareciera implicar que el Derecho de la libre competencia es un obstáculo para que las empresas colaboren en aras de proteger la sostenibilidad (Zúñiga 2023).

Tales cuestiones son solo algunos escenarios en los que los objetivos de la sostenibilidad ambiental no parecieran ir de la mano con los de la libre competencia. Si bien es cierto que, en muchas ocasiones estas dos materias trabajan en unión para lograr objetivos innovadores dentro del mercado, no menos cierto es que no siempre se ven sujetas a una armonía conjunta. Es de reconocer que, hoy en día la demanda por parte de los consumidores para la implementación de políticas de sostenibilidad ambiental dentro de los negocios es mucho más recurrente que en años atrás. Sin embargo, estas no siempre pueden ser alcanzadas sin la colaboración mutua entre dos o más empresas.

Ahora bien, la atención debe ser puesta en las intenciones detrás de aquellas alianzas que pudieran desarrollarse; esto debido a que, una de las principales misiones de la libre competencia es prohibir aquellas contribuciones que pudiesen afectar a la competencia del mercado en sí. Para ello, la Comisión Europea da algunas pautas en su proyecto de directrices sobre acuerdos de cooperación horizontal para que varios competidores puedan llevar a cabo estas iniciativas sin que se vulneren las leyes y los objetivos de la competencia (Escudero 2022).

En primer lugar, son compatibles entre sus objetivos, los acuerdos entre competidores en favor de la sostenibilidad que no afecten a los parámetros de la competencia. En esta categoría entran los convenios referidos a la

conducta interna de las empresas, como, por ejemplo, la base de datos con información sobre los proveedores y distribuidores que se guían por criterios de sostenibilidad.

En segundo lugar, cumplen con las normas de competencia los acuerdos de estandarización de la sostenibilidad que se fundamenten en principios de transparencia y libertad de acceso. Sin embargo, serán compatibles siempre y cuando no vinculen a terceros ajenos al proyecto y se establezcan protocolos para limitar los intercambios de información sensible (Escudero 2022).

Ante estos eventuales choques de objetivos, una solución es que las autoridades de competencia se presten para asesorar a las empresas para favorecerlas en cuanto a las políticas de sostenibilidad.

## GREEN ANTITRUST

El debate está en determinar hasta qué punto pueden unir fuerzas las empresas para lograr los objetivos de sostenibilidad medioambiental sin violar las normas de competencia. En el derecho de competencia existen prohibiciones de cooperación entre competidores. Es a razón de esto que algunas compañías se restringen a sí misma de firmar acuerdos de sostenibilidad medioambiental, y es que temen que estos acuerdos puedan ser vistos como infracciones a la normativa de libre competencia del país, lo que podría llevar a sanciones pecuniarias.

La economía nos enseña que un monopolista fijará los precios para maximizar sus ganancias, aumentando los precios y reduciendo las cantidades en relación con un resultado competitivo, y por lo tanto transfiriendo la riqueza de los consumidores a los productores. Incluso cuando no existe un monopolio único, si se permite que las empresas se confabulen pueden actuar colectivamente como si lo fueran. Es a razón de esto que a lo largo de la historia las leyes han prohibido a las empresas actuar colectivamente para restringir el comercio. Los acuerdos entre empresas conducen a precios más altos, menor producción, menor calidad y menos innovación (Gasparini, Haanaes y Tufano 2022). Aunque efectivamente las razones para prohibir las colusiones son válidas, se necesita de la colaboración para enfrentar los impactos del cambio climático.

De cara a esto se han desarrollado diversas opiniones a favor y en contra. Una de las opiniones a favor ha sido el movimiento del *Green Antitrust*, que busca

promover la sostenibilidad permitiendo exenciones legales a aquellos acuerdos empresariales relacionados con iniciativas de sostenibilidad ambiental. Este movimiento agrupa a expertos de la materia que consideran que el derecho de competencia va más allá de sus fines clásicos y puede aportar a la lucha contra el cambio climático. Si bien la defensa del *Green Antitrust* puede influir en todos los aspectos del derecho de la competencia, incluidos los acuerdos anticompetitivos, la conducta unilateral y las fusiones, el debate está más avanzado en relación con los acuerdos anticompetitivos. Aquí se plantea la cuestión de si debe haber una exención de las leyes de competencia para las iniciativas de sostenibilidad colaborativa de las empresas (Robertson 2022).

Se dice que este movimiento inició formalmente en Europa, cuando en el 2019 la Unión Europea anunció su «pacto verde europeo». Este es un paquete de iniciativas políticas, cuyo objetivo es encaminar a la UE hacia una transición verde, con el objetivo final de alcanzar la neutralidad climática para el 2050. Es en virtud de este pacto que en la Unión Europea han sido aprobados ciertos acuerdos anticompetitivos por tener como objetivo la sostenibilidad ambiental. Incluso, antes del surgimiento del pacto verde europeo, ya había sido aprobado un acuerdo de esta naturaleza, originario del famoso caso de la lavadora de 1999, en el que los productores de electrodomésticos hicieron un acuerdo para eliminar paulatinamente las lavadoras que no eran energéticamente eficientes a un nivel determinado.

La Comisión destacó que, aunque este acuerdo restringía la competencia, porque acarrearía un aumento de precios a los consumidores, podía ser exceptuado bajo el entendido de que generaría ahorros de energía (denominados beneficios económicos individuales) y reduciría la contaminación (denominadas beneficios ambientales colectivos) (Robertson 2022). Es preciso destacar que en la Unión Europea existe una prohibición general de acuerdos entre competidores consagrada en el art.101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, pero esta prohibición no es absoluta pues cuenta con excepciones en el numeral 3 del mismo artículo donde se señala que:

No obstante, las disposiciones del apartado 1 podrán ser declaradas inaplicables a: cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas, cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas, cualquier práctica concertada o categoría de prácticas concertadas, que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los

usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y sin que: a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos; b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate.

En su resumen de políticas de competencia verde del año 2021, la Comisión Europea dispuso que las políticas ambiciosas desde el punto de vista medioambiental sólo serán eficaces si los mercados responden a las nuevas señales e incentivos reglamentarios sin crear distorsiones de la competencia, y si las empresas se ven obligadas a innovar compitiendo intensa y equitativamente entre sí. Por ejemplo, las normas de competencia de la Unión

Europea permiten a las empresas llevar a cabo iniciativas verdaderamente ecológicas de forma conjunta, al tiempo que evitan el *greenwashing* que perjudicaría a los consumidores. Así también, el en resumen de políticas la Comisión señala que una exención de la ley de cárteles solo puede concederse si los usuarios de los productos en cuestión aprecian los beneficios de sostenibilidad que promete obtener y están dispuestos a pagar el precio adicional que resultaría del acuerdo (Unión Europea 2020).

Algo que se debe tener muy en cuenta es que con el *Green antitrust* no se busca afectar la competencia. Los negocios no pueden utilizar la sostenibilidad como una excusa para acabar con la competencia, subir precios, etc. Es cierto que permitir excepciones para formar acuerdos impactaría positivamente en el medioambiente, pero esto no puede ser utilizado como un medio para que las empresas se aprovechen y ejerzan el *greenwashing*. Es a causa de esto último que consideramos que es importante que exista claridad y se estudie caso por caso la compatibilidad de una cooperación con las reglas de competencia.

## **CONDICIONES PARA LA EXENCIÓN DE LOS ACUERDOS DE SOSTENIBILIDAD**

De la lectura del antes mencionado art.101.3 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (Schinkel y Treuren 2020) extraen cuatro condiciones que deben cumplirse para que un acuerdo de sostenibilidad pueda ser exento, condiciones con las que estamos de acuerdo y consideramos que deberían debatirse su necesidad y aplicabilidad en nuestra legislación. Estas son:



Que el acuerdo produzca beneficios objetos y mesurables para la sostenibilidad. Estos valores pueden identificarse y cuantificarse, por ejemplo, mediante econometría de marketing o técnicas de economía medioambiental.

Que los consumidores del producto reciban una «parte justa» de los beneficios de la sostenibilidad. El aprecio de los compradores por un producto sostenible, ya sea que se derive de querer consumir productos de mejor calidad o por un aprecio a sus externalidades positivas o menos negativas, debe sopesarse con los inconvenientes del acuerdo anticompetitivo alcanzado para obtenerlo, que suele ser un aumento de los precios del producto. Con esto no se quiere decir que se debe compensar a todos y cada uno de los compradores, sino más «el impacto global sobre los consumidores de los productos dentro del mercado de referencia».

La tercera condición es que la restricción de la competencia debe ser necesaria para obtener los beneficios de sostenibilidad. El acuerdo no debe sobrepasar lo necesario para generar el aumento de sostenibilidad proyectado comparado con la competencia.

La cuarta condición es que el acuerdo que se vaya a exceptuar no elimina por completo toda la competencia. Esta última debe permanecer sobre cuestiones como el precio, imagen de la marca o desarrollo tecnológico.

## **V. SITUACIÓN ACTUAL EN LA REPÚBLICA DOMINICANA Y POSIBLES SOLUCIONES PARA LA PROBLEMÁTICA EXPUESTA**

En vista de todo lo acontecido mundialmente con respecto a las amenazas medio ambientales, los gobiernos se han visto en la necesidad de una cooperación internacional para estabilizar la situación actual. La República Dominicana no ha sido la excepción a esto. La Constitución dominicana protege tanto el Derecho de Competencia como la protección del medio ambiente. En su artículo 50 reconoce el Derecho a la Libertad de Empresa, disponiendo en su numeral 1 que: «El Estado favorece y vela por la competencia libre y leal y adoptará las medidas que fueren necesarias para evitar los efectos nocivos y restrictivos del monopolio y del abuso de posición dominante, estableciendo por ley excepciones para los casos de la seguridad nacional».

Así también, en el artículo 63, numeral 9, la Constitución establece que le corresponde al Estado definir políticas para promover e incentivar la

investigación, la ciencia, la tecnología y la innovación que favorezcan el desarrollo sostenible, el bienestar humano, la competitividad, el fortalecimiento institucional y la preservación del medio ambiente. Se apoyará a las empresas e instituciones privadas que inviertan a esos fines.

De la misma forma, en el artículo 67 reconoce el derecho a la protección del medio ambiente, disponiendo que constituyen deberes del Estado prevenir la contaminación, proteger y mantener el medio ambiente en provecho de las presentes y futuras generaciones.

Ahora bien, en nuestro país el debate en torno a la cooperación y el movimiento de *Green Antitrust* todavía no ha sido tan desarrollado y analizado como en los países europeos. La Ley 42-08 de Defensa de la Competencia dominicana no exceptúa de manera directa los acuerdos de cooperación, pero sí dispone en el artículo 7 la posibilidad de mostrar las eficiencias económicas del acuerdo atacado; no obstante, a esto, no dispone nada relativo a la sostenibilidad. En esencia, la República Dominicana está en pañales en temas que combinen la Competencia y Sostenibilidad.

La incertidumbre legal da lugar al enfriamiento de las iniciativas sostenibles. El débil entorno regulatorio deja a las organizaciones bajo una enorme presión, lo que resulta en el aumento del llamado *greenwashing*. Las empresas temerosas de ser acusadas de lavado verde optan por el silencio sobre sus ambiciones ambientales y sociales (diversidad, equidad e inclusión) (Weghmann 2023). Las normas y políticas de competencia no deberían ser una barrera para las iniciativas sostenibles de las industrias.

En el caso del Derecho de Competencia dominicano, abogadas especialistas como Mirna Amiama (2022) consideran que se deberían asumir los beneficios colectivos al medioambiente como eficiencias a la luz del artículo 7 de la Ley 42-08. Es a través de doctrinas de análisis económico, como el reporte de Stern, que se podría depurar con cuidado el aumento de precios y servicios de bienes y servicios sostenibles. Este reporte evalúa un conjunto de pruebas referentes a los efectos del cambio climático y los costos económicos, y además hace uso de diferentes técnicas para valorar los costos y los riesgos.

La conclusión a la que se llega en el examen es que los beneficios de una acción fuerte y temprana superan los costos económicos de la inacción. Ante todo esto, es menester destacar que la República Dominicana forma parte del Acuerdo de París, desde Septiembre del año 2017; fecha en que se

ratificó el tratado. Tal convenio básicamente busca que la temperatura global se mantenga por debajo de los 2°C, promoviendo con ello la baja emisión de carbono.

El Acuerdo de París, en su artículo 4, párrafo 2, requiere que cada parte prepare, comunique y mantenga las sucesivas contribuciones determinadas a nivel nacional (NCD, por sus siglas en inglés) que pretenda lograr. Estas NCD son el núcleo del referido acuerdo, allí se encarnan los esfuerzos de cada país para reducir las emisiones nacionales y adaptarse a los efectos del cambio climático (Nations n.d.). En cumplimiento a esta disposición, la República Dominicana actualizó en el año 2021 su NCD, en la cual aumentó su ambición climática de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero de un 25% a un 27% al año 2030, así como también la creación de mecanismos para que el país logre la neutralidad climática para el 2050 (Climático 2021). Ahora bien, ¿qué significa ese 27%? Que el sector privado, a través de las políticas públicas, va a tomar acciones para cambiar la matriz energética, y que, como resultado, las emisiones van a bajar, así como también la implementación de otras medidas (Ramírez 2021).

En ese tenor, el vicepresidente ejecutivo del Consejo Nacional para el Cambio Climático y Mecanismo de Desarrollo Limpio, Max Puig, expuso durante una conferencia celebrada luego de conocer las ambiciones climáticas del gobierno en su NDC que, a partir de ello el país debe enfocarse en siempre tener una ambición a escala creciente, establecer estrategias para la neutralidad climática, tener un mayor compromiso de financiación, así como también implementar planes de adaptación. ¿Qué arrastra consigo todo esto? Es evidente que a causa de todos los compromisos que ha adoptado la República Dominicana con respecto a la sostenibilidad ambiental y el cese de la emisión de gases hacia la atmósfera, se implementarán cambios que pueden incluir muchas más cooperaciones de diversas empresas y entidades.

Las preguntas a todo esto serían: *¿estamos nosotros realmente preparados para dichos cambios, vistos desde la perspectiva de la competencia? ¿se encuentra definida la competencia nacional, al punto de que dichos acuerdos no vulneren la participación de los demás entes dentro del mercado, por más eco-ambientales que sean los acuerdos que se adopten? ¿acaso contamos con los suficientes refuerzos legislativos como para que los convenios pactados entre las instituciones caminen por la transparencia y la buena fe?*

Es importante alertarse y prepararse para lo que posiblemente se avecina en el marco de la libre y leal competencia, puesto que, se corre el riesgo de que

muchos agentes económicos se aprovechen de estas propuestas ambientales para implementar comportamientos anticompetitivos escondidos en sus acciones en favor al medio ambiente. Ante todo esto, es sugerible que la entidad facultada para este tipo de temas, entiéndase la Comisión Nacional de

Defensa de la Competencia (Pro-Competencia), lidere en la administración, elaborando un documento de política de competencia para orientar a los agentes económicos sobre la legalidad de sus conductas, especialmente los de los sectores como energía, transporte, agricultura, entre otros igual de recurridos (Amiama Nielsen 2022).

Las autoridades de competencia son las que deben identificar si un determinado acuerdo entre competidores debería ser o no permitido. Deben evaluar detenidamente si realmente estos convenios son indispensables y proporcionales para lograr metas de sostenibilidad. Asimismo, deben custodiar que estas posibles cooperaciones en favor de la sostenibilidad no sean un pretexto para realizar actividades anticompetitivas como la fijación de precios. Muchas autoridades y agencias de competencia en distintos países ya han emprendido iniciativas para evaluar y determinar, hasta qué punto las políticas de competencia pudiesen obstaculizar a las empresas privadas de realizar acuerdos sostenibles. Del mismo modo, también han ofrecido directrices para proporcionar una mejor guía a las empresas para evitar que caigan en lavado verde; tal es el caso de Países Bajos, Reino Unido y Alemania, por lo cual, nuestro país debería encaminarse hacia la misma dirección.

## CONCLUSIÓN

El cambio climático es la crisis que más está afectando a nuestra sociedad hoy en día, y que afectará a las generaciones futuras de no tomar las medidas necesarias a tiempo. Este no es un problema que puede ser resuelto individualmente, todos tenemos el compromiso de actuar. Con tanto que hacer en tan poco tiempo, la clave está en la colaboración. Una de las vías perfectas para que esta colaboración en pro de la sostenibilidad medioambiental de frutos es la competencia. A través de la competencia podemos alcanzar objetivos medioambientales, y es que la competencia funge como la herramienta perfecta para que las empresas inviertan en innovación ya que de no hacerlo se quedarían rezagados frente a sus competidores. Esta innovación que incentiva la competencia es sumamente importante puesto a que la lucha contra el cambio climático necesita que las empresas inviertan en innovaciones que ayuden a que los productos se vuelvan eco amigables.

A pesar de lo anterior, la relación entre competencia y sostenibilidad medioambiental es algo de lo que recientemente se está empezando a hablar, de forma que todavía existen ciertas fallas de mercado que dificultan el que los empresarios, de forma individual, tomen iniciativas en esta área, a esto es que llamamos «*First Mover disadvantage*», y a partir de lo cual ha surgido el movimiento del *Green Antitrust*, el cual busca, a pesar de las restricciones del derecho de competencia, el fomento de la cooperación verde cuando los acuerdos pueden tener un impacto positivo significativo para el medio ambiente. Claro que estos acuerdos deberán ser minuciosamente evaluados para evitar que no sean un pretexto para incursionar en actividades anticompetitivas.

A la luz del Pacto Verde europeo y acuerdos internacionales como el Acuerdo de París, en el plano internacional ya han iniciado los debates acerca de la sostenibilidad y el derecho de competencia. En este ensayo pudimos explorar los enfoques de la Comisión Europea en materia de sostenibilidad y competencia, por ser Europa el lugar en el que el debate entre sostenibilidad y competencia ha cobrado más fuerza. Consideramos que las cuestiones relacionadas con la sostenibilidad no deben pasarse por alto en la competencia y deben cobrar cabida en la práctica de esta. Se debe brindar a los empresarios seguridad jurídica estableciendo políticas y normas claras a seguir. Estamos de acuerdo en que la cooperación entre las empresas puede marcar una significativa diferencia en el enfrentamiento a problemas ambientales.

La República Dominicana es signataria del Acuerdo de París. La ambición de nuestro país es reducir las emisiones de gases de efecto invernadero de un 25% a 27%, esto necesita de las cooperaciones de las empresas para lograr este fin. Como el debate en nuestro país no ha cobrado tanta fuerza a través de nuestro ensayo buscamos motivar a las autoridades de competencia dominicanas a unirse al debate y establecer directrices que permitan a los empresarios determinar hasta qué punto las leyes de competencia interferirían con acuerdos de cooperación verde. Así también establecer directrices claras que eviten que los empresarios caigan en el lavado verde. Es la publicación de lineamientos por parte de las autoridades de competencia que permitirán esclarecer la vaguedad que existe en los casos en que la cooperación verde pudiera ser más importante que la protección de la competencia.

## BIBLIOGRAFÍA

- AMIAMA NIELSEN (Mirna), «Acento.com.» 28 de octubre de 2022. <https://acento.com.do/opinion/greenantitrust-9123275.html> [consulta 12/9/2023].
- ANDREUCCI (Vanessa Facuse), «CeCo Centro Competencia.» *centrocompetencia.com*. Noviembre de 2021. <https://centrocompetencia.com/wp-content/uploads/2021/11/Facuse-y-Goecke-Sostenibilidad-y-competencia.pdf> [Consulta 12/9/2023].
- Climático, Consejo Nacional Para el Cambio. «Boletín Institucional.» *bvearmb.do*. Marzo de 2021. <https://bvearmb.do/bitstream/handle/123456789/90/Bol-Climatico-26.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [consulta 13/9/2023].
- ESCUDERO (Alberto), *Expansión*. 6 de Mayo de 2022. <https://www.expansion.com/especiales/pwc/2022/05/06/62740e91468aeb1a5f8b45a1.html> [consulta 11/9/2023].
- GASPARINI (Haanaes) y TUFANO. «Harvard Bussiness Review.» 17 de octubre de 2022. <https://hbr.org/2022/10/when-climate-collaboration-is-treated-as-an-antitrust-violation> [consulta 7/9/2023].
- MUÑOZ (Fernando) *CeCo Centro Competencia*. 15 de Diciembre de 2021. <https://centrocompetencia.com/ocde-impacto-de-la-revolucion-verde-en-el-derecho-de-competencia/> [consulta 12/9/2023].
- Nacional, Congreso. *Ley 42-08*. Santo Domingo, Distrito Nacional, 2008.
- Nations, United. *United Nations Climate Change*. s.f. <https://unfccc.int/es/acerca-de-las-ndc/contribuciones-determinadas-a-nivel-nacional-ndc> [Consulta 13/9/2023].
- OECD. *OECD.org*. 2021. HYPERLINK <https://www.oecd.org/daf/competition/environmental-considerations-in-competition-enforcement.htm> [consulta 6/9/2023].
- —. 3 de diciembre de 2020. [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/M\(2020\)2/ANN2/FINAL/en/pdf#:~:text=On%201%20December%202020%2C%20the,environmental%2C%20social%20and%20economic%20dimensions](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/M(2020)2/ANN2/FINAL/en/pdf#:~:text=On%201%20December%202020%2C%20the,environmental%2C%20social%20and%20economic%20dimensions) [consulta 5/9/2023].
- RAMÍREZ (Jhenery), «País espera reducir efecto invernadero un 27% al año 2030.» *Listín Diario*, 24 de Noviembre de 2021.
- Relacionista, El. «MICM, Fiduciaria Reservas y Fenatrado firman acuerdo para fomentar uso de gas natural en vehículos.» *El Relacionista*, 9 de Agosto

de 2021.

- ROBERTSON (Viktoria H.S.E.), «Promarket.org.» 10 de marzo de 2022. <https://www.promarket.org/2022/03/10/the-worlds-first-green-antitrust-provision-shows-that-climate-action-is-the-newest-antitrust-frontier/> [Consulta 6/9/2023].
- SAC. *Sustainable apparel Coalition*. s.f. <https://apparelcoalition.org/the-sac/> [consulta 5/9/2023].
- Santander Universidades. *Santander Becas*. 28 de Marzo de 2022. <https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/sostenibilidad-ambiental.html> [consulta 11/9/2023].
- SCHINKEL y TREUREN, 15 de diciembre de 2020. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3749147](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3749147) [consulta 8/9/2023].
- Unión Europea. [https://competition-policy.ec.europa.eu/index\\_en](https://competition-policy.ec.europa.eu/index_en) 2020, [consulta 6/9/2023].
- Weghmann, Katharina. «EY.» 23 de mayo de 2023. [https://www.ey.com/es\\_py/assurance/how-good-governance-can-keep-corporates-clean-from-greenwashing](https://www.ey.com/es_py/assurance/how-good-governance-can-keep-corporates-clean-from-greenwashing) [consulta 10/9/2023].
- ZDHC. s.f. <https://www.roadmaptozero.com/> [consulta 5/9/2023].
- ZÚÑIGA (Mario), *MARIO ZÚÑIGA*. 23 de Marzo de 2023. <https://mariozuna.org/2023/03/23/sostenibilidad-y-libre-competencia-objetivos-en-conflicto/> [consulta 11/9/2023].



SEGUNDO LUGAR

**Propuesta de Regulación de  
las Clausulas de no Competencia  
en el Ordenamiento Dominicano**

*Alison Alarcón y Antomyl Novo*





## Alison Sofía Alarcón Silvestre

**Seudónimo:** *Boclaid*

Estudiante de término en la facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas en la Universidad Iberoamericana (UNIBE), donde ostenta un índice de 4.0. Reconocida en competencias de distintas esferas interdisciplinarias: campeonatos de debates interuniversitarios en el marco del X encuentro del Grupo Centroamericano y del Caribe Arbitraje; el debate ideológico interuniversitario organizado por el Club de Ideas Políticas de la PUCMM; participó en competencias organizadas por la Comisión Nacional de Libre Competencia «Escribiendo X la competencia», o el *Call for Papers* convocado por la Organización Melo Guerrero en el marco de su IV Congreso Internacional de Estrategia Legal. Cargos de participación estudiantil, entre ellos directora del Club de Debate de UNIBE (2021-2022); directora del Comité de Planificación y Proyectos del grupo de estudiantes de derecho de la universidad. En la escuela, obtuvo el mejor índice de su promoción y recibió una beca para el programa de verano auspiciado por *Georgetown Preparatory*. Actualmente se desempeña como paralegal *Senior* en la oficina de abogados ECIJA DVMS.

## Antomyl Jesús Novo Sánchez

**Seudónimo:** *Boclaid*

Estudiante de término en Ciencias Jurídicas y Políticas en la Universidad Iberoamericana (UNIBE) con un índice académico de 4.0. Destacado en competencias extracurriculares, ganando el primer lugar en la competencia de «Litigación interuniversitaria» del Tribunal Constitucional dominicano, fue reconocido como el mejor orador y mejor memorial. Obtuvo el segundo lugar en el concurso de ensayos «Escribiendo X la competencia». Desempeñó el cargo de subdirector del Comité de Planificación y Proyectos del GRED-UNIBE en 2022-2023. En la actualidad trabaja como paralegal *Senior* en la oficina de abogados Headrick, Rizik, Álvarez & Fernández.

**Resumen:** A pesar de su preponderancia en el sector mercantil y laboral, las cláusulas de no competencia carecen de regulación en la República Dominicana. Los sistemas jurídicos contemporáneos han establecido un régimen cimentado en el interés legítimo, limitaciones razonables y compensación adecuada, en armonía con el principio de proporcionalidad y razonabilidad.

**Palabras clave:** Cláusula de no competencia, principio de proporcionalidad, regla de la razón, derecho comparado; contraprestación razonable.

## INTRODUCCIÓN

Siendo el crecimiento económico una realidad tan avasallante, una armonización normativa es la única garantía que permitiría contrarrestar las potenciales arbitrariedades del sector empresarial, entre actores del mercado y con sus trabajadores. En esta ocasión nos proponemos abordar uno de los pasivos legislativos más palpables de la cotidianidad comercial: las cláusulas de no competencia. Se trata de una discusión de larga data que ha sido abordada por numerosos doctrinarios, instituciones y pretores por involucrar conflictos de intereses económicos importantes, razón esta última por la que entes reguladores de comercio de distintas potencias han adoptado de igual manera un rol activo en su normativización<sup>1</sup>.

Asimismo, no podemos dejar de lado la numerosa retahíla de implicaciones éticas que conlleva la regulación de este tenor por tratarse de una vulneración, así sea parcial o justificada, del derecho a trabajar del empleado, en contraste con los intereses de la empresa que también deben ser contemplados en la ecuación. Hay quienes además plantean como una tangente ética a ponderar la obligación de lealtad del empleado y la prohibición de competencia desleal como parte inescindible del contrato de trabajo, ergo, como contraprestaciones accesorias al puesto<sup>2</sup>.

Contar con un cuerpo regulatorio no solo permitiría asegurar respuestas normativas a los desafíos derivados del incesable dinamismo económico, sino que también se trata de una deuda legislativa derivada de los mismos principios sobre los que se ha cimentado nuestra actual ley de competencia<sup>3</sup>.

El trabajo que nos ocupa tiene por propósito proponer un marco normativo referencial que sirva de aliciente académico a nuestras autoridades, con miras a la concepción de un marco jurídico fehaciente, transparente y seguro para todos los agentes económicos. Para lograr este propósito, presentamos una investigación con matices cualitativos y comparativos, en la que se abordarán ópticas transversales doctrinales, jurisprudenciales y legislativas, que

---

<sup>1</sup> Véase como ejemplo la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos, Comisión Federal de Competencia de México, y la Comisión Europea, mediante distintas comunicaciones, dictámenes e incluso propuestas normativas que serán expuestas más adelante.

<sup>2</sup> SIERRA HERRERO (Alfredo), «La cláusula de no competencia post-contractual en el contrato de trabajo», *Ius et Praxis* 20, 2, 2014. pp. 109-155, <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-00122014000200004> [consulta 10/09/2023].

<sup>3</sup> Ley 42-08, sobre la Defensa de la Competencia, art. 2.

permitan al lector forjar un panorama integral de la situación y sus distintas vertientes a considerar.

## CONCEPTUALIZACIÓN

La Suprema Corte de Justicia dominicana ha optado por definir las cláusulas de no competencia como: «acuerdos mediante los cuales una parte se compromete a no hacer determinadas acciones, particularmente no competir, obligación que generalmente está limitada a un determinado tiempo y a ciertos territorios e implica además una contraprestación económica»<sup>4</sup>. Por su parte, la Corte Suprema chilena, desde un enfoque laboralista, las conceptúa como disposiciones contractuales por medio de las cuales se cercena la libertad de ejercicio de determinadas actividades al empleado mientras persista la relación laboral con el empleador o una vez culminada la misma<sup>5</sup>.

De igual modo, la Real Academia de la Lengua Española abstrae el concepto como el acuerdo a través del cual un trabajador se compromete frente a un empresario a no hacer competencia a la empresa, por un tiempo variable según la clase de trabajador<sup>6</sup>.

Podemos entonces concluir, que nos encontramos frente a preceptos convencionales por medio de los cuales se regulan aspectos propios de la competencia en salvaguarda a intereses particulares. Nuestros tribunales superiores han encasillado estas cláusulas como obligaciones de no hacer<sup>7</sup>, al amparo del artículo 1145 del Código Civil, cuyo objeto es la abstención de emprender una determinada acción, so pena de daños y perjuicios.

## PANORAMA ACTUAL

Los pasivos regulatorios que nos competen en el presente escrito pueden implicar laceraciones severas en la economía de un país, como se manifiesta en estadísticas auspiciadas por la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos (FTC), al señalar que el uso de tales cláusulas redujo el ingreso de los trabajadores de dicha nación entre \$250-296 mil millones de

<sup>4</sup> SCJ, 1ª Sala, 16 de diciembre de 2022, núm. SCJ-PS-22-3540.

<sup>5</sup> Corte Suprema chilena, 27 de enero de 2011, Rol N° 5152-2009.

<sup>6</sup> Real Academia de la Lengua Española, «Pacto de no competencia», <https://dpej.rae.es/lema/pacto-de-no-competencia> [consulta 10/09/2023].

<sup>7</sup> SCJ, 1ª Sala, 16 de diciembre de 2022, núm. SCJ-PS-22-3540.

dólares<sup>8</sup>. Frente a este aciago panorama, en el 2023 tal institución dio inicio a un proceso de consulta pública que tendría por objeto vedar a las empresas a nivel federal de imponer cláusulas de no competencia a sus empleados<sup>9</sup>, pues uno de cada cinco trabajadores en los Estados Unidos se encuentra impedido por una de estas cláusulas, por lo que se afecta la libre y leal competencia, cercenando los ingresos tanto de los trabajadores sujetos a dichas cláusulas, como de aquellos sujetos a cláusulas inaplicables conforme a la ley estatal, mostrándose esta regulación normativa como un método preventivo frente a las amenazas de anquilosamiento de innovación y el dinamismo empresarial desde múltiples vertientes<sup>10</sup>.

La entrada en vigor del proyecto de la FTC implicaría una inhabilitación tripartita de: (i) pactar o intentar pactar una cláusula de no competencia con un trabajador; (ii) mantener una cláusula de esta naturaleza vigente —lo que a su vez supondría un ejercicio retroactivo de la ley—; (iii) bajo ciertas circunstancias, afirmar a un trabajador que este está sujeto a una cláusula de no competencia<sup>11</sup>. Se contempla la excepción en materia mercantil de la venta de un mínimo de 25% de acciones de una empresa, pues se trata de una relación en la que las partes se encuentran en condiciones menos desequilibradas. Algunos estados americanos, como California<sup>12</sup> y Oklahoma<sup>13</sup> han venido limitando el uso de estas cláusulas al haber deducido su directa correlación con el anquilosamiento innovativo, así como se han presentado otras iniciativas bipartidarias similares a la comentada de la FTC<sup>14</sup>.

En la República Dominicana, a pesar de su deducible importancia, contamos con un ordenamiento que brinda precarias respuestas a las demandas aludidas, las únicas reglas de este nicho legal se limitan a contemplar la interdicción por un año a: (i) los miembros del Consejo Directivo y el Director Ejecutivo de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia de prestar servicios

---

<sup>8</sup> Federal Trade Commission, «*Non-Compete Clause Rulemaking*», <https://www.ftc.gov/legal-library/browse/federal-register-notices/non-compete-clause-rulemaking> [consulta 10/09/2023].

<sup>9</sup> Federal Trade Commission, «*Non-Compete*».

