

## POLÍTICA DE COMPETENCIA Y ACUERDOS COMERCIALES DE LA REGIÓN: EXPLORANDO ESPACIOS DE COOPERACIÓN Y CONVERGENCIA

La difusión y similitudes de disposiciones de competencia en acuerdos de integración y otros intraregionales, puede ofrecer bases para avanzar en cooperación y convergencia en esta materia en la región. Además, desde los procesos de negociación de tales acuerdos se produce una aproximación de las agencias responsables, que ha inducido procesos de aprendizaje y sintonía; lo que puede ser potenciado en las actuales tareas de administración e implementación de los acuerdos comerciales.

Esta edición del FAL explora los antecedentes para avanzar en esos propósitos, basándose esencialmente en el análisis y bibliografía de Álvarez y otros (2006), Silva y Álvarez (2006); ambos referenciados al final de este boletín. Otros antecedentes sobre la materia se encuentran en números de la *serie Comercio internacional* de la DCII-CEPAL, disponibles en la sección de publicaciones del sitio: <http://www.cepal.org/comercio>.

El presente artículo fue preparado por Verónica Silva. Para mayores antecedentes sobre el tema, sírvase contactar a [comercio@cepal.org](mailto:comercio@cepal.org).

### I. INTRODUCCIÓN: CONVENIENCIA DE COOPERAR REGIONALMENTE EN POLÍTICA DE COMPETENCIA

Desde mediados de los años noventa e intensificándose a inicios de la presente década, los países de América Latina y el Caribe han suscrito una gran cantidad de acuerdos comerciales, en su mayoría tratados de libre comercio (TLC) (varios con socios extrarregionales) que incorporan compromisos en materia de competencia. Esta tendencia también se manifiesta a nivel global según lo muestran documentos de UNCTAD y OCDE en los últimos años. Este proceso en la región coexiste con el desarrollo de normas de competencia también en acuerdos de integración subregional, así como otros arreglos entre países orientados a la cooperación en esta materia. Tal desarrollo se ha producido al mismo tiempo que se fortalece la institucionalidad nacional sobre competencia, lo que avanza de algún modo a una mayor convergencia entre las políticas de los países.

En efecto, las legislaciones nacionales en la región se encuentran actualizadas respecto de la práctica internacional, si bien la política de competencia —a diferencia de experiencias más desarrolladas— está relegada detrás de otras formas de política económica y presenta falencias regulatorias y problemas institucionales (capacidad decisoria más estrecha, riesgos de captura de los reguladores). La necesidad de mayor fortaleza institucional para la aplicación de las normas es aún más importante, dado que el tratamiento de las conductas potencialmente anticompetitivas evoluciona para considerar las circunstancias del mercado en que estas se desenvuelven.<sup>1</sup> Con todo, la política de competencia se ha perfeccionado en los años noventa, lo que ha contribuido a su vez a difundir la cultura

de la competencia, y a perfeccionar o mejorar la base para aplicar la normativa conforme a compromisos en los acuerdos regionales.

En ese contexto se plantea la inquietud sobre la medida en que los avances en la coordinación entre países —o entre países y bloques— de la región, permitirían desarrollar una cooperación regional de más amplio alcance en política de competencia. Responder a esa inquietud es más urgente en el contexto de globalización y apertura creciente, luego que han sido truncados los esfuerzos para la construcción de un acuerdo hemisférico (ALCA), que incluiría disposiciones al respecto. Además, el tema ha salido de las negociaciones en la OMC, donde no existe una normativa comprehensiva sobre competencia.<sup>2</sup>

Los argumentos que se esgrimen habitualmente para justificar la cooperación en competencia son abordar las prácticas anticompetitivas que asumen una expresión crecientemente transfronteriza y garantizar que los beneficios potenciales de la liberalización comercial y de inversiones no sean menoscabados por tales prácticas en una economía de integración creciente. Por esta razón, se difunde su incorporación en disposiciones de distinta índole dentro de los acuerdos comerciales. A su vez, las condiciones específicas de los países de la región, en función del tamaño y desarrollo de sus economías, y de los sectores afectados, agregan argumentos a los ya planteados: i) los países de la región, en su carácter de economías en desarrollo, muestran un desempeño general heterogéneo, así como en política de competencia; ii) muchas de sus economías, de reducido tamaño —como las del Caribe— difícilmente cuentan con recursos institucionales para hacer frente a conductas anticompetitivas de grandes empresas nacionales y transnacionales; iii) acciones

<sup>1</sup> Dada la interdependencia entre las decisiones y el contexto, la distinción entre conductas legítimas y las que revelan competencia desleal ha dejado de basarse en una prohibición per se y está más regida por la regla de la razón (caso por caso) (Celani y Stanley, 2005).

