

Unclassified

Spanish - Or. English

22 September 2026

**DIRECTORATE FOR FINANCIAL AND ENTERPRISE AFFAIRS
COMPETITION COMMITTEE**

Cancels & replaces the same document of 22 September 2026

Latin American and Caribbean Competition Forum

**FOROLATINOAMERICANO Y DEL CARIBE DE COMPETENCIA - Sesión I: Aplicación del
Derecho de la Competencia en Mercados Informales**

- Contribución de Trinidad y Tobago -

14 y 15 de octubre de 2026

Se hace circular el documento adjunto elaborado por Trinidad y Tobago PARA SU DEBATE en la Sesión I del Foro Latinoamericano y Del Caribe de Competencia que se llevará a cabo los días 14 y 15 de octubre de 2026, en Buenos Aires, Argentina.

Sr. Paulo Burnier (Paulo.Burnier@oecd.org).

JT03592959

Sesión I: Aplicación del Derecho de la Competencia en Mercados Informales

– Contribución de Trinidad y Tobago –

Resumen Ejecutivo

La Trinidad and Tobago Fair Trading Commission [*Comisión de Comercio Justo de Trinidad y Tobago*] (la “Comisión”) presenta esta contribución para la Sesión I del FLACC 2026, estructurada conforme al esquema de cinco partes utilizado en la contribución de la Red de Competencia de la CARICOM al Foro en 2018 — Definición, Escala, Características, Causas y Aplicación del Derecho de la Competencia (CARICOM Competition Network, 2018) — en lugar de seguir el formato de doce preguntas previsto en la convocatoria de contribuciones. La tesis central de esta contribución es la siguiente: las empresas informales no constituyen, en general, un objetivo significativo de aplicación del derecho de la competencia por sí mismas, pero los mercados informales no pueden excluirse de una evaluación realista sobre cómo funcionan efectivamente los mercados en Trinidad y Tobago. La Comisión ha procurado reflejar este enfoque en su interacción con las partes interesadas, incluso mediante los cuestionarios que distribuye a los distintos actores del mercado. Las consecuencias prácticas de esta perspectiva para la definición del mercado relevante y para la determinación de las prioridades de aplicación de la ley se exponen en las Secciones 3 y 5 de esta contribución.

Sección 1: Definición

1. La Comisión adopta la definición establecida en la convocatoria de contribuciones de 2026: actividad económica realizada por trabajadores o unidades económicas que no está cubierta, o está insuficientemente cubierta, por los arreglos jurídicos formales, ya sea porque se sitúa fuera del alcance de la ley, porque esta no se aplica efectivamente en la práctica o porque la propia legislación desincentiva el cumplimiento debido a cargas excesivas (OCDE y Banco Interamericano de Desarrollo, 2026, con base en la Recomendación 204 de la OIT). En consonancia con la posición adoptada por la Red de Competencia de la CARICOM en 2018, la Comisión excluye de esta definición las actividades ilegales. La preocupación se centra, por tanto, en actividades económicas que son lícitas en sí mismas, pero que se desarrollan al margen del registro formal, del cumplimiento tributario o de las obligaciones regulatorias, y no en mercados de naturaleza criminal (Red de Competencia de la CARICOM, 2018).

2. Cabe hacer explícita una precisión adicional: la informalidad no constituye una condición única y uniforme de una empresa. Resulta útil distinguir entre la informalidad de la empresa (una empresa no registrada) y la informalidad laboral (una relación laboral informal dentro de una empresa que, por lo demás, opera formalmente). Ambas situaciones no siempre coinciden, y es frecuente que empresas formales empleen trabajadores en condiciones informales, aun cuando la propia empresa cumpla plenamente con la normativa aplicable (Chen, s.f.). Asimismo, la formalización conlleva costos reales que funcionan de manera análoga a una barrera de entrada, y la decisión de operar informalmente no siempre corresponde al trabajador. También puede ser el resultado de una decisión del empleador de informalizar parte de una operación que, en otros aspectos, es formal (Chen, s.f.). Esta

distinción es relevante para la Sección 5 infra, pues una respuesta desde el derecho de la competencia diseñada únicamente para empresas no registradas dejaría fuera aquellas formas de informalidad que se encuentran incorporadas dentro de empresas debidamente registradas