<sup>10</sup> Federal Trade Commission, «*Fact Sheet: FTC Proposes Rule to Ban Noncompete Clauses, Which Hurt Workers and Harm Competition*», [https://www.ftc.gov/system/files/ftc\\_gov/pdf/noncompete\\_nprm\\_fact\\_sheet.pdf](https://www.ftc.gov/system/files/ftc_gov/pdf/noncompete_nprm_fact_sheet.pdf) [consulta 10/09/2023].

<sup>11</sup> Non-Compete Clause Rule (NPRM), 88 Fed. Reg. 3482 (Jan. 19, 2023), a ser incluido en 16 C.F.R. pt. 910.

<sup>12</sup> CA Bus & Prof Code § 16600. 2022

<sup>13</sup> 15 OK Stat § 15-219A. 2014

<sup>14</sup> Ver *Workforce Mobility Act*. of 2023, H.R.731, 118th Congress.

a las empresas que han investigado o sus asociados o subsidiarias<sup>15</sup>; (ii) los miembros de la Junta Monetaria de realizar actividades de dirección, asesoría o representación legal en entidades cuyo ejercicio sea incompatible con el cargo<sup>16</sup>; y (iii) los miembros del Consejo Directivo de INDOTEL de recibir remuneración por parte de cualquier empresa dedicada a la prestación de servicios de telecomunicaciones<sup>17</sup>.

Es necesario conservar la autonomía de la voluntad de las partes como espíritu nuclear de todas las convenciones, partiendo de un marco uniforme, justo y equilibrado y que, sobre todo, permita mantener el espíritu de la libre competencia, en especial en el marco del contrato de trabajo, pues es bien consabido que nos encontramos frente a contratos de adhesión, en que el trabajador se limita a dar aquiescencia de las cláusulas existentes<sup>18</sup>.

Es en virtud de este razonamiento que las cláusulas objeto de estudio no deben escapar al tamiz fiscalizador legislativo, aunque las cláusulas abusivas se encuentran típicamente previstas en contratos de consumo<sup>19</sup>, nada impide que estas disposiciones se vean incardinadas en contratos mercantiles donde subsiste un desequilibrio económico<sup>20</sup>, pudiendo aplicarse *mutatis mutandis* también a las dinámicas económicas laborales, donde el legislador tendrá la ardua labor auscultadora de posibles atropellos hacia la parte más vulnerable.

Entendiendo entonces la importancia de este ejercicio tuitivo, surgen vertientes susceptibles de regulación como: la fijación de un plazo razonable, el alcance geográfico que investiría el impedimento, el tipo de personal al que irían dirigidas estas cláusulas, la posibilidad de divulgación de información técnica sensible, la indemnización como contrapartida frente a la imposibilidad de trabajar o ejercer el negocio, la protección de derechos intangibles de la razón social y por supuesto, las sanciones de las que serían pasibles los infractores. Todo lo antedicho bajo la esfera de los criterios de proporcionalidad pertinentes.

<sup>15</sup> Ley General de Defensa de la Competencia núm. 42-08, art. 24.

<sup>16</sup> Ley 183-02, Monetaria y Financiera, art. 12.

<sup>17</sup> Ley 153-98, General de Telecomunicaciones, art. 90.2.

<sup>18</sup> Orlando Gomes y Elson Gottschalk, Curso elemental de direito do trabalho, Río de Janeiro: Forense, 1963.

<sup>19</sup> SCJ, 1ª Sala, 28 de junio de 2017, núm. 28.

<sup>20</sup> Ibidem, 14 de diciembre de 2016, núm. 58.

## PRINCIPIOS RECTORES: PROPORCIONALIDAD Y REGLA DE LA RAZÓN

De la mano con la justificación esbozada respecto a su razón de ser, al momento de regular las cláusulas de no competencia, el legislador debe ponderar derechos como, por un lado, la autonomía de la voluntad de las partes, la libertad de empresa, y por otro lado, los derechos del trabajador y del consumidor, y los efectos de las restricciones al mercado y libre competencia. Frente a esta necesidad, emergen dos criterios que servirán de brújula regulatoria: el principio de proporcionalidad y la regla de la razón.

Conforme al principio de razonabilidad, la ley debe limitarse a ordenar lo justo y útil<sup>21</sup>, quedando sometidas las normas jurídicas limitativas de la libertad ciudadana a un orden racional como fundamento axiológico de su validez<sup>22</sup>. En tal sentido, el Tribunal Constitucional dominicano aplica el *test* de razonabilidad, desarrollado en tres pasos: (i) análisis del fin buscado por la medida, (ii) análisis del medio empleado y (iii) análisis de la relación entre el medio y el fin<sup>23</sup>.

Tomando como referencia el contrato de trabajo por su naturaleza de contrato de adhesión, la cláusula de no competencia no puede suponer una carga excesiva e injustificada al trabajador a través de una prohibición absoluta y general<sup>24</sup>. Tal consideración guarda especial importancia en el ordenamiento dominicano, en que queda consagrado constitucional<sup>25</sup> y legalmente<sup>26</sup> que «nadie puede impedir el trabajo de los demás, ni obligarlos a trabajar contra su voluntad». Por igual, la doctrina pro operario apunta a la nulidad del compromiso de exclusividad del trabajador, incluso si este se viera acompañado de un aumento de retribución como medio de compensación frente a las posibles ganancias a que se renuncia<sup>27</sup>.

---

<sup>21</sup> Artículo 40.15 Constitución dominicana de 2015.

<sup>22</sup> TC/0150/17, p. 51 numeral 11.k.

<sup>23</sup> TC/0044/12, p. 8 numeral 9.2.2. reiterado en TC/0385/16 y TC/0235/17.

<sup>24</sup> DE MELLO JOÃO (Regiane), «Cláusula de não concorrência no contrato de trabalho», São Paulo: editora Saraiva, 2003, pp. 42-43.

<sup>25</sup> Cfr. art. 62.2 Constitución dominicana de 2015.

<sup>26</sup> Principio II de la Ley 16-92, Código de Trabajo de la República Dominicana.

<sup>27</sup> ALBURQUERQUE (Rafael), Derecho del Trabajo: Introducción – Los sujetos del derecho del trabajo, 3ra ed., Santo Domingo: Librería Jurídica Internacional, 2018. p. 378.

La doctrina en regulación de la competencia establece la denominada regla de la razón, que en derecho de la Unión Europea encuentra su equivalente en los acuerdos con efectos anticompetitivos, también conocidos como prohibiciones relativas<sup>28</sup>. Cónsono con el principio de proporcionalidad, las conductas, aunque en principio se encuentren prohibidas, son beneficiosas para el consumidor o el mercado, y en consecuencia, resultan legales atendiendo a una máxima de eficiencia<sup>29</sup>, es decir, tras comprobar que no existe una interferencia significativa o impacto notorio en la competencia, analizando los antecedentes de la restricción, los hechos particulares del negocio, y las razones por las que existe la prohibición<sup>30</sup>.

Es en base a estos principios que, si bien el Tratado de funcionamiento de la Unión Europea contempla la prohibición de las prácticas anticompetitivas entre los Estados miembros, su artículo 101.3 excluye de la prohibición aquellos acuerdos cuyos efectos positivos superen los negativos<sup>31</sup>, bajo el requisito de que el contrato en cuestión no imponga a las empresas interesadas restricciones más allá de las indispensables, ni ofrezca la posibilidad de eliminar la competencia de una parte sustancial de los productos en cuestión<sup>32</sup>.

Por igual, la Ley *Sherman* de los Estados Unidos, relativa a monopolio, concentraciones empresariales, carteles y demás prácticas restrictivas<sup>33</sup>, solo es aplicable, según la Corte Suprema, cuando el contrato implica una limitación indebida e irrazonable a la competencia, pues un abordaje más laxo transgrediría la esfera de libertad contractual<sup>34</sup>.

En tales atenciones surge la doctrina de las restricciones accesorias, la cual establece que una cláusula inhibitoria de la competencia es legal siempre y cuando resulte necesaria para la consecución del resultado del contrato, que

<sup>28</sup> LAGUNA DE PAZ (José Carlos), Derecho Administrativo Económico, 3ra ed., Madrid: Thomson Reuters, 2020, p. 1239.

<sup>29</sup> PÁEZ FUENTES (Rafael Leonardo), Cláusulas de no competencia, validez en el ordenamiento jurídico colombiano. Bogotá: Universidad Santo Tomás, 2012. <http://dx.doi.org/10.15332/tg.mae.2012.00149> [consulta 10/09/2023].

<sup>30</sup> FLINT BLANCK (Pinkas), Tratado de defensa de la libre competencia. Lima: Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2002, p. 616.

<sup>31</sup> LAGUNA DE PAZ, Derecho Administrativo Económico, p. 1243.

<sup>32</sup> Unión Europea. Artículo 103 del tratado de funcionamiento de la Unión Europea.

<sup>33</sup> MATEO VÁSQUEZ (Víctor Eddy), Reflexiones sobre propiedad intelectual, competencia y consumo. Santo Domingo: ediciones Océano Azul, 2022. p. 67.

<sup>34</sup> Standard Oil Co. of New Jersey v. United States, 221 U.S. 1. 1911.

es en sí mismo legal<sup>35</sup>, por lo que cuando la esencia del contrato no busque restringir la competencia, no se prohibirán las restricciones accesorias directamente relacionadas con la realización de la operación<sup>36</sup>.

La aplicación de la doctrina de las restricciones accesorias está condicionada a que la operación principal no puede ser limitativa de la competencia, y las restricciones deben ser objetivamente necesarias y proporcionadas a la operación principal, de forma que, sin ellas, el contrato resultaría de difícil o imposible realización<sup>37</sup>. La Corte de Casación francesa homologa el criterio de que la apreciación del grado suficiente de lesividad del acuerdo exige prestar atención al contenido de sus disposiciones, a los objetivos que pretende alcanzar y al contexto económico y jurídico en el que se inscribe, incluida la naturaleza de los bienes y servicios afectados y las condiciones reales de funcionamiento y la estructura del mercado de que se trate<sup>38</sup>. Tras haber explorado estos criterios para la procedencia de las cláusulas de no competencia, cabe definir mediante qué mecanismos concretos resultarían proporcionales estos pactos para la contraparte en el contrato y para los consumidores del mercado en cuestión.

El pacto de no competencia será válido si se encuentra justificado y está supeditado a una serie de limitaciones que eviten la lesión del núcleo del derecho en cuestión<sup>39</sup>. Así lo ha indicado el Tribunal General de la Unión Europea, que invoca un examen de proporcionalidad en la restricción, consistente en comprobar si la duración y ámbito de aplicación material y geográfico no exceden lo necesario para la realización de la operación<sup>40</sup>, resultando lo antedicho cónsono con el principio dominicano de armonización concreta de los derechos en conflicto, de modo que no se afecte el contenido esencial de los derechos involucrados, como tampoco, más de lo necesario,

---

<sup>35</sup> MIRANDA LONDOÑO (Alfonso), «Anotaciones sobre el Derecho Antimonopolístico en Estados Unidos de América», *Revista Auctoritas Prudentium*, no. 3, 2009, pp. 14,15. <https://centrocedec.files.wordpress.com/2010/06/annotaciones-sobre-derecho-antimonopolistico-de-e-e-u-u-alfonso-miranda-londono.pdf> [consulta 10/09/2023].

<sup>36</sup> ZURIMENDI ISLA (Aitor), *Las restricciones verticales a la libre competencia*. Madrid: Thomson Civitas, 2003, p. 124.

<sup>37</sup> Asunto T-112/19, *Métropole télévision (M6) y otros v. Comisión*, EU:T:2001:215, marg. p. 106.

<sup>38</sup> Cour de Cassation, *Chambre commerciale financière et économique*, du 28 juin 2023, 21-26.015.

<sup>39</sup> Ángel Luis De Val Tena, *La prohibición de concurrencia entre empresario y trabajador*, Madrid, Tecnos, 1996. p. 10.

<sup>40</sup> Asunto T-111/08, *MasterCard v. Comisión*, EU:T:2012:260, marg. 81.



su máxima efectividad<sup>41</sup>.

Análogamente, las cortes de los Estados Unidos han mantenido el criterio de que las cláusulas de no competencia en los contratos de trabajo solo son proporcionales en cuanto la restricción no sea mayor de lo requerido para la protección de los intereses legítimos del empresario, no imponga dificultades excesivas al empleado, y no sea perjudicial para el público<sup>42</sup>. Mientras que, la Corte de Casación francesa, ha indicado que una cláusula de no competencia sólo es lícita si resulta indispensable para la protección de los intereses legítimos de la empresa, se encuentra limitada en el tiempo y en el espacio, pondera la especificidad del puesto de trabajo del trabajador, y obliga al empresario a pagar al trabajador una contrapartida económica, siendo estas condiciones acumulativas<sup>43</sup>.

En consecuencia, podemos concluir que, para salvaguardar los derechos de ambas partes, el pacto de no competencia deberá verse sujeto a tres condiciones esenciales: (i) interés legítimo de la cláusula, (ii) la delimitación espacio-tiempo y de actividades específicas, y (iii) la contraprestación razonable para la parte sujeta a restricción de sus derechos<sup>44</sup>.

## CONDICIONES ESENCIALES DE LAS CLÁUSULAS DE NO COMPETENCIA

### 1. Interés legítimo

Determinar el interés legítimo consiste en analizar si la cláusula de no competencia es necesaria para la realización de la operación principal, guardando este carácter si la operación principal es difícil o imposible sin tal restricción<sup>45</sup>. En los tres ejemplos más palmarios existe una razón que justifica la obligación: el interés del comprador de adquirir el valor total del negocio; el interés del empleador de que el trabajador no aproveche indebidamente la información, conocimientos y relaciones que se le confiaron en la empresa; y el interés de los socios restantes<sup>46</sup>.

<sup>41</sup> TC/0109/13, p. 12 numeral 10.h.

<sup>42</sup> BDO Seidman v. Hirshberg, 93 N.Y.2d 382, 388–389. 1999.

<sup>43</sup> Cour de Cassation, Chambre sociale, du 10 juillet 2002, 00-45387, Publié au bulletin.

<sup>44</sup> SIERRA HERRERO (Alfredo), «La cláusula de no competencia».

<sup>45</sup> Asunto T-112/19, Métropole télévision (M6) y otros v. Comisión, EU:T:2001:215, marg. 106.

<sup>46</sup> FARNSWORTH (Edward Allan), *Contracts*, 2da ed., EEUU: Little Brown & Co., 1990, p. 356.

En materia comercial, la cláusula de no competencia se justifica frente al hipotético de que el comprador adquiriera el valor total de una empresa respecto al fondo de comercio y conocimientos técnicos no registrados como propiedad industrial<sup>47</sup>, no pudiendo considerarse necesaria cuando el traspaso se limita a activos materiales o derechos exclusivos de propiedad industrial o comercial, sino solo cuando sea demostrada su imprescindibilidad para la preservación del valor de la empresa transferida<sup>48</sup>. De igual modo, se considera necesaria cuando el vendedor y comprador continúen en situación de competencia con posterioridad a la transmisión de la empresa<sup>49</sup>.

Por otro lado, estas cláusulas solo deben operar frente a trabajadores que hayan mantenido contacto estrecho con los intereses competitivos del empresario y cuya incorporación a otra empresa haga peligrar los intereses del empresario<sup>50</sup>. Resulta irrazonable la estipulación indiscriminada de estas cláusulas a gran parte del personal<sup>51</sup>. A mayor control del trabajador sobre los negocios del empresario, mayor riesgo, y por tanto, interés empresarial en la cláusula<sup>52</sup>.

En Francia se ha afianzado que la cláusula de no competencia tiene por objeto la prevención del potencial daño económico que pueda ocasionar la actividad concurrente de un antiguo trabajador<sup>53</sup>, debiendo el empleado tener la posibilidad de crear o captar una clientela o de divulgar secretos de empresa<sup>54</sup>. Por ejemplo, la cláusula de no competencia de un limpia cristales no es esencial para la protección de los intereses legítimos de la empresa<sup>55</sup> al no tratarse de un empleado con manejo de información confidencial o con

<sup>47</sup> Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03). Diario Oficial de la Unión Europea.

<sup>48</sup> 76/743/EEC: Decisión de la Comisión, de 26 de julio de 1976, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado de la CEE. IV/28.996 - Reuter/BASF.

<sup>49</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Quinta) de 11 de julio de 1985. Remia B.V. y otros v. Comisión de las Comunidades Europeas. Competencia - Cláusula de no competencia en las cesiones de empresas. Asunto 42/84.

<sup>50</sup> PEDRAJAS MORENO (Abdón) y SALA FRANCO (Tomás), *El pacto de concurrencia postcontractual*, Valencia: Tirant Lo Blanch, 2005, p. 40.

<sup>51</sup> SIERRA HERRERO, «La cláusula de no competencia».

<sup>52</sup> NOGUEIRA GUASTAVINO (Magdalena), *Pacto laboral de no competencia*, Madrid: McGraw-Hill, 1998. p. 89.

<sup>53</sup> Natacha Gavaldá, *Les critères de validité des clauses de non-concurrence en droit du travail*, *Droit Social*, no. 6, 1999. p.585.

<sup>54</sup> Cour de Cassation, Chambre sociale, du 14 février 1995, 93-43.898, Inédit.

<sup>55</sup> Cour de Cassation, Chambre sociale, du 14 mai 1992, 89-45.300, Publié au bulletin.

relaciones muy cercanas con los clientes que podrían suponer la posibilidad de desviarlos frente a un cambio de trabajo<sup>56</sup>.

En los Estados Unidos se ha entendido el interés legítimo del empleador como el impedimento de la revelación o uso de secretos comerciales y la divulgación de información privada sobre clientes<sup>57</sup>, o cuando la habilidad del empleado se considera especial o única<sup>58</sup>. Esto ocurre, por ejemplo, si el empleado tiene un tiempo extendido en la empresa y labora en un área con pocos clientes potenciales, por lo que la relación cliente-trabajador guarda mayor importancia<sup>59</sup>.

## 2. LÍMITES CONCRETOS

El alcance de la cláusula de no competencia debe ser evaluado conforme a las personas obligadas, actividades limitadas, y el ámbito espacial y temporal<sup>60</sup>. Esta devendría en nula si la extensión de la prohibición fuere desproporcionada en contraste con la finalidad de evitar la competencia desleal<sup>61</sup>, la desventaja que cause al deudor y el posible impacto al interés público<sup>62</sup>. En cuanto a su objeto, la cláusula debe limitarse a los productos y servicios que constituyan la actividad económica de la empresa traspasada<sup>63</sup>, debiendo referirse a productos y servicios brindados al término de la operación<sup>64</sup>, aunque es posible abarcar los productos y servicios que al momento de la transacción se encuentran en fase avanzada de desarrollo, o productos ya desarrollados, pero que aún prevalecen fuera del comercio<sup>65</sup>.

<sup>56</sup> HENRI ANTONMATTEI (Paul), *Les clauses du contrat de travail*, París: Editions Liaisons, 2009, pp. 100-101.

<sup>57</sup> Restatement Third of Employment § 8.07, 2010: Protectable Interests for Restrictive Covenants.

<sup>58</sup> *Purchasing Assoc. v. Weitz*, 13 N.Y.2d 267, 1963.

<sup>59</sup> *Ticor Title Insurance Co. v. Cohen*, 173 F.3d 63 (2d Cir. 1999).

<sup>60</sup> Comisión Federal de Competencia (CFC), *Informe Anual de Competencia Económica 1993-1994*, México, 1996. p. 20. <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe9394completo.pdf#pdf>.

<sup>61</sup> Joaquín Garrigués, *Dictámenes de derecho mercantil*, Tomo I, Madrid: 1976. pp. 195-198.

<sup>62</sup> Jorge Adame Goddard, «¿Deben ser válidas las cláusulas de no competencia en el derecho mexicano?», *Boletín Mexicano de Derecho Comparado* 1, núm. 102 (2001), p. 722.

<sup>63</sup> Decisión de la Comisión de 14 de diciembre de 1997 (IV/M.884 KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler).

<sup>64</sup> Decisión de la Comisión de 4 de agosto de 2000 (COMP/M.1979 CDC/Banco Urquijo/JV).

<sup>65</sup> Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03). Diario Oficial de la Unión Europea.

Asimismo, sólo puede abarcar actividades laborales de la misma naturaleza o rama de producción de las ejecutadas en virtud del contrato de trabajo, siempre y cuando se cause un perjuicio real o potencial<sup>66</sup>. La cláusula únicamente puede prohibir actividades concurrentes con aquellas efectuadas por la empresa<sup>67</sup>, es decir, en el mismo mercado y sobre el mismo círculo potencial de clientes<sup>68</sup>.

Ello incluye, por ejemplo, la constitución de sociedades competitivas, incluso previo a su puesta en marcha<sup>69</sup>.

Una cláusula de competencia de duración ilimitada carecería de justa causa, pues tras cierto tiempo no existiría peligro para el empresario<sup>70</sup>. Para determinar el plazo se han ponderado varios criterios, como el tiempo requerido por el comprador para conservar la clientela, o para que los consumidores acepten nuevos productos, o el que necesitaría el vendedor en caso de querer volver al mercado y recuperar sus clientes, así como la duración de acuerdos conexos<sup>71</sup>.

Además, se ha sostenido que cuatro años es suficiente cuando la venta incluye conocimientos técnicos y dos años cuando solo se traspasa el fondo de comercio<sup>72</sup>. Áreas específicas, como la informática, no requieren un plazo muy extenso de abstención, pues el desarrollo de nuevos productos es inminente<sup>73</sup>.

En materia laboral, los plazos no son uniformes: en España se estima un máximo de dos años para los técnicos y seis meses para los demás trabajadores<sup>74</sup>, mientras que en Italia pueden ser cinco años para los ejecutivos, y tres para

---

<sup>66</sup> STS, Sala de lo Social, 6 de abril de 2022, núm. 1446/2022.

<sup>67</sup> Alessandro Boscati, *Patto di nonconcorrenza. Art. 2125*, Turin: Giuffrè Editore, 2010. p.211.

<sup>68</sup> Pedrajas Moreno y Sala Franco, *El pacto*, 41.

<sup>69</sup> STS, Sala de lo Social, 21 de diciembre de 2021, núm. 4922/2021.

<sup>70</sup> Carmen Moreno de Toro, «El pacto de abstención postcontractual de la actividad competitiva», *Revista Española de Derecho del Trabajo*, 68, 1994. p. 900.

<sup>71</sup> Goddard, «¿Deben ser válidas las cláusulas?», p. 725.

<sup>72</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Quinta) de 11 de julio de 1985. *Remia B.V. y otros v. Comisión de las Comunidades Europeas*. Competencia - Cláusula de no competencia en las cesiones de empresas. Asunto 42/84.

<sup>73</sup> PINTO MARTINS Sergio, *Direito do Trabalho*, São Paulo: Atlas, 2013. p.141.

<sup>74</sup> España. Artículo 21.2 del Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre de 2015, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del estatuto de los trabajadores.

los demás trabajadores<sup>75</sup>. Incluso, en los Estados Unidos existen casos en que no es necesaria una duración específica<sup>76</sup>.

El alcance territorial de prohibición puede ser un terreno nacional o internacional, o una simple región o departamento<sup>77</sup>. Una cláusula de ámbito geográfico ilimitado, que impida al trabajador ejercer su vocación, es nula<sup>78</sup>, solo siendo pasible de restricción aquel lugar donde realmente pueda generarse competencia<sup>79</sup>. No se protegerán aquellos mercados en los que la empresa traspasada no hubiera operado antes del traspaso<sup>80</sup>, salvo que se demuestre que el vendedor planeaba entrar al territorio y había realizado inversiones al efecto<sup>81</sup>. La prohibición puede aplicarse a un territorio extendido si la actividad abarca dicho territorio y la limitación temporal es razonable, como en el monitoreo de centros de aerolíneas<sup>82</sup>. Es posible que la limitación resulte inaplicable en ciertos casos, por ejemplo, debido a una relocalización del acreedor<sup>83</sup>.

No huelga acotar que ciertos sectores consideran que una estipulación implícita o tácita al contrato de trabajo es causa de inseguridad<sup>84</sup>, por lo que abogan por cláusulas escritas. Esto ocurre en Italia<sup>85</sup> y Alemania<sup>86</sup>, y se menciona en la ley española respecto a los trabajadores que han recibido especialización profesional con cargo al empleador<sup>87</sup>.

<sup>75</sup> Italia. Artículo 2125 del *Regio Decreto* 16 marzo 1942, n. 262 *aggiornato con le modifiche apportate, da ultimo, dalla Legge* n. 41/2023.

<sup>76</sup> *Ashland Mgt. Inc. v. Altair*, 59 A.D.3d 97, 2008.

<sup>77</sup> Antonmattei, *Les clauses*, p. 102.

<sup>78</sup> *Cour de Cassation, Chambre sociale*, du 11 mai 1994, 90-40.312, Inédit.

<sup>79</sup> SIERRA HERRERO, «La cláusula de no competencia».

<sup>80</sup> Decisión de la Comisión de 6 de abril de 2001 (COMP/M.2355 Dow/Enichem Polyurethane).

<sup>81</sup> Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03).

<sup>82</sup> *Innovative Networks v. Satellite Airlines*, 871 F. Supp. 709 (S.D.N.Y. 1995).

<sup>83</sup> *Last v. New York Institute of Technology*, 219 A.D.2d 620, 1995.

<sup>84</sup> Sierra Herrero, “La cláusula de no competencia”.

<sup>85</sup> Italia. Artículo 2125 del *Regio Decreto* 16 marzo 1942, n. 262 *aggiornato con le modifiche apportate, da ultimo, dalla Legge* n. 41/2023.

<sup>86</sup> Alemania. § 74 - *Handelsgesetzbuch* (HGB).

<sup>87</sup> España. Artículo 21.4 del Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre de 2015, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

### 3. CONTRAPRESTACIÓN

La cláusula de no competencia, como parte de un contrato sinalagmático, genera expectativas para ambas partes<sup>88</sup>, siendo esta la razón por la que la jurisprudencia ha establecido que, en virtud del principio de proporcionalidad, la contraprestación debe fijarse en atención a la singularidad de cada caso, pudiendo los tribunales revisar *a posteriori* frente a posibles abusos<sup>89</sup>, y siendo nula la cláusula que no contempla tal contrapartida<sup>90</sup>.

Por su parte, los tribunales franceses han discurrido que al encontrarnos frente a una obligación que responde a un criterio de proporcionalidad<sup>91</sup>, la compensación monetaria que resulte de esta imposibilidad no debe ser irrisoria en contraste con la magnitud de la prohibición<sup>92</sup>.

De este ejercicio de proporcionalidad se derivan responsabilidades ponderativas a discutir, razón por la que en sistemas como el español han optado por analizar variables en concreto, como la duración por la que se extendería el pacto convenido, la compensación económica que se abona al trabajador y el importe sancionatorio que conllevaría la inobservancia<sup>93</sup>. La doctrina comparada, a su vez, valora la remuneración habitualmente percibida por el trabajador como base para los cálculos, las ganancias no percibidas, y la categoría de trabajador, pues mientras más formado técnicamente el profesional, más cercenado se verá su campo de alternativas profesionales, por lo que mayor deberá ser su compensación<sup>94</sup>.

Este componente casuístico a la hora de fijar una contraprestación razonable se ha visto paradigmáticamente cristalizado en el ordenamiento italiano, en el cual, por citar un ejemplo, en un pacto de no competencia cuya vigencia se prolongaría por un año, se estimó razonable la compensación de seis meses de remuneración<sup>95</sup>. Sin embargo, bajo este mismo sistema se han estimado prudentes compensaciones de menor cuantía, equivalentes hasta a un 15% y

<sup>88</sup> STS, Sala de lo Social, 26 de octubre de 2016, núm. 5086/2016.

<sup>89</sup> *Ibidem*, 9 de febrero de 2009, rcud 1264/2008.

<sup>90</sup> Cour de Cassation, Chambre commerciale, du 15 mars 2011, 10-13.824, Publié au bulletin.

<sup>91</sup> Cour de Cassation, Chambre sociale, du 10 juillet 2002, 00-45.135, Publié au bulletin.

<sup>92</sup> *Ibidem*, du 16 mai 2012, 11-10.760, Publié au bulletin.

<sup>93</sup> STS, Sala de lo Social, 18 de octubre de 2021, núm. 3815/2021.

<sup>94</sup> Nogueira Guastavino, *Pacto laboral*, p. 153.

<sup>95</sup> Boscati, *Patto di nonconcorrenza*, p. 189.

10% del salario del trabajador<sup>96</sup>, todo en función de la naturaleza del empleado y su *know-how*.

Resulta atinado mencionar que, si bien es cierto que la remuneración normalmente percibida por el empleado debe ser considerada, no menos es cierto que no deberá partirse del presupuesto de que el trabajador recibirá su salario íntegro, pues estas cláusulas no suponen una imposibilidad rigurosa del ejercicio para el profesional, sino que podrá desempeñar otras labores distanciadas al espíritu del contrato que dio lugar a la compensación<sup>97</sup>, aunque sí es posible que no esté en condiciones de ejercer una actividad distinta<sup>98</sup>. De igual modo, no huelga enfatizar en que la compensación por su naturaleza eminentemente resarcitoria no debe necesariamente ostentar un carácter pecuniario, sino que basta con que sea percible en alguna ventaja económica a modo de equilibrio<sup>99</sup>.

## INCUMPLIMIENTO DE LA CLÁUSULA

Al tratarse de obligaciones de no hacer<sup>100</sup>, el incumplimiento de las cláusulas de no competencia acarrea las consecuencias jurídicas propias de esta clase de obligaciones<sup>101</sup>: un derecho de opción y pago de daños y perjuicios por el simple hecho de la contravención<sup>102</sup>. La parte afectada tiene derecho a demandar en ejecución o resolución del contrato<sup>103</sup>, juntamente con los daños y perjuicios correspondientes<sup>104</sup>, cuya naturaleza es contractual si el pacto es válido<sup>105</sup>.

Se admite, que ante el incumplimiento del deudor, el acreedor tiene derecho a cesar la indemnización<sup>106</sup>, dígase, un ejercicio legítimo de la excepción *non*

<sup>96</sup> *Ibidem*, pp. 189,190.

<sup>97</sup> CHARRO BAENA (Pilar), «El pacto de no competencia postcontractual», *Relaciones laborales: Revista crítica de teoría y práctica*, núm. 1 (1995), p. 161.

<sup>98</sup> PINTO MARTINS, *Direito do Trabalho*, 142.

<sup>99</sup> CHARRO BAENA, «El pacto», p.186.

<sup>100</sup> SCJ, 1ª Sala, 16 de diciembre de 2022, núm. SCJ-PS-22-3540.

<sup>101</sup> ETALA (Carlos), *Contrato de Trabajo*, Tomo I, 6ta ed. (Buenos Aires: Astrea, 2010), 286.

<sup>102</sup> Artículos 1145 y 1184 del Código Civil de la República Dominicana.

<sup>103</sup> SCJ, 1ª Sala, 26 de agosto de 2020, núm. 306.

<sup>104</sup> Cour de Cassation, Chambre sociale, du 25 février 2003, 00-46.263, Publié au bulletin.

<sup>105</sup> Ver SCJ, 1ª Sala, 26 de agosto de 2020, núm. 185.

<sup>106</sup> Cour de Cassation, Chambre sociale, du 15 décembre 2009, 08-43.461, Inédit.

*adimpleti contractus*<sup>107</sup>.

Respecto a los daños y perjuicios, la compensación a la empresa debe ser proporcional al incumplimiento del trabajador<sup>108</sup>, aunque muchas veces es el mismo trabajador quien intenta hacer cumplir el pacto con miras a recibir la indemnización pactada<sup>109</sup>.

Cabe mencionar, que, a falta de uno de los requisitos para la validez de la cláusula, esta se considerará nula<sup>110</sup> y los terceros afectados podrán reclamar daños y perjuicios, responsabilidad que correspondería al ámbito delictual<sup>111</sup>, o iniciar una acción que obligue a hacer o no hacer en beneficio de los afectados<sup>112</sup>.

---

<sup>107</sup> SCJ, Salas Reunidas, 30 de septiembre de 2015, núm. 19.

<sup>108</sup> STS, Sala de lo Social, 18 de febrero de 2016, núm. 893/2016.

<sup>109</sup> SIERRA HERRERO, «La cláusula de no competencia».

<sup>110</sup> Cour de Cassation, Chambre sociale, du 18 septembre 2002, 99-46.136, Publié au bulletin.

<sup>111</sup> SCJ, 1ª Sala, 31 de julio de 2019, núm. 21.

<sup>112</sup> Goddard, «¿Deben ser válidas las cláusulas?», p. 727.