<sup>2</sup> Acuerdos de la Ronda Uruguay —como el GATS, el TRIPS, antidumping o empresas comerciales del Estado—, incluyen disposiciones que procuran condiciones leales de competencia en el comercio. La búsqueda de un acuerdo multilateral en competencia en la OMC desde 1997 (mandato de la Conferencia de Singapur), no forma parte de las negociaciones de la Ronda de Doha (suspendida desde julio de 2006).

anticompetitivas que amenazan la región en los últimos años, provenientes de fusiones o carteles internacionales, se encuentran en un espectro relativamente común de los sectores afectados, como: los combustibles y productos químicos/farmacéuticos, material de construcción y derivados, transporte, telecomunicaciones y servicios financieros;<sup>3</sup> iv) y en particular, sectores de infraestructura —puertos, transporte— que resultan de la mayor relevancia precisamente para los objetivos de integración.

Por otra parte, estos países han sido afectados y también son usuarios con cierta frecuencia de mecanismos de defensa comercial (antidumping, salvaguardias), en muchas ocasiones contra sus principales socios regionales. Situaciones que desencadenan controversias al interior de los propios acuerdos o en ámbitos mayores (como la OMC). La política de competencia puede contribuir a aminorar tales casos, asegurando mejores condiciones para un comercio leal entre socios, aunque persigue objetivos diferentes a la defensa comercial y puede incluso tener ámbitos de conflicto con esta.<sup>4</sup>

Las limitaciones institucionales que presentan los países para aplicar las normas en política de competencia, redundan en su menor credibilidad, cuya superación requiere disponer de reglas e incentivos coherentes y sostenibles en el tiempo. Estos objetivos pueden recibir un aporte desde los acuerdos comerciales con disposiciones sobre competencia, en la medida que los compromisos en este ámbito pueden dar mayor estabilidad a las reglas establecidas.

## II. COORDENADAS DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA Y LOS ACUERDOS COMERCIALES EN LA REGIÓN

La región ha desarrollado institucionalidad nacional de competencia en paralelo a la incorporación del tema en diversos arreglos dentro de los acuerdos comerciales, y la mayoría de los países ha creado o reformulado sus instituciones desde los años noventa.<sup>5</sup> Los países restantes cuentan con leyes o normas específicas relacionadas a la competencia y/o están formulando esa legislación. Las asimetrías en el desarrollo de esta institucionalidad se encuentran también

en los enfoques y capacidad de dar cumplimiento a la legislación (*enforcement*), incluidos los sistemas judiciales necesarios para su aplicación.

El ALCA jugó un papel aglutinador en este aprendizaje desde el inicio de los grupos de trabajo que prepararon la negociación, a mediados de los años noventa. Entre sus objetivos se encontraban el establecimiento de cobertura jurídica e institucional a nivel nacional, subregional o regional para proscribir prácticas empresariales anticompetitivas y mecanismos para facilitar y promover el desarrollo de políticas de competencia en el hemisferio. En su proceso de trabajo avanzó en identificación, transparencia y comprensión de las leyes y normas vigentes (véanse los inventarios 2002, en sitio del ALCA). Y también derivaron en un mayor conocimiento general en materia de competencia y su relación con el comercio, avances en la implementación de políticas y leyes de competencia en el hemisferio, y la cooperación/negociación entre países en desarrollo.

Como lo muestra el cuadro 1, se han incorporado políticas de competencia en varios acuerdos de la región: el TLCAN, tres acuerdos de integración —CAN, CARICOM y Mercosur—, y 23 ACE<sup>6</sup> y TLC —básicamente bilaterales—. Este conjunto representa cerca del 50% de todos los acuerdos firmados. Los TLC, suscritos en gran medida en la presente década, registran una mayor incorporación relativa de disposiciones de competencia.

