



**Trabajo final para optar por el título de
Maestría en Relaciones Internacionales**

Título:

**Las Multinacionales en las relaciones internacionales y procesos de
globalización en República Dominicana: Retos y Oportunidades,
(Caso: Fusión AMBEV y CND).**

Sustentante:

Lic. Ceferino Antonio Peralta
Matrícula 2017-1229

Asesora:

Profesora Graciela Mirtha Morales Pacheco

**Santo Domingo, República Dominicana
Abril 2019**

RESUMEN

En los actuales momentos de globalización que se está viviendo, las economías de los países se han hecho más complejas debido a que su desarrollo económico y comercial ya no depende de ellas mismas sino que también se ven afectadas por el desarrollo económico de las políticas globales adoptadas por los demás países del sistema. Es derecho de todo Estado soberano como es la República Dominicana y como está establecido en la Constitución: diseñar políticas para proteger y estimular la sana competencia en las empresas locales, creando leyes y marcos regulatorios que no permitan las practicas anticorrosiva y la creación de carteles e industrias monopolistas en el mercado local, que las autoridades locales están llamadas a crear políticas que salvan guarden la industria nacional frente a la competencia directa o indirecta de empresas extranjeras que vayan en detrimento de la industria local, con la fusión por absorción de ambas empresas Cervecería Nacional Dominicana y AmBev se crea un mercado monopolizado de las cervezas. El objetivo general de la investigación es determinar las implicaciones legales para la Republica Dominicana de la fusión entre la multinacional Ambev y la empresa local CND. Los objetivos específicos. Se clasifican en, evaluar las legislaciones locales aplicadas en materia de comercio exterior, medir los efectos que se derivan a raíz de la entrada en vigencia de esta fusión por absorción, definir posibles iniciativas gubernamentales para establecer garantías en el cumplimiento del debido proceso para la fusión de empresas multinacionales y locales. La metodología utilizada en esta investigación es de naturaleza cualitativa donde se consultarán los principales estudios de este tema en específico realizados hasta la fecha y las diferentes teorías practicas del mismo.

INDICE

| | Pág. |
|---|------------|
| DEDICATORIA | ii |
| AGRADECIMIENTOS..... | iii |
| INTRODUCCIÓN | iv |
| | |
| CAPÍTULO I: | |
| GENERALIDADES DE LAS EMPRESAS | |
| MULTINACIONALES | |
| 1.1 Empresas multinacionales..... | 1 |
| 1.2 Características de las empresas multinacionales..... | 5 |
| 1.2.1 Historia..... | 5 |
| 1.2.2 Descentralización..... | 6 |
| 1.2.3 Nuevos mercados | 6 |
| 1.2.4 Expansión de la línea de producto..... | 7 |
| 1.2.7 Grandes capitales | 7 |
| 1.2.8 Utilización de un idioma en común | 8 |
| 1.2.9 Distribución | 8 |
| 1.2.10 Normas globalizadas | 8 |
| 1.2.11 Normativa de cada país | 9 |
| 1.3 Normativas Generales de las empresas multinacionales..... | 9 |
| 1.3.1 Corporaciones transnacionales y compromisos en materia de derechos humanos..... | 9 |
| 1.3.2 Sociedad civil y Responsabilidad Social Empresarial..... | 12 |
| 1.4 La Empresa Multinacional en La República Dominicana | 12 |
| 1.5 Expansión de la operación logística de las multinacionales a futuro. | 15 |
| 1.6 Las relaciones Internacionales e interacciones internacionales. La lógica de expansión de las multinacionales..... | 15 |
| 1.6.1 Clasificación de las relaciones internacionales..... | 19 |
| 1.6.2 El comercio exterior y las empresas multinacionales..... | 21 |
| | |
| CAPÍTULO II: | |
| PROCESOS DE GLOBALIZACIÓN EN | |
| REPÚBLICA DOMINICANA | |
| 2.1 El proceso de globalización..... | 24 |
| 2.2 Proceso de globalización en el área industrial y comercial | 26 |
| 2.3 Proceso de Globalización en la República Dominicana | 28 |
| 2.3.1 Reformas Arancelarias | 32 |
| 2.3.2 Libre Comercio de Bienes y Compras al Sector Público..... | 33 |
| 2.3.3 Libre Comercio de servicios..... | 34 |
| 2.3.4 Protección y Promoción de las Inversiones | 34 |
| 2.3.5 Privatización de las Empresas del Estado | 35 |
| 2.4 Diferencia en las Dotaciones de Recursos..... | 36 |
| 2.5.1 Diferencias en la Demanda..... | 36 |

| | |
|---|----|
| 2.5.2 Diferencias en las Economías de Escala en la Producción..... | 37 |
| 2.5.3 Las Diferencias entre las Políticas Económicas | 38 |
| 2.5.4. La percepción de la globalización desde el punto de vista de la administración y el mercadeo en la República Dominicana..... | 38 |
| 2.6 La Globalización y los Sectores Empresariales en República Dominicana | 40 |
| 2.6.1 Sectores empresariales en la República Dominicana..... | 41 |
| 2.7 Actitud del empresariado dominicano ante el proceso de Globalización..... | 43 |
| 2.7.1 Incorporación del empresariado dominicano al proceso de la globalización | 44 |
| 2.8 Las Empresas Dominicanas y la Globalización..... | 46 |

CAPÍTULO III:

RETOS Y OPORTUNIDADES DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES TOMANDO EN CUENTA LA FUSION DE AMBEV Y CDN

| | |
|---|----|
| 3.1 Retos de las empresas multinacionales | 51 |
| 3.2 Problemas que afectan directamente a las empresas Multinacionales y Nacionales en el ámbito Internacional. | 53 |
| 3.4 Fusión de AMBEV Y CDN | 60 |
| 3.4.1 Estrategia y objetivos de la fusión..... | 62 |
| 3.4.2 Condiciones del mercado después de la fusión..... | 64 |
| 3.4.3 Barreras de entrada | 66 |
| 3.4.4 Correlación de los precios de la empresa fusionada | 67 |
| 3.4.5 Comportamiento comercial de la empresa fusionada | 68 |
| 3.4.6 Efecto de la fusión sobre los precios | 70 |
| 3.4.7 Impacto sobre el margen del mayorista | 72 |
| 3.4.8 Ganancias de eficiencia: han aumentado las exportaciones de cerveza | 73 |
| 3.4.9 Efecto sobre el empleo | 73 |
| 3.4.10 Impacto de la fusión sobre el bienestar del Consumidor | 74 |

| | |
|------------------------------|-----------|
| CONCLUSIÓN | 75 |
| RECOMENDACIONES | 77 |
| BIBLIOGRAFÍA | 78 |
| ANEXOS | 82 |

DEDICATORIA

A mis hijas, Carolin, Helen, Marienny, Ana Patricia y Celainy, por ocupar parte de su tiempo y comprender que la preparación en la formación de los profesionales es constante y de manera permanente. A ellas les pido excusa por tomar parte de su tiempo, dando las gracias por comprenderme.

A mi sobrina, Milagros Uribe, la cual es como mi hija mayor, gracias por la ayuda permanente y cubrir mi espacio en el momento que no estaba en el hogar.

Ustedes son el eje central de mi preocupación, por quienes pido al señor Dios salud y vida, espero que el señor les permita desarrollar su inteligencia y que en el mañana sean mujeres de grande sabiduría. Las quiero, estoy feliz de tenerlas. Que el señor siempre las proteja.

A mi querida amiga, hermana y profesora, Rosa Román, Quien con su colaboración y orientación facilito la realización de esta maestría. A ella le agradezco de todo corazón.

A mis compañeros, gracias porque siempre estuvieron brindándome su apoyo, cariño y comprensión. Estoy muy agradecido por haberlos conocido y compartir con ustedes este camino a la mejora del desarrollo académico.

Ceferino Antonio Peralta Fortuna

AGRADECIMIENTOS

A Dios todo poderoso, primero por permitirle a mis progenitores la procreación de la persona que hoy soy, y darme la oportunidad de desarrollarme adquiriendo capacidad y valentía hasta llegar a ser útil para esta sociedad en la que hoy vivimos.

A mis padres MARIA FORTUNA Y VICTOR NICOLAS PERALTA CASTILLO, quienes con sacrificio y amor supieron iniciarme por los senderos del triunfo, me enseñaron a luchar y hacer el esfuerzo necesario para obtener un objetivo, al cual ya resuelto se le daría más valor.

A ellos podré pagarles la honradez, el honor, la felicidad y la satisfacción de ser su hijo. Ustedes son luz de mis días, carne de mi cuerpo y sangre de mis venas y como realidad de la vida, al igual que ustedes, soy ave de paso en el planeta, pero como sea nunca se apartaran de mí. Los quiero mucho, que el señor les siga dando larga vida, salud y los proteja.

A la administración de la Universidad Acción Pro Educación Y Cultura (UNAPEC). Por haberme dado la oportunidad de conseguir los conocimientos necesarios en un área a la cual no había incursionado, como lo es las relaciones internacionales.

A los profesores, por aportar de sus experiencias y ser parte del inicio de un camino largo por recorrer en el área de las relaciones internacionales. Gracias por los aportes significativos brindados por cada uno de ellos en mí. De esos estaré agradecido toda la vida.

Al departamento de Post Grado de la Universidad Acción Pro Educación Y Cultura (UNAPEC). Y en especial al embajador Manuel Morales Lama, como coordinador de esta maestría; por abrirnos las puertas y estar dispuesto cada vez que lo necesitamos, por su comprensión, y su disponibilidad.

A mi asesora Graciela Morales Pacheco. Gracias por brindarme su conocimiento y comprensión, por siempre aportar a nosotros y motivarnos a realizar un trabajo a la altura, y con los requerimientos exigidos por la universidad.

Ceferino Antonio Peralta

INTRODUCCIÓN

Las empresas multinacionales representan una figura clave para la economía de cualquier país, teniendo en cuenta que el objeto formal del mismo consiste en la ampliación del mercado en cualquier sector comercial. En este caso es importante resaltar el papel de la globalización, relacionado a las empresas multinacionales.

La importancia del proceso de globalización relacionado con las empresas multinacionales, radica en la comunicación mundial que existe y fluye entre los procesos comerciales y la proyección mundial del mercado.

La presente investigación tiene como objetivo general, determinar las implicaciones legales para la República Dominicana de la fusión entre la multinacional Ambev y la empresa local CND.

Así mismo, como objetivos específicos contempla; evaluar las legislaciones locales aplicadas en materia de comercio exterior, medir los efectos que se derivan a raíz de la entrada en vigencia de esta fusión por absorción, definir posibles iniciativas gubernamentales para establecer garantías en el cumplimiento del debido proceso para la fusión de empresas multinacionales y locales.

La metodología utilizada para llevar a cabo la presente investigación fue de naturaleza cualitativa donde se consultarán los principales estudios de este tema en específico realizados hasta la fecha y las diferentes teorías prácticas del mismo, para analizarlos respecto a las implicaciones de las políticas internas y exteriores de la

Republica Dominicana en materia de competitividad, prácticas monopolistas y proteccionismo.

Se utilizara como técnica de investigación la revisión de documentos: legislaciones locales, legislaciones internacionales, estudios e investigaciones realizadas, artículos de periódico y las informaciones arrojadas por las técnicas de acopio que se utilizaran.

Los estudios exploratorios regularmente son utilizados con el objetivo de medir fenómenos, probar hipótesis, hacer análisis de causas y efectos, entre otros.

Los enfoques cualitativos utilizan la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación.

En este orden de ideas, cabe resaltar que la presente investigación, se estructura en tres capítulo, donde el capítulo uno consiste en generalidades de las empresas multinacionales, el capítulo dos, procesos de globalización en República Dominicana y el capítulo tres retos y oportunidades de las empresas multinacionales en las relaciones internacionales tomando en cuenta la fusión de AMBEV y CDN.

**CAPÍTULO I:
GENERALIDADES DE LAS EMPRESAS
MULTINACIONALES**

1.1 Empresas multinacionales

El escenario donde las empresas multinacionales llevan a cabo sus operaciones es un escenario mundial, esto se debe al fenómeno de la globalización, que las impulsa y las hace parte de su proceso. A finales del siglo pasado se produjeron cambios políticos que favorecieron la labor de las empresas multinacionales, después de haber terminado la guerra fría, nadie pone en tela de juicio la representación que tiene en el aspecto internacional.

Sin lugar a dudas, el principal objetivo de cada empresario es convertir su empresa en multinacional, esa es su meta; pero lograr este objetivo está condicionado a la realización de una fuerte inversión y organización, a lo que se suma una serie de requisitos indispensables para desarrollar una multinacional.

“Diversas opiniones han planteado que las empresas trasnacionales constituyen una amenaza para la sociedad, responsabilidad que recae sobre los gobiernos, y que representan aspectos negativos, no solo para el país anfitrión, sino también para el responsable de representar la casa matriz. De igual manera, se destacan otras opiniones según las cuales se considera que afectan mínimamente al país de origen, y que los acuerdos realizados con el país anfitrión procuran la obtención de ventajas de ambos, en términos económicos para las empresas, en los impuestos, en el empleo y en la capacidad de importación para el Estado”. (Allar R. , 2007)

Los conceptos de empresa multinacional y de la empresa trasnacional guardan semejanza, y cuentan con mucha popularidad. Para entenderlo, es importante aclarar que el término empresa multinacional es un término muy utilizado en el área académica y económica, sin embargo, este término es definido o catalogado por la

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y La Comisión Económica para América Latina (CEPAL), como transnacionales. (Glipin, 2000).

Las empresas transnacionales y las multinacionales son conocidas además, como empresas internacionales o globales, aunque en una proporción menor. Forman parte del mayor grupo de representantes transnacionales que suponen de manera trascendental un modelo de acción no gubernamental, que nace en una nación y trasciende sus fronteras, representando de esta manera varias colocaciones no gubernamentales, que tienen disimiles preocupaciones internacionales.

De acuerdo con las reflexiones del investigador (Ramiro Allar., 2007), “las compañías multinacionales son un grupo de empresas cuyas operaciones son realizadas a escala internacional, guardando una relación entre sí, mediante una amplia red de relaciones institucionales, de propiedad, de producción, comercial, administrativa, financiera y tecnológica, con unas aspiraciones de matriz”.

“Según el Informe Goldman del Instituto de Derecho Internacional, del año 1977, se considera a las empresas formadas por un foco de decisión, ubicado en un país y por centros de actividad, reconocidos de nombre y de personalidad jurídica particular, establecidos en diferentes países, como empresas que se constituyen en derecho empresas multinacionales”. (Zerka, 1995, pág. 46)

Es evidente que, estas empresas no determinan un nuevo modelo organizacional, no obstante, si representan una categoría claramente renovada, en su complicación, en el volumen, en el número y en la capacidad para adaptarse a un mundo de globalización.

Glipin, tiene una visión instrumental y concreta sobre lo que son las empresas multinacionales, estableciendo que son firmas de una nacionalidad que tiene subsidiarias total o parcial propias, por lo menos en otra economía de carácter nacional.

Tomando en consideración un concepto de La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), se puede evidenciar que las multinacionales son empresas propias de un país matriz, con sólidas operaciones y control sobre filiales, por lo menos en dos países del extranjero, en los cuales realiza un porcentaje mayor del 10% de sus ventas. (Guardián, 2000).

De lo expresado anteriormente, es preciso señalar que una multinacional, para ser considerada como tal no necesita de muchas sucursales, pero si tiene que tener presencia internacional en la marca que representa. En tal sentido, tiene que establecerse una definición clara de lo que es una empresa multinacional; tomando como base el término, una empresa transnacional está representada por una sociedad o una organización que está fundada o que cuenta con varias franquicias en diferentes países en el mundo; es decir que tiene representación en otros países, en los cuales realiza sus actividades mercantiles, tanto de venta como de compra y además, de fabricación de sus bienes o productos.

Diversas polémicas se han suscitado en cuanto al incremento en número y tamaño de las empresas transnacionales, por su carácter económico y político, y en lo referente a la movilidad y en la complejidad de sus operaciones. Muchos políticos aseguran que estas empresas no son leales a los países donde han sido

incorporadas, y que sus actuaciones van dirigidas de manera exclusiva en su propio interés. (Guardián, 2000).