## CONCLUSIONES

A lo largo del presente escrito, hemos podido analizar el comportamiento de las cláusulas de no competencia en sus distintas presentaciones y enfoques, sin desvincularnos de nuestra realidad normativa, que constituye el aliciente principal de este escrito.

En lo que respecta a legislación dominicana, hasta la fecha contamos con apenas someras referencias palpables de estas cláusulas, contenidas en: la Ley sobre la Defensa de la Competencia<sup>113</sup>, Ley Monetaria y Financiera<sup>114</sup> y Ley General de Telecomunicaciones<sup>115</sup>, así como una única sentencia de la Suprema Corte de Justicia<sup>116</sup> que en su contenido hace referencia a uno de los contados artículos doctrinales existentes<sup>117</sup>.

Sin embargo, en lo que concierne a su regulación *stricto sensu* bajo nuestro ordenamiento, las cláusulas de no competencia aún permanecen bajo la endeble sombra del principio de la autonomía de la voluntad de las partes, como principio atingente a todas las convenciones, sin particulares referencias que permitan un adecuado pacto de términos. La inserción de las mismas en los contratos laborales y mercantiles constituyen una costumbre arraigada, sin que esta sea considerada como anticompetitiva bajo el espectro de la Ley 42-08, la cual cumplirá dieciséis años desde su promulgación.

Entendemos que este ejercicio regulador supone cuantiosos desafíos y vertientes a ponderar, las cuales desarrollamos a lo largo de este escrito, por tratarse de un conflicto asaz pluridimensional, entre cuyos matices de contacto encontramos intereses laborales, éticos, económicos, comerciales, de razonabilidad, entre otros criterios ya esbozados. A la postre, podemos afirmar que estamos frente a una realidad meritoria de regulación y cuyos reductos negativos se reflejan en impactos contrarios al espíritu de la Ley 42-08<sup>118</sup>. Afortunadamente, contamos con el precedente de una multitud de ordenamientos que han llenado este nicho legal, siendo preciso tomarlos como referencia ante la importancia de estos pactos para la sana y leal competencia.

<sup>113</sup> Ley 42-08, sobre la Defensa de la Competencia República Dominicana. Artículo 24 de la.

<sup>114</sup> República Dominicana. Artículo 12 de la Ley 183-02, Monetaria y Financiera.

<sup>115</sup> República Dominicana. Artículo 90.2 de la Ley 153-98, General de Telecomunicaciones.

<sup>116</sup> SCJ, 1ª Sala, 16 de diciembre de 2022, núm. SCJ-PS-22-3540

<sup>117</sup> Ver Marisol Vicens, «Las cláusulas de no competencia: una realidad no regulada en la legislación nacional», *Gaceta Judicial* 19, núm. 345 (2015).

<sup>118</sup> República Dominicana. Artículo 2 de la Ley 42-08, sobre la Defensa de la Competencia.

## BIBLIOGRAFÍA

### Legislaciones

- Alemania. Handelsgesetzbuch (HGB).
- España. Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre de 2015, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.
- Estados Unidos. 15 OK Stat § 15-219A (2014).
- Estados Unidos. CA Bus & Prof Code § 16600 (2022).
- Estados Unidos. Non-Compete Clause Rule (NPRM), 88 Fed. Reg. 3482 (Jan. 19, 2023), a ser incluido en 16 C.F.R. pt. 910.
- Italia. Regio Decreto 16 marzo 1942, n. 262 *aggiornato con le modifiche apportate, da ultimo, dalla Legge n. 41/2023*.
- República Dominicana. Código Civil.
- República Dominicana. Constitución del 2015.
- República Dominicana. Ley 16-92, Código de Trabajo de la República Dominicana.
- República Dominicana. Ley 153-98, General de Telecomunicaciones.
- República Dominicana. Ley 183-02, Monetaria y Financiera.
- República Dominicana. Ley 42-08, sobre la Defensa de la Competencia.
- Unión Europea. Tratado de funcionamiento de la Unión Europea.
- Estados Unidos. Workforce Mobility Act of 2023, H.R.731, 118th Congress. (2023).
- **Doctrina**
- ALBURQUERQUE (Rafael). *Derecho del Trabajo: Introducción – Los sujetos del derecho del trabajo*. 3ra ed. Santo Domingo: Librería Jurídica Internacional, 2018.
- ANTONMATTEI (Paul Henri), *Les clauses du contrat de travail*. París: Editions Liaisons, 2009.
- BOSCATI (Alessandro), *Patto di non concorrenza. Art. 2125*. Turín: Giuffrè Editore, 2010.
- CHARRO BAENA (Pilar), «El pacto de no competencia postcontractual». *Relaciones laborales: Revista crítica de teoría y práctica*, núm. 1 (1995): 145-180.
- Comisión Federal de Competencia (CFC). *Informe Anual de Competencia Económica 1993-1994*. México: 1996.
- <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/08/informe9394completo.pdf#pdf>.

- Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03). Diario Oficial de la Unión Europea.
- DE MELLO JOÃO (Regiane) *Cláusula de não concorrência no contrato de trabalho*. São Paulo: Editora Saraiva, 2003.
- DE VAL TENA (Ángel Luis), *La prohibición de concurrencia entre empresario y trabajador*. Madrid: Tecnos, 1996.
- ETALA (Carlos), *Contrato de Trabajo*, Tomo I, 6ta ed. Buenos Aires: Astrea, 2010.
- FARNSWORTH (Edward Allan), *Contracts*, 2da ed. EEUU: Little Brown & Co., 1990.
- Federal Trade Commission. «Fact Sheet: FTC Proposes Rule to Ban Noncompete Clauses, Which Hurt Workers and Harm Competition». Consultado el 10 de septiembre de 2023. [https://www.ftc.gov/system/files/ftc\\_gov/pdf/noncompetenprm\\_fact\\_sheet.pdf](https://www.ftc.gov/system/files/ftc_gov/pdf/noncompetenprm_fact_sheet.pdf).
- Federal Trade Commission. «Non-Compete Clause Rulemaking. Consultado el 10 de septiembre de 2023. <https://www.ftc.gov/legal-library/browse/federal-register-notices/non-compete-clause-rulemaking>.
- FLINT BLANCK (Pinkas), *Tratado de defensa de la libre competencia*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2002.
- GAVALDA (Natacha), «Les critères de validité des clauses de non-concurrence en droit du travail». *Droit Social*, no. 6 (1999): 582-590.
- GARRIGUÉS (Joaquín), *Dictámenes de derecho mercantil*, Tomo I. Madrid: 1976.
- GODDARD (Jorge Adame) «¿Deben ser válidas las cláusulas de no competencia en el derecho mexicano?». *Boletín Mexicano de Derecho Comparado* 1, núm. 102 (2001): 687-730.
- GOMES (Orlando) y GOTTSCHALK (Elson) *Curso elementar de direito do trabalho*. Río de Janeiro: Forense, 1963.
- LAGUNA DE PAZ (José Carlos), *Derecho Administrativo Económico*, 3ra ed. Madrid: Thomson Reuters, 2020.
- MATEO VÁSQUEZ (Victor Eddy), *Reflexiones sobre propiedad intelectual, competencia y consumo*. Santo Domingo: Ediciones Océano Azul, 2022.
- MIRANDA LONDOÑO (Alfonso), «Anotaciones sobre el Derecho Antimonopolístico en Estados Unidos de América», *Revista Auctoritas Prudentium*, no. 3 (2009). <https://centrocedec.files.wordpress.com/2010/06/anotaciones-sobre-derecho-antimonopolistico-de-e-e-u-u-alfonso-miranda->

[londono.pdf](#).

- MORENO DE TORO (Carmen), «El pacto de abstención post-contractual de la actividad competitiva». *Revista Española de Derecho del Trabajo*, 68 (1994): 887-908.
- NOGUEIRA GUASTAVINO (Magdalena), *Pacto laboral de no competencia*. Madrid: McGraw-Hill, 1998.
- Real Academia de la Lengua Española. «Pacto de no competencia». <https://dpej.rae.es/lema/pacto-de-no-competencia>. [consulta 10/09/23].
- SIERRA HERRERO (Alfredo), «La cláusula de no competencia postcontractual en el contrato de trabajo». *Ius et Praxis* 20, no. 2 (2014): 109-155. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-00122014000200004>.
- PÁEZ FUENTES (Rafael Leonardo), *Cláusulas de no competencia, validez en el ordenamiento jurídico colombiano*. Bogotá: Universidad Santo Tomás, 2012. <http://dx.doi.org/10.15332/tg.mae.2012.00149>.
- PEDRAJAS MORENO (Abdón) y SALA FRANCO (Tomás), *El pacto de concurrencia postcontractual*. Valencia: Tirant Lo Blanch, 2005.
- PINTO MARTINS (Sergio), *Direito do Trabalho*. São Paulo: Atlas, 2013.
- Restatement Third of Employment § 8.07 (2010): Protectable Interests for Restrictive Covenants.
- VICENS (Marisol), «Las cláusulas de no competencia: una realidad no regulada en la legislación nacional». *Gaceta Judicial* 19, núm. 345 (2015): 40-45.
- Zurimendi Isla, Aitor. *Las restricciones verticales a la libre competencia*. Madrid: Thomson Civitas, 2003.
- **Jurisprudencia nacional**
- República Dominicana. SCJ, 1ª Sala, 14 de diciembre de 2016, núm. 58.
- República Dominicana. SCJ, 1ª Sala, 28 de junio de 2017, núm. 28.
- República Dominicana. SCJ, 1ª Sala, 31 de julio de 2019, núm. 21.
- República Dominicana. SCJ, 1ª Sala, 26 de agosto de 2020, núm. 185.
- República Dominicana. SCJ, 1ª Sala, 26 de agosto de 2020, núm. 306.
- República Dominicana. SCJ, 1ª Sala, 16 de diciembre de 2022, núm. SCJ-PS-22-3540.
- República Dominicana. SCJ, Salas Reunidas, 30 de septiembre de 2015, núm. 19.
- República Dominicana. TC/0044/12, del 21 de septiembre de 2012.
- República Dominicana. TC/0109/13, del 4 de julio de 2013.
- República Dominicana. TC/0385/16, del 11 de agosto de 2016.

- República Dominicana. TC/0150/17, del 5 de abril de 2017.
- República Dominicana. TC/0235/17, del 19 de mayo de 2017.
- **Jurisprudencia internacional**
- Chile. Corte Suprema de Justicia, 27 de enero de 2011, Rol N° 5152-2009.
- Comisión Europea. 76/743/EEC: Decisión de la Comisión, de 26 de julio de 1976, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado de la CEE (IV/28.996 - Reuter/BASF).
- Comisión Europea. Decisión de la Comisión de 14 de diciembre de 1997 (IV/M.884 KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler).
- Comisión Europea. Decisión de la Comisión de 4 de agosto de 2000 (COMP/M.1979 CDC/Banco Urquijo/JV).
- Comisión Europea. Decisión de la Comisión de 6 de abril de 2001 (COMP/M.2355 Dow/Enichem Polyurethane).
- España. STS, Sala de lo Social, 9 de febrero de 2009, rcud 1264/2008.
- España. STS, Sala de lo Social, 18 de febrero de 2016, núm. 893/2016.
- España. STS, Sala de lo Social, 26 de octubre de 2016, núm. 5086/2016.
- España. STS, Sala de lo Social, 18 de octubre de 2021, núm. 3815/2021.
- España. STS, Sala de lo Social, 21 de diciembre de 2021, núm. 4922/2021.
- España. STS, Sala de lo Social, 6 de abril de 2022, núm. 1446/2022.
- Estados Unidos. Standard Oil Co. of New Jersey v. United States, 221 U.S. 1 (1911).
- Estados Unidos. Purchasing Assoc. v. Weitz, 13 N.Y.2d 267 (1963).
- Estados Unidos. Innovative Networks v. Satellite Airlines, 871 F. Supp. 709 (S.D.N.Y. 1995).
- Estados Unidos. Last v. New York Institute of Technology, 219 A.D.2d 620, 1995.
- Estados Unidos. BDO Seidman v. Hirshberg, 93 N.Y.2d 382, 388–389 (1999).
- Estados Unidos. Ticor Title Insurance Co. v. Cohen, 173 F.3d 63 (2d Cir. 1999).
- Estados Unidos. Ashland Mgt. Inc. v. Altair, 59 A.D.3d 97, 2008.
- Francia. Cour de Cassation, Chambre commerciale, du 15 mars 2011, 10-13.824, Publié au bulletin.
- Francia. Cour de Cassation, Chambre commerciale financière et économique, du 28 juin 2023, 21-26.015.
- Francia. Cour de Cassation, Chambre sociale, du 14 mai 1992, 89-45.300, Publié au bulletin.
- Francia. Cour de Cassation, Chambre sociale, du 11 mai 1994, 90-40.312, Inédit.

- Francia. Cour de Cassation, Chambre sociale, du 14 février 1995, 93-43.898, Inédit.
- Francia. Cour de Cassation, Chambre sociale, du 10 juillet 2002, 00-45.135, Publié au bulletin.
- Francia. Cour de Cassation, Chambre sociale, du 10 juillet 2002, 00-45.387, Publié au bulletin.
- Francia. Cour de Cassation, Chambre sociale, du 18 septembre 2002, 99-46.136, Publié au bulletin.
- Francia. Cour de Cassation, Chambre sociale, du 25 février 2003, 00-46.263, Publié au bulletin.
- Francia. Cour de Cassation, Chambre sociale, du 15 décembre 2009, 08-43.461, Inédit.
- Francia. Cour de Cassation, Chambre sociale, du 16 mai 2012, 11-10.760, Publié au bulletin.
- Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Quinta) de 11 de julio de 1985. Remia B.V. y otros v. Comisión de las Comunidades Europeas. Competencia - Cláusula de no competencia en las cesiones de empresas. Asunto 42/84.
- Tribunal General de la Unión Europea. Asunto T-111/08, MasterCard v. Comisión, EU:T:2012:260.
- Tribunal General de la Unión Europea. Asunto T-112/19, Métropole télévision (M6) y otros v. Comisión, EU:T:2001:215.



TERCER LUGAR

**Libre Competencia y  
Bienestar Social: Un Enfoque  
Trascendente**

*Ernesto de Dios*



## **Ernesto de Dios**

### **Seudónimo: *Vincit***

Crecí en un ambiente de trabajo, familia y valores, con el cual me siento muy agradecido. Estudié la primaria y secundaria en el colegio Babeque. Desde pequeño he sido reconocido por las habilidades sociales y comunicativas y buen desempeño en los estudios, principalmente destacado mi liderazgo. Le apasiona el conocimiento, la fe católica y los negocios con propósito. En 2020 publicó su libro “«Un verano inigualable»”, relatando experiencias de un viaje que me cambió la vida. Ese mismo año creé mi cuenta @Svaloir en la que comparto reflexiones y contenido de valor. En el 2022 inicié mi *podcast* con el nombre «CRISTOICO».

En la actualidad curso la Licenciatura en Dirección Empresarial en *Barna Management School*, en la que también soy miembro del Consejo Estudiantil y estudiante meritorio, y laboro como *Scrum Master* certificado en el único banco digital del país.

### **Resumen.**

El ensayo resalta la importancia de la libre competencia en el bienestar social. Ofrece el punto de vista del empresariado como generador de riqueza, pero también defiende la necesidad de regulaciones. Recomienda un enfoque trascendente, que promueva la innovación y un convenio entre empresariado y gobierno para unificar visiones.

### **Palabras clave.**

Competencia, innovación, desarrollo, incentivos, convenio.



## INTRODUCCIÓN

La historia misma, a medida que pasan los años, se encarga de dar lecciones a las sociedades. En este caso, se hablará de una de las lecciones más importantes que se han aprendido del capitalismo: la importancia de la libre competencia y políticas antimonopólicas. Para hablar de ello, primero es necesario contar con el contexto histórico.

Esta serie de ideas inició con el padre de la economía, Adam Smith, en su libro *The Wealth of Nations*, cuando describe la idea de la competencia perfecta. Más adelante, Estados Unidos fue la potencia global que se encargó de, primero, dar paso al sistema económico que rige a casi todo el mundo en la actualidad y, segundo, crear las leyes *anti-trust*, que son el fundamento de las leyes de defensa de la libre y leal competencia. En el caso de República Dominicana, Ley 42-08, que también pautó la formación del organismo a cargo de esta materia: la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia —en lo adelante Pro-Competencia—, para el que se redacta este ensayo.

A finales del siglo XVIII, con la Constitución estadounidense, se afianza la creencia general de que “todos los hombres son creados iguales”<sup>119</sup>. La idea de un país de personas libres también significaba una descentralización del poder. Esto, hasta la llegada de la Revolución Industrial. A medida que el país se industrializó, la formación de *trusts*<sup>120</sup> se volvió algo común en los principales sectores. Debido a estas conflictivas prácticas, se promulgó la Ley Sherman, evitando así los comportamientos monopolistas y protegiendo a los consumidores. La ley consistía en un discurso que recordaba las bases de la política democrática norteamericana: “(...) Si no toleramos a un rey como poder político, no deberíamos tolerar a un rey (...) de lo que necesitamos para vivir.”<sup>121</sup>

El tema de la libre y leal competencia es amplio y complejo. La realidad es que en el país se ven a diario prácticas anticompetitivas por parte de los negocios.

<sup>119</sup> Afirmación creada en la Declaración de Independencia de los Estados Unidos de América. Expresado por Thomas Jefferson.

<sup>120</sup> Un *trust* es una estructura legal que gestiona activos. En aquella época, las empresas solían asociarse, sin fusión, en estos *trusts* con el objetivo de acordar estrategias de producción, competencia y precios. De esta forma, monopolizaban un mercado y controlaban los precios a su antojo. Inmediatamente, esto se convirtió en un enorme problema para las clases menos privilegiadas, ya que se produjo un encarecimiento de los servicios más básicos.

<sup>121</sup> CÁCERES (Freyre), *el por qué de la libre competencia*, p.93.

Esto representa un obstáculo para el desarrollo, por lo que se entiende que es necesario destacar la importancia de dichas normas y reforzarlas. Sin embargo, en la actualidad, la institución encargada funge principalmente con un régimen sancionador, lo cual no siempre es lo más efectivo e incluso llegar a interferir con las estrategias competitivas de los negocios. Para mejorar las condiciones de la libre competencia en el mercado dominicano hace falta una reforma integral, involucrando a múltiples sectores y autoridades. Es crucial trabajar bajo una visión única, con un fresco enfoque en el progreso de la investigación, innovación y desarrollo —en lo adelante I+I+D— del país, realizando un convenio entre los entes reguladores —gobierno— y activos en el mercado —empresariado—.

El presente ensayo servirá para describir la optimización de las normas de libre competencia; sin embargo, no se debe tomar dicha ley como algo bueno y definitivo, sino que, primero, vale la pena analizar y entender por qué es algo necesario para el bien común.

## DESARROLLO

### IMPORTANCIA DE LA LIBRE COMPETENCIA PARA LA INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y DESARROLLO

Hablar sobre los beneficios de una ley en defensa de la competencia, lo primero que se debe tomar en cuenta es la *ratio legis*<sup>122</sup>. El objetivo usual que guía las normativas de libre competencia es el bienestar general de los consumidores<sup>123</sup>, de modo que no sean tratados deshonesto e injustamente por empresas con prácticas consideradas antiéticas, dígase: abuso de una posición dominante en el mercado, repartición de segmentos de mercado, acuerdos de precios, etc.<sup>124</sup> Este tipo de comportamientos por parte de la persona —jurídica o física—, suele afectar en gran medida al consumidor, quien, consciente o inconscientemente, ve restringida su libertad para elegir el producto o servicio que más le convenga, sea por su calidad, precio, conveniencia u otras razones. Como se puede deducir, entonces, el principio que fundamenta este tipo de regulaciones es la libertad de decisión.

---

<sup>122</sup> Expresión latina utilizada para expresar el porqué de una ley, es decir, su causa.

<sup>123</sup> CÁCERES, *El por qué de la política de libre competencia*, p.95.

<sup>124</sup> República Dominicana, Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

El hecho de fomentar la libertad de cada individuo basta para entender que estas normativas son buenas para una nación, pero la realidad es que la promoción de la libre competencia va mucho más allá que la protección a las decisiones del consumidor, porque tiene otros grandes beneficios para el sector empresarial en sí, que, a su vez, se reflejan en el crecimiento y desarrollo de todo el país. Para empezar, el cese de prácticas anticompetitivas abre la posibilidad de entrada a nuevos negocios que compitan contra los tradicionalmente establecidos. Usualmente, los negocios asentados luchan, desde su perspectiva conservadora, para mantener su posición dominante, mientras que los nuevos competidores se arriesgan e intentan estrategias diferenciadoras para ganar clientes. Es precisamente en este conflicto de mercado que se encuentran las mejoras sustanciales, que acabarán teniendo un impacto positivo en la calidad de vida de los consumidores.

Esta competencia es un signo saludable, siempre y cuando las empresas se esfuercen por ofrecer cada vez mejores propuestas de valor, en lugar de valerse de estrategias desleales. En este escenario, se entiende que el compendio de normativas de libre competencia debe favorecer el progreso del empresariado, el cual, en caso de aceptar y acatar dichas reglas, acuerda implícitamente invertir en innovación, que se define como la acción de «mudar o alterar algo, introduciendo novedades»<sup>125</sup>.

Existen, entonces, innovaciones tanto de productos como de procesos, lo que sugiere que la innovación abarca toda aquella actividad comercial que ponga en práctica nuevas ideas. Dentro de esto caben procesos sostenibles y economía circular, que aumentarían significativamente la rentabilidad de la empresa, así como productos mejorados y únicos, que podrían ser vendidos a mayores precios. La innovación es indispensable para la compañía que desea mantenerse relevante en un mercado, especialmente cuando compete de forma justa con otras empresas y debe luchar por diferenciarse.

Hasta este momento se ha mostrado la innovación y optimización de las empresas como uno de los resultados favorecidos de la libre competencia. No obstante, ¿cómo influye esto en la prosperidad de una nación como la República Dominicana? Para evaluar este punto, tomamos en cuenta cuatro importantes índices globales: el *World Economic Outlook*<sup>126</sup> —crecimiento

<sup>125</sup> RAE, *Definición de innovar*.

<sup>126</sup> International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, pp.156,157.

porcentual del PIB—, Índice de Libertad Económica<sup>127</sup>, Índice Global de Innovación<sup>128</sup> y Reporte Global de Felicidad<sup>129</sup> —siendo, estos tres últimos, clasificaciones—. La República Dominicana se coloca como una de las economías de mayor crecimiento en Latinoamérica y El Caribe con un promedio de 4.13% del PIB en términos reales, tomando en cuenta datos desde el 2019 y hasta 2024 —proyección—; sin embargo, a pesar de estar por encima del promedio de la región, el país se sitúa en las posiciones 65/176, 90/132 y 69/146 en los índices mencionados, respectivamente<sup>130</sup>.

Lo interesante para evaluar a partir de estos índices es establecer si existe una correlación entre las variables relativas al mercado y la felicidad de un pueblo, considerada como un objetivo común. Para determinarlo, y evitar caer en una correlación falsa por solo utilizar un país, se procederá a analizar las estadísticas de varios países comparables con la República Dominicana, que son también aquellos considerados como prósperos —sin contar economías grandes— en la región: Chile, Colombia, Costa Rica, Panamá y Uruguay. Un análisis de regresión múltiple es aquel que permite conocer en qué medida una variable Y, felicidad del país, es explicada por variables X: innovación, libertad y crecimiento económicos.

Al realizar el análisis, que considera todas las variables de cada país, se obtiene un coeficiente de determinación de 0.698, lo que significa que, en los países estudiados, las estadísticas relativas al mercado y economía explican casi en un 70% los criterios que implican ser feliz<sup>131</sup>.<sup>132</sup> La correlación directa encontrada es muy relevante, pues es la prueba de que una economía y mercado saludables son indispensables para lograr el anhelado bien común<sup>133</sup>, que podría verse representado en la felicidad de los individuos de un país. Teniendo esto en cuenta, es casi inevitable reconocer la responsabilidad social

---

<sup>127</sup> The Heritage Foundation, *2023 Index of Economic Freedom*

<sup>128</sup> WIPO, *Global Innovation Index*, p.19.

<sup>129</sup> Helliwell, John F., Layard, Richard, Sachs, Jeffrey D., De Neve, Jan-Emmanuel, Aknin, Lara B. & Wang, Shun, *World Happiness Report*, pp.17-19.

<sup>130</sup> Véase en anexos: cuadro 1, 2 y 3.

<sup>131</sup> Ojo: en este análisis solo se toman en cuenta los números otorgados por determinados índices globales, que son producto del trabajo de organizaciones. Esto no es necesariamente una representación fidedigna de la realidad. Tampoco se han tomado en cuenta otros factores relativos a humanidades.

<sup>132</sup> Véase en anexos: tabla 1, 2 y 3.

<sup>133</sup> Entendido como el conjunto de condiciones de vida que permitan el perfeccionamiento colectivo así como individual, suponiendo así el marco idóneo para que los ciudadanos puedan desarrollar una vida lograda y feliz.

de las empresas, quienes, entonces, deberían optar por el respeto a las normas de libre competencia y los beneficios que trae consigo.

Ahora bien, regresando a la República Dominicana, se debe reconocer la enorme importancia que posee la inversión extranjera en el desarrollo del país (entiéndase: turismo, zonas francas, construcción...), que, hasta ahora, ha sido propulsora del milagro económico que experimenta, pero que también tiene sus contras, ya que favorece la dependencia del panorama global y restringe la autonomía. Jamás se sugeriría tomar acciones que eviten la inversión extranjera, pero, tomando en cuenta lo anterior, lo ideal sería hallar un sistema para auspiciar la independencia dominicana y atraer la mirada e inversión extranjera a la vez. ¿Cómo? A través de la I+I+D. Los productos y procesos innovadores suscitan una admiración, cada vez mayor, hacia la empresa —y/o país— que los crea, especialmente en materias de sostenibilidad.

Si se logran implementar acuerdos modernos y funcionales de libre competencia, y se coloca la innovación como prioridad de las empresas, todos ganan: los consumidores obtendrían mayor calidad, los negocios mayor rentabilidad —y posiblemente ventas históricas—, y el país mejorará en los *rankings* globales, lo que atraería una enorme inversión diversificada y, al mismo tiempo, permitirá un refuerzo de la autonomía, debido a la producción local de bienes y servicios sofisticados.

Como prueba de que la idea anterior es viable, en su reporte de innovación global, WIPO muestra que el país está muy por debajo de la expectativa de nivel de desarrollo, dado su crecimiento económico<sup>134</sup>; es decir, la República Dominicana, contando con tal aumento anual del PIB real, debería estar más avanzado en materias de I+I+D. Esto también significa que existe una enorme oportunidad no aprovechada. Para la República Dominicana, impulsar correctamente normativas de libre y justa competencia podría suponer un importante desarrollo en materias de innovación. En la actualidad, este desarrollo se ve prácticamente estancado, y esto puede ocurrir, en gran medida, debido a falta de cambios en un mercado dominado siempre por las mismas empresas. Esto se justifica con la idea de Peter Drucker, padre de la administración, quien afirma que los «cambios sectoriales y de mercado» son una de las principales fuentes de innovación<sup>135</sup>.

<sup>134</sup> Véase en anexos: gráfico 1.

<sup>135</sup> Drucker, *La disciplina de la innovación*, p. 5.

A pesar de que la idea suena muy bonita, no es solo cuestión de tener una ley de defensa de la competencia; para lograr la prosperidad de un país es necesaria la colaboración multisectorial. Será fundamental fomentar la inversión en investigación, mejorar el sistema educativo, colaborar con infraestructuras, ofrecer incentivos a los talentos, y un largo etcétera. Como se sobreentiende, es un trabajo enorme y que abarca tanto al sector público como al privado, pero que sería posible si se logra un convenio entre teóricos —encargados de las regulaciones y normativas gubernamentales— y pragmáticos —encargados de las operaciones del mercado—. No obstante, es importante que antes se comprendan bien ambos puntos de vista.

## INTERFERENCIA DE LAS REGULACIONES EN EL EMPRESARIADO

Pocos meses después de iniciar el año 2019, el Tribunal Administrativo dominicano falló a favor de Pro-Competencia en un caso contra la Cervecería Nacional Dominicana. Cumpliendo con las funciones y poderes que le otorga el Estado, la institución realizó acusaciones formales a dicha empresa debido a prácticas anticompetitivas, específicamente de abuso de posición dominante. El fallo impuso una multa que ascendió a los 46 millones de pesos dominicanos, además del cese de dichas actividades ilícitas. Este es un ejemplo claro del tipo de prácticas que se realizan día tras día en la República Dominicana. Bien es cierto que la industria de cerveza no es la única en la que existen monopolios u oligopolios, pero es la más visible.

Sin ánimos de profundizar demasiado en esto, es una realidad que en varios sectores económicos existen empresas que ejercen un dominio sustancial, a veces imponiendo barreras de entrada a nuevos competidores. Las razones por las que muchas empresas no cumplen con la Ley 42-08 son muy variables, incluyendo el hecho de que no existe la costumbre de cumplir la ley ni hacerla cumplir, más, en esta ocasión, el motivo que se planteará es el siguiente: las estrictas regulaciones suelen interferir con estrategias competitivas que benefician a los negocios.

Para poder comprender esta afirmación, será necesario definir primero qué es una estrategia competitiva y cómo representa beneficios. Es el plan que ayuda a una empresa a obtener una posición de ventaja en el mercado<sup>136</sup>. Ahora bien, ¿por qué una empresa tiene dominio sobre un mercado? «Una compañía que

---

<sup>136</sup> OBS Business School, *Estrategia competitiva: definición, tipos y planteamiento*.

tiene ventaja competitiva es aquella que añadió valor»<sup>137</sup> para el cliente. Esto no debe olvidarse. Siempre que una empresa se encuentre por encima del resto en su nicho de mercado, es porque hizo hacer algo que las demás no hicieron, y ese mérito se traduce en beneficios económicos.

Se puede explicar de la siguiente forma: la mayor ventaja competitiva la obtiene aquella empresa que logra aumentar la brecha entre la disposición de pago del cliente (máxima cantidad de dinero que el consumidor está dispuesto a ofrecer por el producto o servicio de dicha empresa) y el costo de oportunidad del suplidor (esto es, el mínimo precio al que el suplidor está dispuesto a vender los insumos requeridos para que la empresa produzca)<sup>138</sup>. Todos los negocios se encuentran en este «juego» de maximizar sus beneficios, y se entiende, por ende, que las empresas dominantes son las que han logrado ganar<sup>139</sup>.

Considerando el punto anterior, la cuestión es, en qué medida esto beneficia a la sociedad. Al contrario de la opinión de muchos, la realidad es que sí tiene grandes puntos positivos, entre ellos, el mismo que se trató en el anterior: la innovación. Se explicó de qué manera la innovación actúa a favor de un país, por lo que ahora se debe demostrar en qué medida una empresa privada aporta a esto, aun con prácticas monopólicas. En definitiva, la afirmación que realiza el exitoso empresario Peter Thiel en su libro *De Cero a Uno* es cierta:

Los monopolios impulsan el progreso porque la promesa (...) de beneficios monopolísticos ofrece un poderoso incentivo para innovar. Por tanto, los monopolios pueden seguir innovando porque los beneficios les permiten hacer planes a largo plazo y financiar ambiciosos proyectos de investigación con los que las empresas encasilladas en la competencia ni siquiera pueden soñar.<sup>140</sup>

Con esta controversial cita no se busca dar a entender que monopolizar un sector es bueno, sino aportar perspectiva a la cuestión. Es verdad que, cuando hay falta de inversión del gobierno en I+I+D, el rol de un «gigante» empresarial es de suma relevancia. Aquellas empresas que obtienen suficientes

<sup>137</sup> GHEMAWAT (Pankaj) y RIVKIN (Jan W.), *Competitive Advantage*, p.7.

<sup>138</sup> *Ibid.*

<sup>139</sup> Nota: esta afirmación se realiza de acuerdo con la lógica al hablar de libre competencia. No se están tomando en cuenta otros posibles factores de tráfico de influencia o corrupción, que corresponderían a otras instituciones.

<sup>140</sup> THIEL (Peter), *De Cero a Uno*, p.34.

ganancias al finalizar el año son las que pueden permitirse destinar fondos a las nuevas creaciones. Sin embargo, estas pueden llegar a representar un grave peligro para el equilibrio del mercado si en vez de tener un enfoque dinámico y creativo, funcionan de forma rígida y conservadora. Es por esto, que el mismo Peter Thiel también dice que, si el mundo fuera estático, un monopolista haría más daño que bien; sin embargo, la realidad dinámica que se experimenta —especialmente en este siglo—, permite que se inventen cosas nuevas y mejores constantemente.