Sección 2: Magnitud

3. La Comisión no realiza actualmente una medición primaria propia de la informalidad, y las estimaciones disponibles de terceros deben considerarse más como ilustrativas que como definitivas, especialmente porque presentan discrepancias significativas entre sí. La contribución de la Red de Competencia de la CARICOM de 2018, citando a Mapp y Moore (2014, 2015; citados en dicha contribución), concluyó que Trinidad y Tobago registró el nivel promedio más alto de informalidad entre doce Estados miembros de la CARICOM durante el período 1991-2011: un promedio equivalente al 37,1% del PIB, que aumentó de 33,3% (1991-2001) a 44,3% (2009-2011) (Red de Competencia de la CARICOM, 2018). La nota de antecedentes de la OCDE para este Foro, publicada en 2018, ubicó a Trinidad y Tobago entre las economías menos informales de la región, citándose una estimación de Vuletin (2008; citado en dicha nota) inferior al 25% del PIB. Asimismo, dicha estimación fue desagregada para atribuir aproximadamente el 61% de la informalidad de Trinidad y Tobago a la carga tributaria, un 27% adicional a la combinación de carga tributaria y rigidez del mercado laboral, y solamente un 7% al tamaño del sector agrícola (OCDE, 2018). Estos dos estudios, aunque intentan responder esencialmente la misma pregunta, conducen a interpretaciones marcadamente distintas del mismo fenómeno.

4. Otras dos series elaboradas de manera independiente amplían aún más el rango de estimaciones, en lugar de resolver las discrepancias existentes. La estimación de la economía informal de Medina y Schneider (2018), basada en el modelo MIMIC, muestra que la economía sumergida de Trinidad y Tobago disminuyó desde aproximadamente 44% del PIB a comienzos de la década de 1990 hasta un mínimo cercano al 26% en 2008, para posteriormente recuperarse parcialmente hasta situarse entre 29% y 31% en 2015. Por su parte, la Base de Datos sobre Economía Informal del Banco Mundial (Elgin, Kose, Ohnsorge y Yu, 2021) muestra, a través de una estimación basada en el modelo DGE, una disminución relativamente constante desde aproximadamente 30,7% en 1990 hasta 25,2% en 2019. Sin embargo, su propia serie basada en el modelo MIMIC presenta nuevamente una trayectoria distinta, con una caída durante la década de 2000 seguida de una reversión de la tendencia y un aumento desde 31,8% en 2013 hasta 33,35% en 2019. Dos estimaciones basadas en la fuerza laboral y específicas para Trinidad y Tobago aportan matices adicionales, aunque no resuelven la incertidumbre existente. Moonilal (2006), utilizando datos de la Encuesta sobre Condiciones de Vida de 1992, concluyó que el 23,1% de la población ocupada trabajaba en el sector informal (26,2% de los hombres ocupados y 17,6% de las mujeres ocupadas). Asimismo, una estimación del Banco Interamericano de Desarrollo de 2017 situó la proporción de trabajadores informales entre 26% y 33% de la fuerza laboral (citado en Ali, s. f.). Cabe destacar que el propio Fondo Monetario Internacional, en su documento de política de 2021 sobre la medición de la informalidad, no aporta una estimación independiente adicional. Las cifras principales incluidas en dicho trabajo corresponden explícitamente a reproducciones de los resultados de Medina y Schneider (2018) y de Elgin et al. (2021), y no a datos elaborados por el propio FMI (Fondo Monetario Internacional, 2021). Ello pone de relieve cuán pocas mediciones verdaderamente independientes de la economía informal de Trinidad y Tobago existen en realidad detrás de la aparente multiplicidad de cifras frecuentemente citadas.

5. En consonancia con el argumento metodológico de Ackrill e Igudia (2024), según el cual ningún enfoque de medición es intrínsecamente superior a otro, la informalidad en Trinidad y Tobago es un fenómeno genuinamente multidimensional y sensible al método utilizado para medirlo. En consecuencia, cualquier afirmación que pretenda expresar mediante una única cifra “el tamaño de la economía informal de Trinidad y Tobago” debería especificar claramente la metodología en la que se basa, en lugar de presentarse como un hecho definitivamente establecido. Esta cautela también se extiende a las estadísticas del mercado laboral en general. Moonilal (2006) observa que la tasa oficial de desempleo de Trinidad y Tobago del 6,7% en 2006 aumenta hasta cerca del 12% cuando se excluyen los programas temporales de empleo público (CEPEP y URP). Ello constituye un recordatorio de que las cifras agregadas del mercado laboral en Trinidad y Tobago pueden ocultar tanto como las estimaciones porcentuales de la economía informal y, por tanto, deben interpretarse con el mismo grado de cautela.

Sección 3: Características

6. Siguiendo a la Red de Competencia de CARICOM (2018), la actividad informal en Trinidad y Tobago suele ser de pequeña escala y altamente fragmentada, caracterizada por operaciones unipersonales o familiares, con bajos costos fijos y, fuera del sector agrícola, con una elevada movilidad y sin un establecimiento fijo de negocios. En general, estas actividades son toleradas por la legislación nacional, salvo cuando presentan riesgos específicos para la salud o la seguridad. La agricultura constituye la excepción más evidente a este patrón de movilidad y, no por casualidad, también es el sector señalado con mayor frecuencia por las empresas formales, en particular en las actividades avícolas y de agroprocesamiento, como una fuente directa de presión competitiva proveniente del sector informal (Red de Competencia de CARICOM, 2018).