Las disposiciones de competencia en los acuerdos comerciales, en general se proponen abordar las prácticas anticompetitivas, fortalecer las agencias nacionales en materia de competencia y promover la cooperación y coordinación entre ellas.<sup>7</sup> La profundidad de los compromisos puede establecerse en un amplio rango, con disposiciones que podrían ordenarse desde, mejores esfuerzos de cooperación o compromiso legal de cooperación, la inclusión de cortesía positiva o negativa y recurso a la solución de controversias,<sup>8</sup> hasta una autoridad supranacional con potestad sobre entidades privadas o limitaciones a la defensa comercial. También existen acuerdos entre agencias (Agency to Agency Agreement, o ATA), que incluyen disposiciones similares a las de los TLC, y acuerdos avanzados que pueden prever información confidencial.

Cuadro 1  
CALENDARIO DE ACUERDOS COMERCIALES DE LA REGIÓN QUE CONTIENE DISPOSICIONES DE COMPETENCIA (CRP) (\*) (\*\*)

Tipo de acuerdo	1990-1995	1996-2000	2001-2004	2005-2006
<b>A. Intra regional</b>				
1. Integración	(CAN) <sup>a</sup>	Mercosur <sup>b</sup>	CARICOM <sup>c</sup>	CAN <sup>a</sup>
2. ACE o TLC		Chile-Mercosur Chile-México Centro América-República Dominicana Chile-Centro América	Centro América-Panamá México-Uruguay Caricom-Costa Rica	Chile-Perú
<b>B. Extra regional TLCs</b>	TLCAN <sup>d</sup>	Chile-Canadá México <sup>c</sup> UE, AELC, Israel	Costa Rica-Canadá Chile <sup>c</sup> UE, Estados Unidos, AELC, Corea Panamá-Taiwán México-Japón	Chile-3 países (P4) <sup>d</sup> Panamá-Singapur Perú-Estados Unidos Colombia-Estados Unidos

**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de Silva y Álvarez, 2006, inventarios ALCA, sitios web de: SICE-OEA y organismos nacionales de competencia o negociación.

(\*) Considera la fecha en que se ha formulado la institucionalidad de competencia en un bloque.

(\*\*) CRP (Competition related Provisions), revela la inclusión en acuerdos comerciales de un capítulo referido a competencia, cualquiera sea el grado de profundidad de los compromisos.

<sup>a</sup> La Decisión 608 de 2005, reemplaza a la Decisión 285 de 1991.

<sup>b</sup> La reglamentación del Protocolo de Fortaleza (1996) fue firmada en 2003.

<sup>c</sup> En 1997 se planteó la base de la legislación y en 2001 se desarrollaron las disposiciones específicas en el Protocolo VIII del Tratado de Chaguaramas Revisado (destinado a crear el mercado común).

<sup>d</sup> Acuerdo plurilateral que incluye a Brunei-Darussalam, Nueva Zelanda y Singapur.

<sup>3</sup> Fusiones y adquisiciones derivan en gran medida de la IED, de la cual la región recibe del orden del 8% mundial, mientras representa 5-6% del comercio. Las acciones anticompetitivas incluyen desde abuso de posición dominante hasta comportamientos cooperativos.

<sup>4</sup> La política de competencia puede dirigirse a enfrentar asimetrías en los patrones nacionales de intervención pública, como se ha planteado para el Mercosur, de modo similar a la experiencia de la UE y en la relación Australia-Nueva Zelanda (Nogués, 2005).

<sup>5</sup> De los 14 países con legislación actualmente, solo cinco disponían de ella a inicios de los años noventa: Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México.

<sup>6</sup> Acuerdos de Complementación Económica en el marco de la ALADI.

<sup>7</sup> Su contenido "tipo" incluye disposiciones sobre cuestiones como: i) objetivos, ámbito y principios; ii) legislación y aplicación de competencia; iii) monopolios y empresas del Estado; iv) cooperación e información no confidencial; v) notificación y transparencia; vi) consultas y prevención de conflictos; vii) coordinación en la aplicación, y viii) asistencia técnica.

<sup>8</sup> Los instrumentos de "cortesía" se refieren, en general, a la consideración que debería tener un socio respecto de los intereses de los otros socios del acuerdo.