Entonces, se debe reconocer que es necesario dar la oportunidad a las empresas dominantes para que creen y generen beneficios a la sociedad y al país. De hecho, esto mismo se prueba con la propia postura del gobierno, que posee, al mismo tiempo, una institución reguladora y otra encargada de otorgar patentes, propiedades intelectuales y permisos para que las personas que inventen cosas nuevas tengan derecho de exclusividad al obtener beneficios económicos —y, por lo tanto, establecer sus precios—.<sup>141</sup> Esto se establece para amortizar los costos del desarrollo del producto o servicio.

Habiendo planteado el argumento, se comprende que el empresariado debe tener libertad al momento de establecer estrategias competitivas, siempre y cuando continúe su compromiso de cumplir con todas sus responsabilidades legales y dinamizar el mercado con nuevos procesos o productos que, a su vez, permitan mejorar la calidad de vida de los dominicanos.

Un ejemplo importante, es el de Chile, reconocido mundialmente por ser el país latinoamericano con mejores sistemas económicos. Particularmente, se ha estudiado bastante el período de finales del siglo XX, en el que Chile experimentó lo que se conoce como un «milagro económico», empleando precisamente una política macroeconómica neoliberal. Estas fueron planteadas por el grupo de economistas chilenos, educados en la Escuela de Chicago bajo las ideas de Milton Friedman, conocidos como los *Chicago Boys*. Para comprender un poco el pensamiento de esta escuela:

(...) según la Escuela de Chicago, las autoridades deberían limitarse a sancionar y reprimir aquellas conductas y transacciones que resulten en una reducción de la cantidad de bienes y servicios producidos, aumentando los

---

<sup>141</sup> THIEL (Peter), p.33.



precios finales de los mismos. Por esto, no habiendo evidencia concreta de que una determinada conducta acarrearba ineficiencia económica, era mejor dejar que los mercados operaran por sí mismos (*laissez-faire*), aun si podía haber otro tipo de consideraciones que fueran más allá de la eficiencia económica.<sup>142</sup>

Los datos arrojan el rotundo éxito económico que tuvo la liberalización de la economía: reducción de la pobreza de 33% a 15.3% de inicios de 1990 a 2003 —fue la mayor reducción de Latinoamérica en ese entonces—; reducción de hogares en indigencia de un 10.6% a un 3,9% en el mismo período; etc. Esto sin contar el gran crecimiento en términos de PIB *per cápita* y demás indicadores que colocaron a Chile como un referente, no solo para la región, sino para el mundo. Por ejemplo: se ubicaron en el puesto 37/177 en el Índice de Desarrollo Humano —IDH—.<sup>143</sup> Asimismo, si se observan las posiciones de Chile en los índices mencionados en el primer subtítulo, es inmediata la sorpresa al encontrarlo entre los países de economía avanzada, lo que refleja los buenos resultados del modelo económico basado en el *laissez-faire*.<sup>144</sup>

A pesar de que en papel suene bien, la experiencia, incluso en la misma historia chilena, ha demostrado que no siempre las empresas privadas asumen los compromisos antes mencionados, por lo que se vuelve responsabilidad del órgano regulador —el Estado— considerar cuál es la manera óptima de asegurar el cumplimiento de las normas y la acción ética. Hasta ahora, lo que plantea Pro-Competencia en la República Dominicana es un régimen de sanciones, que son más leves o duras dependiendo de los actos anticompetitivos cometidos, además de otros agravantes. Por ejemplo: «por haber incurrido en las prácticas contempladas en el artículo 5, (...) multas mínimas equivalentes a 30 veces el salario mínimo, y máximas equivalentes a 3000 (...)». Este artículo incluye prácticas tan comunes como el intercambio de información entre empresas con el objetivo de acordar precios, descuentos o condiciones de venta.

<sup>142</sup> PERALTA FIERRO (Ignacio), *Los tecnócratas y su monopolio sobre la libre competencia*.

<sup>143</sup> MORENO-BRID (Juan Carlos) y GALINDO PALIZA (Luis Miguel), *Política macroeconómica de un «milagro»: el caso de Chile*.

<sup>144</sup> Nota: en este análisis no se están tomando en cuenta factores fuera de lo económico, como el social o político, que indudablemente causan debates en el país tomado como ejemplo. Es importante ver el panorama completo a la hora de elaborar políticas públicas correspondientes.

## LOS PELIGROS DE LA CORRUPCIÓN DEL SECTOR PRIVADO

Son incontables las prácticas que podrían considerarse anticompetitivas o desleales en diversos sectores, por lo que es necesario legislar y hacer cumplir una serie de regulaciones con base en clasificaciones de estos actos. En el caso del sector privado, donde se tratan principalmente los asuntos de libre competencia, es cierto que se dan situaciones de corrupción, que, a la larga, afectan gravemente al consumidor y posiblemente a todo el país. Una clasificación de la corrupción en el sector privado es la activa y pasiva, siendo ambas, en resumen, ofrecer ciertas ventajas económicas no justificadas, ya sea directa o indirectamente<sup>145</sup>.

Incluso, si vamos más lejos, se puede afirmar que la permisividad de dicha corrupción en el sector privado lleva, con total seguridad, a «una excesiva concentración del poder económico»<sup>146</sup> y, por lo tanto, causa «presiones políticas antidemocráticas»<sup>147</sup>.

Por esta misma observación del daño a la democracia, países como España califican legalmente este tipo de actos, no solo como anticompetitivos, sino como corruptos, así como se juzgaría al sector público, por lo que argumentan que es necesario el establecimiento de otro tipo penal; de hecho, en el 2006 «se introduce una nueva denominación para la Sección Cuarta del Título XIII: De la corrupción entre particulares»<sup>148</sup>.

La ventaja de este tipo de regulaciones es que cumplen con el objetivo de proteger lo más que se pueda al consumidor, evitando así que las empresas tomen riesgos excesivos o se comprometan hasta tal nivel que no puedan cumplir y entonces el pueblo deba pagar gravemente con una recesión económica. En gran medida, esto fue lo que sucedió en la conocida crisis del 2008, la cual tuvo repercusiones a nivel global y fue causada por numerosos factores, entre ellos la enorme cantidad de dinero que se ofrecía a los directivos como bono, en caso de cumplir ciertos objetivos de venta.

---

<sup>145</sup> GÓMEZ-JARA DÍEZ (Carlos), *Corrupción en el sector privado: ¿competencia desleal y/o administración desleal?*, p.5.

<sup>146</sup> PERALTA FIERRO (Ignacio), *Los tecnócratas y su monopolio sobre la libre competencia*, p.448.

<sup>147</sup> *Ibid.*

<sup>148</sup> GÓMEZ-JARA DÍEZ, p.9.

Aunque en un principio aparente ser algo normal, la realidad es que, si solo se toman en cuenta los números, y el incentivo principal es el beneficio económico individual, siempre se producirán recesiones que afectarán por años a millones de personas. Fue, entonces, en vista de esto, que las autoridades españolas decidieron afrontar con diligencia la tarea y hacer cumplir las normativas, incluyendo más actividades del sector privado bajo la definición de corrupción para que pudieran ser punibles, ya que prácticamente los directivos dejaban que «se hundiera el barco»—a sabiendas—<sup>149</sup> tentados por los enormes reconocimientos líquidos que se les entregaban. A partir de ese momento se ha intentado evitar estas prácticas con regulaciones: fijar monto máximo de bono anual, dividir en cuotas los incentivos económicos, modificar las políticas de incentivos para los colaboradores, etc.<sup>150</sup>

El tipo de medidas regulatorias mencionadas suscita la cuestión sobre la conveniencia de su introducción en un país como la República Dominicana. En ese sentido, la postura reguladora es muy debatible, sobre todo cuando se trata de añadir otra actividad ilícita. Continuando con el ejemplo de España, el aumento de la presión fiscal y demás regulaciones está teniendo un efecto contraproducente en su economía, que ha estado sufriendo reconocidas crisis en los últimos años y, en la actualidad, causando una importante fuga de empresas del territorio madrileño (solo en el 2021, sufrieron pérdidas de capital por valor de cinco mil millones de euros), así como del español en general<sup>151</sup>.

Tan solo este caso bastaría para refutar el apoyo a medidas excesivamente restrictivas, aunque vale la pena priorizar el bienestar de consumidores, la justicia, equidad y calidad de vida, no se debe olvidar que quien genera la mayor riqueza, eficiencia y que, entonces, permite dicha calidad de vida, es el sector privado. El gobierno español parece haber sacrificado el manejo eficiente de los recursos, y no les ha ido nada bien. Un país como la República Dominicana, en pleno crecimiento y desarrollo, no puede darse el lujo de detenerse. Esto otorga una pista sobre lo que se podría hacer: tomar como objetivos principales tanto la eficiencia como la protección, ninguna sobre la otra —dependiendo siempre de las circunstancias—.

<sup>149</sup> Nota: aquí se realiza una generalización apresurada, pues no necesariamente fue este el caso de todos los directivos; sin embargo, la historia y economía española sugiere que este factor fue importante en la mayoría de las empresas que fueron relevantes para causar la recesión, especialmente manejadoras de riesgo, como bancos o aseguradoras.

<sup>150</sup> DE DIOS (Eugenia), Comunicación oral.

<sup>151</sup> MARÍA (Paula), *Madrid llora la 'fuga' de empresas: 5 de las 10 más grandes abandonan la capital*

## EL CONVENIO: UNIÓN POR MOTIVOS TRASCENDENTES

Luego de haber analizado distintos puntos de vista, uno parece quedar sin opciones para decidir; sin embargo, no es así; la realidad es que ambas perspectivas son correctas, lo que permite retomar la propuesta de la necesidad de un convenio. Así como en la mayoría de los aspectos de la vida, se entiende que lo óptimo es el justo medio<sup>152</sup>.

Los ejemplos antes citados han demostrado la ineficacia —parcial— de las medidas excesivamente reguladoras, así como las excesivamente liberales. Visto esto, ¿cómo puede el órgano regulador implementar mejor sus medidas, y el sector privado querer adoptarlas? Se sugiere, en primer lugar, evaluar el problema desde el punto de vista de la persona como ser relacional. Todos los seres humanos compartimos la misma naturaleza y, por ende, esa división de «bandos» —teóricos y pragmáticos— es ilusoria cuando se trata la situación desde la persona humana y sus motivaciones. Lo primero es acordar que, para que exista un buen cumplimiento de las regulaciones, debe existir confianza. Esta depende de: los motivos, las intenciones y propósitos que llevan a la interacción entre las dos partes<sup>153</sup>.

Para comprender cuáles son los motivos que mueven a la acción, se citará a Juan Antonio Pérez López, quien fue un respetado profesor de Teoría Organizacional en el IESE *Business School* de Madrid:

1. Con los motivos extrínsecos, buscamos un beneficio proveniente del entorno externo. El verbo por excelencia es tener (...).
2. Con los motivos intrínsecos, buscamos aprender o adquirir conocimientos operativos (destrezas, técnicas...). El verbo por excelencia es saber (...)
3. Con los motivos trascendentes, buscamos la utilidad o el beneficio que la acción tendrá para otras personas. El verbo por excelencia es servir (...).<sup>154</sup>

También, en el libro *Entrepreneurship*, su autor Joan B. Renart Cava ofrece especificaciones de algunos de los asuntos que motivan a una persona a emprender un proyecto: ganar dinero —o desesperación económica—, satisfacer necesidades sociales, atracción por el riesgo, necesidad de construir su propia vida, autorrealizarse, deseo de llevar a cabo una idea propia,

---

<sup>152</sup> Opinión del autor. Alusión a filosofía aristotélica.

<sup>153</sup> PÉREZ LÓPEZ (Juan Antonio), *Fundamentos de la dirección de empresas*, p.2.

<sup>154</sup> *Ibidem*. p.3.

independencia económica, imitar a otra persona y/o comprobar capacidad de superación personal. Tomando en cuenta los motivos generales que planteó Pérez López, así como los incentivos específicos de Renart Cava, es notoria la humanidad del emprendedor: inclinaciones, necesidades, deseos... Es necesario que los reguladores tomen esto en cuenta antes de formular un plan de acción que restrinja hasta cierto punto la actividad económica de una compañía.<sup>155</sup>

Es trabajo de todas las personas involucradas preguntarse cuál es su verdadera motivación y procurar que las organizaciones expliciten sus intereses, de modo que el diálogo y los acuerdos —generados con empatía— sean los que rijan. En caso de que se unifiquen los objetivos, que toda acción sea motivada por el servicio a las personas y se establezcan los compromisos correspondientes, los beneficios económicos también florecerán, permitiendo así la importante participación del empresario en la innovación y mejora de soluciones y, al mismo tiempo, aumentando la confianza en la institucionalidad pública.

Es posible lograr el progreso si se llega a realizar el convenio adecuado. Se recomienda la propuesta de plan de acción en tres fases de Prazmowski y Sala-i-Martin: primero, consenso objetivo, creación de entidades supervisoras y propuestas iniciales; segundo, implementación de propuestas y tercero, evaluación de propuestas, supervisión y decisión de continuar o modificar el plan<sup>156</sup>.

El inicio consiste en la realización de una cumbre nacional para el desarrollo. En este evento se pretende reunir a profesionales serios de distintos sectores y nacionalidades para discutir ideas sobre el futuro plan para el desarrollo sostenible del país<sup>157</sup>. Se considera un excelente punto de partida, pues, si lo que se desea comúnmente es la mejora de la República Dominicana, es necesario estar de acuerdo con los objetivos de desarrollo a conseguir, de forma que todas las instituciones —incluyendo organizaciones gubernamentales, empresariales y sindicales— tengan intenciones alineadas.

Si cada uno trabaja por el beneficio individual, el progreso se verá entorpecido. A partir de esta gran reunión, se podrían realizar encuentros subsecuentes, más pequeños, entre Pro-Competencia y representantes del empresariado

<sup>155</sup> RENART CAVA (Joan B.), *Entrepreneurship*, pp.67-85.

<sup>156</sup> Véase en anexos: figura 1

<sup>157</sup> PRAZMOWSKI (Peter A.) y XAVIER (Sala-i-Martin), *Gazebo. Por un sueño país*, pp.325-349

interesados en cumplir los objetivos de desarrollo planteados para el país. Lo ideal sería que, de este mismo grupo, surjan ideas que se puedan implementar a modo de prueba y, con el tiempo, definir si será una política fija y/o qué cosas modificar.

¿Qué se recomienda sea el centro de dichas reuniones? La I+I+D, que funcionaría como camino común de los grupos interesados. Se explicaron antes los enormes beneficios, algo que es importante que todos conozcan, por lo que el siguiente paso sería priorizar la educación y promoción de acciones leales y honestas por parte de Pro-Competencia, quien debería tener un importante rol de influencia en el mercado, especialmente encontrándose en un país con una mínima educación en temas de libre competencia y derechos del consumidor.

Por la misma vía, se recomienda trabajar de la mano de Pro Consumidor, para tener un impacto más amplio en las personas, quienes deben identificarse como consumidores, pero también como agentes activos en la competencia del mercado. Se propone, además, llegar a acuerdos con las empresas acerca de estrategias competitivas, de modo que nadie restrinja su desarrollo por miedo a ser sancionado. Todo esto sin dejar de someter a la justicia a aquellas compañías que realmente cometen actos ilegales.

Ahora bien, la optimización de estas propuestas se conseguiría logrando una política monetaria e impositiva más liberal, que elimine la asfixia fiscal de las empresas y, por ende, incentive a la formalidad y favorezca la competencia. Esta disminución en las tasas impositivas permitiría generar más beneficios, que, como se ha evaluado en el ensayo, también aportaría a las estrategias competitivas y, a su vez, en la I+I+D en el país. El asunto de reformas fiscales es siempre debatible, pero es una realidad que el mercado laboral dominicano es mayormente informal —es decir, no está registrado—, algo que representa un atraso importante para el desarrollo del país.

Es necesario cambiar esta situación, porque limita los recursos del gobierno, los informes estadísticos y demás acciones que sería bueno implementar de modo general. En realidad, el principal problema es que afecta al propio trabajador, que no está amparado por la seguridad social, incluyendo seguro de salud y fondo de pensiones. Esto debe cambiar. Este sector informal, se estima en un 60% si se toman en cuenta las distorsiones fiscales, también representa una gran oportunidad para el Estado aumentar las recaudaciones de impuestos, «se ha demostrado que una reducción de las tasas genera un

aumento de las recaudaciones en aquellos sectores donde la carga fiscal es elevada, gracias a la disminución de distorsiones fiscales»<sup>158, 159</sup>.

De esta manera, la competencia justa, libre y leal se volvería una realidad más tangible, porque los negocios dejarían de verse incentivados por la clandestinidad, perpetuando lo que sucede en la actualidad: una competencia injusta por parte de quienes no pagan el elevado porcentaje que se destina a impuestos, que es el caso de una empresa formal.

Por último, y lo más importante para que la propuesta tenga sentido: la acción de las compañías. El compromiso por parte del empresariado debe ser, competir en términos de calidad, servicio y demás procesos y productos innovadores, algo que, además, con el tiempo será necesario debido a la exigencia de los clientes. Si en la nación deseamos acelerar estos procesos de desarrollo, asegurando siempre una continuidad y evitando el estancamiento, se podría comenzar desde ahora proponiendo incentivos para las empresas innovadoras (dígase, *startups* y demás emprendimientos, sobre todo aquellos tecnológicos).

En este paso, también se incentivaría a los dominicanos —residentes o no— que trabajan y generan valor para empresas ubicadas en otros países a continuar sus sueños en la República Dominicana, la cual, no les dará la espalda. Estos incentivos pueden ser de tipo fiscal, de modo que se constituyan empresas tecnológicas en el territorio nacional, pero también educativos, de colaboración e incluso morales. Será necesario crear un espíritu genuino de servicio. Pro-Competencia tiene grandes oportunidades de servir mejor y establecerse, no solo como institución sancionadora, sino educadora; y deje de ser un organismo únicamente basado en la Ley 42-08, sino en una serie de principios, acuerdos y métodos que ayudarán a crear valor tangible y justo en los negocios.

Todo esto y muchos otros logros que la República Dominicana puede ver en un futuro son posibles, pero debe destinar un arduo trabajo a la propia introspección y al ánimo en la colaboración; dejar el individualismo y la cultura de beneficios personales será importante si se quiere un movimiento uniforme e integral. De todas maneras, se busca con este convenio que la misma generación de confianza y valor —en términos de calidad de oferta—,

<sup>158</sup> PRAZMOWSKI y XAVIER, p.292.

<sup>159</sup> *Ibid.*

signifique también mayores beneficios económicos, habiendo demostrado que también aportan a nuevos proyectos e inversiones creativas, ayudarán a crear un círculo virtuoso dentro del mercado dominicano, que, será, entonces, reconocido globalmente por su modernización.

## CONCLUSIÓN

La libre y leal competencia es un aspecto fundamental para considerar al momento de establecer políticas de mercado. Se ha comprobado en distintos países del mundo la necesidad de redactar y hacer cumplir una serie de normativas que la República Dominicana llama Ley General de Defensa de la Competencia —Ley 42-08—. Ahora bien, ¿cuáles son sus beneficios? Al menos en la región de Latinoamérica, los índices globales indican que un buen desempeño económico se traduce en felicidad de los nacionales del país, es a lo que todos aspiramos. Dicho esto, se entiende, es necesario abordar un enfoque de la libre competencia que permita, a su vez, el desarrollo de nuevos productos y procesos que mejoren la calidad de vida.

Si bien la ley para regular la competencia existe, la realidad en el mercado es distinta; las prácticas anticompetitivas son bien visibles en el mercado dominicano, especialmente en empresas informales. Uno de los posibles motivos del incumplimiento de las medidas es la falta de incentivos. En el país existe poca confianza en las instituciones públicas y, además, un régimen estricto de normativas puede interferir con las estrategias competitivas de las empresas que buscan crecer. Es importante comprender que aquellas empresas que tienen ventajas competitivas las tienen porque, de una forma u otra, han sabido añadir valor a sus clientes. Si este es el caso, entonces se les debe permitir generar suficientes recursos como para poder invertir en investigación, innovación y desarrollo.

Se ha comprobado en otros países de la región la efectividad de políticas económicas neoliberales, basadas en las ideas de la Escuela de Chicago. Sin embargo, también la experiencia ha demostrado que no siempre las empresas se comprometen con la ética, cayendo en numerosos casos de corrupción que representan un peligro incluso para la democracia.

Conociendo esto, se propone realizar un convenio entre el empresariado y el gobierno que unifique las visiones del desarrollo del país y ofrezca incentivos para los planes innovadores, al tiempo en que se sigan sancionando a las empresas que abiertamente cometen actos ilegales. Tomando esto en cuenta,



el rol de Pro-Competencia podría ser relevante, pues se convertiría en un ente unificador y educador, además de hacer cumplir las reglas.

Entre todo esto, lo más importante es, primero evaluar el lado humano: aunque tendemos a dividir las situaciones en bandos, lo cierto es que todos somos personas, y, como tal, tenemos distintos motivos que nos llevan a la acción. Sin embargo, independientemente de los motivos que muevan a cada cual, el anhelo por el propio desarrollo, perfeccionamiento y la aspiración a la felicidad son universales. Por ello, debemos procurar una educación más humana, que aliente a actuar por motivos trascendentes; aquellos que nos empujan a actuar por el amor, el servicio y el propio desarrollo de la sociedad.

«Cuando el directivo actúa movido por motivos trascendentes se perfecciona como sujeto, porque las acciones van dejando una huella que, queramos o no, altera su futura trayectoria».<sup>160</sup>

---

<sup>160</sup> PÉREZ LÓPEZ, p.6.

## BIBLIOGRAFÍA

- CÁCERES FREYRE (Fernando), *El por qué de la política de libre competencia*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. 2002. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechosociedad/article/download/17235/17522> [consulta 4/09/2024].
- Comisión Nacional de Defensa de la Competencia. *Tribunal Administrativo falla a favor de Pro-Competencia en caso CND*. Distrito Nacional: Pro-Competencia. 2019. <https://Procompetencia.gob.do/tribunal-administrativo-falla-a-favor-de-Procompetencia-en-caso-cnd/> [consulta 5/09/2024].
- DE DIOS (Eugenia), Comunicación oral. Madrid: independiente. 2023.
- DRUCKER (Peter F.), *La disciplina de la innovación*. Harvard Business Review: Harvard Business School Publishing Corporation. 2004.
- Fondo Monetario internacional. *Perspectivas de la economía mundial: Una recuperación accidentada*. Washington, DC: IMF. Abril 2023. <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2023/04/11/world-economic-outlook-april-2023>. [consulta 4/09/2024].
- GHEMAWAT (Pankaj) y RIVKIN (Jan W), *Competitive Advantage*. Harvard Business Publishing Education: Harvard Business School Publishing Corporation. 2022.
- GÓMEZ-JARA DÍEZ (Carlos), *Corrupción en el sector privado: ¿competencia desleal y/o administración desleal?* Madrid: Universidad Autónoma de Madrid. 2008. <https://revistas.comillas.edu/index.php/revistaicade/article/view/355/281> [consulta 6/09/2024].
- HELLIWELL (John F.), LAYARD (Richard), SACHS Jeffrey D., DE NEVE, Jan-Emmanuel, AKNIN Lara B. y WANG Shun. *World Happiness Report*. New York: Sustainable Development Solutions Network. 2022 <http://worldhappiness.report/> [consulta 4/09/2024].
- KIM (Anthony B.), *Index of Economic Freedom*. Massachusetts: The Heritage Foundation. 2023. <https://www.heritage.org/index/> [consulta 4/09/2024].
- MARÍA (Paula), *Madrid llora la 'fuga' de empresas: 5 de las 10 más grandes abandonan la capital*. Madrid: La Información. 2021. <https://www.lainformacion.com/empresas/madrid-sufre-fuga-50-mas-factura-abandona-capital/2828403/> [consulta 6/09/2024].
- MORENO-BRID (Juan Carlos) y GALINDO PALIZA (Luis Miguel), *Política macroeconómica de un «milagro»: el caso de Chile*. Ciudad de México: UNAM. 2007. [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/37111986/Desarrollo\\_economi-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/37111986/Desarrollo_economi-)

[co - estrategias exitosas-libre.pdf?1427294506=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DDesarrollo\\_agropecuario\\_Desarrollo\\_agrop.pdf&Expires=1693774289&Signature=JG-Ts3OusyIOV98swQDbfEy-8VUTo5ASLTNfoE9q6~NYIO1ntQm8Js3uD6-kNHucoTZrZN7Vl6srPdy0M-vq1baPnJeDwEofBHRDaFQlI4TYzBXRzQuBhd4T46L7JMj~44COWiC3S-QAj0MADILZMEfo2CucXwMfEvROUP5zbWuQpxWGOFlhWuuLoOH~YZ-jX6Uei1hPNBPBRE3mZcT~dla6tyqbSIEp4yY8r~3LidO3yWUjctzZWptJATk-SEzQHqTSp8nH9lYxPYVMtPz1uSkrdMIFC-TFcp9hDIHUfrs7IOifjZYtEW-93cHkNlsntzRs6rCkpDF-DfekdqW6izrI MALg\\_&Key-Pair-Id=APKA-JLOHF5GGSLRBV4ZA#page=216](https://co-estrategias-exitosas-libre.pdf?1427294506=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DDesarrollo_agropecuario_Desarrollo_agrop.pdf&Expires=1693774289&Signature=JG-Ts3OusyIOV98swQDbfEy-8VUTo5ASLTNfoE9q6~NYIO1ntQm8Js3uD6-kNHucoTZrZN7Vl6srPdy0M-vq1baPnJeDwEofBHRDaFQlI4TYzBXRzQuBhd4T46L7JMj~44COWiC3S-QAj0MADILZMEfo2CucXwMfEvROUP5zbWuQpxWGOFlhWuuLoOH~YZ-jX6Uei1hPNBPBRE3mZcT~dla6tyqbSIEp4yY8r~3LidO3yWUjctzZWptJATk-SEzQHqTSp8nH9lYxPYVMtPz1uSkrdMIFC-TFcp9hDIHUfrs7IOifjZYtEW-93cHkNlsntzRs6rCkpDF-DfekdqW6izrI MALg_&Key-Pair-Id=APKA-JLOHF5GGSLRBV4ZA#page=216) [consulta 5/09/2024].

- OBS Business School. *Estrategia competitiva: definición, tipos y planteamiento*. Barcelona: OBS. 2021. <https://www.obsbusiness.school/blog/estrategia-competitiva-definicion-tipos-y-planteamiento> [consulta 5/09/2024].
- PERALTA FIERRO (Ignacio), *Technocrats and their Monopoly on Free Competition*. Santiago: Universidad de Chile, Latin American Legal Studies. 2022. Vol. 10 N° 2, pp. 416-469. <https://dx.doi.org/10.15691/0719-9112vol10n2a8> [consulta 6/09/2024].
- PÉREZ LÓPEZ (Juan Antonio), *Fundamentos de la dirección de empresas*. Madrid: Rialp. 2014.
- PRAZMOWSKI (Peter A.) y SALA-I-MARTIN (Xavier), *Gazebo. Por un sueño país*. Distrito Nacional: GPCN, 2020.
- Real Academia Española. *Innovar*. Madrid: RAE. <https://dle.rae.es/innovar?m=form> [consulta 8/09/2024].
- RENART CAVA (Joan B), *Entrepreneurship*. Barcelona: ESMA, 1987.
- República Dominicana. Comisión Nacional de Defensa de la Competencia. *Ley General de Defensa de la Competencia*. G. O. No. 10458. Número: 42-08. Aprobado el, del 25 de enero de 2008.
- THIEL (Peter), *De Cero a Uno*. Traducido por Maestro, María. Barcelona: Gestión 2000. 2015.
- World Intellectual Property Organization (WIPO). *Global Innovation Index 2022: What is the future of innovation-driven growth?* Geneva: WIPO. 2022.

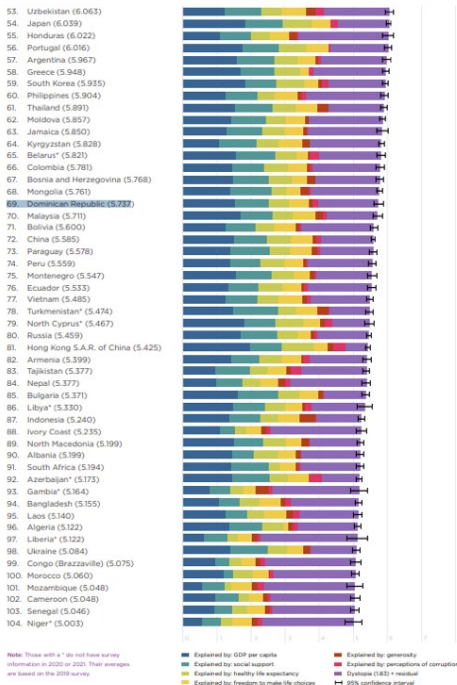
# ANEXOS

**Cuadro 1.** Economías de mercados emergentes y en desarrollo: PIB real. República Dominicana se encuentra por encima del promedio de la región. (IMF, 2022).

	Cuadro A4. Economías de mercados emergentes y en desarrollo: PIB real (continuación)										Proyecciones		
	(variación porcentual anual)										2023	2024	2028
	Promedio	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022				
<b>América Latina y el Caribe (continuación)</b>	<b>3.5</b>	<b>0.4</b>	<b>-0.6</b>	<b>1.4</b>	<b>1.2</b>	<b>0.2</b>	<b>-6.8</b>	<b>7.0</b>	<b>4.0</b>	<b>1.6</b>	<b>2.2</b>	<b>2.3</b>	
Costa Rica	4.4	3.7	4.2	4.2	2.6	2.4	-4.3	7.8	4.3	2.7	3.2	3.2	
Dominica	2.0	-2.7	2.8	-6.6	3.5	5.5	-16.6	4.8	6.0	4.9	4.7	2.7	
Ecuador	4.4	0.1	-1.2	2.4	1.3	0.0	-7.8	4.2	3.0	2.9	2.8	2.8	
El Salvador	2.2	2.4	2.5	2.3	2.4	2.4	-8.2	10.3	2.8	2.4	1.9	2.1	
Granada	1.7	6.4	3.7	4.4	4.4	0.7	-13.8	4.7	6.0	3.7	4.1	2.8	
Guatemala	3.7	4.1	2.7	3.1	3.4	4.0	-1.8	8.0	4.0	3.4	3.5	3.9	
Guyana	3.5	0.7	3.8	3.7	4.4	5.4	43.5	20.1	62.3	37.2	45.3	3.3	
Haití	2.4	2.6	1.8	2.5	1.7	-1.7	-3.3	-1.8	-1.7	0.3	1.2	1.5	
Honduras	3.8	3.8	3.9	4.8	3.8	2.7	-9.0	12.5	4.0	3.7	3.5	3.9	
Jamaica	0.1	0.9	1.5	0.7	1.8	1.0	-9.9	4.6	4.0	2.2	2.0	1.6	
México	2.1	3.3	2.6	2.1	2.2	-0.2	-8.0	4.7	3.1	1.8	1.6	1.8	
Nicaragua	4.0	4.8	4.6	4.6	-3.4	-3.8	-1.8	10.3	4.0	3.0	3.3	3.5	
Panamá	7.7	5.7	5.0	5.6	3.7	3.0	-17.9	15.3	10.0	5.0	4.0	4.0	
Paraguay	4.6	3.0	4.3	4.8	3.2	-0.4	-0.8	4.0	0.2	4.5	3.5	3.5	
Perú	6.1	3.3	4.0	2.5	4.0	2.2	-11.0	13.6	2.7	2.4	3.0	3.0	
<b>República Dominicana</b>	<b>5.6</b>	<b>6.9</b>	<b>6.7</b>	<b>4.7</b>	<b>7.0</b>	<b>5.1</b>	<b>-6.7</b>	<b>12.3</b>	<b>4.9</b>	<b>4.2</b>	<b>5.0</b>	<b>5.0</b>	
Saint Kitts y Nevis	3.5	0.7	3.9	0.9	1.1	4.0	-14.5	-0.9	9.0	4.5	3.8	2.7	
San Vicente y las Granadinas	1.1	2.8	4.1	1.5	3.2	0.7	-3.7	0.8	5.3	6.0	5.0	2.7	
Santa Lucía	1.4	-0.2	3.8	3.4	2.9	-0.7	-24.4	12.2	14.9	3.0	2.2	1.5	
Suriname	4.0	-3.4	-4.9	1.6	4.9	1.1	-15.9	-2.7	1.3	2.3	3.0	3.0	
Trinidad y Tabago	3.7	-0.8	-6.8	-4.7	-0.9	0.1	-7.7	-1.0	2.5	3.2	2.3	1.5	
Uruguay <sup>a</sup>	5.4	0.4	1.7	1.8	0.5	0.4	-6.1	4.4	4.9	2.0	2.9	2.2	
Venezuela	3.6	-6.2	-17.0	-15.7	-19.7	-27.7	-30.0	0.5	8.0	5.0	4.5	...	