7. La caracterización más útil sobre cuáles empresas formales experimentan efectivamente presión competitiva por parte de rivales informales proviene de González y Lamanna (2007): las empresas formales más amenazadas por la competencia informal son aquellas que más se asemejan a las propias empresas informales, es decir, empresas de menor tamaño, con mayores restricciones de acceso al crédito, que operan por debajo de su capacidad, atienden a clientes más pequeños y se concentran en industrias con bajos costos fijos y bajos costos de entrada, en lugar de sectores intensivos en capital. De manera algo contraintuitiva, González y Lamanna (2007) también encuentran que las industrias con bajos costos de entrada perciben con mayor intensidad la competencia informal precisamente en aquellos contextos donde la capacidad de fiscalización del Estado es elevada y la regulación es más onerosa. Asimismo, encuentran que la antigüedad de las empresas está positivamente correlacionada con la percepción de la competencia informal como una amenaza. Los autores no encuentran prácticamente ninguna correlación ($r = 0,019$) entre el tamaño agregado de la economía informal de un país y la proporción de empresas formales que consideran la competencia informal como uno de los principales obstáculos para el desarrollo de sus negocios. En otras palabras, el tamaño del sector informal constituye un indicador deficiente de la intensidad competitiva que este ejerce realmente sobre las empresas formales; una mejor variable predictiva es la combinación entre la rigurosidad regulatoria y la capacidad de fiscalización estatal. Este hallazgo debe considerarse una advertencia contra la utilización excesiva de las cifras de la Sección 2 relativas al porcentaje del PIB al momento de evaluar dónde se concentra la presión competitiva informal en Trinidad y Tobago.

8. Moonilal (2006) añade una característica adicional con relevancia directa para el diseño de las estrategias de aplicación de la ley: el sector informal desempeña un “doble

papel”. Por un lado, puede ejercer una presión competitiva real capaz de disciplinar el poder de mercado de las empresas formales; por otro, puede funcionar como un punto ciego en materia de cumplimiento y fiscalización, permitiendo que conductas anticompetitivas escapen al escrutinio de las autoridades. Esta dualidad, más que una visión simplista según la cual “las empresas informales son una amenaza” o “las empresas informales son inofensivas”, constituye una premisa más precisa para la Sección 5. Asimismo, esta dualidad explica por qué la actividad informal no puede descartarse simplemente porque las empresas informales no constituyan, en sí mismas, una prioridad de fiscalización. Ambas proposiciones son perfectamente compatibles, y mantener simultáneamente ambas perspectivas es precisamente lo que requiere una evaluación rigurosa de estos mercados.

Sección 4: Causas

9. Cuatro grandes corrientes explicativas aparecen de manera recurrente en la literatura sobre las razones por las cuales la informalidad persiste, y cada una de ellas implica una respuesta de política pública diferente (Chen, s.f.). La escuela dualista considera la informalidad como un sector marginal y residual que, con el tiempo, debería ser absorbido por la creación de empleo en el sector formal, lo que sugiere una respuesta centrada en la generación de empleo y las redes de protección social. La escuela estructuralista entiende la informalidad como una actividad funcionalmente subordinada al capital formal -las empresas formales transfieren deliberadamente costos a esquemas informales para mantener su competitividad- implicando una respuesta centrada en regular esa relación de subordinación más que en los propios operadores informales; la escuela legalista considera que los operadores informales actúan racionalmente al evitar un régimen de registro costoso, lo que implica una respuesta orientada a simplificar los procedimientos de registro y garantizar los derechos de propiedad. Finalmente, la escuela voluntarista interpreta la informalidad como una elección en gran medida racional y, en ocasiones, incluso deliberadamente resistente a la formalización, lo que sugiere que podría requerirse poca o ninguna intervención directa. Estas corrientes deben entenderse más como lentes analíticos complementarios que como explicaciones excluyentes entre las cuales deba elegirse una sola, y es probable que diferentes enfoques resulten aplicables simultáneamente a distintos segmentos de la economía informal de Trinidad y Tobago -la interpretación estructuralista parece ajustarse mejor a los casos de subcontratación informal integrada en cadenas de suministro formales, mientras que la interpretación legalista parece describir con mayor precisión a los comerciantes y prestadores de servicios informales independientes.

10. El mecanismo estructuralista merece especial atención desde la perspectiva de la política de competencia. Cuando las empresas formales recurren a la subcontratación informal o a relaciones de suministro informales específicamente para reducir costos laborales y de insumos y aumentar su propia competitividad, la informalidad funciona como un *insumo para la competitividad del sector formal*, y no simplemente como un mercado paralelo que compite con él (Ackrill e Igudia, 2024). Esto complica cualquier enfoque de política pública que trate la distinción entre “informal vs. formal” como una línea claramente definida para efectos de la delimitación de mercados. Además, este fenómeno no es una consecuencia reciente de la globalización contemporánea; refleja una dinámica de reducción de costos inherente al capitalismo que antecede a la globalización moderna (Ackrill e Igudia, 2024).