Es destacable el hecho de que, las sociedades estadounidenses tienen múltiples razones para establecer manifestaciones corporativas en otros países. Una de esas razones es el deseo de superación, después que la corporación mediante un grupo de reuniones, se ha dado cuenta que las demandas del mercado local no representan un crecimiento adicional.

De igual manera, puede decirse que la empresa transnacional tiene dos razones que podrían ser las siguientes: Una es prevenir la competencia, esto es, evitar la competencia real o potencial de empresas extranjeras en la adquisición de esos negocios. La otra razón para establecer filiales en otras naciones con la finalidad de los costos, mediante la utilización de mano de obra económica, en países en vía de desarrollo.

“Una corporación transnacional está facultada para soportar bajo costos para así poder trasladar en parte o en su totalidad sus instalaciones de producción a diferentes países. La declaración tripartita, que no aspira a proporcionar una definición precisa de lo que constituye una empresa multinacional, considera que una empresa multinacional es aquella que posee o controla la producción, distribución, servicios u otras instalaciones fuera del país en el que tiene su sede”. (Molina A. M., 2004)

Las compañías multinacionales, aparte, establecen estratégicamente sus oficinas (administrativas o de ventas) en los diferentes países donde se distribuyen, produciendo empleos en países periféricos (esta vez se entiende como países

periféricos aquellos que no son el país de origen de la empresa). Sin embargo, cada empresa debe seguir las directrices normativas y las leyes nacionales.

Si en un determinado país el consumo de alcohol está prohibido (por ejemplo, Qatar), una empresa multinacional que vende productos con diferentes grados de alcohol, como la cervecería nacional dominicana, no será posible instalarlo en ese país. Teniendo en cuenta que las leyes nacionales no lo permiten; si la empresa transnacional acepta las condiciones legales de cada país de destino, entonces la organización puede instalarse y, por lo tanto, formar una empresa multinacional.

1.2 Características de las empresas multinacionales

Las empresas multinacionales son todas aquellas empresas que tienen una serie de condiciones especiales que las hacen diferentes de las empresas nacionales, independientemente de la actividad a la que estén dedicadas. En este caso se presentan las siguientes características.

1.2.1 Historia

De acuerdo con las empresas multinacionales ciertamente comenzaron su multiplicación a principios del siglo XX, existe una realidad que marcó el aumento y expansión excesiva de estas empresas a partir de la década de los 90, con la llegada al mercado global de la globalización”. El concepto de una empresa multinacional apareció por primera vez a principios de la década de 1960; específicamente, en un documento preparado por David E. Lilienthal, que define a estas empresas como las que tienen su sede en un país, pero que operan de acuerdo con las leyes de otros países (Torres, 2004).

El término multinacional también se incluyó en un informe que *Businnes Week* publicado el 20 de abril de 1962. Según la revista, las empresas multinacionales tendrían tres características: tener una forma de inversión directa en al menos un país extranjero, asumir la responsabilidad de administrar la empresa para operaciones en el extranjero y que las decisiones sean tomadas en función de las alternativas previstas alrededor del mundo.

Posteriormente, han surgido muchas formas de nombrar a estas empresas: sociedad transnacional, sociedad global, empresa multinacional, internacional, etc. El objetivo es siempre obtener los mejores beneficios para el conjunto de la empresa.

1.2.2 Descentralización

Con referencia a su grado de separación, estas organizaciones pueden clasificarse en:

1. Policéntrica: Tienen diferentes centros con respecto a la toma de decisiones.
2. Geocéntricas: Solo toma decisiones en la casa central o matriz.
3. Etnocéntrica: Sólo considera que la toma de decisiones válida es la de la empresa matriz, bueno, se cree que esta es una cultura de superioridad sobre el resto. Este tipo de centralización generalmente se encuentra implícitamente.

(Alva, 2016)

1.2.3 Nuevos mercados

Teniendo en cuenta lo anterior, el país de origen de la organización multinacional expande su línea de mercado fuera de los límites del mismo país. A menudo, las

compañías multinacionales tienen el deber de enfrentar la competencia local (nacional) que pueda existir, teniendo en cuenta que comparten el mismo público objetivo y tienen los mismos productos ofrecidos en el mercado.

En estos escenarios, las empresas multinacionales (que generalmente tienen una gran infraestructura con referencia a las empresas locales) adquieren o hacen asociaciones con compañías locales, para mantener la participación del mercado en su totalidad.

1.2.4 Expansión de la línea de producto

Una empresa multinacional no solo expande su participación en el mercado al expandir sus fronteras (para aumentar sus clientes) sino que también tiene una gran línea de productos. Por ejemplo, bajo la marca AmBev, se ofrece una amplia variedad de productos (Bohemia, Corona, Jupiler, etc.) Pero todos pertenecen a la misma marca AmBev.

La decisión de establecerse con una sola línea de productos o con varios en los países periféricos va a depender de una previa investigación de mercado.

1.2.7 Grandes capitales

La generalidad de estas organizaciones tiene grandes capitales. Por este motivo, suelen ser un compromiso económico no solo para el país de origen, sino también para el país de destino o periférico, ya que es una fuente de trabajo para sus habitantes. (Mintzberg, 2007).

1.2.8 Utilización de un idioma en común

A menudo estas empresas deben adaptarse a la lengua del país periférico. Sin embargo, dado que las organizaciones tienen su sede o casa principal en otro país, es imperativo que todos los empleados y miembros hablen un idioma común. En su mayoría, este idioma es el inglés, aunque dependerá de cada organización en particular.

1.2.9 Distribución

Aunque una parte representativa de la realización tiene sus inicios en el país de origen (en la planta o en la casa central), la terminación o el enlace se produce en el país de destino. Asimismo, hay una parte mínima de las organizaciones multinacionales que envían los productos terminados desde el país de origen para su venta en los países periféricos.

La primera oportunidad se presenta sistematizada por las leyes nacionales de cada país que hacen posible que las multinacionales comercialicen sus productos en ese país, pero los obliga a llevar a cabo parte de su producción para generar empleos locales. (Pérez, 2014)

1.2.10 Normas globalizadas

En las empresas multinacionales, una gran parte de los productos, servicios y otros adicionales tienen la obligación de respetar los estándares estrictos, independientemente del país donde se encuentren. Estas reglas pueden ser:

- Estándares de calidad para servicios o productos.
- Lema, objetivos y metas a alcanzar de la empresa.

- Cumplimiento de las normas sociales y convivencia.
- Ley de competencia desleal

1.2.11 Normativa de cada país

Como se mencionó al principio, el conocimiento de las normas, leyes y costumbres de cada país, así como los cambios que se producen en él, son fundamentales para que la organización tenga éxito en el nuevo destino.

1.3 Normativas Generales de las empresas multinacionales.

Las estructuras de la sociedad civil utilizan una variedad de procedimientos para que las empresas asuman la responsabilidad de sus compromisos con respecto a los derechos humanos y laborales. Estas decisiones y mecanismos tienen como objetivo, con diversos grados de efectividad, originar y proteger los derechos humanos y laborales fundamentales, incluso cuando representan un primer intento de abordar las debilidades inherentes del modelo parcial y voluntario de Responsabilidad Social Corporativa, una solución única y realmente efectiva sería un cambio de paradigma, tanto en el marco de derechos humanos para las empresas, como en el modelo económico en general. (Orsatti, 2017).

1.3.1 Corporaciones transnacionales y compromisos en materia de derechos humanos.

Generalmente las empresas; en particular, las empresas transnacionales son entidades privadas no oficiales, sujetadas directamente a las leyes nacionales del país donde están ubicadas sus oficinas centrales o aquellas en las que tienen

inversiones. Si bien estas compañías pueden tener una gran presencia en muchos países, se entiende que, técnicamente, no tienen personalidad jurídica internacional limitada a los Estados y a ciertas organizaciones intergubernamentales, tales como La Unión Europea-UE o la Organización de Naciones Unidas- ONU. Esto significa que, en términos generales, las empresas no han estado sujetas a los derechos y obligaciones del derecho internacional, incluido el derecho internacional de los derechos humanos. (Díaz, 2011).

Varios acuerdos internacionales, especialmente acuerdos parciales y los acuerdos multilaterales sobre comercio e inversión, otorgan a las empresas transnacionales ciertos derechos que pueden ser requeridos en los tribunales del país anfitrión o en los tribunales internacionales de arbitraje. Por ejemplo, la Ley 98-03 de 17 de junio de 2003 sobre La Inversión Extranjera en la República Dominicana.

De la misma manera, muchos acuerdos de inversión contienen bilateralmente mecanismos que permiten a las empresas presentar reclamaciones contra Estados signatarios ante tribunales de arbitraje, como el centro internacional de solución de controversias de inversiones, por gravámenes, pérdidas derivadas de disturbios civiles y restricciones a la repatriación de capital y otros asuntos; Las implicaciones de estas cláusulas son profundas.

Desde 1995, se han firmado más de 370 acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales y se han sellado más de 1.500 tratados bilaterales de alteración, que involucran a prácticamente todas las principales economías del mundo. Estos

acuerdos otorgan a las corporaciones derechos supranacionales, sin otorgar los derechos respectivos a las personas lesionadas por sus acciones. (Cantú, 2017)

Actualmente, los deberes relacionados con crear y proteger los derechos humanos se están volviendo en teoría y en la práctica, más explícitos para actores no estatales como las empresas comerciales. Por ejemplo, el Preámbulo de la Declaración Universal de los Derechos Humanos exige que "cada individuo y cada órgano de la sociedad" defiendan y promueva los principios contenidos en la Declaración. Según los expertos legales, esta obligación incluye a todas las personas y todas las personas jurídicas, como las empresas. Otras normas internacionales en el campo del "derecho blando" que imponen directamente obligaciones a las empresas en materia de derechos humanos son la Declaración tripartita de la OIT, formulada en 1977, y las Directrices de la OCDE sobre multinacionales (adoptadas en 1976 y revisadas) en 2000 (OIT, 1977).

Asimismo, cada vez más empresas diseñan e implementan políticas específicas sobre derechos humanos. Según el Centro de Información sobre Empresas y Derechos Humanos, más de 240 empresas han formulado sus propias directrices y más de 5,200 empresas están registradas como miembros activos del Pacto Mundial de las Naciones Unidas en el año 2000, que pretende incorporar los 10 Principios en las actividades comerciales a nivel mundial, una iniciativa multisectorial que compromete a las empresas a respetar los principios universales relacionados con los derechos humanos, laborales y ambientales y las prácticas anticorrupción. (OIT, 1977).

1.3.2 Sociedad civil y Responsabilidad Social Empresarial

La relación cambiante entre las empresas y los derechos humanos se combina linealmente con el surgimiento de la sociedad, definido por la Comisión Europea como un "concepto por el cual las empresas integran, voluntariamente, los problemas sociales y ambientales en sus operaciones comerciales y en sus interacciones con otros actores interesados. "Aunque desde al menos la década de 1950 algunas compañías han implementado programas filantrópicos para beneficiar a sus empleados, a las comunidades locales y a la sociedad en general, el concepto actual es diferente. Promueve la incorporación de los derechos humanos, sociales y ambientales como parte integral de las estrategias comerciales, no para cumplir un imperativo moral o ético, sino simplemente como una buena práctica comercial que puede minimizar los riesgos y mejorar el desempeño de la empresa" (Caballero, 2015).

1.4 La Empresa Multinacional en La República Dominicana

La inversión de capital extranjero tiene una larga historia en la República Dominicana. En las primeras décadas del siglo XX, los capitales extranjeros se reunieron en actividades donde el país tenía ventajas competitivas, como sus principales exportaciones de azúcar, café, tabaco, minerales y cigarros, y en las telecomunicaciones y algunos sectores manufactureros como alimentos. En la producción de azúcar, por ejemplo, se destaca el establecimiento en 1911 de la empresa Central Romana Corporación como subsidiaria de South Puerto Rico Sugar Co., así como en el área de elaboración de cerveza, con la adquisición del productor principal del artículo en el país. (PUCMM, 2016)

En telecomunicaciones, se puede mencionar que la Compañía de Telecomunicaciones (Codetel) se formó como una subsidiaria de la Compañía de Teléfonos Canadiense Anglo (Canadá) en 1930, mientras que en la minería la extracción de bauxita y piedra caliza se inició en 1959 por Aluminum Company of America (Estados Unidos). Desde finales de los años sesenta, la política económica de la República Dominicana se caracterizó por centrarse en un sistema dual, un incentivo para la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones. También se produjo la fusión entre las empresas cerveceras Ambev y Cervecería Nacional Dominicana.

“Muchas compañías multinacionales están manejando sus catálogos de productos en la República Dominicana, ya sean materias primas o productos terminados que distribuyen a escala regional a través de los centros de logística del país. En 2017, el país recibió US \$ 3,570 millones en Inversión Extranjera Directa (IED), 48.3% más que el año anterior, y la cifra más alta registrada hasta el momento, según el informe más reciente de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (Graciela ,Mirtha Moreno Pacheco)”. (Diario, 2018, pág. 01)

Esta afirmación deja en evidencia que la inversión de sector internacional, tiene protagonismo en la República Dominicana, reconociendo el aporte económico que dichas inversiones representan para la nación.

El documento titulado “Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2018”, señala que la República Dominicana ha estado recolectando montos récord de inversión durante años, como resultado del interés de los capitalistas en el sector

del turismo, manufactura, servicios de exportación, sector eléctrico y minero. (Mateos, 2014)

Excluyendo el sector de comercio e industria, el principal objeto de la inversión extranjera directa en el país está representado por el sector del turismo, que ha recibido aproximadamente US\$ 700 millones anuales en los últimos tres años.

Según el estudio, el sector inmobiliario, estrechamente relacionado con el turismo, fue el siguiente mayor receptor, con US\$ 546 millones; las razones por las que las empresas deciden realizar estas inversiones en los países de América Central y República Dominicana, es porque buscan reducir los costos en el proceso de producción de bienes y servicios.

Según los datos estadísticos de la Dirección General de Aduanas, desde enero de 2017 hasta la fecha se han gestionado aproximadamente 115 exportaciones y reexportaciones a través de centros logísticos a Colombia, Paraguay, Suriname, Puerto Rico y Estados Unidos, entre otros. Son contadas por la DGA, entre las multinacionales que mueven su mercancía a través de los centros logísticos del país, *Ikea*, compañía sueca que opera en el país, movilizando un promedio de 10 contenedores de productos a la semana, los cuales son redistribuidos en América Central y el Caribe. (Selman., 2017).

Otras multinacionales son Nestlé, Convatec Baxter, DHL, entre otras. Según el director general de Aduanas, Enrique Ramírez Paniagua, en marzo de 2018 se habían certificado 13 empresas operadoras y un centro logístico. (Selman., 2017).

“Las multinacionales están operando todo su inventario a nivel regional, desde la República Dominicana, lo que afecta directamente la generación de empleos y el aumento del crecimiento de contenedores”, Se espera que la conectividad de los operadores logísticos y los servicios web de Aduanas entren en vigor. este mes, que ayudará a obtener estadísticas, procesos de medición y trazabilidad de las cargas y datos de rendimiento”. (Paniagua, 2017).

1.5 Expansión de la operación logística de las multinacionales a futuro.

Heinsen destacó que en el país el puerto de Caucedo está listo para grandes transferencias que provienen de Sudamérica, Europa y Asia directamente a los centros logísticos, lo que reduce el costo del transporte. La compañía naviera explicó que el dragado en Caucedo es de 15 metros y pronto el puerto de Haina será dragado a 12,5 metros, permitiendo más capacidad, "pero el hecho de que se estén llegando a más líneas en Caucedo para el transbordo, porque Haina es un puerto local, representa una ayuda significativa, ya que pueden transportar carga para almacenar y utilizar los centros logísticos como una plataforma de carga internacional".

1.6 Las relaciones Internacionales e interacciones internacionales.

La lógica de expansión de las multinacionales.

La teoría de la *Sociedad Internacional* nos obliga a considerar, junto con sus elementos estructurales, la red de relaciones que se desarrolla entre sus miembros. Esta visión dinámica de la realidad internacional se basa en el supuesto de que los

grupos con cierta prominencia internacional no pueden permanecer aislados unos de otros sin ver que ese rol disminuya significativamente.