**Cuadro 2.** Ranking global de felicidad. Se observa a la República Dominicana en el puesto 69, muy por debajo de otros países de la región comparables en crecimiento económico.

Figure 2.1: Ranking of happiness 2019-2021 (Part 2)



Note: Those with \* do not have survey information in 2020 or 2021. Their averages are based on the 2019 survey.

Explained by GDP per capita  
Explained by social support  
Explained by healthy life expectancy  
Explained by freedom to make life choices  
Explained by generosity  
Explained by social support  
Explained by perceptions of corruption  
Explains (LHS) + residual  
95% confidence interval

**Cuadro 3.** Ranking global de libertad económica. Se observa a República Dominicana en el puesto 65, como una economía «moderadamente libre». (The Heritage Foundation, 2023).

RANKING THE WORLD BY ECONOMIC FREEDOM								
Rank	Country	Overall Score	Rank	Country	Overall Score	Rank	Country	Overall Score
1	Singapore	83.9	65	Dominican Republic	62.6	129	Guinea	53.2
2	Switzerland	83.8	66	Micronesia	62.6	130	Angola	53.0
3	Ireland	82.0	67	Bahamas	62.6	131	India	52.9
4	Taiwan	80.7	68	Bahrain	62.5	132	Tunisia	52.9
5	New Zealand	78.9	69	Italy	62.3	133	Malawi	52.8
6	Estonia	78.6	70	Vanuatu	62.1	134	Mozambique	52.5
7	Luxembourg	78.4	71	Kazakhstan	62.1	135	Kenya	52.5
8	Netherlands	78.0	72	Vietnam	61.8	136	Sri Lanka	52.2
9	Denmark	77.6	73	Mongolia	61.7	137	Rwanda	52.2
10	Sweden	77.5	74	São Tomé and Príncipe	61.5	138	Chad	52.0
11	Finland	77.1	75	Azerbaijan	61.4	139	Cameroon	51.9
12	Norway	76.9	76	Paraguay	61.0	140	Papua New Guinea	51.7
13	Australia	74.8	77	Montenegro	60.9	141	Lesotho	51.6
14	Germany	73.7	78	Kosovo	60.7	142	Nepal	51.4
15	South Korea	73.7	79	Saint Lucia	60.7	143	Uganda	51.4
16	Canada	73.7	80	Thailand	60.6	144	Argentina	51.0
17	Latvia	72.8	81	Côte d'Ivoire	60.4	145	Belarus	51.0
18	Cyprus	72.3	82	Tonga	60.0	146	Tajikistan	50.6
19	Iceland	72.2	83	Tanzania	60.0	147	Laos	50.3
20	Lithuania	72.2	84	Benin	59.8	148	Sierra Leone	50.2
21	Czech Republic	71.9	85	Belize	59.8	149	Haiti	49.9
22	Chile	71.1	86	Dominica	59.7	150	Liberia	49.6
23	Austria	71.1	87	Seychelles	59.5	151	Egypt	49.6
24	United Arab Emirates	70.9	88	Trinidad and Tobago	59.5	152	Pakistan	49.4
25	United States	70.6	89	Philippines	59.3	153	Equatorial Guinea	48.3
26	Mauritius	70.6	90	Bhutan	59.0	154	China	48.3
27	Uruguay	70.2	91	Madagascar	58.9	155	Ethiopia	48.3
28	United Kingdom	69.9	92	Kiribati	58.8	156	Congo, Rep.	48.1
29	Barbados	69.8	93	Jordan	58.8	157	Congo, Dem. Rep.	47.9
30	Portugal	69.5	94	Honduras	58.7	158	Zambia	47.8
31	Japan	69.3	95	Oman	58.5	159	Timor-Leste	47.2
32	Bulgaria	69.3	96	Moldova	58.5	160	Maldives	46.6
33	Slovakia	69.0	97	Morocco	58.4	161	Turkmenistan	46.5
34	Israel	68.9	98	Saudi Arabia	58.3	162	Burma	46.5
35	Georgia	68.7	99	Ghana	58.0	163	Suriname	46.1
36	Qatar	68.6	100	Fiji	58.0	164	Lebanon	45.6
37	Slovenia	68.5	101	Gambia	57.9	165	Guinea-Bissau	44.6
38	Samoa	68.3	102	Namibia	57.7	166	Central African Republic	43.8
39	Jamaica	68.1	103	Senegal	57.7	167	Bolivia	43.4
40	Poland	67.7	104	Türkiye	56.9	168	Algeria	43.2
41	Malta	67.5	105	Guyana	56.9	169	Iran	42.2
42	Malaysia	67.3	106	Solomon Islands	56.9	170	Burundi	41.9
43	Belgium	67.1	107	Greece	56.9	171	Eritrea	39.5
44	Peru	66.5	108	Kuwait	56.7	172	Zimbabwe	39.0
45	Costa Rica	66.5	109	Uzbekistan	56.5	173	Sudan	32.8
46	Croatia	66.4	110	Cambodia	56.5	174	Venezuela	25.8
47	Cabo Verde	65.8	111	Burkina Faso	56.2	175	Cuba	24.3
48	Brunei Darussalam	65.7	112	Djibouti	56.1	176	North Korea	2.9
49	Albania	65.3	113	Gabon	56.1			
50	Armenia	65.1	114	El Salvador	56.0			
51	Spain	65.0	115	Kyrgyz Republic	55.8			
52	Botswana	64.9	116	South Africa	55.7			
53	Romania	64.5	117	Mauritania	55.3			
54	Hungary	64.1	118	Togo	55.3			
55	Panama	63.8	119	Ecuador	55.0			
56	North Macedonia	63.7	120	Eswatini	54.9			
57	France	63.6	121	Nicaragua	54.9			
58	Serbia	63.5	122	Mali	54.5			
59	St. Vincent & Grenadines	63.5	123	Bangladesh	54.4			
60	Indonesia	63.5	124	Nigeria	53.9			
61	Mexico	63.2	125	Russia	53.8			
62	Colombia	63.1	126	Niger	53.7			
63	Bosnia and Herzegovina	62.9	127	Brazil	53.5			
64	Guatemala	62.7	128	Comoros	53.5			

**Economic Freedom Scores**

- 80–100 Free
- 70–79.9 Mostly Free
- 60–69.9 Moderately Free
- 50–59.9 Mostly Unfree
- 0–49.9 Repressed

**Tabla 1.** Variación del PIB entre 2019 y 2024 (proyección) de: Chile, Colombia, Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Uruguay, respectivamente. (IMF, 2023).

CRECIMIENTO % PIB POR AÑO*							
País	2019	2020	2021	2022	2023	2024 (proyección)	PROMEDIO
Chile	0.70	-6.10	11.70	2.40	-1.00	1.90	1.60
Colombia	3.20	-7.30	11.00	7.50	1.00	1.90	2.88
Costa Rica	2.40	-4.30	7.80	4.30	2.70	3.20	2.68
Panamá	3.00	-17.90	15.30	10.00	5.00	4.00	3.23
República I	5.10	-6.70	12.30	4.90	4.20	5.00	4.13
Uruguay	0.40	-6.10	4.40	4.90	2.00	2.90	1.42

\*Datos obtenidos del *World Economic Outlook*, publicado por el Fondo Monetario Internacional en abril 2023

**Tabla 2.** Datos de la posición en los índices GII, IEF, el crecimiento del PIB real (promediado de 2019 a 2024 y expresado en porcentaje) y la posición en el WHR para los países: Chile, Colombia, Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Uruguay, respectivamente.

País	GII (132p)	IEF (176p)	PIB (195p)	WHR (146p)
Chile	50	22	1.60	44
Colombia	63	62	2.88	66
Costa Rica	68	45	2.68	23
Panamá	81	55	3.23	37
República Dominicana	90	65	4.13	69
Uruguay	64	27	1.42	30

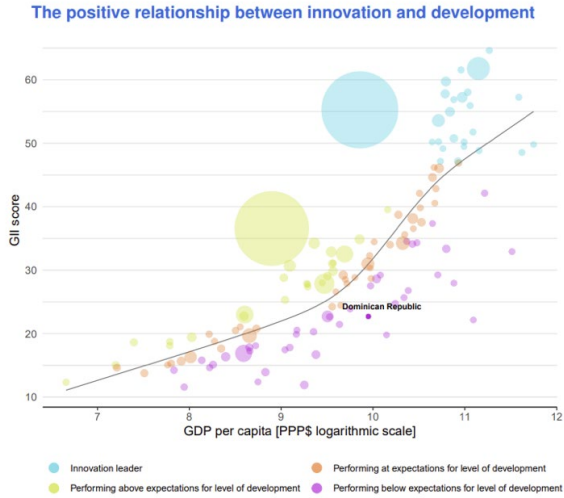
\*Datos tal y como muestra el ranking

**Tabla 3.** Datos adaptados de la posición en los índices GII, IEF, el crecimiento del PIB real (promediado de 2019 a 2024 y expresado en porcentaje) y la posición en el WHR para los países: Chile, Colombia, Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Uruguay, respectivamente. Los datos de los índices fueron estandarizados, ya que cada índice incluye distinta cantidad de países, de la siguiente manera:  $((n-pos)*100)/n$ , siendo  $n$  la cantidad de países evaluados en el índice y  $pos$  la posición del país correspondiente. Debajo, se muestra el coeficiente de correlación múltiple, aproximadamente 0.698, tomando como variable dependiente el WHR e independientes las tres restantes.

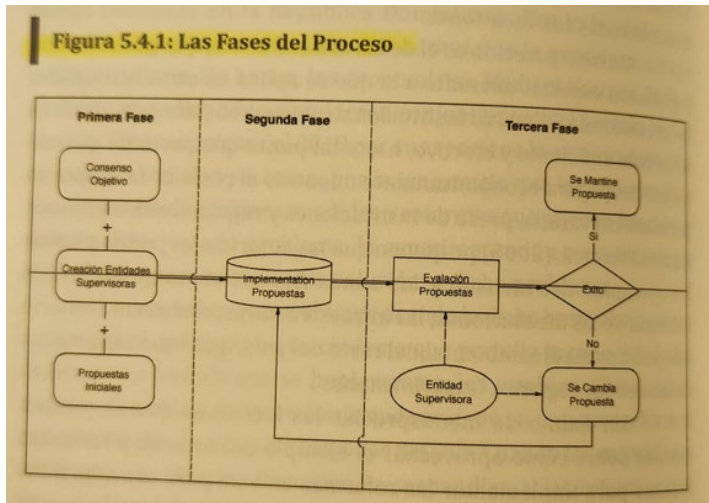
País	GII (132p)	IEF (176p)	PIB	WHR (146p)
Chile	62.12	87.50	1.60	69.86
Colombia	52.27	64.77	2.88	54.79
Costa Rica	48.48	74.43	2.68	84.25
Panamá	38.64	68.75	3.23	74.66
República Dominicana	31.82	63.07	4.13	52.74
Uruguay	51.52	84.66	1.42	79.45
<i>Estadísticas de la regresión</i>				
Coeficiente de correlación múltiple	0.69789291			

**Gráfico 1.** Relación entre innovación y desarrollo económico, tomando en cuenta el PIB per cápita (evaluado en su paridad de poder adquisitivo; eje x) y la puntuación en el GII (eje y). Se observa que la innovación en República Dominicana está muy por debajo de lo esperado, según su crecimiento económico. (WIPO, 2022).

Relative to GDP, Dominican Republic's performance is below expectations for its level of development.



**Figura 1.** Fases del proceso para el desarrollo nacional.(Prazmowski, Peter A. y Sala-i-Martin, p.340, 2020).





MENCIÓN DE HONOR:

**Análisis a Través del PVAR  
de los Efectos Parciales  
de la Competencia en las  
Distintas Variables  
Macroeconómicas**

*Ian Ignacio Contreras*





**Ian Ignacio Contreras****Seudónimo:** Apolinar Escuder

Dominicano, de linaje higüeyano y criado por su madre viuda. Estudió en Montessori, Babeque Secundaria. En la actualidad cursa la licenciatura en economía con un índice de 4.0. en INTEC. Destacado en lo académico, en letras y números. Participó en clubes de ética y ciencias desde temprana edad. Valora el trabajo, el mérito y el conocimiento, con un deseo constante de aprender y una perspectiva positiva en su entorno. Dos propósitos por los cuales estudio: primero aprender una carrera que me permita vivir una vida digna y segundo: quiero que a través del mérito de mi trabajo y mi conocimiento pueda llevar una vida productiva para mi entorno. Aspiro en la vida a más que ser un economista, ser una persona de impacto.

**Resumen.** Este estudio analiza el impacto del índice Herfindahl-Hirschman en desigualdad, desempleo y productividad usando la prueba de Hausman. Los resultados demuestran que la competencia es una variable secundaria, su influencia es estadísticamente significativa, pero limitada.

**Palabras clave.** Competencia, eficiencia económica, desigualdad, productividad y el índice de Herfindahl-Hirschman (HHI).

## INTRODUCCIÓN

La competencia, como condición de mercado, ha demostrado históricamente su relevancia al ser responsable de los grandes avances del mundo moderno. Esto se debe a su efecto en la mejora de la eficiencia de los mercados de bienes y servicios, lograda a través de la reducción de costos, el aumento de la productividad y el fomento a la innovación. No obstante, tales beneficios no son intrínsecos a los mercados, si no que el gobierno tiene que garantizar a través de políticas efectivas (Krugman, 1994).

A partir de esta necesidad, surge la Ley General de Defensa de la Competencia núm. 42-08, con el propósito de «promover y defender la competencia efectiva para incrementar la eficiencia económica (...) a fin de generar beneficio y valor en favor de los consumidores». Si bien esta ley abarca diversos objetivos, organismos y propuestas que no se discuten en este ensayo, el mismo se centra en el artículo 5 del reglamento de aplicación de dicha ley. Este artículo establece la evaluación del impacto a la eficiencia económica de la posición dominante, mediante el análisis del efecto neto. Siendo consideradas como áreas de eficiencia económica las siguientes: innovación, productividad, inversión, aumento del bienestar.

Este estudio nace de la necesidad de examinar los impactos de distintos niveles de posición dominante en áreas clave de eficiencia económica. De esta premisa se desprenden las interrogantes centrales que guían la investigación: ¿Cuáles son las repercusiones parciales de variados grados de competencia en la economía dominicana? Y, específicamente, ¿cómo estos niveles de competencia inciden en el crecimiento económico, los índices de desigualdad y la productividad general?

Para abordar estas cuestiones, se empleó el índice de Herfindahl, una herramienta que evalúa la concentración económica en un mercado, sirviendo como barómetro del nivel de competencia de una economía. La metodología consistió en analizar la relación entre este índice y diversas variables dependientes para cada país incluido en la base de datos. En este proceso, se adoptó el modelo *Panel Vector Autoregression* junto con la prueba de Hausman, permitiendo identificar el modelo más ajustado y el coeficiente correspondiente del HHI para cada variable estudiada: PIB por hora trabajada, índice GINI y tasa de desempleo.

El objetivo general de este ensayo es justificar la defensa de la competencia a través de una comprensión de los efectos de los distintos niveles de la misma sobre la economía.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la relación entre el nivel de competencia y otras variables económicas, determinando si su influencia es primaria o secundaria y estructural o selectiva.
- Evaluar el poder explicativo del Índice de Herfindahl-Hirschman sobre las variables en cuestión.
- Entender cómo las estructuras económicas propias de cada país modulan los efectos de la competencia sobre sus economías.

Culminando en un trabajo de alta relevancia, ya que responde de manera directa a las necesidades investigativas planteadas por el artículo 5 del reglamento de aplicación. Además, este trabajo va más allá de una justificación teórica, al evaluar impactos directos e indirectos que tiene la competencia sobre la economía dominicana, y así mismo, sobre el bienestar de nuestra nación.

## JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA PARA EL USO DEL ÍNDICE DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN

La competición en los mercados se refiere a la condición de que diferentes productores tengan una rivalidad para capturar los beneficios de una demanda única de consumidores. Aunque es natural asumir que un mayor número de productores implica una mayor competencia, la realidad es más compleja debido a las imperfecciones del mercado. Así, la cantidad de competidores no es el único indicador de competencia (Bernstein & Gauthier, 1998). Por ello, se han desarrollado múltiples métricas para analizar la competencia, como el índice de Lerner, análisis de rentabilidad, tasas de sustitución, índice de Boone y pruebas de estabilidad de precios (Bresnahan, 1989). Varios de estos métodos se aplican en análisis sectoriales, como se observa en Aristy-Escuder (2016).

Sin embargo, para este estudio nos decantamos por el índice Herfindahl-Hirschman. Este es una medida estadística de concentración, la cual se ha convertido en la métrica más estandarizada de concentración a partir de su uso por el *Antitrust Division* of Department of Justice de los Estados Unidos. Este se calcula sumando los cuadrados de las cuotas de mercado de las empresas en un mercado o economía. Se utiliza el cuadrado, para asignarle un peso no

lineal a las empresas con mayor cuota. (Federal Reserve Bulletin, 1993).

Esta relación queda representada en la siguiente fórmula: (Federal Reserve Bulletin, 1993)

Elegimos el HHI como indicador del nivel de competencia debido a la amplia disponibilidad de datos relacionados con este índice a nivel global. Mientras que otras métricas pueden no estar tan extendidas a nivel macroeconómico, el HHI sí lo está, lo cual coincide con nuestra meta de examinar el impacto macroeconómico de la competencia en las variables que hemos elegido.

Es cierto que centrarse en el nivel de concentración, a través del HHI, podría introducir un sesgo, ya que la concentración no es el único reflejo de la competencia. Sin embargo, es uno de los indicadores más representativos y, para los propósitos de nuestro estudio, es adecuado y cumple con nuestras expectativas.

## **JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA PARA EL USO DEL PANEL VECTOR AUTOREGRESSIVE MODELS (PVARs)**

Para analizar el impacto de la competitividad en distintas variables económicas, se examinó la relación entre el índice HHI de cada país y las métricas económicas mencionadas, buscando identificar correlaciones a lo largo del tiempo. Es crucial reconocer que existen factores específicos de cada país, y que estos mismos factores no necesariamente son constantes con el tiempo. Estos factores entre países e internos del mismo país pueden influir en estas métricas, en ocasiones incluso más que la propia competitividad.

Dada la presencia de estas variables no observadas y la naturaleza única de la relación entre el HHI y cada métrica para cada país, se optó por utilizar el modelo *Panel Vector Autoregressive Model* para abordar estas complejidades y obtener resultados más precisos. Este modelo, permite evaluar las interacciones dinámicas del corte transversal (los puntos muestrales del estudio) en distintas series temporales, teniendo en cuenta la existencia de variables exógenas que inciden de forma particular a cada punto muestral, de forma tanto estática como cambiante.

Los datos mencionados se estructuran bajo el formato de datos de panel. Estos datos combinan series temporales, que observan una entidad a través

de diferentes períodos de tiempo, con datos transversales, que se refieren a distintas unidades de observación en un momento específico. (Arellano, 1990) En este contexto, las series temporales hacen referencia a los diferentes momentos en los que se correlaciona el índice HHI (variable independiente) con otras métricas, mientras que los datos transversales representan los distintos países evaluados.

Ante la presencia de variables no observadas que podrían influir en las métricas económicas, es esencial identificar y controlar su naturaleza. Esta tarea no solo busca mitigar potenciales sesgos, que podrían llevar a suposiciones y estimaciones incorrectas, sino también optimizar la eficiencia estadística. Una herramienta clave en este proceso es la prueba de Hausman, ampliamente utilizada en la econometría de datos de panel. Esta prueba contrasta dos modelos esenciales: el de efectos fijos y el de aleatorios. El modelo de efectos fijos asume que las variables no observadas son constantes en el tiempo y específicas para cada país, en tanto, el modelo de efectos aleatorios considera que estas no están correlacionadas con las variables explicativas, capturando así la variabilidad aleatoria entre las unidades de observación. (Wooldridge, 2010).

Contextualizado a este estudio, la interpretación de los resultados de la prueba de Hausman se centra en dos métricas estadísticas clave:  $P$  y  $R^2$ . El valor  $P$  nos ofrece entendimiento sobre la significancia estadística de las diferencias entre los coeficientes de los modelos de efectos fijos y aleatorios.

Si obtenemos un valor  $P$  pequeño, se sugiere una preferencia hacia el modelo de efectos fijos, ya que se evidencia una correlación entre las variables no observadas y las incluidas en el modelo. En contraste,  $R^2$  nos muestra qué tan bien las variables independientes explican la variabilidad de la variable dependiente. Un  $R^2$  elevado señala que el modelo se ajusta adecuadamente a la variación observada en los datos. Al analizar estos dos valores en conjunto, no sólo determinamos el modelo más apropiado basándonos en la prueba de Hausman, sino que también obtenemos una comprensión profunda de la precisión y capacidad explicativa del modelo escogido. (Devore, 2008). Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data* (2nd ed.). MIT Press.

## **JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA PARA EL USO DE GINI, IED, PROD. POR HORA, CRECIMIENTO DEL PIB Y TASA DE DESEMPLEO COMO INDICADORES REPRESENTATIVOS DEL DESARROLLO ECONÓMICO.**

Aunque no hay un conjunto estandarizado de indicadores que definan de manera unívoca el desarrollo económico, los seleccionados en este estudio gozan de amplio reconocimiento internacional. Estas métricas son frecuentemente empleadas para evaluar aspectos cruciales del desarrollo económico, como el crecimiento económico, la mitigación de la desigualdad, la mejora de la productividad, la disminución del desempleo, y el fomento de la inversión y, consecuentemente, la innovación. Estas áreas de enfoque son coherentes con el artículo 5 del reglamento de aplicación de la Ley 42-08, que subraya la relevancia de analizar el impacto de los niveles de competencia en dichos dominios.

Este trabajo proporciona un análisis detallado de cada variable macroeconómica considerada, acompañado de justificaciones bibliográficas pertinentes. Estas respaldaron el estudio de una relación explicativa, entre estas y los niveles de competencia en una economía.

### **ANÁLISIS PVAR ENTRE EL HHI Y EL ÍNDICE DE GINI**

El coeficiente de Gini es un indicador de desigualdad aplicado a distintas distribuciones, siendo en nuestro contexto específico la distribución de ingresos. Esta métrica es ampliamente reconocida y se ha consolidado como la norma en estudios sobre desigualdad (Atkinson, 1970). Hay numerosas fuentes que respaldan la validez del coeficiente de Gini como representación fiable de la desigualdad.

Sin embargo, surge una pregunta: ¿Existe una correlación entre el grado de competencia en una economía y la desigualdad? Esta interrelación ha sido reconocida desde las obras de Adam Smith, quien vinculó la competencia con el nivel de ingreso per cápita. Según Peter Dietsch, la desigualdad de ingresos que surge de las interacciones de mercado está influenciada por el grado de competencia entre los actores económicos. Aunque en términos normativos, la distribución de ingresos puede ser afectada por factores como talentos innatos o la especialización de recursos, no se puede pasar por alto la influencia estructural de la competencia. En términos simples, un aumento en la competencia tiende a reducir las ganancias de los propietarios

de capital, quienes suelen ser los más acaudalados en una economía. Por otro lado, una alta competencia tiende a moderar los precios, o al menos a frenar su crecimiento. Para los trabajadores, un ambiente competitivo puede elevar el salario promedio, mejorando así sus ingresos. Así que, en esencia, la competencia disminuye los ingresos de los más ricos y beneficia económicamente a los más desfavorecidos. Dietsch (2010).

No obstante, cómo la competencia afecta a la desigualdad depende intrínsecamente de las estructuras económicas propias de cada país. Para determinar si la competencia tiene un impacto estadísticamente significativo, y cuán relevante es ese impacto en relación con la desigualdad global, realizaremos un análisis PVAR utilizando la serie de HHI del WITS para el período 1988-2021 en conjunto con el coeficiente de Gini del World Bank para el período 1990-2022. Después de combinar ambas series para los datos que coinciden en los distintos periodos, realizamos el análisis PVAR y Hausman, que se encuentra en el anexo 1 y que se resume en la siguiente tabla:

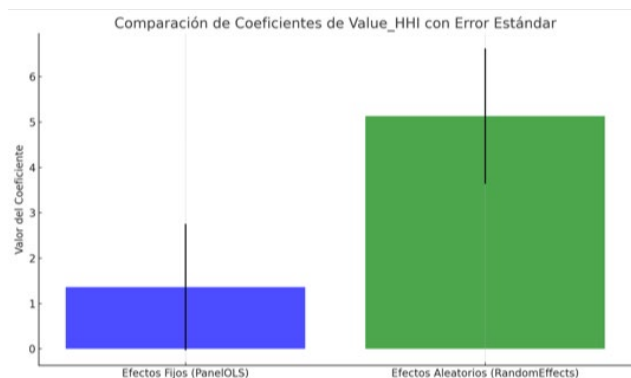
Métrica / modelo	Efectos fijos (Panel-IOLS)	Efectos aleatorios (RandomEffects)
R-cuadrado (Overall)	0.0113	0.0419
F-statistic	0.9563	11.811
P-value (F-stat)	0.3283	0.0006
P significativo	≤ 0.05	≤ 0.05
Coefficiente de Value_HHI	1.3619	5.1322
Error Estándar de Value_HHI	1.3927	1.4934

**Tabla 1:** Resumen del Anexo 1. Elaboración propia con datos del WITS y del WB

Al interpretar el modelo de efectos fijos, podemos observar lo siguiente: El R-cuadrado es de tan solo 0.01, lo que indica que el modelo no logra explicar adecuadamente la variabilidad del índice de Gini en relación con el nivel de competencia entre países. Esta conclusión se refuerza al considerar que el *P-Value* es mayor que el nivel de significativo establecido. En otras palabras, el modelo de efectos fijos no es estadísticamente significativo para analizar la correlación a un nivel de significancia del cinco por ciento (5%).

Por otro lado, el *P-Value* del modelo de efectos aleatorios es de 0.0006, lo que sugiere que el modelo es estadísticamente significativo con un nivel de confianza del 99%. Además, el R-cuadrado es de 0.0419, lo que indica que el

4.19% de la variabilidad en la desigualdad se explica por cambios en el nivel de competencia. Esta afirmación se corrobora al evaluar el valor de F, que



rechaza la hipótesis nula de la prueba F-Statistic. Con base en esta prueba de Hausman, podemos concluir que el modelo de efectos aleatorios es el más adecuado.

**Gráfico 1:** Coeficientes HHI modelo efectos fijos y efectos aleatorios. Elaboración propia con datos del WITS y del WB

Pasando a la interpretación económica: el hecho de que el modelo de efectos aleatorios sea el que mejor se ajusta tiene una justificación clave. La desigualdad no está determinada únicamente por las características intrínsecas de cada país, sino también por los resultados de sus variables macroeconómicas a lo largo del tiempo. En este contexto, la variable de corte transversal exhibe un comportamiento estocástico.

Al ponderar este comportamiento, se identifica un efecto de 4.19% en la variabilidad explicada. Esto sugiere que el nivel de competencia en una economía está directamente relacionado con la desigualdad: un aumento en la concentración del mercado conduce a un incremento en la desigualdad, a razón de 1:5.13. Sin embargo, el impacto de la competencia sobre la desigualdad está mediado por la estructura económica del país, así como por el estado actual de sus diversas variables económicas.

## ANÁLISIS PVAR ENTRE EL HHI Y LA TASA DE DESEMPLEO

La tasa de desempleo es una métrica crucial para evaluar el crecimiento económico de un país. Representa una medida que indica la proporción de individuos en la fuerza laboral que, aunque disponibles y buscando activamente empleo, no tienen trabajo. Esta tasa es especialmente relevante en el contexto actual, donde diversas políticas y crisis económicas han resultado en un alto número de individuos desempleados a nivel mundial. López y



Rocano, 2020). La tasa de desempleo del Banco Mundial, elaborada junto a la Organización Internacional del Trabajo, garantiza precisión y confiabilidad en sus datos, respaldados por métodos rigurosos y actualizaciones constantes.

La relación entre la concentración de mercado en una economía y su tasa de desempleo ha sido un área de enfoque para muchos economistas a través de la historia. Según John Maynard Keynes (1936), las fluctuaciones en la demanda agregada, influenciadas en parte por las dinámicas de competencia, desempeñan un papel esencial en la determinación de los niveles de empleo. En un contexto donde la competencia es palpable y robusta, las empresas se ven sujetas a un entorno con una ineludible necesidad a innovar, optimizar sus procesos y adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado. Esta adaptación puede traducirse en una mayor absorción laboral y, en ciertos escenarios, en un aumento de los salarios reales.

Adicionalmente, de acuerdo con lo redactado por: Aghion, Bloom, Blundell, Griffith y Howitt (2005), la competencia puede tener un impacto dual en el mercado laboral: por un lado, puede generar presiones sobre las empresas menos eficientes, llevando a reducciones laborales, pero por otro, puede incentivar a las empresas a mejorar su productividad y expandirse, creando más oportunidades de empleo. Comprender estas dinámicas es crucial para el diseño de políticas económicas efectivas.

Para discernir si la concentración de mercado, medida mediante el Índice Herfindahl-Hirschman (HHI), tiene un impacto estadísticamente significativo sobre la tasa de desempleo, y la magnitud de dicho impacto, procederemos a realizar un análisis PVAR. Utilizaremos la serie de HHI del WITS correspondiente al período 1988-2021 y la tasa de desempleo del Banco Mundial para el período 1990-2022. Tras armonizar estas series para las fechas coincidentes, llevaremos a cabo el análisis PVAR complementado con la prueba de Hausman. Los detalles metodológicos y resultados de este análisis se presentan en el anexo 2. A continuación, un resumen en la siguiente tabla:

Métrica / modelo	Efectos fijos (PanelOLS)	Efectos aleatorios (RandomEffects)
R-cuadrado (Overall)	0.0331	0.0583
F-statistic	6.3405	20.497
P-value (F-stat)	0.0118	0.0000

P significativo	$\leq 0.05$	$\leq 0.05$
Coefficiente de HHI	1.2781	2.2937
Error estándar de HHI	1.1164	1.0892

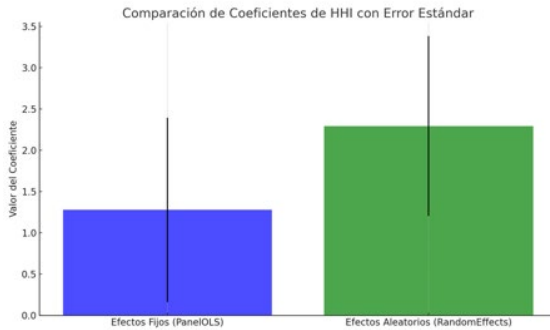
**Tabla 2:** Resumen del Anexo 2. Elaboración propia con datos del WITS y del WB

Al evaluar el modelo de efectos fijos, se destaca que el  $R^2$  es de aproximadamente 0.03, sugiriendo que este modelo no logra explicar de forma adecuada la variabilidad de la tasa de desempleo con respecto al nivel de concentración de mercado entre países. Esta conclusión se fortalece al observar que el *P-Value* excede el nivel significativo preestablecido. En otras palabras, el modelo de efectos fijos no es estadísticamente relevante para analizar esta correlación a un nivel de significancia del cinco por ciento (5%).

Por otro lado, el *P-Value* para el modelo de efectos aleatorios es inferior a 0.0000, lo que indica que es estadísticamente significativo. Además, el  $R^2$  en este modelo es de aproximadamente 0.0583, lo que sugiere que cerca del 5.83% de la variabilidad en la tasa de desempleo es explicada por las variaciones en el nivel de concentración de mercado. Estos hallazgos se consolidan al revisar el valor F, que rechaza la hipótesis nula de la prueba *F-Statistic*. Con base en la prueba de Hausman, se concluye que el modelo de efectos aleatorios es el más adecuado para esta relación.

Desde una perspectiva económica, la preferencia por el modelo de efectos aleatorios tiene una justificación fundamental: La tasa de desempleo no es solo una consecuencia de las características propias de cada nación, sino que también se ve influenciada por la dinámica macroeconómica a lo largo del tiempo. En este escenario, la variable transversal demuestra un comportamiento estocástico.

Al considerar esta dinámica, identificamos que el 0.0583% de la variabilidad en la tasa de desempleo es explicada por la concentración de mercado. Esto señala que el nivel de concentración de mercado en una economía tiene un vínculo directo con el desempleo: un incremento en la concentración puede llevar a variaciones en la tasa de desempleo en una proporción de aproximada de 1:2.29. Esta queda descrita en la gráfica 2.