11. En el plano de los factores inmediatos y prácticos, la Red de Competencia de la CARICOM (2018), atribuyendo esta clasificación a la OIT, identifica como principales causas de la informalidad la carga tributaria, los costos de registro, la limitada capacidad

de fiscalización del Estado, la naturaleza inherentemente transitoria de muchas actividades informales y las deficiencias en el conocimiento que tienen los propios operadores sobre los procedimientos de registro y los beneficios de la formalización. La descomposición de Vuletin, citada en la Sección 2 — 61% atribuible a la carga tributaria, un 27% adicional a la combinación de carga tributaria y rigidez del mercado laboral, y apenas un 7% al tamaño del sector agrícola (OCDE, 2018) — es consistente con esta enumeración y sugiere que, en el caso específico de Trinidad y Tobago, los principales determinantes de la informalidad se encuentran en las condiciones tributarias y del mercado laboral, más que en la composición sectorial de la economía.

12. Estas causas también ponen de manifiesto los límites de una respuesta basada exclusivamente en la aplicación del derecho de la competencia. La función de abogacía de la competencia desempeñada por la Comisión, junto con su interacción con otros reguladores y organismos públicos, resulta relevante precisamente porque cuestiones como el registro empresarial, la tributación, las licencias y otras cargas regulatorias más amplias no pueden resolverse únicamente mediante la aplicación de la legislación de competencia. Las anteriores Reuniones Anuales de Reguladores Clave organizadas por la Comisión han destacado la importancia de acceder a información adecuada y de promover el intercambio de datos entre organismos públicos. Estos temas son particularmente pertinentes en relación con la actividad económica informal, donde la información necesaria para comprender las condiciones de registro, tributación, licenciamiento y competencia puede encontrarse distribuida entre distintas instituciones públicas. En consecuencia, las respuestas de política pública eficaces pueden requerir la cooperación entre la Comisión, los reguladores sectoriales, las autoridades estadísticas y tributarias, las instituciones académicas y otros organismos públicos.

13. Una causa adicional merece ser destacada precisamente porque complica las propuestas de reforma analizadas en la Sección 5: la reducción de las cargas de registro y tributarias, por sí sola, no explica completamente por qué la informalidad persiste incluso en aquellos contextos donde tales reformas ya han sido implementadas. Un concepto posestructuralista que resulta útil incorporar aquí es el de incongruencia institucional, entendida como la persistencia de la informalidad cuando las reglas formales de las instituciones no coinciden con las normas prácticas bajo las cuales los operadores desarrollan efectivamente sus actividades, independientemente del costo directo de cumplimiento involucrado (Ackrill y Igudia, 2024). Ello sugiere que las campañas de formalización basadas exclusivamente en la reducción de los costos de registro o de las tasas impositivas pueden no lograr incorporar la actividad informal al sector formal, aun cuando tengan éxito en sus propios términos, porque el desajuste que impulsa la informalidad en algunos sectores es de carácter normativo y práctico, y no exclusivamente financiero.

Sección 5: Aplicación del Derecho de la Competencia

14. La premisa de esta sección es sencilla: las empresas informales operan con frecuencia en los mismos mercados de producto y geográficos que las empresas formales y, por lo tanto, afectan directamente la dinámica competitiva de esos mercados, independientemente de que alguna vez sean objeto directo de una acción de aplicación del derecho de la competencia (véase, por ejemplo, el enfoque desarrollado en “*Should competition agencies care about the informal sector?*”, s.f.). La literatura especializada ofrece tres visiones parcialmente superpuestas, aunque no plenamente reconciliadas, acerca de cómo la informalidad afecta la competencia. La primera es la visión de la “competencia desleal”, según la cual las empresas informales superan a las formales mediante arbitraje

tributario y regulatorio, más que a través de ganancias genuinas de eficiencia (OCDE, 2010; Mitra, 2009). La segunda es la visión de la “economía dual”, que sostiene que las empresas formales e informales ocupan niveles diferenciados y, en gran medida, no compiten por los mismos clientes (Lewis, 1954; Rauch, 1991, citados en OCDE, 2018). La tercera es la visión de la “competencia condicionada”, según la cual existe competencia real entre operadores formales e informales, pero esta se concentra en condiciones específicas e identificables, en lugar de manifestarse uniformemente en toda la economía (González y Lamanna, 2007; OCDE, 2018). La evidencia examinada en la Sección 3 y más adelante resulta más consistente con esta tercera perspectiva: una interacción competitiva real, aunque específica de determinados sectores y circunstancias, que tiende a concentrarse allí donde la regulación es más estricta y la capacidad de fiscalización es mayor, más que simplemente en aquellos ámbitos donde la informalidad es más extendida.