Casi todos los países de la región están involucrados en al menos un acuerdo comercial con disposiciones de competencia (CRP), configurando las siguientes categorías:<sup>9</sup>

- Solo en acuerdos bi o plurilaterales, ACE o TLC: Chile,\* Costa Rica,\* México\* y Panamá
- Solo en un acuerdo de integración subregional: Argentina, Bolivia, Brasil,\* Ecuador, Paraguay, República Bolivariana de Venezuela y los países del Caribe\*\*
- Participan en ambas categorías de acuerdos: Colombia, Perú y Uruguay
- Como países individuales no forman parte de acuerdos con CRP: El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua\*\*

Los tres bloques de integración con disposiciones de competencia en la región difieren de los acuerdos bilaterales en sus objetivos y alcances. Los primeros se suscriben entre países vecinos y de similar nivel de desarrollo—todos intrarregionales— con propósitos de articulación más profunda que los TLC entre los socios participantes, sin embargo restan importantes tareas de implementación e internalización de compromisos. La política de competencia desempeña un papel dentro del espacio ampliado del bloque para la conformación de mercados común. Aunque han mostrado una evolución dispar en los últimos años, han ayudado a fortalecer las políticas nacionales de los países participantes (véase el recuadro 1).

Recuadro 1

#### POLÍTICA DE COMPETENCIA EN ACUERDOS DE INTEGRACIÓN

Los esquemas responden a modelos diferentes, por orientarse hacia la armonización y supranacionalidad —CAN, CARICOM—<sup>a</sup> o a la coordinación entre autoridades nacionales (Mercosur). Los dos primeros disponen de un régimen de competencia de amplio alcance, aunque no abarcan disciplinas sobre fusiones; a diferencia de la CAN el bloque del Caribe requiere la instauración de regímenes nacionales en los países participantes. El Mercosur propende explícitamente a la cooperación y armonización de leyes, incluye medidas antidumping—al igual que la CARICOM— más el control de políticas públicas y define un órgano intergubernamental para su aplicación.

La CAN y el Mercosur abordan de modo similar el abuso de poder dominante y la concertación entre empresas con efectos en la subregión. Sin embargo, el protocolo de este último—a 10 años de su formulación— no ha entrado en vigencia por la falta de internalización en algunas de las legislaciones nacionales. Por esta razón, hasta el momento solo avanzó en acuerdos de cooperación entre agencias de la subregión, para la aplicación de la legislación y el control de fusiones.

Los acuerdos externos firmados por los bloques han incorporado disposiciones de competencia. Estas son incipientes, o solo promueven acciones en este campo, dentro de los ACE/ALADI o los que involucran a la CARICOM.<sup>b</sup> En el caso de los TLC, intra o extrarregionales se han incorporado disposiciones más amplias o profundas, como la mayoría de los TLC de Chile y de México, los países de la CAN con Estados Unidos, o la negociación del Mercosur con la UE.

<sup>a</sup> Estos siguen la experiencia de la UE, incluidos los roles de la institucionalidad regional y nacional.

<sup>b</sup> Los acuerdos de la CARICOM—con República Dominicana, Cuba y Costa Rica— cuentan con disposiciones con limitado alcance en términos de cooperación. El acuerdo de la UE con el ACP (Cotonou), que incluye al Caribe, también tiene disposiciones en este campo.

En general los TLC establecen disciplinas sobre política de competencia más amplias que los ACE bilaterales pero más acotadas en ciertos aspectos que los de integración. Normalmente, los acuerdos bilaterales no incluyen acción sobre las políticas de Estado (por ejemplo subsidios), aunque sí se refiera a empresas públicas o monopolios legales. Con una o dos excepciones, no hacen referencia explícita a la relación entre política de competencia y defensa comercial y existe

una recurrencia acotada a la solución de controversias. Con todo, los acuerdos bilaterales han seguido formatos muy diversos, pero pueden agruparse básicamente en dos enfoques, simplícidamente identificables como “modelo UE” y “modelo NAFTA”. Estos muestran algunos objetivos comunes, así como una valoración a las funciones de cooperación y coordinación, que podrían contribuir a la construcción intrarregional de normas en esta materia (véase el cuadro 2).