**Gráfico 2:** Coeficientes HHI modelo efectos fijos y efectos aleatorios. Elaboración propia con datos del WITS y del WB.

Sin embargo, la influencia de la concentración del mercado sobre el desempleo es matizada por la estructura económica del país y la situación actual de sus diversas variables económicas.

### Análisis PVAR entre el HHI y la productividad por hora

Métrica / modelo	Efectos fijos (PanelOLS)	Efectos aleatorios (RandomEffects)
R-cuadrado (Within)	0.0116	0.0947
R-cuadrado (Overall)	-0.2739	-0.2534
F-statistic	130.68	112.61
P-value (F-stat)	0.0000	0.0000
P significativo	$\leq 0.05$	$\leq 0.05$
Coefficiente de value_HHI	-58.100	-54.309
Error estándar de Value_HHI	12.272	12.308

**Tabla 3:** Resumen del Anexo 3. Elaboración propia con datos del WITS y del WB

El análisis de los datos de panel proporcionados presenta ciertas complejidades que requieren un examen detallado para una interpretación adecuada.

Ambos modelos, tanto el de efectos fijos como el de efectos aleatorios, demuestran ser estadísticamente significativos. Esto se evidencia en varios aspectos. Primero, el valor p para ambos modelos es inferior a los niveles de significancia comunes de 0.05 y 0.01, lo que nos brinda fuertes indicios para rechazar la hipótesis nula de que el HHI no afecta al PIB por hora trabajada. Además, un valor de estadístico  $(F)$  elevado en ambos modelos refuerza la idea de que el modelo de efectos fijos es el más adecuado en esta situación.

No obstante, surge un inconveniente al observar la relación que, teóricamente, debería mantenerse constante a través de las diferentes características de los datos. El R-cuadrado global (Overall) es negativo, lo que indica que el modelo no se ajusta adecuadamente a la totalidad de los datos. Esto sugiere problemas en la predicción de las relaciones en la dimensión de corte transversal.

Sin embargo, al enfocarnos en la dimensión temporal, el R-cuadrado intra (Within) es positivo, reflejando que el modelo tiene una capacidad explicativa del 11.6% sobre la variabilidad del PIB por hora trabajada en relación con el HHI. En otras palabras, mientras que el modelo captura adecuadamente las dinámicas temporales, enfrenta dificultades al ajustarse a la estructura completa de datos de panel.

Desde una perspectiva económica, el análisis arroja conclusiones reveladoras. Un incremento en la competencia se traduce en un aumento en la productividad, estableciéndose una relación directa de 1 a 54.89. Esto sugiere que la productividad es altamente sensible a las fluctuaciones en el nivel de competencia. Esta relación, de todas las exploradas en este análisis, es la más determinante, y queda representada en la siguiente gráfica 3.

No obstante, la prueba de Hausman revela ciertas limitaciones. Aunque el modelo puede anticipar cambios en el *GDP per Hour* a partir de variaciones en el HHI, tiene dificultades al tratar de descifrar cómo la transición de un país a otro impacta la productividad. Esta situación sugiere que el *dataset* no se ajusta lo suficientemente bien para que cualquiera de los modelos de efectos fijos o aleatorios sea el más apropiado para este tipo de análisis de panel.



**Gráfico 3:** Regresión lineal HHI-GDP *per hour*. Elaboración propia con datos del WITS y del WB

Podría postularse que este conjunto de datos en particular se beneficiaría más de una regresión lineal simple que de un modelo de panel. Lo cual se evidencia en la gráfica 4.

## RESULTADOS DE LA REGRESIÓN:

- **Intercepto (constante):** 50.839. Esto significa que cuando el HHI es cero, se espera que el PIB por hora trabajada sea de 50.839 (aunque un HHI de 0 no es realista en la práctica).
- **Coefficiente de HHI:**  $-43.808$ – $43.808$ . Este coeficiente negativo indica que, por cada incremento unitario en el HHI, el PIB por hora trabajada disminuye en 43.808 unidades, manteniendo todo lo demás constante.
- **R<sup>2</sup>R<sup>2</sup>:** 0.079. Este valor indica que aproximadamente el 7.9% de la variabilidad en el PIB por hora trabajada es explicada por el HHI.
- **Estadístico F:** 92.22 con un valor pp cercano a cero. Esto indica que el modelo es estadísticamente significativo y que el HHI tiene un efecto significativo en el PIB por hora trabajada.

(Arellano, 1991) Sin embargo, independientemente del método de análisis empleado, es innegable la influencia que el nivel de competencia ejerce sobre la productividad de un país, demostrando ser una variable de gran relevancia. Análisis general

A partir de los resultados obtenidos en al realizar las pruebas Hausmann a las series HHI con relaciona Gini Index, Tasa de desempleo, *GDP Per Hour* podemos llegar a las siguientes observaciones:

- Para todas las series trabajadas, el nivel de R-Cuadrado, siendo este el Overall o el Within, se encontraba en un rango entre 3.0 y 12.0. Lo que significa que, en términos generales, para las variables económicas estudiadas, el nivel de competencia medido a través del HHI tiene un poder explicativo no determinante.
- Para las dos primeras series, HHI-Gini Index y HHI-Tasa de desempleo, se muestra como  $H_0$  no es rechazada en la prueba de Hausmann. Lo que significa, que las variables de corte transversal tienen un efecto altamente significativo sobre las relaciones entre el nivel de competencia y la desigualdad o la tasa de desempleo. Esto significa, que las características económicas innatas de la economía evaluada tienen un mayor peso en el cambio del nivel de desigualdad o la tasa de desempleo.
- Esta relación, entre las características de las variables de corte transversal (los países) está dada en su mayoría por una relación aleatoria en la serie de tiempo. Es decir, interpretando de manera económica, que las variables y características económicas de los países van cambiando significativamente durante el tiempo, y este cambio estocástico es más significativo en el cambio de las variables dependientes estudiadas que su relación con HHI.
- La serie HHI-*GDP Per Hour* es un caso especial, ya que esta cuenta con una R Within relativamente alta, sin embargo, con R Overall negativa. Lo que se traduce, en que el modelo es capaz de predecir entre la serie de tiempo, pero no entre variables de corte transversal. Probablemente, esto se deba al input de datos suministrados, más que a una interpretación de los datos en sí. Ya que es intuitivo que los niveles de productividad dependen en gran medida de variables propias de la economía como es el nivel de tecnología, desarrollo de infraestructura, capital humano, etc.

## CONCLUSIÓN

El concepto de competencia en el mercado no es un tema nuevo en la investigación económica. De hecho, su relación con diversas variables macroeconómicas ha sido objeto de extensos análisis y debates teóricos. En el presente trabajo, se optó por centrarse en tres variables que consideramos las más representativas en relación con los objetivos establecidos en el artículo 5 del reglamento de aplicación de la Ley 42-08 y, además, las que mostraban una previsible correlación con el nivel de competencia.

Tras aplicar la prueba de Hausman a series temporales de datos, se evidencian ciertas características de la competencia. Primero, es un elemento estructural en los mercados. Esta estructuralidad se refleja en que la competencia influye en cierta medida en todas las variables examinadas en este estudio, desde la productividad por hora hasta la tasa de desempleo y la desigualdad. Si bien sería prematuro afirmar que la competencia permea todos los rincones de la economía, lo que es indudable, basándonos en nuestros hallazgos, es que tiene un impacto notable en áreas clave como la desigualdad, la productividad y el desempleo. Esta influencia se extiende también a otras variables que, aunque no fueron el foco central de nuestro análisis, mostraron patrones similares en estudios previos.

Sin embargo, calificaríamos a la competencia como un factor secundario, ya que, en todos los casos analizados, el grado explicativo del índice HHI sobre la variabilidad de las variables seleccionadas no excedió el 12%. Esto sugiere que, aunque la competencia es un elemento relevante, su capacidad para influir individualmente en las principales variables macroeconómicas es limitada. De hecho, otros factores intrínsecos a la economía parecen tener una influencia más pronunciada.

En respuesta al objetivo principal de este ensayo, que era evaluar y promover la defensa de la competencia, concluimos que, aunque la competencia no es el único ni el principal motor de una economía, sí desempeña un papel vital en su eficiencia y desarrollo. Una mayor competencia puede contribuir a mejorar la productividad, reducir la desigualdad y fomentar el empleo. Aunque esta premisa requiere más investigaciones para ser afirmada categóricamente, se puede postular que niveles extremos de competencia intensifican sus efectos en la estructura económica. Por ende, es esencial contar con organismos reguladores que supervisen y mantengan niveles saludables de competencia, garantizando así la estabilidad y el crecimiento sostenible de la economía.

## BIBLIOGRAFÍA

- AGHION (Philippe), BLOOM (Nick), BLUNDELL (Richard), GRIFFITH (Rachel) HOWITT (Peter), *Competition and innovation: An inverted-U relationship. The Quarterly Journal of Economics*, 120(2), (2005). pp.701-728.
- ATKINSON (Anthony B.), On the measurement of inequality, *Journal of Economic Theory*, Volume 2, Issue 3, 1970, pp. 244-263, ISSN 0022-0531, [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(70\)90039-6](https://doi.org/10.1016/0022-0531(70)90039-6), <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0022053170900396>
- ARELLANO (M.), *La econometría de datos de Panel*. London School of Economics. (1990).
- ARELLANO (Manuel) y BOND (Stephen), *Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. The Review of Economic Studies*, 58(2), (1991). pp.277-297.
- ARISTY-ESCUADER (Jaime), *Estudio de competencia en el mercado de cervezas de la República Dominicana post fusión: Cervecería Nacional Dominicana y Ambev*. Santo Domingo: Pro-Competencia. (2016).
- BERNSTEIN (AB) GAUTHIER (AK), «*Defining competition in markets: why and how?*» *Health Serv Res*. 1998 Dec;33(5 Pt 2):1421-38. PMID: 9865227; PMCID: PMC1070327.
- Bresnahan, T. F. «*Empirical studies of industries with market power*». *Handbook of Industrial Organization*, 2, pp.1011-1057.
- DEL GATTO (M.), DI LIBERTO (A.) y PETRAGLIA (C.), 2011. Measuring productivity: Measuring productivity. *Journal of Economic Surveys*, 25(5), pp.952–1008. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2009.00620.x>
- DEVORE (J. L.) *PROBABILIDAD Y ESTADÍSTICA PARA INGENIERIA Y CIENCIAS* (7ma. ed.) (2008). MEXICO: INTERNATIONAL THOMSON.
- DIETSCH (Peter) *The market, competition, and equality. Politics, Philosophy & Economics*, 9(2), (2010). 213–244. doi:10.1177/1470594x09359148.
- *Gini index*. (s/f). World Bank Open Data. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS> [consulta 16/9/2023].
- *HH Market concentration index By Country*. (s/f). Worldbank.org. <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/country/bycountry/startyear/ltst/endyear/ltst/indicator/HH-MKT-CNCNTRTN-NDX> [consulta 15/9/2023].
- *HH Market concentration index By Country*. (s/f). Worldbank.org <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/country/bycountry/startyear/ltst/endyear/ltst/indicator/HH-MKT-CNCNTRTN-NDX> [consulta 15/9/2023].
- LÓPEZ (D.) y ROCANO (J), Efecto de la inversión extranjera directa en el desempleo a nivel global. *Revista Económica*, 5(1), (2020). pp. 64–72. Recuperado a partir de <https://revistas.unl.edu.ec/index.php/economica/article/view/773>
- Referencia: Keynes, J.M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Macmillan.



- SAMUELSON (P. A.) y NORDHAUS (W. D.), *Economía con aplicaciones para Latinoamérica* (19ª ed.). (2010). McGraw Hill.
- *Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate)*. (s/f). World Bank Open Data. <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS> [consulta 16/9/2023].
- WOOLDRIDGE (J. M.), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data* (2nd ed.). (2010). MIT Press.

## ANEXOS

### Anexo 1: Prueba de Hausman de HHI con índice de Gini

```

=====
PanelOLS Estimation Summary
=====
Value_GINI R-squared:
PanelOLS R-squared (Between):
: 1550 R-squared (Within):
Fri, Sep 15 2023 R-squared (Overall):
17:42:35 Log-likelihood
Clustered
F-statistic:
171 P-value
9.0643 Distribution:
1.0000
11.000 F-statistic (robust):
P-value
11 Distribution:
140.91
29.000
158.00

Parameter Estimates
=====
meter Std. Err. T-stat P-value Lower CI U
=====
.3619 2.4176 0.5633 0.5733 -3.3807
=====

ability: 44.769
(170,1378)
: Entity

RandomEffects Estimation Summary
=====

```

```

=====
RandomEffects Estimation Summary
=====
Dep. Variable:          Value_GINI    R-squared:              0.0076
Estimator:             RandomEffects  R-squared (Between):    0.0438
No. Observations:     1550      R-squared (Within):     -0.0046
Date:                 Fri, Sep 15 2023  R-squared (Overall):    0.0419
Time:                 17:42:35      Log-likelihood          -4197.6
Cov. Estimator:       Clustered

                          F-statistic:              11.811
                          P-value                    0.0006
Entities:              171      Distribution:            F(1,1549)
Avg Obs:              9.0643
Min Obs:              1.0000
Max Obs:              11.000    F-statistic (robust):   4.4163
                          P-value                    0.0358
Time periods:         11      Distribution:            F(1,1549)
Avg Obs:              140.91
Min Obs:              29.000
Max Obs:              158.00

```

```

=====
Parameter Estimates
=====
Parameter  Std. Err.    T-stat    P-value    Lower CI    Upper CI
-----
Value_HHI   5.1322    2.4422    2.1015    0.0358    0.3419    9.9226
=====

```

```

=====
Parameter Estimates
=====
Parameter  Std. Err.    T-stat    P-value    Lower CI    Upper CI
-----
Value_HHI   5.1322    2.4422    2.1015    0.0358    0.3419    9.9226
=====

Model Comparison
=====
Model 0      Model 1
-----
Dep. Variable  Value_GINI  Value_GINI
Estimator      PanelOLS   RandomEffects
No. Observations  1550      1550
Cov. Est.      Clustered  Clustered
R-squared      0.0007    0.0076
R-Squared (within)  0.0007    -0.0046
R-Squared (Between)  0.0118    0.0438
R-Squared (Overall)  0.0113    0.0419
F-statistic    0.9563    11.811
P-value (F-stat)  0.3283    0.0006
=====
Value_HHI      1.3619    5.1322
                (2.4176)  (2.4422)
=====
Effects        Entity
-----

Std. Errors reported in parentheses

```

## Anexo 2: Prueba de Hausmann de HHI con tasa de desempleo

```

=====
PanelOLS Estimation Summary
=====
Dep. Variable:      Unemployment Rate   R-squared:          0.0017
Estimator:         PanelOLS             R-squared (Between): 0.0355
No. Observations:  3958                R-squared (Within):  0.0017
Date:              Thu, Sep 14 2023      R-squared (Overall): 0.0331
Time:              22:01:41           Log-likelihood      -8841.5
Cov. Estimator:    Unadjusted

Entities:          165                F-statistic:        6.3405
Avg Obs:           23.988             P-value             0.0118
Min Obs:           1.0000            Distribution:        F(1,3792)
Max Obs:           31.000            F-statistic (robust): 6.3405
Time periods:     31                  P-value             0.0118
Avg Obs:           127.68             Distribution:        F(1,3792)
Min Obs:           37.000
Max Obs:           149.00

```

```

=====
Parameter Estimates
=====
Parameter  Std. Err.  T-stat  P-value  Lower CI  Upper CI
-----
HHI         1.2781    0.5076  2.5180  0.0118   0.2829   2.2732
=====

```

F-test for Poolability: 124.94  
P-value: 0.0000  
Distribution: F(164,3792)

Included effects: Entity

```

=====
RandomEffects Estimation Summary
=====
Dep. Variable:      Unemployment Rate   R-squared:          0.0052
Estimator:         RandomEffects      R-squared (Between): 0.0627
No. Observations:  3958                R-squared (Within):  0.0006
Date:              Thu, Sep 14 2023      R-squared (Overall): 0.0583
Time:              22:01:41           Log-likelihood      -8985.0
Cov. Estimator:    Unadjusted

Entities:          165                F-statistic:        20.497
Avg Obs:           23.988             P-value             0.0000
Min Obs:           1.0000            Distribution:        F(1,3957)
Max Obs:           31.000            F-statistic (robust): 20.497
Time periods:     31                  P-value             0.0000
Avg Obs:           127.68             Distribution:        F(1,3957)
Min Obs:           37.000
Max Obs:           149.00

```

Min Obs: 37.000  
 Max Obs: 149.00

Parameter Estimates

Parameter	Std. Err.	T-stat	P-value	Lower CI	Upper CI
HHI	2.2937	0.5066	4.5274	0.0000	1.3004 3.2870

Model Comparison

	Model 0	Model 1
Dep. Variable	Unemployment Rate	Unemployment Rate
Estimator	PanelOLS	RandomEffects
No. Observations	3958	3958
Cov. Est.	Unadjusted	Unadjusted
R-squared	0.0017	0.0052
R-Squared (within)	0.0017	0.0006
R-Squared (Between)	0.0355	0.0627
R-Squared (Overall)	0.0331	0.0583
F-statistic	6.3405	20.497
P-value (F-stat)	0.0118	0.0000
HHI	1.2781 (0.5076)	2.2937 (0.5066)
Effects	Entity	

Std. Errors reported in parentheses

Anexo 3: Prueba de Hausman de HHI con productividad

PanelOLS Estimation Summary

Dep. Variable:	GDP per hour worked	R-squared:	0.1116
Estimator:	PanelOLS	R-squared (Between):	-0.2733
No. Observations:	1078	R-squared (Within):	0.1116
Date:	Fri, Sep 15 2023	R-squared (Overall):	-0.2739
Time:	20:46:43	Log-likelihood	-3568.9
Cov. Estimator:	Clustered	F-statistic:	130.68
Entities:	37	P-value	0.0000
Avg Obs:	29.135	Distribution:	F(1,1040)
Min Obs:	21.000		
Max Obs:	32.000	F-statistic (robust):	22.414
		P-value	0.0000
Time periods:	32	Distribution:	F(1,1040)
Avg Obs:	33.688		
Min Obs:	13.000		
Max Obs:	37.000		

Parameter Estimates

Parameter	Std. Err.	T-stat	P-value	Lower CI	Upper CI
HHI	-58.100	12.272	-4.7343	0.0000	-82.181 -34.019

F-test for Poolability: 208.44

P-value: 0.0000

Distribution: F(36,1040)

Included effects: Entity

Included effects: Entity

```

=====
RandomEffects Estimation Summary
=====
Dep. Variable:    GDP per hour worked   R-squared:                0.0947
Estimator:       RandomEffects          R-squared (Between):     -0.2531
No. Observations: 1078                      R-squared (Within):      0.1112
Date:            Fri, Sep 15 2023      R-squared (Overall):     -0.2534
Time:            20:46:43              Log-likelihood           -3604.0
Cov. Estimator:  Clustered

Entities:        37                F-statistic:              112.61
Avg Obs:         29.135             P-value                   0.0000
Min Obs:         21.000             Distribution:              F(1,1077)
Max Obs:         32.000             F-statistic (robust):    20.352
Time periods:    32                P-value                   0.0000
Avg Obs:         33.688             Distribution:              F(1,1077)
Min Obs:         13.000
Max Obs:         37.000

```

```

=====
Parameter Estimates
=====
Parameter   Std. Err.   T-stat   P-value   Lower CI   Upper CI
-----
HHI         -54.309    12.038   -4.5113   0.0000    -77.931   -30.688
=====

```

```

=====
Model Comparison
=====
Model 0          Model 1
-----
Dep. Variable    GDP per hour worked   GDP per hour worked
Estimator        PanelOLS              RandomEffects
No. Observations 1078                  1078
Cov. Est.        Clustered              Clustered
R-squared         0.1116                0.0947
R-Squared (Within) 0.1116                0.1112
R-Squared (Between) -0.2733               -0.2531
R-Squared (Overall) -0.2739               -0.2534
F-statistic       130.68                112.61
P-value (F-stat)  0.0000                0.0000
=====
HHI               -58.100                -54.309
                  (12.272)                (12.038)
=====
Effects          Entity
=====

```

Std. Errors reported in parentheses



MENCIÓN DE HONOR:

**¿Un Entorno Empresarial  
más Ético?: La Ley General  
de Defensa de la Competencia  
y sus Efectos en República  
Dominicana**

*Lucero Liriano*



**Lucero Liriano Castillo****Seudónimo:** Minerva Mirabal

Profesional destacada, graduada como *valedictorian summa cum laude* de *Barna Management School*. Actualmente, desempeña un papel crucial en la *European Women Association*, con sede en Bélgica y Emiratos Árabes Unidos, donde desarrolla programas para mujeres empresarias de Medio Oriente, Latinoamérica y Europa. También trabaja en *TellBox*, liderando proyectos de automatización para centros de llamadas y *outsourcing* de gestión de clientes en Asia Central. Polifacética por naturaleza, Lucero tiene intereses que van desde la economía hasta el diseño gráfico y cuenta con certificaciones en: emprendimiento, economías emergentes, lenguaje corporal, persuasión, oratoria, y pronóstico financiero. En el ámbito filantrópico, contribuye a *Scrambled*, una organización dedicada a la educación sobre la dislexia, donde desarrolla productos educativos

**Resumen.**

Este ensayo analiza la influencia de la Ley General de Defensa de la Competencia núm. 42-08 en la ética empresarial dominicana, fusionando la ética discursiva y práctica. Explorando antecedentes legislativos y socioeconómicos, se desentraña el impacto tangible de esta normativa en el panorama empresarial de la República Dominicana.

**Palabras clave.**

Ética Empresarial, competencia leal, legislación dominicana, análisis dialógico, transparencia comercial.

## INTRODUCCIÓN

En un mundo que se globaliza y conecta con rapidez, el ámbito comercial se ha tornado un terreno fértil para estrategias mercantiles muy competitivas. Sin embargo, esa intensa competencia a menudo abre puertas a prácticas desleales y monopolísticas, erosionando las economías locales, las buenas prácticas comerciales y la confianza de los consumidores. En este entorno, la ética empresarial emerge como un pilar fundamental para garantizar que la competencia en los mercados se mantenga justa, sostenible y en sintonía con el bienestar de la sociedad en su conjunto. Así, se busca un equilibrio entre la prosperidad económica y los valores éticos.

El auge del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Centroamérica, al cual se adhirió la República Dominicana en junio de 2004, marcó un hito significativo en la construcción de un marco jurídico robusto para regular las dinámicas económicas internacionales gestadas en su ámbito. Esta adhesión precipitó la aprobación de la Ley General de Defensa de la Competencia 42-08 y sus reglamentos complementarios, estableciendo así una sólida infraestructura legal para supervisar y orientar la conducta empresarial en el país. Este marco legal busca promover un entorno comercial transparente y equitativo, fomentando la competencia justa.

El epicentro de este ensayo es analizar el profundo impacto de la Ley General de Defensa de la Competencia en la cultura ética empresarial dominicana. Al adoptar una óptica que amalgama la ética discursiva y la ética práctica, como postula García-Marzá (2000), buscamos desentrañar cómo esta ley ha servido de catalizador para fomentar un diálogo significativo entre las corporaciones y sus *stakeholders*. Inspirados por el modelo de *stakeholders*, concebido originalmente por R. Freeman en los años 80, nos proponemos explorar cómo los principios morales que guían a las empresas pueden y deben abarcar a todos los actores involucrados en su órbita operativa.

Esta exploración comienza con un reconocimiento y una comprensión profunda de las iniciativas que han marcado la arena global, para luego anclarse en la realidad dominicana. Como veremos en el curso de este ensayo, naciones líderes como Francia, Reino Unido, Estados Unidos, Alemania, Japón y Brasil han logrado importantes avances en la instauración de culturas empresariales éticas y transparentes. Sus estrategias y programas, desde enfoques proactivos hasta promoción de transparencia y fomento de la responsabilidad corporativa, proporcionan valiosos ejemplos de los cuales



podemos aprender y, posiblemente, emular. Estos ejemplos internacionales sirven como referentes y guías para la implementación de mejores prácticas en otros contextos.

La iniciativa es entonces llevada a un nivel más micro, enfocándose en la República Dominicana, donde se busca construir un ecosistema empresarial ético que no solo se adhiera a la ley, sino que trascienda su cumplimiento para abrazar una cultura de integridad y responsabilidad genuina. A través de una investigación cualitativa y documental, este documento se esfuerza por arrojar luz sobre cómo la legislación de competencia puede influir positivamente en el panorama empresarial dominicano, permitiendo que la ética y la legalidad coexistan en una simbiosis armoniosa que promueve una competencia saludable y transparente. Este enfoque integral busca fortalecer las bases éticas de las prácticas comerciales en el país.

De esta forma, nos embarcamos en una profunda exploración de los desafíos y oportunidades que presenta la promoción de una cultura empresarial ética en la República Dominicana, construyendo sobre los cimientos de un marco legal que busca equilibrar la libre competencia con la justicia y la equidad, generando un entorno donde la transparencia, la innovación y la responsabilidad no solo sean fomentadas, sino también celebradas. Este ensayo pretende proporcionar un análisis exhaustivo y crítico de cómo se pueden armonizar los intereses comerciales con los principios éticos en un contexto de globalización y competencia intensa, promoviendo un desarrollo sostenible y equitativo.

## **DEL COMERCIO INTERNACIONAL AL MARCO REGULADOR DE LA COMPETENCIA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA**

El comercio internacional y la inversión extranjera directa se han convertido en importantes mecanismos para el crecimiento de la economía de distintos países, ya que permite el intercambio y acceso a una gran cantidad de productos y servicios. Conscientes de esta realidad, los países centroamericanos han hecho esfuerzos para asociarse y generar las condiciones necesarias para lograr la integración de sus mercados desde los años 1980 y 1990 cuando comenzaron a participar en negociaciones internacionales entre sus países vecinos y como región frente a socios comerciales como Chile, Estados Unidos o Canadá (Pacheco y Valerio 2007).

Las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Centroamérica iniciaron en 2001 y cerraron en 2003, pero la adhesión de República Dominicana ocurrió en junio de 2004. Para Pacheco y Valerio (2007), la aprobación de este tratado “consolida una estrategia de desarrollo nacional basada en mayor apertura e inserción en la economía mundial a través de compromisos de liberalización del comercio de bienes y servicios, la confirmación de una política de inversión extranjera abierta, la adopción de estándares internacionales en materia de compras gubernamentales y propiedad intelectual y el reforzamiento de las leyes nacionales laborales y ambientales, que así se convierten en compromisos multilaterales” (56). Y estos procesos, generaron, sin duda, algunas reformas jurídicas en materia de servicios y propiedad intelectual para lograr su aplicabilidad en cada país.

Una de las consideraciones sobre la creación de la Ley General de Defensa de la Competencia (número 42-08) establece que:

Dado el proceso de apertura comercial y globalización de las economías que tiene lugar actualmente y ante la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Centroamérica (DRCAFTA), el Estado dominicano debe contar con un instrumento jurídico moderno, acorde con esta realidad económica, que respalde debidamente sus relaciones comerciales internacionales y los intereses de los sectores productivos de la República Dominicana, en un ambiente de libre y leal competencia. (Pro-Competencia 2022, 5).

lo que junto a iniciativas ya existentes desde la década de 1990 vino a reforzar la necesidad de crear una ley que definiera y defendiera la libertad de competencia.

La competencia empresarial se define como «la condición de un mercado donde los agentes económicos tienen libertad para escoger cómo producir, vender y comprar productos y servicios de manera eficiente» (Pro-Competencia 2020, 2). Esta libertad debe garantizar una competencia efectiva, entendida como «la participación competitiva en un mercado, mejorando la oferta en calidad y precio en beneficio del consumidor» (artículo 4 de la Ley General de Defensa de la Competencia 2022, 9). Infante y Solano (2009) añaden que la

competencia efectiva ocurre «cuando dos o más agentes económicos actúan de manera independiente en la fijación de precios, márgenes de producción y costes». Esto incluye mecanismos para la entrada de nuevos competidores al mercado, asegurando una competencia justa y dinámica.

## **LIBRE COMPETENCIA Y ÉTICA EMPRESARIAL: IMPLICACIONES EN EL MERCADO DOMINICANO**

Las posibilidades de acceder al comercio internacional y a la inversión extranjera directa han sido cruciales para establecer un marco normativo que defienda la libertad de competencia.

Esto medía las relaciones comerciales entre la industria nacional y el capital extranjero. Según De León (2004), «una política de defensa de la competencia busca establecer los instrumentos de política pública necesarios para generar los cambios en el entorno institucional de la economía, potenciando las capacidades empresariales del país para lograr la inserción competitiva en la globalización» (p. 4). Crear un marco normativo para la defensa de la competencia va más allá del requisito legislativo; se convierte en una vía para desarrollar las capacidades empresariales locales, permitiendo el ingreso exitoso a mercados internacionales (De León 2004).

En líneas generales, la Ley General de Defensa de la Competencia aborda principalmente tres conductas prohibidas en el marco de la libertad de competencia empresarial:

1. Acuerdos anticompetitivos y/o prácticas concertadas «que tengan por objeto o que produzcan o puedan producir el efecto de imponer injustificadamente barreras en el mercado» (artículo 4 de la Ley General de Defensa de la Competencia 2022, 9).
2. Abuso de posición dominante mediante la restricción de «la libre competencia, debilitando la participación de los competidores, obstaculizando la entrada de otras empresas, o aplicando condiciones injustas a clientes, proveedores o consumidores» (Pro-Competencia 2020, 6).
3. Actos de competencia desleal definidos como aquellos que resulten contrarios “a la buena fe y ética comercial que tengan por objeto un desvío ilegítimo de la demanda de los consumidores” (artículo 4 de la Ley General de Defensa de la Competencia 2022, 9).

La regulación de estas conductas promete incidir en una actuación más ética y transparente de las empresas. La Ley núm. 42-08 reconoce la libertad de empresa y sirve como mecanismo para que la competencia efectiva genere valor a la sociedad. Esta ley demuestra los avances del país en promover la ética empresarial con un impacto social significativo. No solo afecta la recepción de capital extranjero en la República Dominicana, sino también la incorporación de empresas locales al comercio internacional. De esta manera, se busca un entorno comercial donde la ética y la transparencia sean fundamentales para el desarrollo económico sostenible y equitativo.

La Comisión nacional de Defensa de la Competencia (Pro-Competencia 2022b) define la libre competencia como «el escenario que se presenta cuando convergen en el mercado consumidores o usuarios que deciden libremente a quien comprar el bien o servicio que desean obtener y toman decisiones libres en base a información suficiente sobre las características y precios de los mismos, los cuales pueden adquirir de una multiplicidad de oferentes que concurren en el mercado» (4), bajo esta definición es posible observar una tendencia hacia la creación de políticas públicas nacionales más transparentes y confiables hacia la sociedad; mientras que del lado empresarial se definen al menos cuatro beneficios:

- 1) Genera condiciones idóneas para el ejercicio del derecho de libre empresa; ya que la actividad económica se rige por la oferta y demanda de productos y servicios, sin distorsiones generadas por prácticas de agentes económicos de los diversos mercados.
- 2) Fomenta la eficiencia económica, dado que los agentes económicos deben elevar su productividad para actualizar su oferta y mejorar la calidad de sus productos o servicios para no quedar rezagados frente a sus competidores, lo que repercute en que los productores tengan acceso a insumos con precios más competitivos y de mayor calidad.
- 3) Reduce costos; como consecuencia de incremento de la eficiencia operativa necesaria para mantener su competitividad en el mercado, lo cual a su vez podría traducirse en una mejora de precios al consumidor.
- 4) Contribuye al crecimiento económico; por efecto del incremento de la demanda en reacción a la reducción en precios y mejora en calidad de los bienes y servicios de los diversos agentes que operan en condiciones de libre competencia. (Pro-Competencia 2020b, 13).

De esta manera, la libre competencia y las políticas asociadas en su defensa se convierten en puentes de apoyo fundamentales entre el desarrollo empresarial y económico, y el desarrollo social. Si entendemos la ética más allá de una postura meramente filosófica o moral que nos ayuda a interpretar el comportamiento humano en función de la dicotomía bien/mal, la ética empresarial tendría un sentido práctico crucial para regular las relaciones de poder y contacto entre las empresas y la sociedad. Esta perspectiva práctica busca armonizar los intereses económicos con las expectativas y valores sociales, creando un entorno de colaboración y respeto mutuo.