En efecto, la teoría de la *Sociedad Internacional*, que explica la función de los Estados soberanos, el estatuto especial a que aspiran las fuerzas transnacionales y el problema de la personalidad jurídico-internacional del individuo, manifiesta que la sociedad, como cualquier otro tipo de sistema social, nace y subsiste debido a las acciones de sus miembros dirigidas a generar vínculos de influencia mutua. Las acciones recíprocas o las interacciones sociales constituyen la esencia dinámica de la sociedad y, por ende, también de la Sociedad Internacional. (Truyol, 2008)

En este sentido, (Persons, 2002, pág. 33) ha señalado, con mucha precisión, que: El concepto de interacción es el paso de primer orden, más allá del concepto de acción en sí, para formular el concepto de sistema social. Los puntos de referencia fundamentales para analizar la interacción son dos:

1. Que cada actor es a la vez un agente de acción y un objeto de orientación para sí mismo y para los demás.
2. Que, como agente de actuación, está orientado hacia sí mismo y hacia los demás, y como objeto tiene un significado para sí mismo y para los demás en todos los aspectos y modalidades primarias.

Partiendo de este concepto genérico de interacción, se puede formular una definición de interacciones internacionales, que serán aquellas acciones recíprocas que surjan entre los grupos con cierto poder autónomo y cuyos efectos se sentirán

directamente, tanto en la configuración del contexto internacional en el que operan, como en sus respectivas estructuras internas.

El concepto de las interacciones internacionales nos permite dar un avance teórico y realizar una mayor precisión de las relaciones internacionales. Podría afirmarse, que la relación internacional es el fruto de la articulación de muchas interacciones entre un grupo determinado de actores internacionales, en un contexto espacial y temporal bien definido, de tal manera que constituyen un proceso inteligible en su conjunto y fuera de lo común, donde cada una de estas interacciones no tiene sentido. (Persons, 2002, pág. 33).

Ambos conceptos pueden diferenciarse en el campo teórico, sin embargo, su diferenciación práctica no siempre es simple. La interacción universal implanta los elementos o componentes de las relaciones internacionales; es la diferencia que existe entre la parte y el todo, entre lo particular y lo general, entre estable y lo inestable.

Las interacciones se desarrollan a corto plazo, en cortos períodos de tiempo, las relaciones se mantienen a medio o largo plazo. El primero nos permite entender la situación internacional, el segundo, por otro lado, nos facilita el conocimiento de las estructuras internacionales.

Esta distinción es elemental desde los aspectos metodológicos y gnoseológicos. Una exégesis estricta y la personificación de las secuencias dinámicas y fases progresivas de una Sociedad Internacional, asignan una comprensión adecuada de las formas y procesos de articulación de las diversas interacciones internacionales,

para dar lugar a las relaciones internacionales, una tarea que es imposible si previamente hemos hecho una distinción conceptual entre ambos fenómenos.

En este sentido, es pertinente utilizar estas ideas como ejemplo para hacer una mejor aplicación. Por otro lado, se examina espontáneamente que las guerras internacionales son una forma ancestral de relación entre sociedades, que se define por el uso de la violencia y los poderes militares de tales sociedades. Sin embargo, no todas las interacciones que componen las guerras se reducen a aquellas que involucran el uso de la violencia. Además de las batallas, los beligerantes también recurren a acciones económicas (embargos, boicots, etc.) o diplomáticas.

Todas estas interacciones son parte de la relación de guerra, interviniendo en su evolución y sus resultados, aunque cada una de ellas puede diferenciarse de las demás. Y, sin embargo, la esencia última de la relación de guerra se especificará por sus interacciones claves que son, precisamente, las confrontaciones armadas que se dan batallas. Estas son las que deciden el curso de la guerra y su resultado final.

Se puede apreciar en el ejemplo anterior, que cualquier analogía internacional vincula una variedad de interacciones que forman sus elementos o unidades principales. El problema que surge para el analista es determinar las interacciones clave, o sea, aquellas interacciones que conforman el núcleo esencial y diferenciador de cada relación internacional, con respecto a aquellas otras interacciones accesorias cuya presencia o ausencia pueden influir en la relación, pero sí lo hace, no define su naturaleza.

Esta concepción permite eliminar la rigidez de los bocetos basados en las concepciones unilaterales de las relaciones internacionales, en gran parte debido al paradigma estatal, y nos remite a un concepto de realidad internacional en el que el comportamiento de sus actores está condicionado por sus propias acciones (y decisiones) pero también por las respuestas que aportan a otros miembros de la Sociedad Internacional. Dicho de otra manera, esta visión teórica habla de interdependencia, tanto o más que de libertad o sumisión, más o menos absoluta, y generalmente refutada por la realidad internacional.

1.6.1 Clasificación de las relaciones internacionales.

En la medida en que las interacciones claves revelen la naturaleza y la validez de las relaciones internacionales, se puede derivar un primer enfoque clasificándolos de acuerdo con varios criterios:

a) Por el número de actores involucrados:

Es posible diferenciar entre interacciones bilaterales, multilaterales y globales. En la primera, solo dos actores internacionales jugaron un papel mediador.

Los multilaterales implican la participación de más de dos actores y, finalmente, los actores globales se desarrollan entre todos los miembros de la misma sociedad internacional, ya sea regional o global.

b) Debido al grado de enlace establecido entre los actores:

De conformidad con este criterio, se puede destacar la diferencia entre las interacciones directas e indirectas. En este caso, todas las interacciones admiten cierto grado de reciprocidad entre los actos de los diversos actores internacionales

que participan en él. De la misma manera, este enlace recíproco puede realizarse de manera directa e inmediata, lo que sucede en la mayoría de los casos, o por la interposición de terceros actores internacionales que actúan como intermediarios entre los creadores y los destinatarios de estas interacciones. (Calduch, 1991)

El primer objeto trata con interacciones directas, mientras que el segundo trata con interacciones indirectas, que solo pueden implementarse a través de la participación de otros miembros de la comunidad internacional.

Hay varios ejemplos de interacción directa: como el intercambio de embajadores, la negociación de un tratado, la celebración de una conferencia de jefes de estado o de gobierno, entre otros. Entre los ejemplos de interacciones indirectas, se incluyen mediación, conciliación, entre otros.

c) Debido a la naturaleza de las interacciones:

Las interacciones internacionales combinan sus políticas, económicas, legales, culturales, etc. También existe el riesgo de causar una composición de interacciones de diferentes naturalezas, por lo que un actor opera en un área determinada siempre que el otro actúe en un área diferente. En estos casos, podemos referirnos a algunas interacciones de naturaleza mixta. Esto sucede, por ejemplo, cuando un país otorga crédito o asistencia financiera a otro país a cambio de otorgar ciertos derechos para usar su territorio con fines militares.

1.6.2 El comercio exterior y las empresas multinacionales

El comercio internacional se refiere a todas las actividades comerciales y financieras, que involucran el intercambio de bienes y servicios entre un país determinado y otros países o naciones. (Comerce., 2011, pág. 22).

El comercio exterior implica la venta o entrega y la compra o importación de bienes o servicios de un país a otro. El propósito de comprar y vender en el extranjero es satisfacer la demanda de ciertos productos por parte de los consumidores. La importación tiene lugar cuando, para satisfacer la demanda interna de un país ciertos productos deben comprarse externamente, ya sea porque no se pueden producir a nivel local o porque su fabricación es más barata o de mejor calidad en otro país.

La exportación, por otro lado, ocurre cuando un país logra fabricar un producto en particular con un alto valor o calidad, o con un margen de beneficio más alto que le permite ser vendido a otros países. El comercio entre países requiere la promoción de acuerdos de colaboración con las empresas y los estados de cada país para fortalecer las relaciones comerciales. Sin embargo, los cambios en el comercio internacional e internacional están sujetos a un conjunto de líneas, tratados, acuerdos o acuerdos intergubernamentales que involucran a gobiernos, empresas y sus respectivas legislaciones.

El comercio exterior es esencial para la fortaleza de la economía y la satisfacción de la demanda de los mercados respectivos; también mejora la capacidad, fortalece a las pequeñas y medianas industrias y promueve las cadenas de producción, lo que contribuye al bienestar y la calidad de vida de los habitantes. De la misma manera, el

comercio exterior es una fuente de ingresos de divisas para el país, lo que a su vez implica la creación de riqueza.

En este segmento se habló sobre las generalidades de las empresas multinacionales, que son un grupo de empresas cuyas operaciones son realizadas a escala internacional, guardando una relación entre sí, mediante una amplia red de relaciones institucionales, de propiedad, de producción, comercial, administrativa, financiera y tecnológica, con aspiraciones convertirse en casa matriz y con grandes habilidades comunes.

**CAPÍTULO II:
PROCESOS DE GLOBALIZACIÓN EN
REPÚBLICA DOMINICANA**

2.1 El proceso de globalización

El proceso de globalización proporciona en un sentido amplio oportunidades de crecimiento, tanto económico como social a los países involucrados en procesos comerciales de alto impacto.

El teórico Jorge Cereli manifiesta que la globalización es un proceso de interacción e integración entre ciudadanos, empresas y gobiernos de diferentes países. Es un proceso basado en el comercio internacional y la inversión, apoyado por la tecnología de la información. (Cereli J. , 2012)

El proceso de la globalización no pertenece a ninguno de los países pobres en su diseño, arquitectura y funcionalidad, sino que corresponde a los países que ya han pasado por las etapas primaria, secundaria y terciaria del capitalismo (incluida la manufactura y la industria con la comercialización correspondiente), y hoy se encuentra en aquellos países que han alcanzado niveles de crecimiento y desarrollo auto-sostenidos.

La funcionabilidad del proceso de globalización, concierne a los países cuya base o infraestructura exitosa ya está trabajando sola, no requieren presión ni estímulo para su trabajo; digamos que ha alcanzado su razón de ser y solo necesita el Estado como un facilitador y no como un administrador o protector.

Teniendo en cuenta la anterior afirmación se puede agregar que las entidades a nivel supranacional, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), no aportan nada nuevo en el proceso de globalización, y está claro que una empresa

globalizada está del lado del crecimiento y el refuerzo del capital, a veces de manera secreta y otras veces abiertas plenamente, de otro entorno sociopolítico más allá de la aprobación del "bien". (Adela, 2014).

Este proceso de la globalización surge hace cientos de años, en la constitución de la reserva del capital original, en la explotación de los recursos naturales o quizás también en la expansión de las economías de mercados.

La globalización comenzó con el surgimiento del imperialismo (finales del siglo XIX). El desarrollo del capital financiero a través de la tendencia a la baja en la tasa de ganancia se enfrenta en primer lugar a la creciente concentración y monopolización del capital en los países industrializados, en una unión entre empresas industriales y los bancos, que componen este capital.

En segundo lugar, el crecimiento de la tasa de ganancia se ve estimulado por la exportación de capital al extranjero, dentro del cual los costos de producción son más económicos gracias al acceso directo a los recursos naturales y a la disponibilidad de mano de obra barata, lo cual produce beneficios adicionales. El capital nacional tiene que enfrentar el mismo problema y tienen la misma necesidad de expansión, por lo tanto, es un instrumento decisivo para la defensa de sus propios intereses.

La globalización o la globalización de la economía, además de ampliar la brecha entre el desarrollo y el crecimiento acelerado, así como el subdesarrollo y el estancamiento, aseguran negativamente la dependencia mutua. En los países subdesarrollados, comenzamos a ver aspectos del deterioro y descomposición

social e institucional, al aumentar la corrupción como un sistema (por ejemplo, el caso de México), al polarizar la estructura social y a debilitar a las clases medias empobrecidas.

2.2 Proceso de globalización en el área industrial y comercial

La globalización es un proceso dinámico de aumento de la libertad y la integración global de los mercados laborales, bienes, servicios, tecnología y capital. Este proceso no es nuevo, se ha desarrollado gradualmente y tardará varios años en completarse. La globalización sugiere que factores distantes e insignificantes en el mundo afectan directamente el desarrollo de este planeta” (Velasco, 2012, pág. 28).

El fenómeno de la globalización recomienda que para que este término sea desarrollado con éxito, es necesario generar una idea global, olvidando los límites impuestos por las fronteras y la división política entre los países, generando un pensamiento libre de los vínculos que nos permite hacer comercio con China, México, Estados Unidos o España, con el único propósito de crear una ventaja competitiva y de sostenibilidad que promueva el desarrollo de nuestra sociedad.

La forma más estable de entender la globalización es "desaprender lo aprendido" para generar una nueva comprensión que amplíe las fronteras, cree rupturas epistemológicas y genere nuevos conceptos.

Parece que después de todos los descubrimientos y progresos que la humanidad ha generado, estamos listos para este gran salto, para convertirnos en nosotros

mismos, y sin el coraje de ser pesimistas. Desde que apareció el concepto de globalización en la década de los 90 las opiniones se han polarizado en ese sentido.

Algunos piensan que la globalización podría ser el antídoto que este planeta está esperando, ya que se ha reconocido que ni el capitalismo, ni el socialismo, ni ningún otro régimen financiero han logrado una equidad justa, que nos permita a todos tener las mismas oportunidades de desarrollo y crecimiento. No obstante, hay quienes pensamos que no es el antídoto correcto, que sucederá lo mismo de siempre: los países ricos serán más ricos por que seguirán teniendo mejores contexto de desarrollo y los pobres serán igual o más pobres a la sombra y condiciones de los países poderosos.

“En este sentido, y teniendo en cuenta las diferentes posiciones que podemos enfrentar, es innegable que la globalización ha comenzado a funcionar y a hacerlo plenamente. Como modelo de esto, basta con echar un vistazo a las importaciones y exportaciones de diferentes productos, incluso los que viajan desde Asia, Europa o América, rejuveneciendo las relaciones comerciales. Los egipcios intercambiaron productos, los incas lo hicieron, e incluso los vikingos lo hicieron, aunque lo hicieron para obtener recursos naturales escasos o nulos en sus respectivos lugares de origen” (Armando, 2015, pág. 47).

En la actualidad, el intercambio de producto parece ser un proceso natural: la mitad de los envíos, aéreos y marítimos, están destinados al intercambio de mercancías. La globalización también ha afectado a la economía.

Las monedas han dejado de ser un valor intrínseco que permite a una comunidad intercambiar productos y representar el poder de compra de toda una comunidad, convirtiéndose así en la capacidad de pago de una entidad financiera.

La globalización ha reorientado los esfuerzos de las compañías hacia la calidad, el emprendedor Ishikawa en la década de los 80 años llevó a la Toyota a la primera posición automotriz del mundo; eso fue lo que permitió que Japón posicionara una economía sobresaliente y que ganara la admiración del mundo entero.

Sin embargo, la calidad de hasta hace unos años era solo una de los factores que condujo a un ambiente donde las decisiones eran solo el pretexto de los niveles mínimos para continuar la operación. Hoy en día, el mercado exige más, es más crítico, más competente y no está en condiciones de pagar por un producto de baja calidad.

Las habilidades necesarias para ingresar a la globalización pueden ser muchas, pero todos los sectores de una empresa necesitan reinventarse para ingresar a este proceso, ya que la globalización coloca a todas las compañías del mundo en la línea de partida y les marca una carrera hacia ese propósito.

2.3 Proceso de Globalización en la República Dominicana

Desde 1970, el Gobierno dominicano ha implementado leyes y medidas reglamentarias para el desarrollo empresarial. El sector industrial ha experimentado un cambio significativo con la adopción de la Ley No.99, sobre Protección e Incentivos Industriales, que clasifica a las industrias en las categorías A, B y C., que se benefician de la categoría de exención del 100% de los

impuestos de importación sobre insumos, equipos y maquinaria, pagos de ISR, patentes e incorporación de empresas.

Desde el punto de vista del marco regulatorio, la República Dominicana ha experimentado un cambio significativo con la promulgación de la referida ley No. 99, que derogó la Ley Núm. 4 de 3 de octubre del año mil novecientos sesenta y tres (1963), que era una ley insuficiente para satisfacer la demanda de inversión nacional y extranjera en el sector industrial. No obstante, si fue eficiente en ciertos sectores como la industria azucarera, la extracción de petróleo y gas natural, las actividades agrícolas, el turismo, etc. Estos sectores se rigen por leyes especiales.

