
comercio internacional

Cooperación en políticas
de competencia y acuerdos
comerciales de América Latina y el
Caribe: desarrollo y perspectivas

Verónica Silva

Ana María Álvarez



División de Comercio Internacional e Integración

Santiago de Chile, junio de 2006

Este documento fue preparado por Verónica Silva, Oficial de Asuntos Económicos de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL y Ana María Álvarez, Oficial de Asuntos Económicos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de las autoras y pueden no coincidir con las opiniones de las organizaciones a que pertenecen. Las autoras agradecen los comentarios de Álvaro Espinoza, Mikio Kuwayama y Sebastián Sáez a una versión preliminar de este trabajo.

Publicación de las Naciones Unidas
ISSN impreso 1680-869X
ISSN electrónico 1680-872X

ISBN: 92-1-322932-1
LC/L.2559-P

Nº de venta: S.06.II.G.87

Copyright © Naciones Unidas, junio de 2006. Todos los derechos reservados
Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. Proliferación de acuerdos comerciales y política de competencia	9
A. Principales antecedentes.....	10
B. Disposiciones de política de competencia en acuerdos comerciales y otros arreglos	11
C. Una primera mirada a la experiencia	14
II. La política de competencia en acuerdos comerciales preferenciales de América Latina y el Caribe	19
A. Un nuevo mapeo de los acuerdos comerciales en la región y las disposiciones sobre competencia.....	19
B. Las diferentes orientaciones en estos arreglos —¿Modelos?—	21
C. Motivaciones y alcances de la incorporación de disposiciones de competencia en ACR	23
D. Evaluaciones y percepciones sobre la experiencia	25
III. Recapitulación y conclusiones	27
Bibliografía	29
Anexo	33
Serie Comercio internacional: números publicados	37

Índice de cuadros

Cuadro 1	Acuerdos comerciales de ALC con disposiciones de competencia.....	11
Cuadro 2	Espectro de disposiciones de competencia en acuerdos comerciales.....	12
Cuadro 3	Países de ALC con acuerdos comerciales —básicamente bilaterales— que contienen un capítulo de política de competencia	20
Cuadro 4	Comparación de dos estilos de acuerdos en ALC con disposiciones de competencia	22

Índice de recuadros

Recuadro 1	Mapeo de la política de competencia en esquemas de integración en ALC.....	13
Recuadro 2	La investigación de la UNCTAD sobre disposiciones de competencia en ACR con participación de países en desarrollo	15
Recuadro 3	Lecciones de cláusulas de competencia en acuerdos con países de la región.....	26

Resumen

Este trabajo revisa la incorporación y experiencia de disposiciones amplias sobre política de competencia incorporadas en los tratados de libre comercio (TLC) y otros acuerdos comerciales regionales firmados por países de América Latina y el Caribe (ALC). La necesidad creciente de cooperación internacional en competencia responde a fenómenos como la proliferación de fusiones y cárteles con efectos transfronterizos que acompañan los procesos de profundización de la apertura. Frente a ello, las disposiciones mencionadas se proponen evitar que las ventajas del comercio sean menoscabadas por prácticas anticompetitivas.

En ese marco, se muestra en primer lugar la proliferación global y regional de acuerdos comerciales y con disposiciones de competencia, aprovechando el trabajo de interpretación de este fenómeno y la experiencia incipiente que se muestra en literatura extensa y reciente. A partir de esa revisión, el tema central del documento se aborda mediante un mapeo de los acuerdos comerciales en la región, en especial bilaterales, y las disposiciones sobre competencia, sus orientaciones, enfoques y contenido. Enseguida, y aprovechando los resultados de una investigación reciente efectuada por la UNCTAD, se logra avanzar sobre motivaciones y alcances de la incorporación de disposiciones de competencia en los acuerdos. Con esa misma base, y considerando el poco tiempo de implementación de la mayoría de los acuerdos comerciales, también se exponen y analizan algunas primeras evaluaciones y percepciones sobre la experiencia.