Cuadro 2

#### COMPARACIÓN DE DOS ESTILOS DE ACUERDOS DE LA REGIÓN CON DISPOSICIONES DE COMPETENCIA (\*)

	Estilo UE+	Estilo TLCAN
Acuerdos incluidos	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Chile con: UE, AELC, Corea, P4</li> <li>■ México con: AELC, UE, Japón</li> <li>■ Otros: Costa Rica-Canadá, Panamá-Singapur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Chile: Canadá, Centroamérica, Estados Unidos, México</li> <li>■ México con: Israel, Chile, Uruguay,</li> <li>■ Otros: Centro América-Panamá, Panamá-Taiwán, Perú-Estados Unidos, Colombia-Estados Unidos, Chile-Perú</li> </ul>
	<b>Total = 9</b>	<b>Total = 11</b>
Objetivos	Compromiso de aplicar las leyes para evitar que prácticas anticompetitivas menoscaben los beneficios de liberalización del tratado. Para ello conviene promover la cooperación y coordinación.	Adoptar/mantener legislación y su aplicación para los fines del tratado, promover comercio e inversión, reconociendo la importancia de cooperar y coordinarse. En algunos casos, explícita la promoción de eficiencia y bienestar de consumidores.
Contenido básico	Compromisos detallados en cooperación y coordinación, suelen incluir: notificación, coordinación para la aplicación, consultas ante efectos sobre el socio y asistencia técnica; eventualmente instrumentos de “cortesía” (positiva o negativa).	Tratamiento detallado a monopolios y empresas del Estado.** El capítulo normalmente incorpora estos temas en el título. Reconoce la importancia de la cooperación, con especiales referencias a transparencia y consultas. Varios se complementan con ATAs.

**Fuente:** Sobre la base de Silva y Álvarez, 2006. (\*) Esta comparación no incluye los tres acuerdos que propenden básicamente a fortalecer la institucionalidad de los socios en esta materia: Chile-Mercosur, Centro América-República Dominicana, CARICOM-Costa Rica. (\*\*) Muchos contienen además cláusulas de competencia en otros capítulos del tratado, como por ejemplo en servicios de telecomunicaciones.

<sup>9</sup> (\*) Activos en acuerdos ATA u otros arreglos de cooperación. (\*\*) Caribe y el MCCA, como bloques participan en acuerdos bilaterales. El MCCA no tiene un sistema de competencia, aunque existen disposiciones en el Protocolo de Guatemala 1993 (artículo 25) y resoluciones posteriores sobre la necesidad de mecanismos de promoción de la libre competencia a nivel nacional y regional (web SIECA).

En cualquiera de los casos, la extensión y semejanzas entre disposiciones de competencia en acuerdos de integración y en otros acuerdos intraregionales (ocho, como indica el cuadro 1 (A.2), sin contar varios en negociación), ofrecerían bases para avanzar en la convergencia. Esto queda de manifiesto en un reciente ejercicio realizado en el contexto de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) (ALADI/Mercosur/CAN/14/2006). Además, desde los procesos de negociación de acuerdos comerciales se produce una aproximación de las agencias responsables, que ha inducido procesos de aprendizaje y cooperación; lo que puede ser potenciado mediante coordinación entre negociadores y encargados de competencia.

### III. RELACIONES INTRARREGIONALES EN POLÍTICA DE COMPETENCIA: PERSPECTIVAS DE COOPERACIÓN Y ¿CONVERGENCIA?

En términos generales se requieren avances significativos en institucionalidad, internalización y cumplimiento de normas que otorguen mayor certidumbre jurídica a las relaciones comerciales en la región. Desafíos también planteados a la política de competencia, y en ausencia de desarrollo a nivel multilateral, los espacios regional y subregional tienen un papel más importante en esta materia. En particular, la cooperación regional en política de competencia puede transformarse efectivamente en un instrumento para abordar las asimetrías existentes, contribuyendo a superar —en ciertos aspectos— las restricciones de escala y facilitando la construcción de capacidades en política de competencia. Por ello, los distintos modelos adoptados por los acuerdos para abordar la política de competencia han contribuido a fortalecer la cultura e institucionalidad nacional, lo que facilita a su vez un mejor aprovechamiento de la cooperación y coordinación para su aplicación.