15. La respuesta de la Comisión a la pregunta de si aplica directamente el derecho de la competencia contra los operadores informales es, históricamente, negativa, y ello responde a una posición deliberada más que a una omisión. Las empresas informales suelen ser demasiado pequeñas y fragmentadas, ya sea individual o colectivamente, para ostentar poder de mercado. En consecuencia, la aplicación directa de la legislación de competencia contra ellas no constituye, en la mayoría de los casos, un uso eficiente de los recursos de la Comisión (Red de Competencia de la CARICOM, 2018). Esta posición es consistente con el enfoque compartido a nivel regional (OCDE, 2010; OCDE, 2018) y también con la propia realidad institucional de la Comisión: la Ley de Comercio Justo (*Fair Trading Act*) fue plenamente promulgada recién en febrero de 2020, y la Comisión se ubica dentro del grupo de autoridades con bajo nivel de personal y presupuesto limitado en la comparación regional realizada por el Banco Interamericano de Desarrollo (Alviarez, Busso, Keefer, Santos y Stucchi, 2025).

16. Sin embargo, esta posición únicamente resuelve la cuestión de hacia dónde se dirigen los recursos de aplicación de la ley. No permite ignorar la actividad informal al evaluar cómo funciona realmente un mercado, y de ello se derivan cinco consecuencias, cada una de ellas más importante que la propia decisión de no dirigir la aplicación de la ley contra los operadores informales.

17. En primer lugar, la práctica previamente reportada ante este Foro indica que los productos de la economía informal han sido considerados como un mercado relevante distinto de los productos de la economía formal, sobre la base de que los consumidores en Trinidad y Tobago comprenden y aceptan una relación diferente entre precio y calidad cuando adquieren bienes o servicios de manera informal (Red de Competencia de la CARICOM, 2018). Este enfoque no fue compartido por Barbados ni Jamaica en la misma contribución de 2018, ya que ambos países informaron que los consumidores no muestran una preferencia clara entre proveedores formales e informales. La Comisión subraya que esta aproximación debe entenderse correctamente como una presunción inicial que debe ser contrastada empíricamente en cada caso, y no como una regla general. La definición del mercado relevante debe basarse, en última instancia, en la sustituibilidad de los productos o servicios y en la evidencia específica disponible en cada mercado. A partir de la evidencia examinada en esta contribución, es más probable que dicha presunción resulte válida en los sectores de agricultura y agroprocesamiento, en particular en el caso de la avicultura, identificada específicamente entre los sectores respecto de los cuales las empresas formales han formulado quejas (Red de Competencia de la CARICOM, 2018), así como en el sector de bebidas alcohólicas, donde distribuidores formales han justificado acuerdos de exclusividad y prácticas de boicot colectivo alegando la existencia de importaciones informales e ilegales procedentes de la economía informal (Red de Competencia de la CARICOM, 2018).

18. En segundo lugar, poner a prueba dicha presunción requiere un enfoque deliberado en la recopilación de datos. La manera en que la Autoridad de Competencia de Kenia abordó la concentración horizontal de 2014 entre Buzeki Dairy Limited y Brookside Dairy Limited resulta ilustrativa. Aunque el mercado lácteo keniano estaba formalmente regulado, seguía siendo altamente informal. En lugar de basarse únicamente en datos provenientes de grandes minoristas registrados, la autoridad combinó dicha información con evidencia procedente de trabajos de investigación, corroborada por los reguladores sectoriales. Esa evidencia combinada indicó la existencia de sustituibilidad entre los productos comercializados a través de canales formales e informales y respaldó una definición del mercado relevante de producto más amplia que la que habría resultado de utilizar únicamente información proveniente de los canales formales (Competition Authority of Kenya, 2014; Kariuki, 2025).

19. Aplicado al contexto de Trinidad y Tobago, un enfoque adecuado podría consistir en que la definición del mercado relevante en sectores con una presencia significativa de actividad informal — incluyendo la agricultura, el agroprocesamiento y el sector de bebidas alcohólicas identificados anteriormente — no se base exclusivamente en información obtenida de participantes registrados del mercado formal. Con este fin, la recopilación de datos podría combinar información del mercado formal con datos provenientes de minoristas, mayoristas, trabajadores por cuenta propia y vendedores ambulantes del sector informal; registros de importación; encuestas a consumidores; e información proporcionada por los reguladores sectoriales pertinentes. Este planteamiento también pone de relieve el valor de la cooperación con organismos públicos que poseen información relevante sobre la actividad económica informal, incluidas las autoridades tributarias, las entidades encargadas de licencias y permisos, los institutos de estadística y las autoridades comerciales, precisamente el tipo de intercambio interinstitucional de información que ha sido destacado en sucesivas Reuniones Anuales de Reguladores Clave. Cuando resulte difícil obtener información directa de los operadores informales, los estudios académicos, las asociaciones sectoriales, las organizaciones de consumidores y los reguladores sectoriales pueden contribuir a corroborar la evidencia disponible. Este enfoque es coherente con el planteamiento metodológico más amplio de Ackrill e Igudia (2024), según el cual los métodos de recopilación de información directos e indirectos deben considerarse complementarios y no sustitutos entre sí.