Finalmente, el trabajo deja interrogantes sobre la exploración del papel de las disposiciones de competencia en los acuerdos comerciales sobre la competitividad, en un contexto de integración creciente, y sobre las posibilidades de construcción y coordinación de normas en ámbitos más amplios, regionales o multilaterales.

Introducción

El propósito de este trabajo es hacer una revisión de la incorporación y experiencia de disposiciones amplias incluidas en capítulos sobre política de competencia, especialmente en los TLC y otros acuerdos comerciales regionales o preferenciales (ACR) firmados por países de América Latina y el Caribe (ALC). Al mismo tiempo, se propone analizar algunas lecciones sobre la negociación y puesta en práctica de esas disposiciones según lo indicado por algunos expertos y responsables de dicha política en los países de la región.¹ Con estos antecedentes el trabajo se aproxima a las fases de implementación y administración de los acuerdos, lo que es de un interés creciente en los países de la región. Podría complementar este esfuerzo una exploración del papel de las disposiciones de competencia sobre la competitividad en un contexto de integración creciente y con atención sobre los consumidores, así como de las posibilidades de construcción y coordinación de normas en ámbitos más amplios, regionales o multilaterales.

La discusión sobre el papel de los ACR ha concitado el interés de varios organismos internacionales en los últimos años y, más recientemente, ha emergido en ese debate el papel de las disposiciones de competencia en tales acuerdos. La presente revisión hace una referencia más bien general al tratamiento de la política de competencia en acuerdos amplios, de integración o multilateral, y debe ser examinada teniendo en cuenta el poco tiempo de implementación

¹ El presente trabajo aprovecha la información recabada para una investigación realizada por la UNCTAD (Alvarez et al, 2005). En un documento anterior se mostraba un primer mapeo de los acuerdos regionales —especialmente bilaterales— con disposiciones de competencia y sus principales características. (Silva, 2005). Los resultados del trabajo amplio de UNCTAD se encuentran en Brusick et al (2005).

de la mayoría de los acuerdos comerciales más acotados. Esta tarea es enriquecida por un extenso y reciente trabajo de interpretación de este fenómeno en crecimiento, lo que será brevemente referida como revisión de literatura. De especial interés dentro de esta última son OECD (2005a) y Brusick et al (2005), como se mostrará más adelante.

El presente trabajo hará sólo una referencia marginal a los fenómenos que generan la necesidad de cooperación internacional en competencia, entre los que se encuentra especialmente la proliferación de fusiones y cárteles con efectos transfronterizos que acompañan los procesos de profundización de la apertura. La literatura sobre la dimensión de prácticas anticompetitivas y su expresión extraterritorial es abundante, como también los esfuerzos por evaluar sus efectos sobre las economías en desarrollo.² De hecho, diversos estudios concluyen que la cooperación en esta materia permitiría enfrentar más efectivamente la situación de sectores o productos sensibles que desafían a los sistemas de competencia de los países de la región. Y con ello evitar que las ventajas del comercio sean menoscabadas por prácticas anticompetitivas.

Finalmente, constituyen un antecedente importante para este trabajo los estudios sobre la dinámica de los ACR en los países de la región (en especial Kuwayama y otros, 2005; y CEPAL, 2004). Estos abordan la proliferación generalizada de tales acuerdos, lo que plantea a su vez grandes desafíos tanto al sistema multilateral como a las estrategias de inserción de los países. Debe ser subrayado en este ámbito el papel de bien público que pueden jugar los espacios regionales, en particular respecto de cuestiones normativas como la política de competencia.

² Una revisión reciente y en especial para los países de la región se encuentran en Clarke y otros, 2005; Valdes, 2005; Celani y Stanley, 2005; Rivera y Schatan, 2005; Schatan y Avalos, 2006. OECD y UNCTAD han desarrollado un trabajo amplio al respecto y más recientemente el CPFTR.