De manera similar, la Ley de Turismo 253, promulgada en 1973, establece privilegios para la inversión en hoteles y negocios relacionados con el turismo. Para beneficiarse de las ventajas de estas leyes, las empresas no solo deben cumplir con las formalidades requeridas por el Código de Comercio, sino que también deben cumplir una serie de requisitos, los cuales han permitido obtener el resultado esperado del desarrollo industrial y turístico, también deben firmar para la aplicación del GATT desde 2001, y la legislación Sobre Seguridad Social, Código Financiero, Ley sobre derecho de autor, Ley de hidrocarburos y otras.

Todo lo anterior, nos dice desde cuando el país comenzó a pensar en el desarrollo del sector industrial y a tener una idea clara de la forma de este desarrollo, con el propósito de ubicarnos al nivel de los otros países, que ya han comenzado los procesos de adaptación de su aparato productivo.

Así mismo, “Se puede definir la reconversión industrial como un proceso dinámico dentro del mismo sector industrial, mediante el cual es capaz de transformarse, cerrar sucursales industriales en las que no es competitivo e ingresar a sucursales más competitivas y rentables” (Solís, 2008, pág. 191).

La reconversión industrial puede entenderse como un proceso microeconómico, mientras que la reestructuración es un proceso macroeconómico. La reconversión es responsabilidad de todo emprendedor.

A partir de 2007, el gobierno está implementando medidas para promover la globalización, por tal motivo, se ha procedido a la reforma arancelaria, libre comercio de bienes y compras al sector público, protección y promoción de la privatización de empresas públicas y libre comercio de servicios.

La República Dominicana ha tenido un fuerte crecimiento económico en los últimos años, como resultado de una política comercial más liberal, impulsada por un desarrollo sectorial heterogéneo.

Según las cifras del Banco Central de la República Dominicana y las organizaciones internacionales, en el decenio del 2001, el producto interno bruto (PIB) aumentó aproximadamente un 8,5 por ciento, lo que dio lugar a una reducción concomitante en la tasa de desempleo del 12,5 por ciento de media. A grandes rasgos, el análisis de este crecimiento muestra que no se basa en un aumento en las exportaciones de productos básicos, sino que este aumento se debe a la integración del país en la globalización, como lo indicó el crecimiento

turístico, áreas de libre comercio y el campo de la comunicación y la tecnología.
(Banco central de la República Dominicana , 2001)

Desde 2010, el gobierno ha establecido medidas de adaptación al modelo de globalización económica, es muy importante para cualquier estado y en su mayoría subdesarrollado, definir el marco y el entorno macro en el que se definirá el proceso de planificación de cada uno de los objetivos políticos, económicos, monetarios y fiscales.

Un Estado debe tener una expectativa pasiva de intervención estatal, grandes empresas y bienestar social y cooperación internacional para generar progreso económico, como es propio de una sociedad de visión fundamentalista.

Según el Banco Central de la República Dominicana¹, entre las medidas tomadas desde 1997 hasta 2010 por el Gobierno dominicano esta la siguiente:

El Gobierno de República Dominicana, con la participación del Comité Asesor de la Sociedad Civil,² ha respondido a este proceso de globalización con una política exterior proactiva y productiva, rompiendo el aislamiento internacional y un enfoque de los patrones de integración regional. Este enfoque da como resultado un proceso de apertura al mundo exterior e inserción en la economía mundial y con la entrada en vigor de los acuerdos de libre comercio. Esto ha colocado al país en un mayor umbral de oportunidades comerciales disponibles para todo el sector comercial e industrial de los dominicanos.

¹ Banco Central De La República Dominicana, 2011

² Comité Asesor De La Sociedad Civil, 2010

Desde esta apertura, se forjan y se celebran acuerdos de libre comercio, se puede vender y comprar libre de impuestos y de otras barreras, casi todos los bienes y servicios en un mercado compuesto de más de 50 millones de personas. Existe un mercado multiplicado por seis o siete veces del tamaño del mercado al que tenían acceso los productores nacionales hace algunos años.

Las industrias, y empresas de servicios dominicanas deben analizar cuáles son las mejores oportunidades para hacer negocios con los países que integran el acuerdo de libre comercio y buscar oportunidades. Estas oportunidades son ofrecidas por las oportunidades económicas de los países. El secreto de nuestro éxito radica en descubrir esas diferencias, explotarlas, cerrar la brecha entre la demanda y la oferta de las naciones y los pueblos que pagarán por ellas.

2.3.1 Reformas Arancelarias

La aprobación de la reforma arancelaria es un requisito previo y necesario antes de la aprobación y el desarrollo de los acuerdos de libre comercio. Por lo tanto, el Gobierno ha legislado en esta dirección con una reducción de los derechos de aduana de al menos 6.500 millones de pesos en el primer año, esta reducción aumentará cada año (1993-1994-1995-1996). De igual forma, el Gobierno compensó con la aprobación por el Congreso Nacional de un aumento de ITIBIS, del 8 al 12%, del aumento de impuestos selectivo al consumo.

Así como la reforma que comenzó a implementarse en enero de 2001, fijó temporalmente el 1.5% del ingreso anual bruto de las empresas que superen RD\$6,000,000.00, como adelanto de la liquidación del impuesto sobre la renta,

para sincerar la realización del pago de este impuesto y ampliar la base de contribuyentes correspondientes. Además de la aplicación del índice de inflación al gasto por depreciación de los activos fijos, en la determinación del ingreso neto imponible.

2.3.2 Libre Comercio de Bienes y Compras al Sector Público

Según el Ministerio de Industria y Comercio, a partir de la entrada en vigencia de los Tratados de Libre Comercio, los dominicanos, pueden adquirir, libres de impuestos, casi todos los productos originarios de América Central y CARICOM. Los productos excluidos también entraron eventualmente en la región, pero gradualmente, teniendo en cuenta el hecho de que el libre comercio es una vía de doble sentido, los emprendedores dominicanos pueden exportar a un mercado de 19 países con más de 42 millones de personas, libres de barreras y aranceles, debe tenerse en cuenta que ninguno de los países tiene que pagar derechos o impuestos consulares, ni ninguna formalidad consular sobre productos que se originen a partir de la fecha de entrada en vigor de los tratados. (Ministerio de Industria y Comercio, 2014).

Una vez que entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio de América Central, los emprendedores dominicanos también tienen acceso al mercado de compras gubernamentales en Centroamérica. Esto significa que los proveedores dominicanos de bienes y servicios pueden vender a los gobiernos centroamericanos de acuerdo con las mismas reglas que las empresas nacionales de estos países. Con CARICOM, esta apertura se produjo más adelante.

2.3.3 Libre Comercio de servicios

“Cuando los tratados entran en vigor, los proveedores de servicios dominicanos pueden tratar con otros países signatarios, recibiendo el mismo trato que los países que brindan servicios similares a sus propios proveedores. Incluso estos proveedores, ya sea a través de empresas o individualmente, no estarán obligados a abrir y administrar representantes u otras oficinas en esos países para brindar sus servicios” (Areous, 2002, pág. 24).

Está la oportunidad de abrir las oficinas si lo desean, pero no están obligados a hacerlo, ya que pueden acceder a estos mercados internacionales de la misma manera, sin que le sea requerida una presencia física en estos mercados, de la misma forma que una compañía ubicada en la capital de un país puede operar dentro de su país sin tener que abrir oficinas, almacenes, etc., en cada pueblo y ciudad en la que opera. En Centroamérica, este proceso comenzó en el año 2003, con los sectores exportadores e importadores de bienes y servicios originarios de la zona CAFTA.

2.3.4 Protección y Promoción de las Inversiones

En términos de inversión, los emprendedores dominicanos pueden invertir en los 19 países signatarios del Tratado de Libre Comercio y beneficiarse del mismo trato de los inversionistas locales, es decir, sus inversiones estarán protegidas y no serán discriminados por el simple hecho de ser extranjeros. Los emprendedores dominicanos deben garantizar el mismo trato a los inversionistas extranjeros y legislar en el sentido de salvaguardar sus inversiones en el país.

2.3.5 Privatización de las Empresas del Estado

Otro aspecto a tener en cuenta es la reforma de las empresas estatales, como la Corporación de Electricidad, el Consejo Estatal del Azúcar, Molinos del Norte y Molinos Dominicanos, que ha aumentado la capacidad de riqueza de nuestra economía, porque no se están subsidiando estos sectores. Desde una perspectiva empresarial, esto ha contribuido a la estabilidad de los trabajadores y la actualización profesional, ya que las nuevas empresas han aumentado el uso de la tecnología.

Si bien la reforma ha contribuido a la reducción del personal supernumerario en general, este proceso ha aportado un mayor dinamismo al crecimiento económico de la República Dominicana, como lo demuestra la Corporación Dominicana de Empresas Estatales (CORDE) y el Consejo Estatal del Azúcar (CEA), estos redujeron su personal rápidamente.

“El nuevo escenario es que, gracias a las nuevas tecnologías y la nueva capacitación, se está logrando una mayor productividad, menores costos de producción y, en consecuencia, una mayor rentabilidad. La fuerza laboral obtiene un mejor nivel salarial, la estabilidad del empleo que permite desarrollar una carrera profesional, fruto de la eliminación del politismo y el amiguismo que no permitía una correcta valorización de los recursos humanos y las inversiones en las nuevas tecnologías. Estas compañías podrán competir con cualquier persona del Caribe o América Central y del Sur (García, 2001, pág. 143)”.

2.4 Diferencia en las Dotaciones de Recursos

Una razón por la que puede existir una actividad mutuamente lucrativa entre los países, es la diferencia en sus dotaciones de recursos. Cuando se habla de dotaciones de recursos en un país, se refiere a las habilidades y capacidades de la fuerza laboral del país, así como a los recursos naturales (minerales, agua y otros) disponibles en su territorio nacional.

En el mundo moderno, la asignación de recursos también se refiere al nivel de sofisticación del stock de capital de un país (máquinas, infraestructura, sistemas de transporte, comunicaciones, etc.). Hay diferentes maneras de aprovechar las diferencias en la dotación de recursos entre los países.

En otras palabras, si un país tiene tierras agrícolas y el otro está mejor equipado con minerales, el primero se dedicará al cultivo o la agricultura, y el otro se dedicará a la explotación de sus minas. Por lo tanto, para beneficiarse mejor del comercio entre países con diferentes recursos, pueden vender bienes y servicios únicos en el país y comprar de los que se carecen.

2.5.1 Diferencias en la Demanda

El comercio rentable entre países también puede conducir a diferencias preferenciales entre los consumidores en cada país. Las personas de diferentes países pueden tener diferentes requisitos o preferencias para una gama de productos. Los dominicanos prefieren el arroz más que los demás, los argentinos a la carne, los estadounidenses al maíz. En general, el suministro nacional de los

productos más solicitados en el país no da abastos, y los consumidores están dispuestos a pagar por importar el producto de alta demanda.

“La aplicación del modelo económico de globalización ha sido rentable para responder a una demanda insatisfecha de estos consumidores insaciables, adquiriendo los bienes y servicios deseados en países que no le dan ese valor y permitiendo pagar un precio pequeño vendiéndolos a un precio razonable en el país donde la demanda no ha sido satisfecha. Lograr el desarrollo agroalimentario no significa producir más alimentos, sino mejores alimentos, en la cantidad y calidad adecuadas, de manera oportuna. Esto significa, desde el punto de vista del país, establecer la plataforma a un nivel de producción y procesamiento para producir alimentos de manera competitiva, a fin de reducir los costos de producción al producir lo que el mercado demanda” (Rozas, 2013, pág. 34).

2.5.2 Diferencias en las Economías de Escala en la Producción

En general, cuando un producto o servicio se produce a gran escala, sus costos de producción pueden reducirse significativamente. Si un país produce un bien o un servicio en mayor escala que otro, implica que sus costos de producción serán más bajos que en el otro país, siendo estos ahorros significativos, por lo tanto, es una actividad rentable para adquirir el producto en este país, para revenderlo en el país en menor escala.

La economía de escala es un modelo de negocio utilizado en varias áreas o sectores de la industria, principalmente si el compromiso estratégico de una empresa es la producción en masa o varias partes a la vez.

La fórmula que sustenta este modelo es relativamente simple: los costos generales de una línea de producción disminuyen a medida que aumenta el número de productos o artículos fabricados en cada ciclo. En otras palabras, los costos son más bajos que la producción, lo que implica un aumento en las ganancias.

2.5.3 Las Diferencias entre las Políticas Económicas

Las últimas diferencias que se pueden aprovechar, y no menos importantes, son las resultantes de las diferencias de costos que pueden surgir de la aplicación de políticas gubernamentales. Generalmente por razones políticas, un gobierno decide subsidiar o subvencionar la producción de ciertos productos, mientras que otro país puede aplicar tasas impositivas altas a estos productos.

“Estas diferencias generalmente generan beneficios para la producción de un país y desventajas para el otro. Si se puede determinar que en un país un producto está subsidiado y que en otro país la producción de los mismos productos está gravada con impuestos, se tiene la oportunidad de ganar dinero comprando bienes y servicios en el país que están subsidiados y vendiéndolos donde la producción del mismo producto sea altamente gravada” (Hernandez, 2001, pág. 35).

2.5.4. La percepción de la globalización desde el punto de vista de la administración y el mercadeo en la República Dominicana.

Se debe estar consciente de que el fenómeno de la globalización concierne a todos, pero la conclusión es que se entienda que se debe estar listo para

sobrevivir en un entorno totalmente diferente al que se ha conocido y manejado hasta ahora. Depende de nuestra competencia, el no ser aplastados por la competencia que implica la apertura, o que lo usamos al máximo. La capacidad de gestión y la capacitación adecuada de los recursos humanos son un factor necesario en la conversión de la administración de empresas. No es suficiente adquirir equipos sofisticados, cuando no se cuenta con la actitud y la habilidad necesaria para reorganizar la producción de las empresas dominicanas.

Pero además, la globalización nos desafía a ser más eficientes que las unidades productivas, es decir, en todos los vínculos que intervienen en la realización de la calidad, el precio y la posición estratégica de nuestra propiedad o nuestro servicio. No basta con ser efectivos a nivel de nuestra empresa, si no podemos lograr simultáneamente las condiciones de competencia en cada eslabón de la cadena de producción.

Por lo tanto, debe existir la preocupación de crear un entorno competitivo para los proveedores de materias primas y equipos, empaques, seguridad y puntualidad de transporte, formando alianzas que ayuden a las empresas a robustecerse mutuamente ya que proporcionan ahorros sustanciales.

El nivel de gestión de las pequeñas y medianas empresas está obligado a ampliar su visión del mundo de los negocios para estar menos expuestos a las circunstancias de la competencia. La Organización de Unidades de Desarrollo Industrial (ONUUDI) sostiene que, como resultado de la mejora de las redes de

comunicación en todo el mundo, la difusión de nuevas tecnologías se está acelerando.

Por ejemplo, después del inicio de la revolución industrial a fines del siglo XVIII, el Reino Unido utilizó 58 años para duplicar su ingreso real per cápita; Los Estados Unidos tardaron 47 años en hacer lo mismo, desde 1839, en Japón, el proceso tomó 34 años, desde 1885; La República de Corea ha podido hacer esto en 11 años, a partir de 1966, y el caso más reciente, el de China, se ha implementado en menos de 10 años.

2.6 La Globalización y los Sectores Empresariales en República Dominicana

La competitividad está supeditada a las condiciones que pueden afectar la rentabilidad de las empresas. Por lo tanto, es necesario que el sector privado participe conjuntamente con el gobierno en las reformas económicas destinadas a modernizar y fortalecer la economía. Se debe garantizar un equilibrio macroeconómico, a través de la disciplina fiscal, monetaria, cambiaria e inflacionaria, teniendo en cuenta que el sector turístico y las zonas francas han sido penalizados por el mantenimiento de tasas de cambio poco realistas y su desempeño se mejoró cuando establecieron tasas reales para la moneda dominicana frente al dólar. También se puede mencionar el fracaso de muchas empresas debido a la espiral inflacionaria, donde el déficit público estaba cubierto por dinero inorgánico, por lo que las reformas son los desafíos que la globalización trae a los niveles macroeconómicos.