20. La aplicación sistemática de este enfoque permitiría a la Comisión verificar empíricamente, en lugar de asumir, si los productos comercializados a través de canales informales son sustituibles por aquellos vendidos a través de canales formales en un caso determinado, y si los proveedores informales ejercen una presión competitiva sobre las empresas formales que deba reflejarse en la definición del mercado relevante de producto y geográfico. Proceder de esta manera reduciría el riesgo de definir los mercados de forma excesivamente estrecha y de pasar por alto la importancia competitiva de los proveedores informales. Además, según las circunstancias del caso, este análisis podría tanto respaldar una ampliación del mercado relevante como confirmar el tratamiento de mercados separados descrito anteriormente. Los datos recopilados en mercados informales serán con frecuencia incompletos, inconsistentes o difíciles de verificar, ya que cada método de obtención de información sobre la economía informal presenta sus propias limitaciones (Ackrill e Igudia, 2024). Por ello, los datos y la metodología utilizados deben adaptarse a la cuestión específica que se pretende analizar, y es precisamente la comparación de evidencia proveniente de canales formales e informales, en lugar de la dependencia de una única fuente de información, lo que permite que la evaluación resultante de la definición del mercado sea sólida y confiable.

21. En tercer lugar, cuando una empresa formal invoca la competencia informal como justificación de su propia conducta anticompetitiva, la Comisión no considera que ello

constituya una defensa válida. La autoridad de competencia de Turquía rechazó precisamente este argumento en casos relacionados con panaderías y con una asociación gremial de reciclaje de baterías; asimismo, la autoridad de competencia de Lituania lo rechazó en el caso del cartel de taxis de Vilna (OCDE, 2010). El asunto del sector de bebidas alcohólicas en Trinidad y Tobago se inscribe en esta misma categoría. Más ampliamente, la definición del mercado y el cálculo de las cuotas de mercado se vuelven menos fiables cuando una proporción significativa de la oferta permanece sin medir; la jurisdicción de competencia es nominalmente universal, pero resulta difícil de aplicar en la práctica frente a actores pequeños, móviles y, con frecuencia, sin capacidad patrimonial suficiente para responder a sanciones; y las respuestas del sector formal a la presión competitiva ejercida por operadores informales, como la fijación de precios presentada como una forma de “autodefensa” o las solicitudes de regulación de precios mínimos, constituyen por sí mismas un problema de competencia más susceptible de intervención (OCDE, 2010). En consecuencia, los esfuerzos de aplicación de la ley por parte de la Comisión se orientan hacia esta segunda categoría de conductas, y no hacia los operadores informales de manera directa.

22. En cuarto lugar, conviene considerar dos conceptos relacionados con la aplicación del derecho de la competencia que, aunque todavía no se reflejan en la práctica de la Comisión, merecen atención. El primero es una cuestión estructural relativa a la ubicación real del poder de mercado en las relaciones entre actores formales e informales. En muchas cadenas de valor que vinculan a ambos sectores, es la empresa formal, y no la informal, la que controla los términos de intercambio, dejando a la contraparte informal en una situación de vulnerabilidad estructural que, en esencia, puede asemejarse a una dinámica de abuso de posición dominante (Chen, s.f.). Mitra (2009) presenta este fenómeno como uno de varios efectos competitivos distintos que requieren un análisis separado: los efectos entre las propias empresas informales (incluidos el abuso de posición dominante por parte de operadores informales de mayor tamaño, la colusión en precios y la adulteración de productos); los efectos sobre el sector formal (competencia desleal derivada de la evasión fiscal y de menores costos de cumplimiento); y, en sentido inverso, las prácticas de precios predatorios utilizadas por empresas formales para eliminar a competidores informales. Mitra (2009) también advierte que la formalización no siempre es deseable desde la perspectiva de la competencia. La formalización de un sector podría incluso reducir la competencia si las empresas más grandes y formalizadas que resulten de ese proceso adquieren poder de mercado que previamente no existía entre los competidores informales fragmentados. El segundo concepto es la observación de la OCDE (2018) según la cual algunas jurisdicciones consideran que la competencia “leal” tiene un alcance más amplio que la competencia “libre”, regulando el abuso de una posición superior de negociación como una categoría autónoma, sin exigir la existencia de un umbral de poder de mercado, y tratándola paralelamente al derecho antimonopolio tradicional. Este enfoque, junto con las disposiciones de interés público presentes en ciertos regímenes de control de concentraciones (OCDE, 2018), podría constituir una herramienta complementaria útil en aquellos casos en los que el análisis convencional de posición dominante no se adapta adecuadamente a conductas relacionadas con la economía informal.