Para García-Marzá (2000), la ética discursiva se basa en un principio moral considerado «justo» y de obligatorio cumplimiento mediante la aceptación de todos y en igualdad de oportunidades de participación. La ética práctica, por otro lado, lleva estos principios morales a la praxis. Michelén E. (2009) alude a la ética empresarial como un «saber práctico que se ocupa de orientar la acción en un sentido justo y prudente», convirtiéndose en el mecanismo más adecuado para armonizar intereses económicos y relaciones sociales dentro de la actividad empresarial. La importancia de definir la ética empresarial dentro de cualquier organización radica en su capacidad para guiar comportamientos y decisiones.

Desde un punto de vista práctico, la ética se convierte en un mecanismo procedimental que debe incluir a todos los actores que comparten los mismos principios morales. La ética empresarial reconoce que las actividades de las empresas siempre afectan a terceros y que solo el diálogo y la aceptación por parte de todos los grupos de interés (Stakeholders) pueden definir la justicia o moralidad de una acción empresarial (García-Marzá 2000, 242). Comprender la ética empresarial en la relación teoría-práctica encuentra mayores posibilidades bajo el modelo de los Stakeholders, propuesto por R. Freeman en 1984. Este modelo analiza la empresa dentro de su entorno, ampliando el horizonte gerencial sobre sus roles y responsabilidades.

Comprender a las empresas dentro de un marco contextual donde intervienen grupos de interés lleva a la creación de marcos normativos que asumen que «la empresa tiene un compromiso moral con sus grupos de interés que forma parte de las directrices de la empresa y que la identifica frente a su público externo» (Michelén Embarak 2015, 23). Este compromiso moral sustenta la transparencia con la que las empresas se presentan ante todos los grupos de interés, generando el clima de confianza necesario para una relación armoniosa. La transparencia y el diálogo abierto son esenciales para establecer una cultura empresarial ética y sostenible.

La situación ficticia que se presenta a continuación busca ejemplificar la divergencia entre la ética discursiva y la ética práctica en las formas de actuación de las empresas:

1. La empresa C es una empresa de venta de comida rápida al público. Es una subsidiaria de una multinacional en extremo lucrativa. Por otra parte, empresa D es también una empresa de venta de comida rápida al público, pero familiar y que, si bien hace años fue un emprendimiento, ya está relativamente consolidada y en espera de abrir su segundo local comercial.
2. Empresa D innova e intenta sacar una nueva serie de batidos dulces, pues se da cuenta de que en esa feria comercial nadie los vende. Empresa C se da cuenta de lo mismo y toma la misma decisión un par de meses después luego de ver que a empresa D le funcionaron los batidos.
3. Empresa C, como multinacional, tiene un poder económico y expansionista que la empresa familiar no tiene. No compite en calidad sino en precios al borde de la ganancia. Empresa C, en cuestión de meses, ahoga a empresa D respecto a los batidos y, como el cliente no quiere hacer dos filas, prefiere hacer una sola compra en Empresa C, a pesar de que, por norma general, su comida es peor.
4. Empresa C no está haciendo nada ilegal y no está vendiendo a pérdida para quedarse con los clientes (actitud desleal que está penada dentro de las diferentes leyes de competencia), pero puede permitirse el no ganar apenas nada porque sus otras fuentes de ingreso subsidian a los batidos por X meses hasta que el control sobre ese micro mercado local sea de ellos.
5. Empresa C no tiene una buena ética empresarial a pesar de cumplir con la legalidad y eso trae implicaciones de cara a cómo el cliente los percibe, cómo la comunidad los percibe, etc.

Además de funcionar como una ilustración clara de los alcances de la ley ante las múltiples posibilidades de actuación de las empresas en el marco de relaciones comerciales asimétricas dentro de un mismo sector comercial, la situación antes expuesta ejemplifica cómo una conducta que está dentro del marco jurídico tiene implicaciones contundentes en la forma en la que los grupos de interés perciben a la empresa.

Este fenómeno destaca la importancia de que las empresas no solo cumplan con la ley, sino que también consideren las percepciones de sus acciones por parte de los grupos de interés. Así, una conducta legal puede influir significativamente en la reputación empresarial y en la confianza que estos grupos depositan en la empresa, demostrando la interconexión entre la legalidad y la percepción pública.

En 2015, el «Segundo estudio de percepción de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y sostenibilidad en la República Dominicana» determinó que el 57% de las empresas donde trabajaban los encuestados tenían un documento formal con principios y valores, dejando un 43% sin código de ética o sin formalizar. Los códigos de ética oficiales se centran en actos de corrupción y en orientaciones para empleados, mientras que compromisos sociales, ambientales y con clientes/consumidores tienen menor enfoque (Michelén Embarak 2015). Estos resultados muestran que la ética empresarial es importante para el 57% de las empresas que han formalizado sus principios morales en la relación con trabajadores, consumidores y la sociedad en general.

El estudio también reveló que el 90% de la sociedad y el 81% de los empresarios opinan que pocas empresas son socialmente responsables, aunque el 66% de la sociedad cree que la responsabilidad social debe ser prioritaria (Michelén Embarak 2015). En 2016, el «Estudio sobre las condiciones de competencia en el mercado de seguros de la República Dominicana» identificó prácticas negativas en el sector. Estas prácticas incluyen programas de fidelización de corredores de seguros con pagos en especie, ventas atadas a paquetes, restricciones a nuevas aseguradoras, intentos de establecer tarifas mínimas y la injerencia de organizaciones empresariales en los entes reguladores (Petrecolla 2016).

Estos ejemplos basados en datos reales demuestran que, desde el punto de vista ético, la defensa de la competencia tiene un largo camino por recorrer en República Dominicana, puesto que la existencia de un marco normativo no se transforma automáticamente en su estricto cumplimiento.

Este cumplimiento depende de un diálogo en el que la ética empresarial «no solo radique en constituirse en instancia crítica desde la que denunciar estas condiciones asimétricas de participación, sino que debe dar un paso más y desde sus fundamentos normativos debe ser capaz de proponer estructuras y mecanismos participativos que posibiliten este diálogo» (García-Marzá 200, 245). Esto hace un llamado para lo que puede ser el futuro de la competencia en República Dominicana, subrayando la necesidad de una ética empresarial activa y comprometida con la equidad y la justicia en el mercado.

## PROMOVIENDO LA ÉTICA EMPRESARIAL EN LA REPÚBLICA DOMINICANA MÁS ALLÁ DE LA LEY: UN RÉGIMEN INSPIRADO EN ESTRATEGIAS INTERNACIONALES

En el panorama de prácticas comerciales que conforman el mercado dominicano, se destaca la necesidad imperante de implementar medidas que custodien y promuevan la justa competencia. Esta necesidad se vuelve cada vez más apremiante debido a la creciente globalización y la entrada de nuevas empresas al mercado local. Para alcanzar un entorno ético en la República Dominicana, es esencial emprender iniciativas que busquen no solo la regulación y supervisión de las prácticas comerciales, sino también la promoción de una ética empresarial sólida y consciente. Estas iniciativas deben estar alineadas con los desafíos y demandas del mundo actual, considerando tanto las expectativas de los consumidores como los estándares internacionales de negocio.

Un paso fundamental en este camino es fomentar una ética empresarial dialógica, inspirada en las propuestas de García-Marzá del 2000. Esta ética dialógica implica un enfoque que va más allá de la simple obediencia a la normativa, abriendo un espacio para la reflexión y la deliberación conjunta entre todos los actores involucrados. Tal enfoque implicaría establecer canales de comunicación efectivos entre las empresas y sus grupos de interés, facilitando así la construcción colectiva de normas y prácticas comerciales justas y beneficiosas para todos.

Una ética basada en el diálogo, que trascienda las normativas para enfocarse en la moral, puede transformar la relación entre empresas y consumidores. Promover respeto mutuo y colaboración se convierte en un pilar fundamental para la sostenibilidad y el éxito a largo plazo de las prácticas comerciales.

Para consolidar tal ética, es esencial mirar más allá de las fronteras dominicanas e inspirarse en las exitosas iniciativas internacionales, como las descritas en «Promoting Antitrust Compliance: The Various Approaches of National Antitrust Authorities» del International Chamber of Commerce (ICC 2011). El documento en referencia resalta las estrategias de cumplimiento antimonopolio llevadas a cabo por diversas autoridades nacionales. Entre ellas, se destacan los casos de países como Francia, Reino Unido y Estados Unidos, donde se han implementado programas educativos y de concienciación destinados a promover una cultura de cumplimiento empresarial.



En Francia, la Autorité de la Concurrence ha adoptado un enfoque proactivo hacia el cumplimiento antimonopolio. Para emular este modelo, proponemos establecer canales de comunicación directa con las empresas, guiándolas en la adopción de prácticas comerciales éticas. Además, la organización de seminarios y talleres puede servir como una herramienta efectiva para fomentar la sensibilización y la educación sobre la competencia justa. Esto aseguraría que las empresas comprendan la importancia de estas prácticas y se alineen con los estándares éticos, promoviendo un mercado más equilibrado y justo. Implementar estas medidas podría transformar significativamente el entorno empresarial, fomentando una cultura de transparencia y responsabilidad.

En el Reino Unido, la Competition and Markets Authority (CMA) ha promovido la cooperación entre las empresas, creando un entorno colaborativo que fomenta la competencia leal. Proponemos fomentar la construcción de alianzas sólidas entre empresas dominicanas, incentivando la colaboración y la adopción de prácticas comerciales éticas y responsables. Esta estrategia no solo fortalecería las relaciones interempresariales, sino que también ayudaría a establecer un mercado más justo y competitivo. La cooperación y la ética deben ser los pilares de estas relaciones. Promover una red de empresas éticas puede crear un ecosistema empresarial robusto y confiable, beneficiando a todos los actores del mercado.

En los Estados Unidos, la Federal Trade Commission (FTC) destaca por su compromiso con la innovación y la implementación de programas de lenidad que ofrecen incentivos a las empresas que se autodenuncian en casos de violaciones anticompetitivas. Inspirándonos en este modelo, podemos explorar la implementación de programas similares en la República Dominicana. Esto alentaría a las empresas a mantener una vigilancia activa sobre sus prácticas y a colaborar proactivamente con las autoridades en caso de detectar irregularidades. Así, se promovería un entorno empresarial más íntegro y transparente, beneficiando a todos los actores del mercado. Este tipo de programas podría mejorar significativamente la confianza en el sistema regulatorio.

La *Bundeskartellamt* de Alemania ha establecido un enfoque basado en la transparencia y la claridad. Proporcionar guías detalladas y herramientas de autoevaluación a las empresas les permite comprender y adaptarse mejor a las regulaciones antimonopolio. Proponemos adoptar un enfoque similar en la República Dominicana, desarrollando guías claras y accesibles que las empresas puedan utilizar como referencia. Esto facilitaría una mayor

comprensión y adherencia a las regulaciones, promoviendo prácticas empresariales más responsables y alineadas con las normativas vigentes, mejorando así el entorno empresarial. Además, estas guías podrían actualizarse periódicamente para reflejar cambios en las normativas y prácticas globales.

En Japón, la Comisión de Comercio Justo ha destacado por su enfoque preventivo. Mediante auditorías y revisiones regulares, buscan detectar y corregir posibles infracciones antes de que se conviertan en problemas graves.

Esta estrategia de “prevención antes que corrección” podría ser una excelente adición a las iniciativas locales. Ayudaría a las empresas a identificar y corregir posibles áreas problemáticas antes de que se produzcan sanciones o daños al mercado. Implementar este enfoque preventivo fortalecería la integridad del mercado y la confianza en el mismo, promoviendo un entorno de negocios más seguro. Además, se podría establecer un sistema de auditorías periódicas para mantener la vigilancia continua.

El CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) de Brasil ha incorporado la ética y la responsabilidad empresarial en su marco regulatorio. Reconociendo que las empresas con una cultura ética arraigada son menos propensas a cometer infracciones, el CADE ofrece incentivos a las empresas que demuestran un fuerte compromiso con la ética y el cumplimiento.

Proponemos adoptar una iniciativa similar en la República Dominicana, ofreciendo incentivos a las empresas que muestren un compromiso excepcional con la ética y la responsabilidad corporativa. Este enfoque podría reducir significativamente las infracciones y mejorar la reputación del mercado local. Fomentar una cultura ética sólida podría ser la clave para un desarrollo empresarial sostenible y confiable.

Es evidente la necesidad de trascender el simple cumplimiento de las leyes existentes para forjar un tejido empresarial que encarne genuinamente los principios de ética y justicia. Esta tarea no solo es vital, sino también factible, tal como lo indican los ejemplos de innovación y éxito en estrategias internacionales presentados. Adoptar estas prácticas podría transformar el panorama empresarial dominicano, promoviendo una cultura empresarial que valore y practique la ética como un pilar fundamental. Esto permitiría el desarrollo de un mercado más justo. Las empresas deben ver la ética no solo como una obligación, sino como una ventaja competitiva.

Los diversos enfoques adoptados por autoridades nacionales alrededor del mundo, desde Francia hasta Brasil, ofrecen un mosaico de estrategias viables y exitosas que podrían ser adaptadas al contexto dominicano. La adopción proactiva de prácticas antimonopolio, la cooperación y colaboración interempresarial, el fomento de la transparencia y la promoción de la responsabilidad corporativa son algunas de las vías que, si se implementan con efectividad, podrían auspiciar una revolución ética en la industria dominicana. Estas prácticas no solo fortalecerían el mercado, sino que también mejorarían la confianza de los consumidores y la estabilidad económica. Implementar estos enfoques podría transformar significativamente el ambiente de negocios.

Esta sección aboga por una visión de futuro donde las empresas no solo se adhieran a una conducta ética por obligación legal, sino por un compromiso inquebrantable con la promoción de una sociedad justa y equitativa. Por ello, se propone una mirada más allá de las fronteras nacionales, para aprender de los líderes globales y construir una infraestructura empresarial en la República Dominicana que no solo sea competitiva, sino también consciente y moralmente orientada. Así, se garantizaría un desarrollo sostenible y justo para todos los actores del mercado, promoviendo un entorno más equitativo y ético. Esto no solo beneficiaría a las empresas, sino también a la sociedad en general.

## **EFFECTIVIDAD DE LAS LEYES DE COMPETENCIA Y LA CONSTRUCCIÓN DE UN ENTORNO EMPRESARIAL ÉTICO**

La interacción entre la ética empresarial y la legalidad es una dimensión profundamente entrelazada. Las leyes de competencia, en particular, encarnan esta relación. Por lo tanto, explorar cómo estas leyes pueden forjar un entorno empresarial más ético es la razón de ser de este ensayo. El marco legal, especialmente en el contexto de los mercados, actúa no sólo como un regulador, sino también como un pilar de la cultura empresarial y la ética que prevalece en un país. La Ley General de Defensa de la Competencia en la República Dominicana busca, entre otras cosas, garantizar que las prácticas empresariales se adhieran a normas éticas, evitando abusos de posición dominante, prácticas desleales o colusiones. Pero ¿cuán efectivas son realmente las leyes de competencia en la promoción de un entorno empresarial más ético?

## **EL PODER DETERRENTE DE LA LEY**

Según un estudio del Competition and Markets Authority (2017), la mera existencia de regulaciones antimonopolio y leyes de competencia puede actuar como un fuerte factor disuasorio contra las prácticas comerciales no éticas. Las sanciones, multas y posibles daños a la reputación son riesgos que muchas empresas no están dispuestas a asumir. En República Dominicana, tras la promulgación de la Ley General de Defensa de la Competencia, se ha observado un cambio en la conducta empresarial. Empresas y organizaciones que anteriormente podrían haberse inclinado hacia prácticas de colusión ahora muestran mayor cautela.

Un ejemplo destacado de estos cambios se menciona en la reseña de la prensa escrita con la Dra. Yokasta Guzmán, directora general de Contrataciones Públicas de la República Dominicana (DGCP). La funcionaria señala: «Se han identificado casos en los que una empresa gana una licitación, y otras empresas del mismo dueño quedan en segundo y tercer lugares. La primera empresa declina para beneficiar a la segunda, esta también declina, y resulta ganadora la tercera con precios más caros». Estas explicaciones de la Dra. Guzmán describen las características de la colusión en licitaciones públicas, o licitaciones colusorias, evidenciando cómo la implementación de la ley está comenzando a abordar y desincentivar tales prácticas.

## **PROMOCIÓN DE LA TRANSPARENCIA Y LA RESPONSABILIDAD**

Las leyes de competencia exigen que las empresas operen con transparencia, notificando y obteniendo aprobación para fusiones y adquisiciones. En la República Dominicana, la fusión propuesta en 2018 entre dos grandes empresas de bebidas demostró esta transparencia, permitiendo el escrutinio público y asegurando que la competencia no fuera limitada (Resolución núm. DE-001-2017). La efectividad de estas leyes también se observa en la industria farmacéutica, donde prácticas anticompetitivas dificultaban la entrada de genéricos en el mercado (Pro-Competencia 2021). La estricta aplicación de la ley evitó el abuso de patentes y los acuerdos de “pagar por retrasar”, garantizando el acceso a medicamentos más asequibles para los consumidores dominicanos.

## LIMITACIONES Y DESAFÍOS

A pesar de estos avances, las leyes de competencia no son una panacea. A menudo se enfrentan a desafíos en su aplicación, ya que las empresas encuentran formas innovadoras de circunnavegar la legislación. Además, las autoridades competentes deben estar constantemente actualizadas y capacitadas para enfrentar las tácticas cambiantes de las empresas (Comisión Federal del Comercio). Por otro lado, para que las leyes de competencia sean verdaderamente efectivas en promover la ética empresarial, es esencial que se complementen con una cultura empresarial que valore la ética por encima de las ganancias a corto plazo. Una formación empresarial que incluya principios éticos y una sociedad civil activa y vigilante son igualmente

## CONCLUSIÓN

En el ámbito global, se observa una tendencia marcada hacia la creación de mercados más éticos y competitivos, una labor en la que las leyes de competencia juegan un papel central. Este análisis ha delineado cómo diversas naciones han articulado estrategias de cumplimiento antimonopolio que subrayan la importancia de una cultura empresarial ética. De igual manera, se han destacado las iniciativas en la República Dominicana orientadas a promover la ética y la responsabilidad en el mundo corporativo, demostrando el compromiso del país en esta materia.

La interacción sinérgica entre la ética empresarial y las regulaciones legales forma una red compleja que no solo regula, sino también cultiva una cultura de integridad y transparencia en el sector empresarial. El establecimiento y la implementación de leyes de competencia sólidas pueden fomentar un ecosistema que desincentive las prácticas anticompetitivas y promueva un espíritu de colaboración y responsabilidad. Así, se logra un equilibrio entre regulación y ética empresarial, esencial para el desarrollo sostenible.

En la República Dominicana, las leyes de competencia han demostrado ser herramientas efectivas en la promoción de un ambiente empresarial más ético, como se evidencia en varios casos estudiados a lo largo de este ensayo. La influencia disuasoria de estas leyes, junto con la promoción de la transparencia y la responsabilidad, ha generado un cambio palpable en el paisaje empresarial del país. Esto refuerza la importancia de contar con un marco regulatorio robusto que apoye prácticas empresariales justas.

No obstante, como cualquier instrumento regulador, estas leyes enfrentan limitaciones y desafíos inherentes. Las empresas, en su búsqueda de ventajas competitivas, pueden desarrollar tácticas cada vez más sofisticadas para eludir las restricciones legales, lo que plantea un juego constante de adaptación y respuesta entre las entidades reguladoras y las corporaciones. Además, la verdadera eficacia de estas leyes reside en su capacidad para integrarse con una cultura empresarial que priorice la ética y la integridad como pilares fundamentales.

En este contexto, la República Dominicana se encuentra en una posición estratégica para aprender de las experiencias y prácticas de naciones líderes globales. Al adaptar estrategias proactivas, colaborativas y transparentes, y fomentar una cultura de responsabilidad corporativa, la nación puede allanar el camino hacia un futuro donde la ética empresarial no sea simplemente un ideal, sino una realidad tangible y sostenible. Esta adaptación es clave para el éxito a largo plazo en el entorno empresarial global.

En última instancia, es esencial que el sector empresarial dominicano continúe evolucionando, no solo para cumplir con las leyes de competencia existentes, sino también para abrazar una ética de negocios que promueva la justicia, la equidad y el bienestar de toda la sociedad. La construcción de un entorno empresarial ético es una tarea colectiva que requiere la participación de las autoridades gubernamentales, las empresas y la sociedad civil. Solo trabajando juntos se puede lograr una República Dominicana donde la ética empresarial sea la norma, y no la excepción.

Con este análisis, se espera haber aportado una perspectiva crítica y constructiva que pueda guiar futuras iniciativas y políticas, forjando un camino hacia un mercado dominicano que sea tan competitivo como ético. Así, se garantiza un desarrollo equitativo y sostenible para la República Dominicana, donde los principios de integridad y transparencia formen la base de un crecimiento económico inclusivo y próspero para todos los ciudadanos.

## BIBLIOGRAFÍA

- CAJIGA (Felipe), «*La Ética como Pilar del Éxito Empresarial: Un Buen Negocio para la Sostenibilidad 2023*», <https://es.linkedin.com/pulse/la-%C3%A9tica-como-pilar-del-%C3%A9xito-empresarial-un-buen-para-cajiga> [consulta 25/07/23].
- Comisión Federal del Comercio, «*Cómo Ganan los Consumidores Cuando los Negocios Compiten*». <https://www.ftc.gov/es/cumplimiento/como-ganan-los-consumidores-cuando-los-negocios-compiten> [consulta 05/09/23].
- DE LEÓN (Ignacio), *Desarrollo Institucional de una Política de Competencia en República Dominicana*. Chemonics International Inc., 2004. <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2009/01/desarrollo-institucional-de-una-politica-de-competencia-en-rd-chemonics-2004.pdf> [consulta 10/09/23].
- GARCÍA-MARZÁ (Domingo), «*La ética empresarial como ética aplicada: Una propuesta de ética empresarial dialógica*». En: *Retos pendientes en ética y política*, coords. José María Rosales Jaime, José Rubio Carracedo y Manuel Toscano Méndez, pp. 235-246. España: 2000.
- INFANTE (Mónica) y SOLANO (Fanny), «*Análisis Económico de la Ley 42-08 sobre la Defensa de la Competencia de la República Dominicana*», *Revista de Derecho de la Competencia* 5, 5 (2009): pp.77-105. <https://centrocedec.files.wordpress.com/2010/06/2-infante-solano.pdf> [consulta 01/08/23].
- Market Authority, Competition, «*The Deterrent Effect of Competition Authorities Work*». *The deterrent effect of competition authorities work: Literature review*, 7 Septiembre, 2017. [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/642801/deterrent-effect-of-competition-authorities-work-lit-review.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/642801/deterrent-effect-of-competition-authorities-work-lit-review.pdf) [consulta 20/07/23].
- MICHELÉN (E.) JESÚS (Elía), *Primer estudio de percepción de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) en República Dominicana*. Santo Domingo: Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, 2009.
- ———, *Segundo estudio de percepción de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y sostenibilidad en República Dominicana*. Santo Domingo: Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, 2015.
- PAGÁN (Angélica Noboa), «*Ley de competencia y colusión. A propósito de la denuncia de Edith Febles*», *Derecho y políticas de libre competencia en América Latina*, <https://lalibrecompetencia.com/2020/06/08/ley-de-competencia-y-colusion-a-proposito-de-la-denuncia-de-edith-febles/> [consulta 07/08/23].
- PACHECO (Amparo) y VALERIO (Federico), *DR-CAFTA: aspectos relevan-*

tes seleccionados del Tratado y reformas legales que deben realizar a su entrada en vigor los países de Centroamérica y la República Dominicana. Serie Estudios y Perspectivas, número 76. D.F. México: Cepal, 2007. [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5001/1/S0700169\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5001/1/S0700169_es.pdf) [consulta 03/08/23].

- PETRECOLLA (Diego), *Estudio sobre las condiciones de competencia en el mercado de seguros de la República Dominicana*. Santo Domingo: Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2016.

- Pro-Competencia, *Guía Básica de Libre Competencia para Asociaciones Empresariales y Gremiales*. 2020b. [https://procompetencia.gob.do/wpfd\\_file/guia-basica-de-libre-competencia-para-asociaciones-empresariales-y-gremiales/](https://procompetencia.gob.do/wpfd_file/guia-basica-de-libre-competencia-para-asociaciones-empresariales-y-gremiales/) [consulta 02/09/23].

- Pro-Competencia, *Guía orientativa sobre la Ley General de Defensa de la Competencia, Núm. 42-08*. Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 2020. [https://procompetencia.gob.do/wpfd\\_file/guia-orientativa-sobre-la-ley-general-de-defensa-de-la-competencia-num-42-08/](https://procompetencia.gob.do/wpfd_file/guia-orientativa-sobre-la-ley-general-de-defensa-de-la-competencia-num-42-08/) [consulta 01/08/23].

- Pro-Competencia. *Historia*. s.f. <https://procompetencia.gob.do/sobre-nosotros/historia/> [consulta 04/09/23].

- Pro-Competencia. «*Pro-Competencia sanciona a empresas por prácticas concertadas y acuerdos anticompetitivos*». Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, junio 21, 2021 <https://procompetencia.gob.do/procompetencia-sanciona-a-empresas-por-practicas-concertadas-y-acuerdos-anticompetitivos/> [consulta 08/09/23].

- Pro-Competencia. *Lineamientos Generales para Planes de Cumplimiento en Materia de Política de Competencia*. Santo Domingo: 2021. <https://procompetencia.gob.do/plan-de-cumplimiento/> [consulta 05/08/23].

- Pro-Competencia. «*RESOLUCIÓN NO. DE-001-2017*», enero 31, 2017. Pro-Competencia. <https://procompetencia.gob.do/wp-content/uploads/2020/02/001-17-inicio-procedimiento-oficio-mercado-cervezas.pdf> [consulta 26/07/23].

- Pro-Competencia. *Ley General de Defensa de la Competencia Núm. 42-08*. 2022. [https://procompetencia.gob.do/wpfd\\_file/ley-general-de-defensa-de-la-competencia-num-42-08/](https://procompetencia.gob.do/wpfd_file/ley-general-de-defensa-de-la-competencia-num-42-08/) [consulta 10/09/23].

- Pro-Competencia. *Guía Básica de la Ley General de Defensa de la Competencia*. Santo Domingo: 2da. edición, 2022b.





MENCIÓN DE HONOR:

**Monopolio del genio humano:  
el derecho ante las amenazas  
de la digitalización e innovación  
a la libre competencia**

*Karla Camila Ortiz*



## **Karla Camila Ortiz**

### **Seudónimo: Kacom**

Estudiante de término de la carrera de derecho en la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM). Su fascinación por las expresiones humanas, sociales y culturales aunada a su pasión por la práctica jurídica ha sido motor para que, durante su paso por la universidad, se enfoque en reforzar estas pasiones y combinarlas con nuevos intereses. En el 2023 representó a la PUCMM y a la República Dominicana en el XXI Concurso Eduardo Jiménez de Aréchaga ante la Corte Interamericana de Derechos Humanos, Costa Rica. En la actualidad es directora de Investigación y Publicación del *International Law Students Association* capítulo PUCMM. Elegida como asistente de investigación jurídica en el marco del Programa de Mentoría y Desarrollo Profesional (M&DP) del Consejo Latinoamericano para estudiosos del Derecho Internacional y Comparado - capítulo de República Dominicana (COLADIC-RD). Inició su trayecto laboral como paralegal de la oficina Francisco Álvarez Abogados y en diciembre del 2022, ocupó el cargo de asistente legal en la Dirección Jurídica del Ministerio Administrativo de la Presidencia, donde labora actualmente.

**Resumen.** Se analiza la defensa de la competencia en la era digital, explorando su relación con el derecho y la innovación. Las prácticas anticompetitivas y las implicaciones del monopolio de las creaciones intelectuales son examinadas considerando su impacto en Latinoamérica, especialmente en la República Dominicana. Se sugiere una adecuación normativa.

**Palabras clave.** Derecho de competencia, propiedad intelectual, innovación, mercados digitales, digitalización.

## INTRODUCCIÓN

*La creatividad bien podría ser la última e injusta ventaja legal competitiva que podemos aprovechar para atropellar a la competencia.*

Dave Trott

Así como casi no hay ningún área de la sociedad o de la vida cotidiana que la digitalización no haya tocado, también sería difícil encontrar una práctica comercial en que las nuevas tecnologías no estén involucrada. La aparición de nuevas tecnologías ha traído consigo nuevos modelos de innovación que suscitan cambios significativos en las ofertas y demandas del mercado actual cuya incidencia en los consumidores merece ser analizada a través de los criterios de la competencia.

Sin lugar a duda, la incursión de la tecnología en las estrategias mercadológicas plantea importantes desafíos en las políticas y leyes que rigen la competencia. Desde la exclusión de innovadores hasta la explotación de los consumidores, con los avances de la digitalización y la carrera por la globalización, cada vez más surgen nuevas conductas que ponen en peligro la competencia libre y leal. Allí, ante estos desafíos inminentes, es preciso la convergencia del derecho, las políticas y la regulación de la competencia.

Lo anterior cobra especial relevancia al advertir que la digitalización, en particular, ha planteado nuevos problemas que adelantan que el derecho, la economía y la política de la competencia no estarán a la altura del desafío si no escapan de su inercia. Por tanto, en los últimos años y dados los procesos coyunturales -pero también, en términos más generales, por la percepción de una brecha en la aplicación de la ley y las normativas en el contexto de las grandes plataformas en línea-, se ha desarrollado la urgencia de hacer algo con respecto a las tecnologías en el mercado.

Ronald Dworkin sostiene que *[e]l principio de la responsabilidad personal exige una organización económica basada en gran medida en el libre mercado, donde sean las personas, y no sus gobiernos, los que determinen a su antojo los principales elementos estructurales de la cultura económica en la que viven [...]* y con ello, pone de relieve la importancia del deber, tanto individual como colectivo, de participar e involucrarse en la toma de decisiones. Lo anterior enfatiza la importancia de tomar medidas que permitan

a los ciudadanos influir en la regulación y desarrollo del mercado, fomentando así la competencia justa y la innovación en beneficio de la sociedad.

En razón de lo anterior, este ensayo enfoca la defensa de la competencia en la era digital, destacando la importancia de la economía de libre mercado, así como la protección del derecho a competir. Se explora la compleja relación entre competencia e innovación, con énfasis en los desafíos planteados por la digitalización y la propiedad intelectual. El mismo aborda las prácticas competitivas —como la no neutralidad y el abuso de dominancia— en los mercados digitales y su impacto en la competencia. Se discuten las implicaciones de estos temas en el contexto latinoamericano, específicamente en la República Dominicana. Si bien el trabajo se basa en un enfoque teórico y conceptual, ofrece una visión integral de los desafíos y oportunidades que enfrentan los mercados digitales en la actualidad.

## CAPÍTULO I

### DEFENSA DE LA COMPETENCIA EN LA ERA DIGITAL

#### ROL DEL DERECHO DE LA COMPETENCIA

El derecho de la competencia tiene como objeto garantizar y proteger la libre competencia económica. Sus normativas buscan regular -sea prohibir y/o controlar- acuerdos, decisiones y prácticas que afecten la competencia entre empresas para (i) resguardar el bienestar de los consumidores; (ii) garantizar la libre participación de los empresarios en el mercado; y (iii) mejorar la eficiencia de los competidores<sup>161</sup>.

El resguardo de la libre y leal competencia es fundamental para el buen funcionamiento de la economía. La competencia justa entre las empresas para mantener la preferencia de los consumidores en un mercado determinado conduce a precios más bajos y a una paleta de opciones más amplia para los consumidores en tanto inspira productos y servicios de mejor calidad y novedosos. En ese sentido, el derecho de la competencia desempeña un papel fundamental en la regulación e intervención de los participantes del mercado en su relación entre sí y con los consumidores y su aplicación efectiva es esencial para mantener la integridad y la equidad en los mercados digitales. Por su naturaleza, el derecho de la competencia se mantiene en constante evolución para adaptarse a las transformaciones del escenario empresarial

---

<sup>161</sup> CARDONA (Antonia), «El derecho de competencia en la *economía digital*», p. 16.

y económico. No obstante, en las últimas décadas ha enfrentado un reto mayor en virtud de la digitalización y otros efectos de la denominada Cuarta Revolución Industrial. Conocida también como la *nueva fase del capitalismo*, en ella se vislumbran los efectos de las masivas innovaciones tecnológicas que se han ido produciendo.

En el ámbito del derecho y las políticas de competencia, surgen al menos dos tipos de desafíos en la era digital. El primero se relaciona con el uso de datos y algoritmos en actividades empresariales, donde la automatización plantea incógnitas sobre su impacto en aspectos como precios y calidad, generando dudas sobre la aplicación de la ley tradicional de competencia. El segundo desafío radica en la complejidad de los sistemas automatizados. Estos desafíos fundamentales requieren atención para mejorar la gobernanza de las plataformas digitales y la aplicación efectiva de las leyes de competencia.