A nivel de empresas individuales, la obligación es de adoptar tecnologías modernas. En el área de los sectores económicos, es necesario establecer estrategias comunes para aumentar la eficiencia. El Estado, tiene que contribuir con la disminución del déficit de suministro de energía y las distorsiones económicas, debido a una gestión inadecuada del marco regulatorio. Es importante que se produzcan cambios en estos niveles.

2.6.1 Sectores empresariales en la República Dominicana

Los sectores privados que intervienen en el desarrollo de la economía dominicana los vamos a clasificar de acuerdo como la hacen los boletines del Banco Central, para así determinar su crecimiento, en los 10 períodos fiscales que vamos a analizar de los sectores de la economía dominicana.

Los sectores privados que participan en el desarrollo de la economía dominicana se clasifican de acuerdo con los boletines del Banco Central, para determinar su crecimiento, durante los 10 períodos fiscales que son analizados los sectores de la economía dominicana.

- Sector de la comunicación
- Sector de la construcción
- Sector hoteles, bares y restaurantes
- Sector electricidad y agua
- Sector comercial
- Sector del transporte
- Sector manufacturero

- Sector agropecuario
- Otros servicios
- Sector financiero
- Sector inmobiliario
- Minería
- Apertura del mercado de la República Dominicana

El temor al proceso de globalización es que muchos sectores creen que los productores menos competitivos no pueden sobrevivir sin protección arancelaria, frente a la apertura comercial, el sector agrícola dominicano ha salido resentido de la Ronda Uruguay y el GATT. Este sector no ha diferido la reducción arancelaria aplicada a las importaciones de productos alimenticios como la leche, la cebolla, el ajo, el maíz, la carne de pollo, el azúcar y otros.

La erosión de los beneficios de los regímenes de comercio preferencial es una tendencia clara que acompaña el proceso de globalización. Por esta razón, las preferencias otorgadas por los Estados Unidos y la Unión Europea están siendo cuestionadas.

La República Dominicana ha recibido el beneficio de la integración vertical y horizontal, que se traduce en acuerdos de empresas conjuntas, acuerdos de franquicia comercial, fusiones, adquisiciones, contratos de gestión y muchas otras fórmulas legales, que forman alianzas estratégicas; así como cooperativas, consorcios o grupos de eficiencia colectiva con empresas extranjeras.

Estos contratos generaron actividades que estimulan el desarrollo a nivel micro y macro del país. Fuimos inundados con Fast Foods, supermercados, plazas, leche, productos enlatados, bebidas no alcohólicas y bebidas alcohólicas procedentes del extranjero para competir con la producción nacional. Se han eliminado las barreras a la inversión extranjera.

“Dado que no se puede negar la importancia de las empresas transnacionales en el proceso de modernización de los países en desarrollo, estas empresas están contribuyendo masivamente a las oportunidades de empleo y la introducción de tecnologías modernas de gestión. La especialización flexible, la gestión justo a tiempo y la calidad total se conocen como "tecnologías blandas", que se refieren a habilidades de gestión más que a inversiones en equipos” (Morillo, 2012, pág. 27).

2.7 Actitud del empresariado dominicano ante el proceso de globalización

El desafío de la globalización es al mismo tiempo una oportunidad, pero solo para aquellos que asumen criterios de gestión moderna, adquiriendo las habilidades tecnológicas y de gestión necesarias para tener éxito en los mercados competitivos. Más competitividad significa más creatividad, puesto que la innovación tecnológica y la capacitación de recursos humanos son claves para el posicionamiento estratégico. La ventaja competitiva de una nación ya no se basa en su dotación de recursos naturales, sino en su capacidad tecnológica.

Como resultado, muchos productos raros están siendo reemplazados por nuevos materiales procesados industrialmente o tierras previamente improductivas se vuelven adecuadas para la agricultura rentable. De manera similar, en el factor trabajo, los bajos salarios ya no son una ventaja, sino cuando la producción es aumentada a través de una organización adecuada de la producción.

Se puede decir que la clave del éxito radica en el conocimiento, o nivel tecnológico, aplicable al diseño y ejecución de procesos de producción de bienes y servicios. Por lo tanto, el progreso de las personas se basa en gran medida en la clase empresarial, que es más probable que asimile las contribuciones de la investigación científica y mantenga un esfuerzo permanente de capacitación de recursos humanos.

La ruina o el éxito del negocio dependen de la calidad del conocimiento incorporado en su organización, ya que la mayoría de los trabajadores se involucran en diversas formas de creación, procesamiento y difusión de información. El desafío se ha logrado al acelerar el proceso de transformaciones internas que viabilizan el desarrollo económico sostenido y el desarrollo humano de la población.

2.7.1 Incorporación del empresariado dominicano al proceso de la globalización

Según algunas encuestas, el tema de la globalización y los acuerdos de libre comercio es tratado como una cuestión prioritaria únicamente por ciertas empresas. Los acuerdos internacionales no son totalmente conocidos con certeza;

se han tomado muy pocas decisiones y la participación de grupos familiarizados con el tema es moderada.

La encuesta realizada por el ALCA ³(Asociación Americana de Libre Comercio) indica que casi el 60% de las empresas encuestadas no estaban involucradas en el proceso de globalización. Al analizar el comportamiento de los diferentes países, se puede ver que las empresas de América Central y el Caribe se agrupan en asociaciones de sectores industriales y en comités de apoyo gubernamental.

“Muchos empresarios afirman que no han iniciado el proceso ni las etapas de la negociación porque los aspectos relacionados con el mercado local son más importantes y requieren más tiempo. Una de las razones de la encuesta, es tratar de cambiar la visión de la iniciativa empresarial dominicana, demostrando que las habilidades necesarias para competir en un mercado abierto son mucho más complejas que las técnicas competitivas tradicionales y que el período prescrito merece urgencia”. (Mancera L. , 2016, pág. p.11)

Al interrogar a los líderes empresariales de la región, describieron los factores críticos que deben tomarse en cuenta al abordar los desafíos que enfrentan sus empresas: Educación, infraestructura, regulación armonizada, ajuste del mercado financiero, ética empresarial y responsabilidad social de la empresa. Además de mejorar las habilidades tradicionales, las empresas abordarán nuevas áreas de acción; será difícil para algunos sectores en América Latina competir con

³ Asociación Americana De Libre Comercio

empresas estadounidenses o canadienses, si antes no se cierra la brecha de la formación de capital humano y las economías de escala.

Hasta el día de hoy, los empresarios dominicanos temen unirse a otros mercados y se quedaron en el camino porque no eran competitivos y fueron retirados del mercado, como por ejemplo: las fábricas de camisas, fábricas de ropa para niños, hombres y mujeres, y la industria del calzado.

2.8 Las Empresas Dominicanas y la Globalización

Las compañías dominicanas que enfrentan la apertura del mercado se vieron afectadas positiva y negativamente, ya que muchas experimentaron un crecimiento asombroso y pudieron competir con productos extranjeros. Sin embargo, otras han visto que su crecimiento se ha desacelerado y algunas han quebrado por no poder competir. Según los datos proporcionados por las Cámaras de Comercio de Santiago y Puerto Plata, el aumento en el número de miembros en los últimos cinco años es nulo, ya que los nuevos socios en relación con los jubilados no contribuyen, como en el pasado, a aumentar el número de socios. También se debe analizar el comportamiento de la tasa de desempleo durante los últimos cinco años. (Severino, 2009).

Las empresas que han crecido según los datos obtenidos son:

- En el sector bancario, se desarrolló para colocarse en el campo de la banca internacional. Por esta razón, los bancos comerciales se han convertido en Banca de Servicios Múltiples y, hoy en día, son accesibles de manera

segura a la red de cajeros automáticos, para realizar diferentes tipos de transacciones con dinero.

- En el sector de la comunicación: Tricom, ahora Altice Dominicana, ha trascendido la frontera de nuestro país al cotizar en el mercado de valores de EE. UU., y hacer negocios con países de América Latina.
- En el sector hotelero, Operadora Alegro Resort también se negoció públicamente y algunas de sus acciones se vendieron a Intercontinental Hotels, que posee inversiones en hoteles en países europeos, México, Venezuela y otros países

Dentro del sector comercio está:

- El Grupo León Jiménez, con sede en Santiago, que produce cigarros, cigarrillos y cervezas con la franquicia Phillip Morris Marboro, ha podido hacer frente a la competencia internacional y expandir su mercado cervecero a los Estados Unidos y otros lugares de América Latina, también se han unido al sector de alimentos con los productos Krattf, una empresa adquirida por su socio.
- El Grupo Malla, que opera en el sector del trigo, la pasta y el pan en todo el país y puede exportar.
- La Empresa Industrial Vegana (INDUVECA), que produce embutidos y carnes de calidad que se exportan a los Estados Unidos y América Central.

En el sector manufacturero:

- La Empresa Envases Antillanos, que produce contenedores para la producción local y extranjera y se exporta a los países de los Estados Unidos, América Central y el Caribe.
- A través de la zona franca, el Grupo M. exporta la industria textil criolla e invierte principalmente en las zonas francas de Guatemala, Ecuador y Perú.
- Natalio Redondo y Compañía, un productor de queso, no pudo competir con los quesos importados que tomaron un porcentaje de su participación de mercado.
- Nestlé Dominicana, un productor de lácteos, se ha convertido en un distribuidor de otras compañías extranjeras.
- Compañía Industrial Lechera, productora de queso en Sosua, perdió parte del mercado que compartió con Natalio Redondo.
- Baldom, un productor de condimentos y condimentos, perdió parte de su participación de mercado debido a la importación de condimentos extranjeros.
- La planta lechera Rica, pasó de productor a distribuidor de productos extranjeros.

Las agroindustrias:

- La empresa agroindustrial de Bon, que ha adquirido nueva tecnología y cuya capacitación de personal compite con empresas extranjeras locales e internacionales.

Empresas que quebraron o salieron del mercado local:

- Fábrica de pilas Rayo Vac, cerrada y se encontraba en Santo Domingo, capital de la República.
- Hilari Mayol, que importaba bebidas alcohólicas y pastas.
- Fábrica de baterías El Cometa, para vehículos.
- Fábrica de calzado, fábrica de calzado deportivo y pequeños fabricantes de diferentes productos.

**CAPÍTULO III:
RETOS Y OPORTUNIDADES DE LAS EMPRESAS
MULTINACIONALES EN LAS RELACIONES
INTERNACIONALES TOMANDO EN CUENTA LA
FUSION DE AMBEV Y CDN**

3.1 Retos de las empresas multinacionales

Con respecto a los desafíos y desventajas que enfrentan las empresas multinacionales, se presentan los siguientes argumentos:

Primer desafío: en la mayoría de los casos, estas compañías se convierten en mecanismos de explotación en los Estados en los que se radican, ya que a menudo se encuentran en países donde los salarios son muy bajos en su moneda local, lo que reduce considerablemente el costo de los productos.

Segundo desafío: al mismo tiempo que los funcionarios de defensa afirman que las empresas transnacionales son la representación pura de la economía global y que son decisivas para el progreso constante de la población mundial, los analistas creen que en términos reales, la situación es diferente.

Por ejemplo, se puede decretar que las empresas transnacionales representan el tres por ciento de la fuerza laboral en todo el mundo (cabe señalar que menos de la mitad de estos empleos se encuentran en el Sur). En los lugares que constituyen su contrato, la disputa entre los gobiernos sobre la captura de las inversiones de las empresas transnacionales ha provocado una reducción significativa de la situación laboral, creando un estado de precariedad que ha socavado los derechos de los trabajadores. A medida que las grandes corporaciones usan su poder de compra y su acción para tomar el control del mercado local, las compañías están técnicamente excluidas del escenario.

Se agrega el abuso de activos existentes en los países (recursos forestales y otros recursos naturales) sin que los beneficios obtenidos puedan ser compensatorios de los daños causados por las obras en beneficio del sector afectado en el país, pero transferidos a la empresa matriz ubicada en el país de origen, resultando en una fuga de divisas hacia el extranjero, lo que no contribuye a la economía nacional.

Cabe señalar, que muchos de estas acciones abusivas son perpetrados por compañías mineras y petroleras, que a veces han causado muertes por envenenamiento y enfermedades, como Bhopal en la India, así como accidentes en el trabajo de la Barrick Gold en la República Dominicana. (BBC, 2014)

El impacto social de la presencia de corporaciones multinacionales y la inversión directa de capital extranjero en la acción sindical de un país, plantea muchos obstáculos, ya que no hay un documento básico que se refiera a una actividad social y un desarrollo económico que proteja a los trabajadores.

Actualmente, no existe una ley laboral puramente internacional que rija las actividades de las empresas multinacionales. Un gran número de empresas multinacionales tienen sus propias directrices legales, que plantean el problema de la coexistencia del trabajo y otros problemas sociales, pero estas leyes están preparadas por las mismas empresas para defender sus propios intereses.

En respuesta a la falta de regulación de las acciones de estas compañías, se ha maximizado el fenómeno de la economía, generando los efectos que esta acción

conlleva, así como las presiones para crear condiciones de trabajo y debilitar las regulaciones promulgadas por el Estado, en el campo de las relaciones laborales.

La falta de estatutos y controles internacionales permite la ocurrencia de actos que no toman en cuenta la responsabilidad, transformando a las multinacionales en líderes de libre comercio, oponiéndose a cualquier tipo de regulación y control legal de sus actividades y su relación laboral. Es alarmante analizar cómo estas compañías han adquirido un gran poder, cada vez que estas situaciones se multiplican y los gobiernos nacionales ya no controlan, lo que resulta en una falta de regulación real de sus actividades y su funcionamiento

3.2 Problemas que afectan directamente a las empresas

Multinacionales y Nacionales en el ámbito Internacional.

Al comprender a los actores que forman parte de las empresas multinacionales y sus actividades de producción, puede decirse que estas compañías están compuestas por dos grupos de elementos: primero, por las condiciones de desarrollo económico, legal e incluso político del país de la empresa matriz, y en segundo lugar, por las singularidades existentes en cada uno de los estados anfitriones.

“El primer punto se refiere al nacimiento y al desarrollo de la sociedad, porque en el segundo punto se establece el desarrollo de su actividad. En general, cuanto mayor es el desarrollo de una nación, mejor es el contexto para el nacimiento de la sociedad multinacional. Del mismo modo, cuantos menos obstáculos y restricciones tengan los países receptores, será mayor la responsabilidad de las

empresas multinacionales en el establecimiento de sus sucursales”. (Hernández M. , 2014)

En vista de lo anterior, puede decirse que estas empresas tienen que enfrentarse a:

- Las directrices establecidas por los países en los que ejerce sus funciones.
- La presencia de la seguridad jurídica, que aprueba la planificación de los intereses financieros a largo plazo, la estabilidad jurídica, los tratados de doble tributación (DTT) y algunas entidades, como los acuerdos de estabilidad fiscal, ayudan en el aumento de la seguridad jurídica.

La seguridad jurídica de las empresas representa la garantía otorgada a las empresas de que su capital, que consiste en sus activos y derechos, no será atacado violentamente o que, de ser necesario, estarán asegurados por la sociedad, su protección y su reparación. Por otro lado, la seguridad jurídica reside en la creencia del inversionista comercial de que su posición legal solo se modificará a través de procedimientos regulares, establecidos y previamente conocidos.

Los flagelos de falta de seguridad jurídica relacionados con la violación de la normativa vigente y la ausencia de instrumentos efectivos que garanticen la protección de los derechos de propiedad, deben ser alertados desde el inicio de su establecimiento en un sector de actividad empresarial.

El control de cambios es uno de los aspectos a los que tienen que enfrentarse los estados modernos, relacionado a un conjunto de regulaciones y controles

específicos que ofrecen derechos y obligaciones a los residentes y no residentes del territorio nacional que participan en transacciones económicas internacionales donde se mueven las monedas.