El desarrollo alcanzado en el ALCA entrega algunas bases de referencia para pensar sobre un núcleo de obligaciones compartidas. Además del tema de asistencia técnica —que había logrado consenso hasta el último borrador del capítulo (de noviembre de 2003)—, se mostraba cierta convergencia respecto de leyes y autoridades de competencia, cooperación y consultas. Temas más debatidos resultaban, en cambio: la aplicabilidad de la solución de controversias respecto de algunas disposiciones; las exclusiones y excepciones en la legislación de competencia; las medidas de transición y/o trato especial y diferenciado; y, en mayor grado, disposiciones sobre políticas y medidas regulatorias del mercado, empresas del Estado o ayudas estatales (véase presentación de Araoz, M. en CEPAL, 2006).

La dinámica de años recientes en esta materia, dentro de los acuerdos bilaterales y de integración, podría aproximar de algún modo las visiones y aumentar la posibilidad de convergencia, en un período en que los países están abocados a la implementación y administración de los acuerdos suscritos. También los procesos de profundización de los acuerdos ACE/ALADI que incorporan la política de competencia, pueden fortalecer la base de cooperación en este ámbito (por ejemplo, el reciente TLC de Chile-Perú). En esa medida puede avanzarse hacia un instrumento jurídico común, como lo ha propuesto la ALADI, a fin de incrementar la transparencia y equidad en el comercio (ALADI/SEC/di 1890). El trabajo gradual en el amplio

rango de disposiciones en esta materia, desde la prevención de conflictos hasta la acción cooperativa, puede empezar por tareas más expeditas, como el intercambio de información o la notificación de acciones. Y el trabajo también puede avanzar hacia un marco normativo común, como lo planteado en el ámbito de la CSN.

Por su parte, aunque se muestra un desarrollo y mayor sintonía en las medidas domésticas, relativa convergencia en la cual han incidido los acuerdos comerciales (en especial los de integración), las asimetrías y temor a la pérdida de autonomía (que restringe por ejemplo el traspaso de información confidencial) inciden de algún modo en la dificultad de coordinación. Queda asimismo mucho por explorar sobre la relación de las disposiciones específicas sobre competencia en los acuerdos comerciales —en especial aquellas referidas a sectores de infraestructura— con otras disposiciones dentro de estos mismos (servicios, inversiones o defensa comercial). Finalmente, si bien la región tiene solo una experiencia de cooperación incipiente en política de competencia, la evaluación de esta indica que desde el proceso de negociación de los acuerdos —incluido el ALCA— se ha producido una aproximación de los responsables en la materia. Sobre esta base podría ser más fácil avanzar en la articulación en un plano más amplio que los acuerdos bilaterales o de integración; el que permitiría aprovechar las condiciones de escala, responder a las asimetrías y enfrentar los desafíos comunes planteados a nivel regional.

### REFERENCIAS

- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (2005), Informe sobre la política de defensa de la competencia (ALADI/SEC/di 1890), Montevideo.
- Álvarez, Ana María y otros (2006), "Negociación y aplicación de disposiciones de competencia en acuerdos bilaterales y regionales de comercio: pautas para la reflexión", Revista de la competencia y la propiedad intelectual, vol. 2, N° 2, Lima, Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI).
- Celani, Marcelo y Leonardo Stanley (2005), "Defensa de la competencia en Latinoamérica: aplicación sobre conductas y estrategias", *serie Estudios y perspectivas*, N° 28 (LC/L.2311-P; LC/BUE/L.197), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, junio.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2006), "Seminario sobre política de competencia y regulación en el contexto de la liberalización comercial", sede subregional de la CEPAL en México, 8 al 10 de marzo [en línea] <http://www.eclac.cl/mexico/competencia/actividades/taller.htm>.
- Nogués, Julio (2005), "Mecanismos de protección contingente en el comercio intra-regional del Mercosur", *serie LATN Papers*, No. 43, versión preliminar.
- Silva, Verónica y Ana María Álvarez (2006), "Cooperación en política de competencia y acuerdos comerciales de América Latina y el Caribe: desarrollo y perspectivas", *serie Comercio internacional*, N° 73 (LC/L.2559-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), junio.