23. En quinto lugar, es importante advertir contra una dependencia excesiva de la aplicación de la ley como principal instrumento de intervención en este ámbito. La conclusión de González y Lamanna (2007), según la cual el tamaño agregado del sector informal es un indicador poco fiable de la presión competitiva efectiva y que factores como la capacidad de fiscalización y la rigurosidad regulatoria tienen una mayor relevancia, constituye, en palabras de los propios autores, un resultado casi anticlimático. Sin embargo, dicha conclusión advierte directamente contra la idea de presentar las reformas basadas en la aplicación de la ley como una solución única o definitiva frente a los problemas asociados

a la competencia informal. Los enfoques sectoriales focalizados, que prioricen aquellos mercados de mayor importancia para los consumidores de menores ingresos — especialmente la agricultura y el agroprocesamiento en el caso de Trinidad y Tobago — siguiendo un esquema de priorización sectorial similar al utilizado en Sudáfrica (agricultura/agroprocesamiento, infraestructura/construcción, banca y productos industriales intermedios), probablemente constituyan un uso más eficaz de los recursos limitados de la Comisión que una expansión generalizada de las actividades de aplicación de la ley (Secretaría de la UNCTAD, 2015).

24. Deben destacarse dos limitaciones de datos nacionales como contribución a este Foro. En primer lugar, ninguna de las fuentes disponibles para la Comisión ha medido específicamente la interacción competitiva entre operadores formales e informales en Trinidad y Tobago. Todas las cifras específicas sobre Trinidad y Tobago incluidas en esta contribución corresponden, bien a estimaciones macroeconómicas controvertidas sobre el tamaño de la informalidad (Sección 2), bien a hechos institucionales relacionados con la propia Comisión. Actualmente no existe una encuesta empresarial al estilo de González y Lamanna que identifique qué industrias de Trinidad y Tobago están efectivamente expuestas a presión competitiva proveniente del sector informal y cuáles son las razones de dicha exposición. En segundo lugar, ninguna fuente disponible resuelve cómo debería incorporarse la respuesta de precios del sector informal en una prueba de definición de mercado del tipo SSNIP (Small but Significant and Non-transitory Increase in Price). Esta sigue siendo una cuestión metodológica abierta para la región en términos generales. La ausencia de evidencia cuantitativa específica para Trinidad y Tobago que permita evaluar la eficacia y efectividad de los métodos utilizados en otras regiones constituye una limitación importante para cerrar la brecha entre la teoría y la práctica.

25. La Comisión puede presentar estas cuestiones como una agenda de investigación, más que como una limitación del análisis. Ambas constituyen áreas especialmente propicias para futuros trabajos empíricos y para la colaboración entre la Comisión y otras instituciones y organismos reguladores nacionales, incluidos la Oficina Central de Estadística, el Banco Central de Trinidad y Tobago, la University of the West Indies, la Organización del Sector Privado de Trinidad y Tobago y otras entidades relevantes de los sectores empresarial y de defensa de los consumidores. Dicha colaboración podría facilitar el desarrollo de datos compartidos, encuestas y metodologías para identificar la interacción competitiva entre operadores formales e informales y, a su vez, contribuir a poner a prueba los supuestos utilizados en la definición de mercados relevantes en casos concretos. Por su parte, la cuestión relativa a la aplicación de la prueba SSNIP constituye un ámbito en el que la región dispone de una auténtica oportunidad para desarrollar trabajo futuro.

Sección 6: Enfoque de la Comisión de cara al futuro

26. En el futuro, la Comisión continuará fortaleciendo sus actividades de abogacía de la competencia, su interacción con las partes interesadas y su colaboración con otros reguladores y organismos públicos, incluido el apoyo a iniciativas destinadas a mejorar la facilidad para hacer negocios y facilitar la entrada y expansión competitiva de las empresas. Esto resulta particularmente relevante para la economía informal, dado que muchos de los principales factores que impulsan la informalidad se encuentran fuera del ámbito de aplicación del derecho de la competencia y requieren respuestas regulatorias o de política pública más amplias. Con sujeción a las exenciones legales previstas en su mandato, la Comisión seguirá promoviendo mercados justos y eficientes, con independencia del grado de formalización o del tamaño de los participantes en el mercado. Cuando disposiciones regulatorias, institucionales o estructurales generen barreras innecesarias a la entrada o a la

competencia efectiva, la Comisión utilizará su función de abogacía para identificar estas preocupaciones y colaborar con las autoridades competentes en la búsqueda de posibles soluciones.