Las líneas de control de intercambio limitan la libertad de manipular monedas extranjeras, lo que beneficia discretamente a las empresas con activos y prioridades para obtenerlas.

Las acciones tributarias, las obligaciones tributarias de los estados, como todas las áreas, están vinculadas a normas relativas que establecen los límites y las líneas a seguir para cada caso, atemorizan la esfera legal de los pueblos en un plan de acción de legalidad, que ofrece total seguridad de que dicha cesión está en conformidad con la ley, y está basada en los compendios constitucionales que controlan una empresa específica.

“Al mismo tiempo, las autoridades fiscales de estos países son conscientes de que el comercio internacional puede convertirse en un factor de elusión y de evasión fiscal, ya que a veces es difícil, sino imposible, obtener los documentos necesarios para respaldar a una empresa determinada, cuando está fuera de los límites de la casa del contribuyente”. (Hernández L. , 2018)

En este sentido, los diversos países suscriben tratados internacionales que pretenden proteger los dos aspectos mencionados en los párrafos anteriores: por un lado, los contribuyentes que hacen negocios o hacen inversiones en otros países no son castigados por una doble tributación, por ejemplo, el pago de impuestos en el país donde se realiza la inversión, además de los impuestos que

el contribuyente debe pagar en el país donde se encuentra su domicilio fiscal; además las autoridades fiscales de los Estados contratantes tienen acceso a la información necesaria para detectar la evasión fiscal y el fraude resultante de actividades comerciales o inversiones que se realizan fuera del domicilio fiscal del contribuyente.

La política de cambio ha sido una de las manifestaciones de preocupación por el estado moderno, formada por una serie de medidas inherentes, que glorifican los activos y acuerdos realizados por residentes y no residentes de la región nacional. Quienes hacen la rutina económica internacional que involucra el flujo de monedas. La liquidez que establecen los controles cambiarios limita la libre solvencia de las monedas o divisas, pero debe tenerse en cuenta que las distinciones y el progreso de la administración son opcionales para las industrias que ya han avanzado para obtener las referidas monedas.

En la actualidad, el acuerdo general sobre el elemento tributario, particularmente con respecto al impuesto sobre la renta, así como el impuesto a la propiedad, tiene la intención de facilitar y alentar la inversión y los asuntos internacionales. Las direcciones fiscales de estos países indican claramente que los asuntos internacionales podrían evolucionar hacia el fraude y evasión fiscal. A veces resulta difícil, incluso absurdo, acceder a textos y documentos que protegen a ciertas empresas en casos difíciles, que están más allá de los límites de la casa del contribuyente o colaborador.

Otros países han recibido acuerdos sobre ingresos generados por transacciones entre el territorio nacional y multinacionales con varios países de origen. Algunos países han firmado acuerdos para evitar la doble tributación en estos países: Estados Unidos, China, Cuba, España, Barbados, Bélgica, Alemania, Canadá, Suiza, entre otros.

3.3 Oportunidades de las empresas Transnacionales, multinacionales y las relaciones internacionales.

Es indiscutible, que las corporaciones multinacionales en la actualidad controlan la mayoría de los elementos que representan la parte económica estratégica del mundo, tales como: la energía, las finanzas, las telecomunicaciones, el sector salud, la agricultura, infraestructura, el agua, los medios de comunicación, industria alimentaria y de armas, y la industria electrónica.

En este caso, debe mencionarse la actual crisis capitalista y la capacidad persuasiva de las grandes empresas y corporaciones, que anteriormente operaban con recursos ecológicos renovables y no renovables, servicios de orden público e inflación, como las demandas futuras energéticas y alimentarias, la industria de la salud, entre otras.

El ingreso representativo acumulado por las empresas transnacionales tiene sus inicios en las herramientas de extracción y rendición de cuentas de la fortuna económica que el capitalismo ha encontrado. Muchos factores facilitan el continuo desarrollo y expansión de corporaciones multinacionales, todos relacionados con su poder económico y sus relaciones comerciales.

En este caso, se puede destacar el crecimiento y expansión de las empresas multinacionales, percibidas como una oportunidad para el crecimiento económico, tecnológico y cultural, teniendo en cuenta estos elementos como oportunidades de desarrollo para el país donde se llevan a cabo sus actividades comerciales.

“Pero, así como Amancio Ortega es el tercer hombre más rico del mundo, mientras que Inditex fabrica sus prendas en fábricas textiles en malas condiciones de trabajo en Bangladesh y en talleres en Brasil y Argentina, estos extraordinarios beneficios comerciales no serían posibles sin generar una serie de impactos socio ambientales que afectan directamente a las comunidades y los ecosistemas de todo el mundo”. (Ramiro, 2013)

Según David Harvey, profesor de antropología y geografía, en el nuevo imperialismo, “para que las oportunidades rentables permanezcan abiertas, el acceso a insumos más baratos es tan importante como el acceso a nuevos mercados”, razón por la cual en los últimos años, ante la reducción de los niveles de consumo, el agotamiento progresivo de los combustibles fósiles y la reducción de las tasas de ganancias de capital transnacionales en los principales países, las grandes empresas han lanzado una fuerte reducción de costos, al tiempo que refuerzan su ofensiva para acceder a nuevas empresas y para comercializar nichos de mercado. (González, 2013)

Esto, es lo que el geógrafo británico llamó acumulación por despojo: "Muchos recursos anteriormente comunes, como el agua, están siendo privatizados y sujetos a la lógica de la acumulación capitalista; desaparecen formas alternativas

de producción y consumo; se privatizan las industrias nacionalizadas; las granjas familiares son desplazadas por grandes empresas agrícolas; y la esclavitud siempre está presente.

“En este contexto agresivo, ¿Cómo no podía ser de otra manera?, los conflictos socio-ecológicos y las violaciones de los derechos humanos se han multiplicado en todo el mundo, lo que ha dado lugar a un incremento de las luchas sociales contra todos estos impactos comerciales”.

Los seguidores de este tipo de sociedad han considerado como las ventajas más importantes las siguientes:

- Ayudar al trabajo de los pueblos de la nación en que viven; es decir, crear empleos para muchos trabajadores en este país.
- Del mismo modo, estas empresas multinacionales se enfrentan constantemente con la competencia y las ventajas que ofrecen otras empresas multinacionales o locales, que ocupan un lugar de elección en los mercados en los que operan.
- Estas empresas competidoras necesitan que estas empresas satisfagan las necesidades, demandas y preferencias de los clientes locales, sin perder la productividad universal, lo que les obliga a realizar actividades como estudios de mercado y estudios para innovar la productividad y buscar el crecimiento tecnológico. Administración de productos locales y obtención de beneficios. Con el uso de estas tecnologías y conocimientos, se benefician los países donde están presentes.
- Aprovechar al máximo la eficiencia de producción.

- Medios preferidos de financiamiento: préstamos a la exportación, subsidios.
- La multinacional opera con cierta consistencia y bajos precios relativos, logrando ventas en todos los mercados nacionales, con los mismos resultados que en los países de origen.
- Compiten en la misma base de valor: la mejor combinación de precio, calidad, confiabilidad y entrega de productos que son globalmente idénticos en términos de diseño, funcionalidad e incluso moda.
- Su misión es el modernismo, su particularidad es competir por los precios, aunque vende productos de la más alta calidad y tecnología moderna. Adquiere conocimientos sobre la escasez. Su dinamismo en términos de inversión e internacionalización se considera un activo; su posición consolidada en los mercados internacionales.
- Las empresas multinacionales, así como las grandes empresas que operan a nivel nacional, son conocidas como "clichés", sabiendo que el 90% de las personas que prefieren trabajar allí, aprecian el prestigio de sus sistemas de compensación y el reconocimiento organizativo a nivel internacional.

Las empresas multinacionales ofrecen beneficios y aceleran el desarrollo económico; proporcionan acción comercial, una parte representativa de la producción mundial, y es una institución importante.

3.4 Fusión de AMBEV Y CDN

Cervecería Nacional Dominicana (CND) era una subsidiaria de E. León Jiménez, S.A. hasta abril de 2012, fecha de la fusión con la compañía AMBEV Brasil

Bebidas, SA (que es una subsidiaria de Bebidas Américas AMBEV, AMBEV.) De en ese momento, la CND es una subsidiaria de Tenedora CND, SA cuya oficina central está ubicada en la Autopista 30 de mayor Km 6½ del Distrito Nacional. La empresa se dedica a la producción y distribución de cerveza, malta y bebidas no alcohólicas y está organizada bajo las leyes de la República Dominicana.

El 14 de abril de 2012, E. León Jiménez, SA firmó un acuerdo de compra y venta con AMBEV Brasil Bebidas (AMBEV) mediante el cual las dos compañías se convirtieron en accionistas de una nueva compañía, Tenedora CND, SA.

Tenedora CND, S.A., posee el 92,81% de las acciones de Cervecería Nacional Dominicana, SA. La compañía AMBEV a su vez posee una participación del 51% en Tenedora CND, SA. El 7% restante de las acciones de Cervecería Nacional Dominicana está en manos de accionistas minoritarios.

En el 2011, el último año de actividad anterior a la fusión, las ventas netas de CND ascendieron a 16,962.5 millones de pesos. Su margen de utilidad bruta fue de 7,328.6 (43.9% de las ventas netas). Luego de la deducción de los gastos de mercadotecnia, generales, administrativos, financieros y otros, se obtuvo una ganancia antes de impuestos de 2,287.1 millones de pesos (13.7% de las ventas netas). El retorno sobre el capital (ROE), definido como el ingreso después de impuestos sobre el ingreso total del patrimonio, fue del 18,3% en 2011. El rendimiento del activo (ROA) fue del 8,48% el mismo año.

AMBEV Dominicana Brewing Company es una subsidiaria de Tenedora CND, SA. Esta empresa se constituyó el 6 de mayo de 1949 con el nombre de

Embotelladora Dominicana, C. por A. En 2005, fue adquirida por la Compañía de Bebidas Das Americas AMBEV (AMBEV), que tomó el nombre de Compañía Cervecera AMBEV Dominicana. La compañía se dedica principalmente a la producción y distribución de bebidas alcohólicas y no alcohólicas.

El 14 de abril de 2012, la accionista Compañía de Bebidas das Américas AMBEV firmó un acuerdo de compra de acciones con E. León Jiménez, SA, según el cual las dos compañías se convirtieron en accionistas de una nueva compañía, Tenedora CND. SA., que pasó a ser propietaria del 100% de Compañía Cervecera AMBEV Dominicana, S.A. Cabe señalar que Bebidas das Americas AMBEV posteriormente tenía una participación del 51% en Tenedora CND, S.A.

3.4.1 Estrategia y objetivos de la fusión

La estrategia de la fusión se basa en el uso de economías de escala y el aumento de la cartera de productos. CND AMBEV, ya fusionada, tiene marcas para todos los tipos de clientes en función de su nivel socioeconómico. Entre la clasificación de los productos cerveceros por precio, se puede decir que Brahma y Bohemia. Representan el precio más barato, Presidente y The One representan el precio intermedio y Las el precio más elevado está representado por los productos: Corona, Stella Artois y Budweiser.

De acuerdo con la gerencia de la compañía: E. León Jiménez SA (ELJ), una compañía que posee el 83.5% de las acciones de Cervecería Nacional Dominicana (CND) y AMBEV (Compañía de Bebidas de las Américas) concluyó una transacción para establecer una alianza estratégica para crear la empresa de

bebidas más grande del Caribe, al combinar sus actividades en la región. La compañía incluye la producción y comercialización de cerveza, malta y bebidas no alcohólicas en la República Dominicana, San Vicente, Antigua y Dominica, así como las exportaciones a otros 16 países del Caribe, Europa y Estados Unidos.

Al justificar la fusión, se observó que la transacción complementaba la experiencia de gestión de AMBEV con las fuerzas operativas reconocidas de la CND y su presencia en la región. Según sus líderes, la integración ha reunido dos culturas corporativas exitosas que reforzarán una filosofía de excelencia, integridad, compromiso y respeto por los empleados, consumidores, clientes, proveedores y la comunidad como un todo.

También se señaló que la integración "representa una oportunidad única para desarrollar aún más la marca Presidente en el mundo, así como para traer más innovaciones y marcas internacionales a la región". Empresas León Jiménez y AMBEV también anticipan que esta alianza traerá eficiencias a través del proceso de integración entre las dos empresas, el intercambio de buenas prácticas y el énfasis en el crecimiento responsable y sostenible.

Los accionistas de Tenedora CND, SA, AMBEV Brasil Bebidas SA (AMBEV Brasil), una subsidiaria de AMBEV y E. León Jiménez SA (ELJ), acordaron la administración general de la compañía, que incluye la representación en el directorio de Administración y derechos de voto. AMBEV Brasil ha designado cinco representantes para el consejo de administración de la empresa y ELJ ha nombrado a cuatro miembros, entre otras disposiciones. El acuerdo de accionistas

también incluía restricciones a la transferencia de acciones y una opción de compra de acciones y una estructura de compra.

Los directores de Cervecería Nacional Dominicana afirman que este acuerdo está en línea con nuestra estrategia común para consolidar el liderazgo regional de la CND y continuar sus planes de expansión en el mercado internacional de bebidas, permitiendo que más y más consumidores en el planeta puedan tener acceso al sabor característico de una cerveza Presidente incomparable.

Después de la asociación, podemos continuar ofreciendo más innovaciones y marcas internacionales en la República Dominicana y el Caribe, mejor servicio al cliente en el punto de venta, al mismo tiempo que ofrecemos una cartera más amplia y diversificada de bebidas. Calidad superior, que responde a las preferencias del consumidor. (MICM, 2018).

Esto significa que la fusión apunta a aumentar el nivel de eficiencia de la empresa, lo que debería traducirse en un aumento de las exportaciones de su marca principal, la cerveza Presidente, y un mejor servicio a sus clientes y consumidores.

3.4.2 Condiciones del mercado después de la fusión

La compañía de cerveza AMBEV Dominicana, S.A., a finales de 2012, había dejado de operar su planta de producción y equipos relacionados con la gama de cerveza Brahma.

La mayoría de los equipos y piezas de repuesto se transfirieron a una empresa relacionada del extranjero. Esta transferencia representó una pérdida para la

compañía de 36.6 millones de pesos en 2012 y, para el mercado de la cerveza, una pérdida del "competidor rebelde" y un aumento significativo en los índices de concentración.

El proceso de fusión también cambió la estrategia comercial de la planta de Bohemia, en los estados financieros de Cervecería Nacional Dominicana, S.A., (solo para la empresa matriz) se indica lo siguiente: “ En 2012, la administración considero modificar la estrategia comercial de la planta de Bohemia clasificada en esta partida (activo para la venta) y no realizar ningún esfuerzo de ventas. El objetivo de la fusión era recuperar el valor contable de la planta de Bohemia a través de una transacción de venta que se consideraba altamente probable”. (CND, COMPETENCIA , 2018)

En los estados financieros, se indica lo siguiente: Al 31 de diciembre de 2011, la Compañía (CND) mantuvo la planta de Bohemia como un activo para la venta, a valor razonable menos el costo de disposición de venta. Esta planta se puso a la venta a fines de 2010. En 2011, la Compañía, sobre la base de evaluaciones de expertos, registró una pérdida por deterioro de \$144.5 millones, de los cuales RD\$ 69,4 millones se cargaron a resultados y RD\$56.3 millones contra el excedente de revaluación en el patrimonio. En 2012, luego de su adquisición indirecta por AMBEV como se describe, cambió su estrategia comercial para este activo, abandonando sus esfuerzos de ventas y resultando en la pérdida del saldo restante de RD\$57.4 millones. (Reyes, 2017).

3.4.3 Barreras de entrada

El sector cervecero enfrenta altas barreras de entrada limitando la competencia potencial. La entrada de AMBEV en 2003 requirió inversiones significativas, así como altos gastos promocionales y de mercado. Esto le permitió aumentar su participación de mercado al 12.9% en 2012, cuando decidió fusionarse con Cervecería Nacional Dominicana.

La dominación del canal de distribución desalienta la entrada de competidores potenciales. El éxito de una cervecería depende de su relación con los distribuidores. La cervecería nacional dominicana, que cuenta con más de 30,000 clientes, se distribuye en supermercados, bares, restaurantes, cafés, entre otros.