Tal y como dispuso el Tribunal de Apelación estadounidense en el renombrado caso de *Microsoft*, «los veloces cambios tecnológicos llevan a sectores en los que las empresas compiten, a través de la innovación, por un dominio temporal del mercado, del cual pueden ser desplazados por la siguiente oleada de nuevos desarrollos de productos»<sup>162</sup>. Sin lugar a duda, existen diversos y nuevos aspectos económicos en el mercado que aún no están claramente definidos, y hasta el momento no existe un modelo que describa con precisión su funcionamiento. Lo anterior implica la imposibilidad de aplicar las normativas tradicionales de derecho de la competencia y extrapolar la jurisprudencia pues se han ido forjando contextos completamente desconocidos.

### 1.1.1. COMPETENCIA E INNOVACIÓN

La relación existente entre la competencia y la innovación es estrecha y compleja. En la búsqueda de la atención y preferencia de los consumidores, los agentes económicos competidores desarrollan nuevos productos, optimizan los enfoques para la comercialización e implementan estrategias y tácticas creativas: innovan. No obstante, la innovación exige condiciones previas y, *a posteriori*, requiere de ciertas protecciones legales que pueden llegar a entrar en conflicto con aquellos lineamientos que procuran la defensa de la competencia.

<sup>162</sup> DÍEZ (Fernando), «La regulación de los mercados en la era digital», p.16. Dialnet, núm. 229, 2020, Disponible en línea.

La relación entre competencia e innovación ha sido motivo de análisis, en gran medida por la tensión entre la contestabilidad y apropiabilidad de los mercados. La primera se refiere a la facilidad con la que una empresa existente en un mercado puede enfrentar la entrada de nuevos competidores o la amenaza de competidores potenciales. Se trata de cuán abierto y accesible es un mercado a nuevas empresas que deseen ingresar y competir.

La apropiabilidad, por su parte, está relacionada con la capacidad de una empresa para proteger sus innovaciones a través de patentes, derechos de autor u otros mecanismos legales que eviten que otros copien o imiten sus avances tecnológicos. Ello en virtud de que, por ejemplo, si una empresa no puede apropiarse adecuadamente de sus innovaciones, es muy probable que no invierta en actividades de investigación y desarrollo, lo que puede afectar negativamente su capacidad de innovar en un mercado competitivo.

La noción de que la competencia favorece la innovación fue inicialmente formulada por Kenneth Arrow, destacado economista ganador del Premio Nobel de Economía.

Él analizó los procesos de innovación para los agentes económicos estando (i) en un mercado competitivo y (ii) en control absoluto del mercado, es decir, en un entorno de monopolio. Su estudio concluyó en que las empresas en un entorno competitivo tienen más razones para innovar que las empresas dominantes en un entorno monopolístico. Lo anterior en virtud de que, en el monopolio, el beneficio que se obtiene antes de innovar actúa como una razón para no invertir en innovación.

En contraposición con el criterio de Arrow, el economista Schumpeter argumenta que los monopolios y las empresas grandes disponen de *métodos superiores* a las empresas del paradigma de la competencia perfecta, que son en muchos casos inferiores en su eficiencia interna, especialmente tecnológica. Schumpeter consideró la formación de monopolios «no sólo como una consecuencia necesaria de la actividad económica, sino como la oportunidad para que la innovación pudiera tener lugar, ayudando a superar las crisis coyunturales del capitalismo»<sup>163</sup>.

---

<sup>163</sup> FRAGIO (Alberto), «La crisis del estilo histórico de razonamiento económico: Joseph A. Schumpeter, Nicholas Georgescu-Roegen y Paul A. Samuelson». Scientific Electronic Library Online (SciELO), num. 55, 2020, p. 157.

Schumpeter establece que los monopolios favorecen la innovación porque (i) la inversión en innovación presenta rendimientos crecientes de escala; (ii) las empresas grandes cuentan con una mayor capacidad financiera para respaldar actividades innovadoras, y; (iii) las empresas dominantes no se enfrentan a múltiples rivales dispuestos a imitar innovaciones.

Aunque la visión de Arrow y la de Schumpeter contrastan, sus posiciones no son tan distantes<sup>164</sup>, puesto que ambos sostienen que la rivalidad y la contestabilidad benefician la innovación. Mientras Arrow se centra en analizar por qué un entorno competitivo es más propicio para la innovación, sin pasar por alto la importancia de la capacidad de apropiación, Schumpeter aboga por el proceso de rivalidad como un estímulo para la innovación.

De lo antes citado se colige que, a pesar de que la libre y leal competencia pone a disposición de los agentes un mercado competitivo en el que puedan proponer y materializar sus innovaciones, la protección de la rentabilidad de los sujetos frente a las innovaciones antedichas a menudo puede conllevar asumir distorsiones en el mercado. Refiriéndonos a innovaciones tales como el costo del fomento de la innovación, surge la necesidad de ponderar pragmáticamente esta controversia, la cual será agotada en el siguiente capítulo.

## CAPÍTULO II

### MERCADOS DIGITALES Y PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS

#### 1.1. DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL: MOTOR DE PRÁCTICAS ANTICOMPETITIVAS EN LOS MERCADOS DIGITALES

La aparición de los mercados digitales ha sido impulsada por dos factores clave: un aumento en el uso de la propiedad intelectual y en la colaboración entre las empresas. Un mercado movido por bienes intangibles se ve altamente sumergido en las implicaciones del derecho de propiedad intelectual en tanto demarcador legal de la propiedad de activos intelectuales intangibles<sup>165</sup>.

<sup>164</sup> Fragio *Op. Cit.* p. 144.

<sup>165</sup> HAMDAN-LIVRAMENTO (Intan), «La evolución de los mercados tecnológicos: Separar la realidad de la ficción». Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

Como referíamos antes, la apropiabilidad constituye un elemento sustancial del fomento de la innovación. Pero este adquiere aún más relevancia en la era digital, pues la protección de los derechos de propiedad intelectual permite que los activos intelectuales se conviertan en productos pasibles de ser comercializados. Por ejemplo, una patente es el derecho otorgado a un titular para tener el control exclusivo de la fabricación, venta o uso de la invención sin su consentimiento. Una vez se concede una patente, el titular tiene el derecho exclusivo de explotar su activo intelectual comercialmente, pero puede también otorgar licencias a terceros o incluso transferir totalmente estos derechos.

Un régimen de propiedad intelectual estricto o impreciso puede inflar el costo de la adquisición de tecnologías. O sea, incluso en entornos en los que la titularidad de las invenciones tecnológicas está en manos de múltiples titulares de derechos, quienes tienen licencia de explotación de una patente sufren las consecuencias del aumento del costo del desarrollo de nuevas invenciones en virtud de la suma de regalías en que se incurre como resultado de la negociación con cada titular de la patente. Además, se corre el riesgo de que los titulares se nieguen a otorgar licencias a cambio de tarifas relativamente altas.

No obstante, aun cuando la mayoría de los derechos de propiedad intelectual están en manos de unos pocos actores dominantes, se generan obstáculos considerables a la obtención de patentes de protección y a la entrada de competidores a través de acuerdos de licencia. Esto implica una menor capacidad de negociación para otros agentes económicos competidores y también limita la posibilidad de futuras innovaciones y la participación de empresas más pequeñas.

Por ello, cuando se relaciona la innovación y la protección de los derechos de propiedad intelectual, se presume una limitación a la competencia. En modelos típicos, el incentivo para innovar proviene de la idea de obtener beneficios de un poder de monopolio pues responderá a una patente o un secreto industrial. Pero si aumentase la competencia, por ejemplo, acortando la duración de una patente, se reducirían esos beneficios futuros desincentivando la innovación y el crecimiento económico.

En tal sentido, un régimen de derechos de propiedad intelectual diseñado únicamente para impulsar la innovación podría, en realidad, aumentar la concentración de ingresos y la desigualdad. Sin embargo, los entornos



digitales tampoco operan de manera eficiente cuando el sistema de protección de propiedad intelectual es frágil, puesto que las empresas muestran resistencia a otorgar licencias cuando enfrentan alto riesgo de robo, imitación o pérdida de su activo intelectual. Ello conduce a una disminución en la variedad de tecnologías disponibles para licenciar, lo que a su vez obstaculiza la sostenibilidad y colaboración en la innovación.

El Ministerio de Justicia de los Estados Unidos ha dispuesto que los mercados digitales son mercados de «propiedad intelectual que poseen una licencia autorizada y sus sustitutos próximos, es decir, las tecnologías o productos que son sustitutos lo bastante próximos para restringir significativamente el ejercicio del poder de mercado en relación a la propiedad intelectual que posee licencia»<sup>166</sup>. Por tanto, encontrar el balance idóneo para la protección de los derechos de propiedad intelectual para salvaguardar los procesos de innovación al margen de los retos propios de la competencia no es tarea fácil.

### 1.1.1. NO NEUTRALIDAD

Los agentes económicos competidores, cuando innovan, lo hacen transformando soluciones preexistentes para desarrollar nuevos productos que eventualmente desplazan las creaciones o empresas ya establecidas. Este concepto, bautizado como innovación disruptiva por Clayton Christensen, permite que las empresas pequeñas que buscan innovar puedan causar un impacto en el mercado.

Esta posibilidad -la capacidad de los agentes de innovar y escalar por mérito en igualdad de condiciones operativas- se conoce como neutralidad competitiva.

A pesar de que este concepto se desarrolla para apelar las desigualdades entre empresas privadas y estatales por las políticas estatales, su extrapolación a los mercados digitales es acertada.

En un mercado neutral, todas las partes tienen igualdad de oportunidades y acceso a los servicios y recursos, sin discriminación o preferencia injusta. La no neutralidad en los mercados digitales se refiere a la falta de imparcialidad o equidad en la forma en que las plataformas en línea, como motores de búsqueda, redes sociales, tiendas en línea y otros servicios digitales, tratan a diferentes usuarios, proveedores o contenidos.

<sup>166</sup> Ministerio de Justicia de los Estados Unidos, 1995: p.6.

Las empresas combinan la no neutralidad con otras prácticas depredatorias<sup>167</sup> para fortalecer o sostener sus posiciones de monopolio en otros mercados.

Citemos a *Facebook* como caso ilustrativo, por llevar a cabo este tipo de prácticas en el mercado digital. Las acciones por las que ha sido acusado buscan dificultar el éxito de cualquier competidor potencial.

La falta de neutralidad en las plataformas digitales representa un desafío significativo para la competencia, pues cuando se aúna con el auto favorecimiento, constituye una práctica anticompetitiva difícil de abordar.

Con el autofavorecimiento en los mercados digitales los agentes económicos priorizan o benefician sus propios productos o servicios en la plataforma en detrimento de los productos o servicios de terceros. Las formas en la que esto puede suceder en los mercados digitales son innumerables por lo que, muchas prácticas anticompetitivas, que se han vuelto recurrentes, tienen raíces en la no neutralidad<sup>168</sup>.

### 1.1.2. CREACIÓN DE MONOPOLIOS Y ABUSO DE LA DOMINANCIA

Como es bien sabido, los monopolios son aquellos mercados carentes de competencia libre y leal en el que un solo agente económico suplente un bien de manera exclusiva. Es decir, un solo sujeto competidor posee control absoluto sobre el flujo del mercado en cierto sector por ser el único oferente de un determinado producto o servicio. Este escenario tiene un pernicioso parecido con los efectos de la protección de la propiedad intelectual. Cuando el derecho de propiedad intelectual utiliza mecanismos como las patentes -que garantizan el uso exclusivo de un producto por un tiempo limitado- circunscribe la comercialización de determinado bien al creador o titular del derecho, generándose así lo que se conoce como un monopolio legal.

Lo anterior autoriza a inferir que el papel dominante que juega la propiedad intelectual en los mercados digitales lo vuelve aún más vulnerable a las

---

<sup>167</sup> Con el *dumping* en mercados adyacentes, por ejemplo.

<sup>168</sup> DA SILVA (Filipe) y NÚÑEZ (Georgina), «La libre competencia en la era digital y la pospandemia, el impacto sobre las pequeñas y medianas empresas» Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, p.29.

prácticas anticompetitivas que ya se encuentran presentes en el mercado tradicional. Muchas veces, los propios esfuerzos por la búsqueda de la protección de los activos intelectuales de los titulares -por la complejidad de estas innovaciones intangibles- perturban el dinamismo de la competencia de los mercados.

De hecho, se ha entendido que estos mercados —por su naturaleza— son inherentes a un sistema dominado por monopolios. No así, ante el surgimiento de monopolios, el fomento y la protección de la interoperabilidad puede servir como un útil contrapeso. La interoperabilidad como capacidad a desarrollar por los sistemas digitales, permite operar de manera conjunta y compartir información sin enfrentar barreras técnicas o legales, incluso a aquellos provenientes de distintos proveedores. Sin desmedro de que la promoción de la interoperabilidad debería ser una prioridad incluso si no se detectan prácticas anticompetitivas en los mercados digitales, la interoperabilidad debería considerarse más bien como una medida punitiva que las autoridades de competencia podrían aplicar ante posibles abusos de poder de mercado en entornos digitales<sup>169</sup>.

Lo anteriormente expuesto se debe a que la disminución de la dominancia en el mercado y la entrada de nuevos competidores tiene un efecto beneficioso en la competencia y la innovación. Por lo que el abuso de la dominancia opera de manera nociva frente a los competidores, los consumidores y el mercado relevante.

El abuso de la posición dominante ocurre cuando los agentes económicos hacen uso de su dominancia para incurrir en conductas explotativas y/o exclusorias en el mercado relevante. Las prácticas explotativas son aquellas que utilizan la imposición de precios abusivos y la discriminación de precios para explotar las oportunidades de los consumidores. Por otra parte, las empresas incurrir en prácticas exclusorias cuando restringen el acceso de otros competidores. A la luz del derecho norteamericano, por ejemplo, las conductas exclusorias son aquellas que (i) son *capaces de crear, aumentar, o prolongar el poder monopólico de una empresa al limitar las oportunidades de sus competidores* y que (ii) no favorecen a los consumidores; son prescindibles para los beneficios particulares de los antedichos; o causan perjuicios desproporcionados en comparación con los beneficios que

<sup>169</sup> KADES (Michael) y MORTON (Scott), *Interoperability as a competition remedy for digital networks*, 39.

proporcionan<sup>170</sup>.

En general, el comportamiento de una empresa que ocupa una posición dominante se puede convertir en un abuso cuando toma ventaja de su poder para obtener beneficios que no podría obtener en un entorno competitivo; cuando restringe la competencia o altera el mercado para que la competencia sea sustancialmente reducida y/o; cuando afecta o interfiere seriamente con las operaciones de otro agente.

Al momento de determinar este tipo de prácticas anticompetitivas en el mercado digital, se presentan nuevos retos. Primero, la determinación del mercado es un punto clave. Sin embargo, en el entorno digital los límites de los mercados no están tan delimitados como en los tradicionales, pues los mismos cambian muy rápido. Los productos abarcan una amplia gama de características, son tecnológicamente sofisticados y se encuentran en mercados de cambios rápido en virtud de la innovación, la capacidad de desarrollo de aplicaciones de veloz ejecución y la accesibilidad relativamente baja para nuevos participantes.

Segundo, los mercados digitales son basados en la innovación, por lo que un nuevo servicio o producto puede perturbar las redes vigentes mientras la nueva crece rápido, lo que lleva a un cambio fugaz de un servicio a otro. Sin embargo, por el servicio brindado por una plataforma que ganó, el ganador se lleva toda la posición. La categoría de abusos de exclusión es particularmente rica en teorías de daño en entornos digitales. Acuerdos de exclusividad, discriminación de precios, negativas a conceder licencias de derechos de propiedad intelectual o a proporcionar información sobre interoperabilidad, son algunos de los ejemplos de actividades exclusorias en el contexto digital<sup>171</sup>.

Dado que los datos desempeñan un papel tan importante en los mercados digitales, algunas plataformas digitales han sido capaces de posicionarse como cuellos de botella obligatorios entre los operadores, incluso competidores, y los consumidores por su negativa a proporcionar información. Sin embargo, no está claro que negarse a proporcionar datos a sus competidores constituya una negación a negociar en el contexto del derecho de competencia, ya que es difícil determinar con seguridad en qué casos un conjunto de datos se volvería

---

<sup>170</sup> HOVENKAMP (Herbert), «*Exclusion and the Sherman Act*». University of Chicago Law Review.

<sup>171</sup> WHISH (Richard) y BAILEY (David), «*Competition Law*».

imprescindible para garantizar la competitividad.

Como hemos esbozado, controlar y evitar las prácticas anticompetitivas en entornos digitales no es labor sencilla. El derecho de la competencia se ve ante la dicotomía de perseguirlas de manera estricta, por un lado, que puede desincentivar a las empresas a invertir en innovación, o una aplicación insuficiente, por el otro, que puede resultar perjudicial para la competencia, los competidores y los consumidores. No obstante, urge ponderar y proporcionar reglas más sólidas diseñadas para ser aplicadas a los mercados digitales adaptadas a sus particularidades, según se abordará en el siguiente capítulo.

## CAPÍTULO III

### PERSPECTIVA ZONAL

América Latina se encuentra inmersa en un panorama dinámico en relación con los mercados digitales, la competencia y el derecho. La región experimenta un vertiginoso crecimiento en el ámbito de los mercados digitales, impulsado por una mayor adopción de tecnologías digitales y el surgimiento de numerosas empresas tecnológicas. Este auge ha suscitado un interés creciente en la regulación y la competencia en estos mercados, a medida que la región busca equilibrar la innovación y la competencia justa.

Con el advenimiento de los tratados de libre comercio, los países latinoamericanos se vieron en la necesidad de negociar aspectos relacionados con la propiedad intelectual, como contrapartida, para mantener o incrementar su acceso a los mercados estadounidenses para atraer inversiones extranjeras. Como resultado, abordaron referidos instrumentos internacionales siguiendo un método similar al que aplicaron en los acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). A pesar de las diferencias procesales, como generalidad, ningún país de la región estableció un consenso parlamentario o un acuerdo político previo para definir los objetivos deseados<sup>172</sup>. Del mismo modo, convinieron todos en aumentar al máximo la entrada a los mercados y reducir al mínimo los gastos vinculados a la propiedad intelectual, especialmente en lo que concierne a las patentes.

<sup>172</sup> DÍAZ (Álvaro), *América Latina y el Caribe: La propiedad intelectual después de los tratados de libre comercio*. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 100.

La capacidad de negociación de los gobiernos de la región fue pasada por alto, debido a la carencia de conocimientos técnicos avanzados en el ámbito de la propiedad intelectual, especialmente en lo que respecta a los derechos de autor en el entorno digital. Además, tenían un entendimiento limitado de la compleja realidad de los Estados Unidos, debido a sus veloces avances y las realidades contrastantes. Entonces, las negociaciones entre los Estados Unidos y los países de la región se llevaron a cabo en condiciones notablemente desiguales. Por ejemplo, se puede vislumbrar en el caso de los acuerdos del Pacto Andino y del Mercado Común Centroamericano.

En este sentido, Braithwaite sugiere que los países desarrollados son los principales creadores de normas y regulaciones, mientras los que están en vía de desarrollo tienden a absorberlas. Esta adherencia no debe ser pasiva, porque debe incluir la adaptación de estas normas y la adecuación de principios y ordenamientos propios preexistentes. En naciones que experimentaron industrialización tardía, se hace necesario desarrollar estrategias de competencia que aborden de manera específica los impactos negativos que pueden surgir a nivel local debido a los cambios originados por la incursión de las innovaciones tecnológicas en los mercados.

## 1.1. EL MARCO DOMINICANO

Debido a la trascendencia que tienen los efectos de la competencia, en la República Dominicana, la libre competencia tiene rango constitucional. El constituyente ha consagrado la libertad de empresa en las disposiciones del artículo 50 de la Constitución, estableciendo *inter alia* la obligación del Estado de velar por la competencia libre y leal y de adoptar las *medidas que fueren necesarias para evitar los efectos nocivos y restrictivos del monopolio y del abuso de posición dominante. En tal sentido, el derecho de la competencia en el país, se erige sobre este derecho consagrado en nuestra Carta Magna, pero además, sobre la adecuación del derecho interno para cumplir con los tratados internacionales ratificados por el Estado dominicano.*

A saber, la República Dominicana en julio de 2004 firmó y ratificó el *Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement* por adhesión. Para ello, el gobierno suscribió un acuerdo en virtud del cual se comprometió a no someter a la Corte Penal Internacional a militares estadounidenses que cometieran crímenes o delitos en territorio dominicano, un mes después de

haberse adherido al Tratado de Roma que creó referida corte<sup>173</sup>. Pocos días después, el Congreso estadounidense ratificó el tratado entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos y en agosto del 2004 el Congreso dominicano hizo lo propio.

Entre otros tratados internacionales ratificados por el Estado dominicano — concernientes a la competencia libre y leal— que sirvieron de base y fuente para la regulación vigente vale mencionar el acuerdo General de Comercio y Servicio, el acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio y, el acuerdo de Asociación Económica.

En consideración de la necesidad de fomentar una mayor apertura a la inversión en el país, así como de promover la competencia en beneficio de las empresas, y debido a la falta de una regulación que protegiese la competencia libre, se promulgó la Ley núm. 42-08 sobre la Defensa de la Competencia, de fecha 25 de enero de 2008. No obstante, la misma entró en vigor en enero del 2017. Con esta se crea el Consejo Directivo de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (Pro-Competencia), como autoridad de competencia responsable de garantizar que los mercados sean competitivos y que no existan prácticas anticompetitivas que perjudiquen a los consumidores y usuarios.

*El internet llegó a la República Dominicana en el 1995, revolucionando el escenario tecnológico y de innovación del país. A finales de esa década, en 1998, se estableció el dominio «.net» en respuesta a la creciente demanda y las nuevas oportunidades comerciales que surgieron como resultado de la globalización y la digitalización. Eso provocó que agentes económicos locales decidieran incursionar en mercados a través de los medios digitales, en particular, por medio de páginas web<sup>174</sup>.*

*En la actualidad, tanto la República Dominicana como América Latina están inmersas en procesos de integración global y regional, lo que demanda que cada mercado esté regulado de manera transparente y sin irregularidades. A tal fin, en el 2002 se promulga la Ley núm. 126-02 sobre Comercio*

Electrónico, Documentos y Firmas Digitales de la República Dominicana, el cuatro de septiembre del 2002, en virtud de la cual se desarrollaron

<sup>173</sup> DÍAZ (Álvaro), *Op. Cit.* p102.

<sup>174</sup> IZQUIERDO (Alexandra), *Informe final Diagnóstico Nacional de Innovación*. Oficina Nacional de Estadística (ONE) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

diversas regulaciones y normativas con el objetivo de impulsar el comercio electrónico, garantizar la seguridad de los usuarios y fortalecer la estructura institucional de este sector. Existen otras leyes y normativas que reglamentan las transacciones de este tipo de comercio a nivel local tales como: la Ley núm. 153-98, General de Telecomunicaciones y la 172-13, sobre protección de datos personales.

En la conferencia «Acciones de aplicación de la ley y abogacía en mercados digitales», Pro-Competencia abordó la problemática objeto del presente ensayo, comprendiendo el entorno digital como el futuro del mercado. En el marco de la misma se auguró el análisis de los mercados en entornos digitales en relación con los ingresos, las formas de participación y la canalización de los agentes económicos.

En este contexto, es importante resaltar que la ausencia de una legislación específica para regular los mercados digitales en crecimiento no significa automáticamente que las autoridades de competencia no posean mecanismos para regular y ejercer control sobre la competencia. El compromiso de las autoridades en el fomento de la innovación en la libre competencia en los mercados digitales se debe percibir independientemente de la labor legislativa tan esperada.

Un ejemplo de cómo se aborda esta cuestión en nuestro país es mediante el uso de la abogacía de la competencia, una facultad otorgada a Pro-Competencia por la Ley 42-08. A través de esta herramienta, se han realizado evaluaciones y observaciones a la normativa técnica del servicio de transporte en taxi, emitida por el Instituto Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre. Asimismo, se han emitido informes de abogacía y una opinión motivada relacionados con el reglamento sobre la aplicación del Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS) a los servicios digitales proporcionados por proveedores extranjeros.

Mediante la abogacía de la competencia, las autoridades tienen la capacidad de revisar las acciones legales del Estado que puedan contravenir los principios de competencia justa, evaluar el impacto de las ayudas estatales en las condiciones de competencia y simplificar los procedimientos administrativos para evitar que obstaculicen el ejercicio del derecho a la competencia libre y leal. A pesar de la necesidad imperante de adoptar medidas de carácter legislativo para la República Dominicana, al igual que en otros países de la región, las autoridades competentes han puesto en marcha medidas que



propician el desarrollo de una transformación digital integral y sostenible.

## 1.2. RECOMENDACIONES

Para asegurar una competencia más equitativa, las autoridades deben emplear las mismas estrategias que las empresas utilizan para abordar los abusos de posición dominante en los mercados. En otras palabras, las tecnologías deben transformar tanto la forma en que se compite como la manera en que se regula el mercado.

La concepción tradicional de la política de competencia tiende a ser vista por muchos como una postura pasiva, es decir, intervenir solo en caso de que surja un fallo en el mercado. Un ejemplo es la dependencia en los programas de delación compensada en la detección de cárteles. En el contexto de la economía digital, seguir esta tendencia pasiva puede tener graves repercusiones para la sociedad, ya que los efectos de prácticas anticompetitivas se manifiestan mucho más rápido en los mercados digitales. Por tanto, lo que se requiere en la actualidad es una política que tenga la capacidad de anticipar y prevenir las consecuencias de comportamientos contrarios a la competencia.

La percepción de una brecha en la aplicación de políticas de competencia, que posiblemente otorga a las grandes empresas tecnológicas un exceso de control económico, social y, en algunos casos, influencia política, ha generado llamados a revisar o ajustar las leyes de competencia y sus métodos de implementación en jurisdicciones clave, como los Estados Unidos y la Unión Europea. Más que considerar modificaciones en las leyes de competencia y sus mecanismos de aplicación, se debe explorar la posibilidad de establecer regulaciones anticipadas como complemento o alternativa a las leyes de competencia, y la creación de nuevas agencias reguladoras destinadas específicamente a los mercados digitales.

En virtud de lo anterior, en la era digital, la revisión de las leyes de propiedad intelectual debe centrarse en establecer un equilibrio entre la promoción de la creación y el acceso público, así como entre los derechos de los titulares de propiedad intelectual y los derechos de los usuarios y consumidores. En este contexto, las futuras regulaciones deben fusionar la protección legal de los medios digitales con la salvaguarda de los derechos de los consumidores, la promoción de la competencia y el estímulo a la innovación. Para ello, se recomienda tomar en cuenta las siguientes acotaciones:

- (i) Delimitación clara de las excepciones y límites de la protección de los derechos sobre activos intelectuales en medios digitales.
- (ii) Acceso de los consumidores y usuarios a la información y a los medios necesarios para ingresar en los mercados digitales.
- (iii) Incorporación en la legislación de un mecanismo expedito de revisión administrativa que permita hacer cumplir las regulaciones. Lo anterior puede incluir sanciones para quienes violen los derechos de los consumidores.
- (iv) Involucramiento de los consumidores, los agentes económicos competidores, los titulares de derechos y la sociedad civil en general, en el proceso de elaboración de regulaciones para tomar en cuenta diversas perspectivas.
- (v) Realización de evaluaciones regulares de la efectividad de las regulaciones.

## CONCLUSIONES

*No son los más fuertes o inteligentes los que sobreviven, sino los que mejor se adaptan a los cambios de su entorno.*

Charles Darwin

Un elemento característico inherente al ser humano es su creatividad. Producimos ideas como medio de subsistencia. Filósofos como Aristóteles o Sócrates identificaron esta conducta habitual del genio humano y lo denominaron *praxis*. Los seres humanos viven una carrera constante por mejorar los estándares de calidad de vida a través de la sabiduría práctica. Es decir, usamos el conocimiento para generar ideas que nos permitan satisfacer nuestras necesidades.

Así, las ideas ostentan un papel fundamental en la creación de valor económico. A menudo, el valor de mercado de estos resultados supera el costo de los insumos, y allí es donde la creatividad, en la combinación de ingredientes, marca la diferencia. Aunque nuestros recursos materiales son limitados, los seres humanos tenemos la capacidad de generar ideas de forma ilimitada. Esta capacidad es fundamental para impulsar un crecimiento económico constante y esencial para satisfacer el crecimiento en el consumo.

Los seres humanos somos impulsados por incentivos y la regulación de la competencia se vuelve fundamental para aprovechar las ideas. En nuestra

época, de la era digital, las empresas compiten intensamente por el mercado y las ganancias, lo que puede llevar a una búsqueda desenfrenada de incentivos financieros. Esta competencia puede centrarse en el desarrollo rápido de productos y servicios, lo que a veces significa que las ideas emergentes se lanzan en formas primitivas o incluso no maduras.

En Latinoamérica, la falta de conocimientos ha dejado a los países de la región en condiciones desiguales con respecto de las nuevas tecnologías y entornos digitales. En la República Dominicana, no se han promulgado leyes específicas para resguardar las prácticas competitivas en los entornos digitales, pero se han tomado los primeros pasos para proteger a los agentes competidores y a los consumidores.

Una política de competencia para la economía digital debe estar diseñada para alentar la innovación, y a su vez amedrentar a los agentes económicos a establecer mercados indebidos y crear obstáculos para la entrada de nuevos competidores. Aunque hemos delineado herramientas valiosas dentro del marco legal existente, especialmente en el ámbito del derecho de la competencia, que pueden ser empleadas a facilitar la evaluación, es probable que una reforma más integral resulte beneficiosa para las autoridades, los tribunales y las empresas.

Esta reforma proporcionaría normativas más sólidas diseñadas específicamente para su aplicación en los mercados digitales, adaptándose a sus particularidades y requerimientos específicos. Teniendo como punto de partida que los actores principales de la regulación en la materia sean los pioneros o responsables de la elaboración de este compendio de cara a su incorporación en la agenda legislativa, y que se acompañe de un protocolo especial para que una vez positivizado su cumplimiento sea efectivo y podamos tener indicadores que muestren el avance acorde a los tiempos.

## BIBLIOGRAFÍA

- SILBOS RIBAS (Mateo), «Competencia e innovación», en innovación y transformación económica, Revista Economía Industrial, editado por el Centro de Publicaciones del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo Panamá, pp. 119 - 130. España, 2021. <https://presidencia.gva.es/documents/166658342/173645670/Ejemplar+421/842077fe-9d37-4544-b532-b8ecba7bb258>

- AGHION (Philippe), CHERIF (Reda) y HASANOV (Fuad), Competition, innovation and inclusive growth. Fondo Monetario Internacional. Estados Unidos, 2021. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2021/03/19/Competition-Innovation-and-Inclusive-Growth-50269>
- DÍAZ (Álvaro), América Latina y el Caribe: La propiedad intelectual después de los tratados de libre comercio. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile, 2008. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/ac7ec3d1-8014-4950-8750-1a568c5ebffd/content>
- DA SILVA (Filipe) y NÚÑEZ (Georgina), La libre competencia en la era digital y la pospandemia, el impacto sobre las pequeñas y medianas empresas. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Santiago de Chile, 2021. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/0745f028-a991-4171-b865-0482a67b4c7f/content>
- HAMDAN-LIVRAMENTO (Intan), La evolución de los mercados tecnológicos: Separar la realidad de la ficción. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), 2012. [https://www.wipo.int/wipo\\_magazine/es/2012/02/article\\_0005.html](https://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2012/02/article_0005.html)
- FRAGIO (Alberto), La crisis del estilo histórico de razonamiento económico: Joseph A. Schumpeter, Nicholas Georgescu-Roegen y Paul A. Samuelson. Scientific Electronic Library Online (SciELO). México, 2020. <https://www.scielo.org.mx/pdf/hg/n55/1405-0927-hg-55-131.pdf>
- IZQUIERDO (Alexandra), Informe final Diagnóstico Nacional de Innovación. Oficina Nacional de Estadística (ONE) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). República Dominicana, 2020. <https://www.one.gob.do/media/yz4bvcdi/11diagnostico-nacional-de-innovación-para-rd.pdf>
- OCDE. Manual de la OCDE sobre política de competencia en la era digital. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Francia, 2022. <https://www.oecd.org/daf/competition/manual-de-la-ocde-sobre-politica-de-competencia-en-la-era-digital.pdf>
- ULLRICH (Hanns), «Technology Protection and Competition Policy for the Information Economy, From Property Rights for Competition to Competition Without Proper Rights?». Max Planck Institute for Innovation and Competition Research Paper Series. Germany, Múnich, 2020. <https://deliverypdf.ssrn.com/delivery.php?>