27. La Comisión continuará fortaleciendo su base de evidencia mediante el monitoreo sectorial focalizado, el relacionamiento con las partes interesadas, la realización de encuestas y la recopilación de datos pertinentes. Investigaciones internas recientes examinaron los sectores farmacéutico, tabacalero y avícola, sin identificar asuntos que justificaran la apertura de investigaciones formales en virtud de la Ley de Comercio Justo. Asimismo, los cuestionarios y ejercicios de consulta con las partes interesadas han procurado, cuando resulta pertinente, captar la presencia y la importancia competitiva de la oferta informal junto con la oferta formal.

28. En consecuencia, el enfoque de la Comisión seguirá siendo basado en la evidencia y específico para cada sector. Cuando existan elementos de prueba creíbles que indiquen la posible existencia de conductas contrarias a la Ley de Comercio Justo, la Comisión evaluará si procede iniciar una investigación. Cuando las principales preocupaciones se originen, en cambio, en barreras regulatorias, institucionales o estructurales, la Comisión procurará abordarlas principalmente a través de actividades de abogacía de la competencia y de la interacción con las autoridades competentes. Cuando la evidencia disponible continúe siendo insuficiente o incompleta, la Comisión recurrirá a investigaciones adicionales y a la participación de las partes interesadas para fundamentar su evaluación.

29. El objetivo no es regular la informalidad en sí misma, sino garantizar que la Comisión comprenda adecuadamente los mercados comprendidos dentro de su mandato y tenga en cuenta tanto las restricciones competitivas formales como las informales al determinar si la competencia está funcionando de manera efectiva.

Referencias

- Ackrill, R., e Igudia, E. (2024). Analysing the informal economy: Data challenges, research design, and research transparency. *Review of Development Economics*. <https://doi.org/10.1111/rode.13070>
- Ali, D. (s.f.). *Integration of the informal sector into the nation's economy* [Trinidad and Tobago]. Occupational Safety and Health Engineering (OSHE) Department.
- Alvarez, V., Busso, M., Keefer, P., Santos, C., y Stucchi, R. (Eds.). (2025). *Markets for development: Improving lives through competition*. Inter-American Development Bank.
- Red de Competencia de CARICOM. (2018). *Session I: Informal economy in Latin America and the Caribbean: Implications for competition policy — Contribution from CARICOM* (DAF/COMP/LACF(2018)9). OECD Latin American and Caribbean Competition Forum.
- Competition Authority of Kenya. (2014). *Annual report and financial statements for the financial year 2013/2014*. Competition Authority of Kenya.
- Chen, M. A. (s.f.). *The informal economy: Definitions, theories and policies* (WIEGO Working Paper No. 1). Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing.
- Elgin, C., Kose, M. A., Ohnsorge, F., y Yu, S. (2021). *Understanding informality* (CEPR Discussion Paper No. 16497). Centre for Economic Policy Research.
- González, A. S., y Lamanna, F. (2007). *Who fears competition from informal firms? Evidence from Latin America* (Policy Research Working Paper No. 4316). World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-4316>

- Fondo Monetario Internacional. (2021). *Measuring the informal economy* (IMF Policy Paper). International Monetary Fund.
- Kariuki, F. (2025, December 2). Enforcing competition in informal markets [Conference presentation]. OECD.
https://issuu.com/oecd.publishing/docs/enforcing_competition_in_informal_markets_by_franc
- Medina, L., y Schneider, F. (2018). *Shadow economies around the world: What did we learn over the last 20 years?* (IMF Working Paper WP/18/17). International Monetary Fund.
- Mitra, S. (2009). *Informal sector and competition: A comprehensive agenda for research and action* (CUTS Briefing Paper No. 1/2009). CUTS International.
- Moonilal, R. (2006). *Changing work arrangements and the scope of the employment relationship in Trinidad and Tobago: Trends and challenges*. International Labour Office, ILO Subregional Office for the Caribbean.
- OCDE. (2010). *Competition policy and the informal economy: Key findings, summary and notes* (DAF/COMP/GF(2009)10). Organisation for Economic Co-operation and Development.
<https://doi.org/10.1787/512c20f6-en>
- OCDE. (2018). *The informal economy in Latin America and the Caribbean: Implications for competition policy* (DAF/COMP/LACF(2018)4). Organisation for Economic Co-operation and Development.
<https://doi.org/10.1787/6c1eb867-en>
- OCDE y Banco Interamericano de Desarrollo. (2026). *Latin American and Caribbean Competition Forum (LACCF) 2026, Session I: Competition law enforcement in informal markets — Call for contributions*.
- Should competition agencies care about the informal sector? (s.f.). *World Bank Blogs*.
<https://blogs.worldbank.org/en/psd/should-competition-agencies-care-about-the-informal-sector>
- UNCTAD Secretariat. (2015). *The role of competition policy in promoting sustainable and inclusive growth* (TD/RBP/CONF.8/6). United Nations Conference on Trade and Development.