El componente de alto costo del envase y su transporte reduce la competitividad de la cerveza importada. La posibilidad de reutilizar la botella del fabricante nacional crea una ventaja competitiva para producir en el territorio dominicano.

La manufactura local requiere un alto nivel de capital y economías de escala. Por ejemplo: la Cervecería Vegana, que produce Cerveza Quisqueya, no pudo comercializarse satisfactoriamente porque no logró alcanzar un nivel de ventas que le permitiera aprovechar las economías de escala de manera efectiva.

El negocio de la cerveza requiere inversiones masivas en marketing y publicidad para fortalecer una marca. En el caso de la República Dominicana, la Cervecería Nacional Dominicana decidió continuar fortaleciendo la marca Presidente.

3.4.4 Correlación de los precios de la empresa fusionada

Antes de la fusión entre Cervecería Nacional Dominicana y AMBEV, que tuvo lugar en abril de 2012, hubo una baja correlación entre el precio de venta de las cervezas. El precio de la marca Presidente fue del 8,9% correlacionado con Bohemia y del 31,8% con Brahma. Al mismo tiempo, Brahma y Bohemia mostraron una mayor correlación entre ellos (73,8%).

Esto sugiere que la Cervecería nacional dominicana utilizó la marca Bohemia para competir con la marca Brahma, que operaba como una compañía "MAVERICK" en el mercado cervecero de la República Dominicana. (Edwin, 2015)

Después de la implementación de la reforma fiscal a fines de 2012, la correlación entre los precios de la cerveza aumenta considerablemente. El precio de la Presidente y del Brahma da un coeficiente de correlación del 94%. Y el de Presidente y Bohemia asciende al 88,9%. Además, los precios de Brahma y Bohemia presentan una trayectoria que da una correlación del 98%. Cabe señalar que antes de la fusión, existía una estructura impositiva similar a un impuesto de categoría fija, un impuesto al valor selectivo y un impuesto al valor agregado (IBTIS) y, sin embargo, la correlación de precios era considerablemente menor.

Esto implica que la fusión podría haber cambiado la forma del ajuste del precio de la cerveza en respuesta a los cambios en las condiciones del mercado, los costos de producción y los cambios impositivos. Más adelante, se analizará el comportamiento de los precios de la cerveza observado después de la fusión, teniendo en cuenta el efecto de los cambios impositivos. También se analizará el

comportamiento de los precios de los productos utilizados como insumos en la producción de cerveza.

3.4.5 Comportamiento comercial de la empresa fusionada

Durante el curso de la realización de este estudio, se recibió información detallada sobre las acciones anticompetitivas realizadas por el personal que trabaja en la Cervecería Nacional Dominicana (CND). Uno de los informes recibidos fue preparado por el equipo técnico de la Comisión Nacional para la Defensa de la Competencia.

Los competidores de cerveza importada de CND-AMBEV afirman que están aboliendo la cerveza de la marca Heineken (United Brands) y sustituyéndola a los clientes por la marca Presidente.

También se argumenta que la Cervecería Nacional Dominicana impide que las promociones de Heineken se realicen en puntos Premium, como hoteles, bares y restaurantes de la clase media alta y clase alta. Se afirma que CND AMBEV está utilizando su poder de mercado para obligar a los clientes Premium a no aceptar ninguna promoción de la cerveza United Brands.

Los clientes que no acepten eliminar todos los tipos de promociones de Heineken o Coors les son retiradas sus ofertas de cerveza Presidente y sus congeladores. Se argumenta que los proveedores de CND AMBEV que no informan sobre los clientes que no aceptan la presión, serían despedidos de la empresa.

Las prácticas anticompetitivas no solo afectan el mercado de la cerveza. Se ha obtenido información sobre acciones que amenazan la sana competencia en el mercado del ron. Específicamente, se verificó que los clientes estaban bajo presión (principalmente comestibles y bebidas) para reducir la presencia y comercialización del ron Brugal y aumentar la del ron Barceló, que es distribuido por Cervecería Nacional Dominicana. Si no lo hacen, les retiran las ofertas y los congeladores de cerveza presidente.

Se señaló que CND AMBEV estaba presionando a los clientes mayoristas y colmados para eliminar todo el material publicitario colocado en sus negocios por la empresa Brugal. Quienes no obedezcan esta solicitud, se les retirará el descuento que reciben al comprar cerveza o le eliminarían el suministro de este producto.

Cabe señalar que los ingresos por ventas de cerveza representan el 26% de los ingresos totales de los colmados. Esto implica que los dueños de los colmados no pueden permitirse perder el suministro de cerveza Presidente.

CND AMBEV ofrece tiendas de campaña, paletas, un congelador y carteles, así como descuentos en la compra de la cerveza Presidente o ron Barceló a cambio de la cancelación de la publicidad del ron Brugal; esto ha reducido la presencia de la marca Brugal en fiestas y otros eventos populares. Ciertos acuerdos de exclusividad firmados por la compañía CND ArnBev establecen, en particular, que el ron Brugal no se venda y que los acuerdos anteriores firmados con la compañía

Brugal sean rotos. Se estima que esta práctica le costó a Brugal la pérdida de su presencia en el 80% de las festividades, como se esperaba. (Nivar, 2016)

“Se conoce que hay ventas vinculadas, ya que condicionan las ventas de cerveza Presidente a la compra de ron Barceló y no el ron Brugal. Un ejemplo que ilustra esta situación es el siguiente: se propone al cliente comprar 200 cajas de Barceló Gran Añejo para que pueda recibir un pedido de 700 cajas de Cerveza Presidente. CND AMBEV puede realizar fácilmente este tipo de práctica, ya que domina el 99% del mercado de cerveza y solo el 19.4% del mercado de ron. De acuerdo con la información recibida durante el desarrollo de este estudio, algunos proveedores de la CND requieren que los combos Gran Añejo Barceló se compren con bebidas sin alcohol y energizantes”. (PEÑA, 2018)

También se recibió información de que algunos miembros de la fuerza de ventas y promoción de CND AMBEV habían difundido el rumor de que comprarían a la empresa Brugal. Esto es para crear confusión entre los clientes, lo que incluso aumenta el precio del ron Brugal, a pedido del vendedor CND ArnBev para convertirse en clientes exclusivos de Cervecería Nacional Dominicana.

3.4.6 Efecto de la fusión sobre los precios

Antes de la fusión, los precios de la cerveza producidas por AMBEV y CND se mantuvieron relativamente estables. El precio promedio de la cerveza Presidente de 22 oz (650 CE), llamada Grande, fue de 67.16 pesos antes de mayo de 2012. Antes de la fusión, entre diciembre de 2010 y abril de 2012, la desviación estándar del precio de cerveza del Presidente fue de 25 centavos de peso.

Esto implica que el precio se pudo mantener casi constante. Durante el mismo período, el precio promedio de Brahma fue de 42.68 pesos, que estaba en competencia directa con Bohemia, cuyo precio promedio fue de 52.90 pesos. La desviación estándar del precio de Brahma fue de 2,33 pesos y la de Bohemia de 1,42 pesos, lo que indica un comportamiento volátil y una ligera tendencia al alza.

A partir de la fusión, el precio de esta cerveza registró varios "saltos" o aumentos significativos, elevando el precio promedio de la Presidente después de la fusión entre mayo de 2012 y septiembre de 2015 a 83.34 pesos. El precio de Brahma comenzó a subir bruscamente justo después de la fusión de las empresas. El precio de la cerveza bohemia también aumentó, aunque en menor escala, justo después de la fusión de las dos compañías.

Cabe señalar que después de la fusión, el precio promedio y volátil de la cerveza ha aumentado significativamente. Los precios promedio para el período de mayo de 2012 a septiembre de 2015, son estadísticamente más altos que los que prevalecían antes de la fusión.

Comparando la evolución de los precios en forma de un índice con una base de 100 en diciembre de 2010, encontramos que la cerveza Brahma, cuyo precio promedio antes de la fusión fue 36.4% más bajo que el de la Presidente, ha registrado la tasa de crecimiento más rápida. Entre mayo de 2012 y septiembre de 2015, el precio de la cerveza Brahma aumentó un 90,4%, mientras que el de la cerveza Bohemia y Presidente aumentó un 48,6% y 47% respectivamente. En

septiembre de 2015, el precio de Brahma era solo un 11,9% más bajo que el precio de la Presidente.

Esto significa que después de la fusión, se implementó como estrategia de fijación de precios, un aumento más rápido de la cerveza que sirvió como competencia para el Presidente y Bohemia. De hecho, desde julio de 2012, el precio de Brahma superó al de Bohemia.

3.4.7 Impacto sobre el margen del mayorista

La fusión dio lugar a un cambio en el margen de beneficio para los clientes de las principales cadenas minoristas. Este es el caso de la cerveza Presidente de 12 oz, que ha visto precios de venta al por mayor (PVM) más altos que los precios públicos (PVP) Esto dio lugar a una disminución en los márgenes de beneficio minorista. Este resultado puede reflejar el hecho de que después de la concentración, la capacidad comercial de Cervecería Nacional Dominicana aumentó en detrimento de sus clientes mayoristas y minoristas.

Algo similar sucedió con la presentación de 12 onzas de Presidente Light, el margen de ganancia para los grandes clientes ha disminuido a medida que CND AMBEV ha podido aumentar los precios al por mayor más rápido que los precios al público. En los casos de Brahma y Bohemia, los márgenes aumentaron y disminuyeron porque la Cervecería Nacional Dominicana movía los precios al por mayor a un ritmo más rápido que los precios al público. Este es el caso de 1 litro de Brahma Light, cuyo margen había disminuido inicialmente después de la fusión, pero había aumentado en el 2014, debido al aumento de los precios al público.

3.4.8 Ganancias de eficiencia: han aumentado las exportaciones de cerveza

El uso de economías de escala para aumentar la competitividad y la capacidad de exportación es una de las justificaciones para las fusiones horizontales. En el caso de la integración CND AMBEV, la reducción en los costos promedio de producción no se tradujo en un aumento en las exportaciones. En el período anterior a la fusión (2007-2011), las exportaciones promedio de cerveza de la República Dominicana ascendieron a US\$27.5 millones por año. Después de la fusión (2013-2014), el promedio de exportaciones se redujo a US\$20 millones. Esto significa que después de la fusión, el promedio anual se ha reducido en US\$7.5 millones, desaprovechando los beneficios de aumentar la competitividad mediante el uso de economías de escala más grandes.

3.4.9 Efecto sobre el empleo

El uso de economías de escala dio como resultado el cierre de una planta de cerveza. La planta de AMBEV se cerró después de la fusión y tuvo una disminución en el número total de empleados. Se produjo una disminución en el empleo en línea recta (al final del año) de la Cervecería Nacional Dominicana después de la fusión. Específicamente, entre 2012 y 2015, el empleo directo del nuevo negocio pasó de 3,850 a 3,027, una pérdida neta de 823 empleos directos. Este resultado muestra que el uso de economías de escala se logró gracias al aumento del desempleo y la concentración de actividades en dos cervecerías (CND y Bohemia). (CND, Informe de calificación, 2013)

3.4.10 Impacto de la fusión sobre el bienestar del consumidor

El aumento de precios resultante de la fusión entre dos empresas reduce el excedente o el superávit del consumidor. Esto significa que el bienestar del consumidor se reduce. En ausencia de la curva de costo marginal de la compañía fusionada, la evolución del bienestar del consumidor se aproximará a la cantidad adicional pagada por la compra de cerveza debido al aumento del precio promedio calculado después de la eliminación de impuestos sobre este producto.

El precio óptimo para un monopolio, o para una empresa con un poder de mercado excesivo, es más alto que el precio de equilibrio de un entorno competitivo perfecto. En marzo de 2012, el precio antes de impuestos de la cerveza Presidente fue de 38.81 pesos. En septiembre de 2015, el precio antes de impuestos era de 8,99 pesos, lo que implica un aumento del 2%.

La diferencia entre el precio y el precio compuesto competitivo es de 9.54 pesos. Si esta diferencia se multiplica por la producción total de cerveza suministrada por CND AMBEV SS (en botellas de 65cc), el monto anual del excedente pagado por el consumidor es de 7,016 billones de pesos (equivalente a US\$1, 500,000); que representa el 12% del valor de mercado de la cerveza producida localmente. Es solo una estimación del impacto en el bienestar del consumidor.

Cabe destacar que la fusión entre grandes empresas, trae ciertas controversias sobre todo entre empresas que representan un gran aporte para La Nación, ciertas cantidades de dinero, cuestionan ciertas transacciones económicas; haciendo referencia al valor monetario que representan.

CONCLUSIÓN

Tras el desarrollo de los distintos procedimientos necesarios para la elaboración de la presente investigación, y la ejecución de los objetivos planteados, se pueden formular las siguientes conclusiones:

Tras evaluar las legislaciones locales aplicadas en materia de comercio exterior, se tiene El uso de economías de escala dio como resultado el cierre de una planta de cerveza. La planta de AMBEV se cerró después de la fusión y tuvo una disminución en el número total de empleados. Se produjo una disminución en el empleo en línea recta (al final del año) de la Cervecería Nacional Dominicana después de la fusión. Específicamente, entre 2012 y 2015, el empleo directo del nuevo negocio pasó de 3,850 a 3,027, una pérdida neta de 823 empleos directos.

Así mismo, de acuerdo con los procesos de globalización en República Dominicana se puede decir el proceso de globalización proporciona en un sentido amplio oportunidades de crecimiento, tanto económico como social a los países involucrados en procesos comerciales de alto impacto.

Así mismo este proceso de la globalización surge hace cientos de años, en la constitución de la reserva del capital original, en la explotación de los recursos naturales o quizás también en la expansión de las economías de mercados.

Por otra parte, con referencia a retos y oportunidades de las empresas multinacionales en las relaciones internacionales tomando en cuenta la fusión de AMBEV y CDN, se conoce que el Primer desafío; en la mayoría de los casos,

estas compañías se convierten en mecanismos de explotación en los Estados en los que se radican, ya que a menudo se encuentran en países donde los salarios son muy bajos en su moneda local, lo que reduce considerablemente el costo de los productos.

En cuanto a la fusión entre la AMBEV y LA CDN la estrategia de la fusión se basa en el uso de economías de escala y el aumento de la cartera de productos. CND AMBEV, ya fusionada, tiene marcas para todos los tipos de clientes en función de su nivel socioeconómico. Entre la clasificación de los productos cerveceros por precio, se puede decir que Brahma y Bohemia.

Así mismo también se argumenta que la Cervecería Nacional Dominicana impide que las promociones de Heineken se realicen en puntos Premium, como hoteles, bares y restaurantes de la clase media alta y clase alta. Se afirma que CND AMBEV está utilizando su poder de mercado para obligar a los clientes Premium a no aceptar ninguna promoción de la cerveza United Brands.

RECOMENDACIONES

Tras la culminación del presente estudio se pueden formular las siguientes recomendaciones:

- Impulsar los procesos legales, que sancionen los procesos de comercio monopolista de las grandes empresas de la República Dominicana.
- Incrementar el personal que labora para el ente regulador de prácticas monopolistas en la República Dominicana.
- Garantizar la plena independencia de las acciones, del organismo regulador del monopolio comercial en la República Dominicana.
- Garantizar la plena transparencia, en el proceso del director ejecutivo de la dirección de la comisión nacional de defensa de la competencia.
- Dar a conocer las funciones, y obligaciones de las empresas multinacionales con respecto a las prácticas monopolistas, así como también, las consecuencias de dicha práctica.

BIBLIOGRAFÍA

(Torres, S. (2004). *Historia y Sociedad* . México : Peonza .

Las relaciones Internacionales . (1991). Madrid : Ciencias Sociales .

Banco Central de la República Dominicana. (Miercoles de Agosto de 2011).
Obtenido de <https://bancentral.gov.do/Publicaciones/Consulta>

Ministerio de Industria y Comercio. (2014). Obtenido de <https://www.micm.gob.do/>
(2017). Obtenido de <https://www.embarcado.net/puertos-y-centros-logisticos-dominicanos-eficientizan-costos-de-multinacionales/>

caracteristicas. (2017). Recuperado el 19 de Febrero de 2019, de <https://www.caracteristicas.co/empresa-multinacional/>
(2018). *Listín diario* .

Adela, C. (2014). *La Globalización como proceso*. Obtenido de <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/imfwbs.htm>

Allar, R. (Abril de 2005). *El fenómeno de la Globalización*. Recuperado el 25 de Enero de 2019, de <https://www.ecologistasenaccion.org/?p=26540>

Allar, R. (2007). *Las empresas multinacionales en la globalización. Relaciones con los estados*. Santiago de Chile : Universidad De Chile .

Allar, R. (22 de Enero de 2013). *Fenómeno de la Globalización en el siglo*. Recuperado el 24 de Febrero de 2019, de [ecologistas en acción: https://www.ecologistasenaccion.org/?p=26540](https://www.ecologistasenaccion.org/?p=26540)

Areous. (2002). *Las Relaciones laborales y el Tratado de libre comercio*. México : Grupo empresarial Miguel Gonzalez Porrua.

Armando, R. (2015). *La Globalización y el impacto en el mundo empresarial*. México : resc.

Banco central de la República Dominicana . (2001). Santo Domingo: Banco Central de la República Dominicana .

BBC. (21 de Enero de 2014). El desastre que envenenó a 500.000 personas. *BBC*, pág. 31.

Caballero, E. (2015). *Ética y Responsabilidad Social En Los Negocios*. Montevideo: Guaraní.

Calduch, R. (1991). Recuperado el 02 de 0Febrero de 2019, de <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-55159/lib1cap4.pdf>

Cantú, H. (2017). *Derechos Humanos y Empresa*. San José de Costa Rica: Instituto Interamericana de Derechos Humanos.

Cepal. (2018). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Obtenido de <https://www.google.com/search?q=El+documento+titulado+%E2%80%9CLa+Inversi%C3%B3n+Extranjera+Directa+en+Am%C3%A9rica+Latina+y+el+Caribe+2018+%E2%80%9D,+refiere+que+Rep%C3%ABlica+Dominicana+lleva+a%C3%B1os+recogiendo+montos+r%C3%A9cords+de+inversi%C3%B3n,+c>

Cereli, J. (2011). *El proceso de gblalización*. Madrid: Organ.

Cereli, J. (2012). *El porceso de la globalización*. Madrid: Prgan.

Ceril. (2011). *El proceso de Globalización* . Madrid : ORGAN.

Cid, S. (04 de Abril de 2018). La Cepal destaca la inversión extranjera. *Listín Diario* , pág. 01.

CND. (01 de Mayo de 2010). *Al momento.net*. Recuperado el 19 de Enero de 12019, de Los directores de Cervecería Nacional Dominicana afirman que e"ste acuerdo está en línea con nuestra estrategia común para consolidar el liderazgo regional de la CND y continuar sus planes de expansión en el mercado internacional de bebidas, permitiendo q

CND. (2013). *Inrforme de calificación*. Santo Domingo: CND.

Comerce. (2011). Obtenido de <https://www.significados.com/comercio-exterior/>

Concha, D. L. (1991). *Relaciones Internacionales* . Madrid : Ciencias Sociales .

Díaz, P. (2011). *Directrices de la OCDE para empresas multinacionales*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/empresa-transnacional.html>

Edwin, R. (2015). Ambev y la cervecería Nacional Dominicana con cluyen su fusión . *Economía* , 09.

Ernesto, G. (2001). Los Nuevo Sistemas Jurídicos del Mundo Globalizado.

García. (2001). *La privatizacion de la empresa pública*. España: Encuentro.

GENERAL, E. (12 de Enero de 2019). *Definiciones Comceptos* . Recuperado el 18 de Febrero de 2019, de <https://conceptodefinicion.de/empresa-trasnacional/>

Glipin. (2000). Las Empresas Multiunacionales. Pucv.

González, É. (2013). Empresas trasnacionales. *Oigamirelea*, 12.

Guardián, R. (2000). *oportunidades de la globalización*. Obtenido de <https://unctad.org/es/Paginas/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=405>

Hernandez. (2001). *Abances en la reformas de Política Economica y Comercial* . Colombia: Pearson.

Hernández, L. (01 de Marzo de 2018). *Gestiopolis.com*. Recuperado el 01 de Marzo de 2018, de <https://www.gestiopolis.com/problemas-de-las-empresas-multinacionales-en-el-ambito-internacional/>

Hernandez, L. (s.f.). *Gestiopolis.com* . Recuperado el 1 de Marzo de 2019, de <https://www.gestiopolis.com/problemas-de-las-empresas-multinacionales-en-el-ambito-internacional/>

Hernández, M. (17 de Abril de 2014). *El Orden Mundial* . Recuperado el 19 de Enero de 2019, de <https://elordenmundial.com/empresas-multinacionales/>

Luis, R. (2013). *Tratados bilaterales de inversiones. unaq herramienta fundamental para la globalización* .

Mancera. (2001). *Negocios internacionales en un mundo globalizado* . Mexico: Pearson.

Mancera. (2015). *Negocios Internacionales: En un mundo globalizado*. México: Patria.

Mancera, L. (2016). *Negocio internacionales en el mundo globalizado* . Buenos Aires : Romor .

Mateos, G. (2014). *Aproximaciones a lo local y lo global*. Managua : Rinamón .

Mintzberg, H. (2007). *El Proceso Estratégico*. Pearson.

Molina, A. M. (2004). *Análisis Documental y de información* . La Habana: Flamingo .

Molina, J. (2004). *El impacto social y laboral de las empresas multinacionales*. Obtenido de <https://elordenmundial.com/empresas-multinacionales/>

Montoya, N. (2013). *El Capitalismo Cultural*. Bogotá : Baez.

Morillo. (2012). *Análisis del desarrollo mediático en República Dominicana*. México: Pearson.

Nivar, A. (16 de Septiembre de 2016). La CDN ofrece freezers a cambio de anular publicidad de Brugal . *Diario Libre* , pág. 2.

OIT. (1977). *Declaración tripartita*.

OIT. (1977). *Declaración tripartita* .

Orsatti, A. (2017). *Las obligaciones de las empresas trasnacionales frente a los derechos humanos y el papel de la sociedad civil*. Bogotá: Orsatti .

Paniagua. (2017). Obtenido de <https://listindiario.com/economia/2018/03/23/507604/multinacionales-operan-en-rd-sus-inventarios>

Parri, D. (2017). *ventajas de las fuciones y la realción comercial* . Madril : Biosfera .

Pérez, F. (2014). *Organización y distribución como una alternativa global*. Managua: Global.

(2014). *Casos de Marketing y Estrategias* . En M. S. perez. Madrid.

Persons. (2002). *la Interacción*. Madrid: UCM.

PUCMM. (2016). *Estructura organizacional rector* . Nueva York : Loc.

Pucmm, C. y. (2000). *La empresa trasnacional en la República Dominicana*.

Ramiro, P. (21 de Enero de 2013). *Omal info* . Recuperado el 01 de Febrero de 2019, de omal info : <http://omal.info/spip.php?article5916>

Reyes, M. (16 de Abril de 2017). *MFE*. Recuperado el 02 de Marzo de 2019, de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/16_NIC.pdf

Rozas. (2013). *Negocios internacionales*. Colombia: ECOE.

Selman., L. (2017). Dirección General del Aduanas .

Severino, R. (2009). *Centralización de la Industria* . Máxico: Azteca.

Solís, L. V. (2008). *El Verdadero Rostro de la Globalización, La Globalizacion Sin Alternativas*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.

Truyol, A. (2008). *La Sociedad Internacional. 3ra. Edición*. Obtenido de https://www.alianzaeditorial.es/libro.php?id=1938945&id_col=100508&id_subcol=100517

Velasco, A. (2012). *La globalización y el impacto el el mundo empresarial*. Obtenido de <https://prezi.com/2ix8nvpynms5/globalizacion-de-las-empresas/>

Zerka. (1995). *La Globalización*. Obtenido de <https://acento.com.do/2015/opinion/8230077-generalidades-y-caracteristicas-de-la-e-r-l/>

ANEXOS

Entre los aspectos de la Resolución No. 018-2018 que pueden destacarse por su utilidad en la evaluación del comportamiento de otros agentes económicos se encuentran:

Determinación de la posición dominante: refiriéndose a los casos más emblemáticos en esta área, como el de Hoffman-la Roche, el Consejo realiza un análisis detallado de las características de la producción, comercialización y distribución de cerveza en la República Dominicana para determinar la posición del dominio CND. Asimismo, especifica la obligación de este agente de comportarse de manera responsable, citando para este último los casos Michelin (párr.240) e Irish Sugarplc. (párrafo. 272).

Contratos exclusivos: el análisis de la autoridad de ciertas cláusulas de exclusividad está más cerca de la interpretación dada en el contexto de las reglas de competencia de la Unión Europea que la de otras jurisdicciones como el caso de los Estados Unidos. Un ejemplo de esto es la referencia al bloque de excepciones "exención por categorías" (párrafo 281) dedicado al Artículo 101 (3) del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

Para pro competencia, la limitación de exclusividad para productos futuros (párrafo 327) y eventos futuros en el caso de contratos de patrocinio (párrafo 370) se considera injusto. Del mismo modo, analiza los comportamientos específicos de la Cervecería Nacional Dominicana CND que se consideran exclusorias, como las

restricciones de visibilidad (párrafos 311 y siguientes), y la concesión de refrigeradores "congeladores" sujetos a ciertas condiciones (párrafos 349 y siguientes). El establecimiento de cláusulas que evitan que el cliente haga ofertas más ventajosas a terceros sin haberlas ofrecido primero al agente económico que ocupa una posición dominante también se considera exclusorio (párrafo 380).

Quedan por determinarse muchas implicaciones y el alcance de las cláusulas de exclusividad. No obstante, los agentes económicos en una posición dominante y los titulares de dichos contratos deben tener en cuenta que, para la autoridad, la inclusión de cláusulas como las descritas anteriormente puede considerarse un elemento de premeditación y intencionalidad (párr. 416d) a tener en cuenta para la imposición de la sanción.

Impuesto sobre los precios: para respaldar sus argumentos con respecto a esta práctica, la decisión se refiere a la doctrina y la jurisprudencia pertinentes, como era el caso en los Estados Unidos en ese momento, la decisión emblemática del Dr. Miles (párrafo 310). Sin embargo, es necesario señalar que, más recientemente, en la jurisdicción original de la decisión antes mencionada y sobre la base de la Sentencia Leegin (*Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc.*).

En 2007, El enfoque de comportamiento típico ha variado. Por lo que hubiera sido conveniente para futuros análisis de este comportamiento y para que la CND proporcione evidencia de la efectividad de la práctica, que en la decisión debe incluir un análisis de la posibilidad de efectos competitivos o anticompetitivos.

No obstante, la Resolución No. 018-2018 concluye que el enfoque de Pro Competencia para la imposición de precios de reventa es restrictivo, lo que refuerza el potencial de los efectos de explotación que puede tener la conducta. (párr. 318).

Resolución de iniciación e informe de investigación: En varias partes de la resolución, se afirma que, en la resolución que inicia el procedimiento, el establecimiento de una conducta anticompetitiva (es decir, abuso de posición dominante) es generalmente válido y correcto, sin identificar el tipo de práctica a estudiar. La decisión concluye que todas las prácticas están debidamente identificadas durante el procedimiento de investigación, lo que da lugar al informe de la investigación (párrafos 127 y siguientes). Por lo tanto, la idea general en la resolución original de que se trata de una investigación por abuso de posición y su alcance territorial no representa en modo alguno una búsqueda de datos genérica o indiscriminada que pueda verse como fishing expeditions (párrafo 156) o que distorsiona el propósito de la investigación (párrafo 124), este último planteado por la Cervecería Nacional Dominicana.

El órgano entiende que la corrección de la conducta está contenida en el informe de instrucciones y que no es necesario establecerlo por adelantado (párrafo 143) para llevar a cabo el procedimiento de investigación.

Cabe señalar que, en apoyo de lo anterior, la decisión refleja una interpretación destinada a ampliar el alcance del informe de investigación como un cargo formal,

a pesar de la existencia de documentos en la etapa de investigación declarados inadmisibles (párrafo 167). Esta es la razón por la cual la naturaleza y el alcance de estos dos actos del proceso, es uno de los aspectos que merecen un estudio más detenido, en particular debido a su impacto en todos los procesos administrativos de sanciones disciplinarias.

Pruebas en la fase del Consejo: el rechazo por parte del Consejo de la introducción de testigos en la Dirección Ejecutiva (párrafo 76) muestra la intención de este órgano de no distorsionar la naturaleza de este paso, que consiste esencialmente en: una decisión basada en la evidencia reunida durante la investigación.

Implicaciones de los nueve años de vacatio legis de la ley No. 42-08: en cuanto a la entrada en vigencia de la Ley No. 42-08 y la investigación sobre los comportamientos cometidos durante el período de vacatio legis, la decisión intenta establecer diferencias entre lo que es la promulgación con la entrada en vigor de una regla (párr. 175-191) algo confusa. Entendemos que Pro competencia ha perdido la oportunidad de explicar cuáles elementos de una práctica se tienen en cuenta para que se interprete como una práctica continua. Su conclusión fue aclarar que si el comportamiento del agente económico existía antes del 6 de enero de 2017 (entrada en vigencia) y se mantuvo durante el período (no se sabe cómo se determinó en el caso de la CND) será sancionado. Aunque se dice que los comportamientos anteriores a la fecha de vigencia no se tienen en cuenta, sí influyen en la cuantificación de la sanción (párrafo 416.f).

Sanción: la decisión muestra que la autoridad no teme imponer la pena más alta consignada en la ley, que creo que será muy común debido a los bajos montos establecidos en la norma y el carácter de persuasión que debe tener la sanción. Los propios criterios del Consejo para el establecimiento de sanciones y la cuantificación del daño a ser emitido después del informe de investigación sobre este caso no pudieron aplicarse (párrafo 448); habrá que esperar otra decisión antes de realizar el análisis. También se ordena el cese del comportamiento (párrafo 456) y el pago del 3% mensual en caso de impago de la multa (párrafo 454). Aunque el dispositivo requiere la presentación de un plan detallado para desmantelar las prácticas sancionadas (página 168), habría sido útil para la autoridad decidir qué características debería tener el plan. Este último garantiza una mejor ejecución del cese del comportamiento.

Sanciones o investigaciones en otras jurisdicciones: La organización toma en cuenta la existencia de otros procedimientos de investigación o sanciones en jurisdicciones relacionadas con las compañías bajo investigación (párrafos 293 y 392). En particular, para analizar la responsabilidad particular de los agentes dominantes (véanse los párrafos 392 y siguientes) y analizar la reincidencia y el contexto en que se pronunció la sanción (párrafo 416.g).

La existencia de procesos de empresas vinculadas en otras jurisdicciones se ha comprometido con ella en decisiones de la Dirección Ejecutiva en otros casos (ver Informe de Instrucción de Investigación del Mercado de la Harina), pero el análisis dado en la Resolución No.018-2018 asume implícitamente que los agentes económicos de la República de España están en la misma posición que aquellos

que ocupan el cargo de dominio en la República Dominicana. Estos últimos tienen que enfocarse en poner en práctica, de manera inmediata, sus planes de cumplimiento en la materia de competencia.

La Resolución No. 018-2018 contiene muchos otros aspectos importantes que requieren una evaluación adecuada, entre ellos: la colaboración de las autoridades para el suministro de información y la protección de la confidencialidad (párrafo 16), la justificación objetiva de un abuso de posición dominante, entre otros.

Este primer precedente y punto de partida para el análisis de prácticas anticompetitivas es sólido, tanto si está de acuerdo con la decisión como si no. La Resolución No. 018-2018 permite analizar por primera vez la posición de la autoridad en términos del comportamiento de los agentes económicos. Las personas que no estén de acuerdo deben hacer sus críticas y recomendaciones. Por su parte, los agentes económicos, especialmente aquellos con una posición dominante, ya tienen parámetros (al menos en lo que respecta a las cláusulas de exclusividad) para predecir cómo podrían ser penalizados y adaptar su comportamiento en consecuencia.