I. Proliferación de acuerdos comerciales y política de competencia

El marco general para este trabajo considera básicamente dos antecedentes abordados en una amplia bibliografía, la especificidad regional en el fenómeno de proliferación de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) y el desarrollo paralelo de la política de competencia en estos países. A partir de ello se examinan la dinámica de incorporación de disposiciones sobre competencia en los acuerdos comerciales, así como de otras formas de cooperación en esa materia. Todavía en este marco, se consideran algunos aspectos y desarrollos de esta política en los acuerdos de integración dentro de la región. Finalmente, se plantean las conclusiones generales provenientes de la evaluación de experiencias a nivel global. Todos esos elementos dan paso al ejercicio central de este trabajo, desarrollado en el capítulo siguiente (II), que abordará en mayor profundidad los acuerdos preferenciales —especialmente bilaterales y TLC— donde participan los países de la región.

Una nota de cautela debe hacerse sin embargo respecto de la dimensión de estos fenómenos. Tanto la delimitación de ACR existentes como la de aquellos que contienen cláusulas de competencia es de gran complejidad debido entre otros a los siguientes factores: existen diferencias en el alcance de las definiciones de los acuerdos (según profundidad de compromisos), se presentan rezagos

en la notificación,³ y se ha registrado una modificación por los países recién integrados a la UE.

A. Principales antecedentes

En el marco de una apertura creciente de las economías, en los últimos años se ha acelerado el proceso negociador y de suscripción de acuerdos comerciales preferenciales, al mismo tiempo que se han ampliado y profundizado las materias sujetas a compromiso por los países socios. Efectivamente, los cerca de 300 ACR a nivel global, multiplican por 10 los existentes en 1990, siendo más de la mitad generados desde 1995.⁴ Este fenómeno ha sido particularmente intenso entre países de diferente nivel de desarrollo y procedencia geográfica, configurando por tanto un complejo entramado, el que mantiene a su vez una relación diversa con el sistema multilateral también en transformación. Los países de América Latina y el Caribe han estado entre los más activos en este proceso, participando en alrededor de 40 ACRs, al mismo tiempo que han persistido con intensidad variable en el desarrollo de sus cuatro esquemas de integración: Comunidad del Caribe (CARICOM), Comunidad Andina de Naciones (CAN), Mercado Común Centroamericano (MCCA) y Mercado Común del Sur (Mercosur). Producto de lo anterior, se estima que más del 40% del comercio global y del 60% en el caso de la región se produciría bajo acuerdos preferenciales.⁵

Es claro que de la tendencia descrita, de profundización de la apertura y proliferación de acuerdos comerciales, emerjan nuevas y dinámicas condiciones de comercio, inversiones, producción y competencia. En particular prácticas anticompetitivas pueden constituir barreras de mercado significativas para los PED. En ellos la política de competencia jugaría un papel complementario a la política comercial de modo más significativo que para los países desarrollados (Cernat, 2005). Por esta razón no es de extrañar que en paralelo, y especialmente durante los noventa, se ha profundizado en estos mismos países la construcción y perfeccionamiento de la institucionalidad nacional de competencia. De este modo, de los 31 países que contaban con legislación de competencia a mediados de los ochenta, se llega a 100 en el 2004 (véase CPFTR, s/f).

Respecto de la región, dos países —El Salvador y Honduras— se han sumado en los últimos años a los doce que contaban con legislación sobre competencia a fines de 2004;⁶ de los cuales sólo cinco disponían de esta legislación a inicios de los noventa. Los países restantes cuentan con leyes o normas específicas relacionadas a la competencia y/o se encuentran en diversas fases de formulación de esa legislación.⁷ Asimismo son también varios los países que han reformado o están en proceso de perfeccionar sus sistemas, como son los proyectos de Brasil, Colombia, Costa Rica, Panamá, Perú y Uruguay, y la conformación del Tribunal de la Libre Competencia en Chile, por citar algunos. Por lo tanto, la apertura, los ACRs y la política de competencia se han desarrollado intensamente en la región desde la década pasada con potenciales vínculos de causalidad entre estos fenómenos.

³ La OMC es el destinatario de las notificaciones de ACR y por tanto la fuente básica de referencia, pero no existe un registro equivalente para las disposiciones de competencia.

⁴ Por razones ya señaladas, diversos estudios ubican el número de ACR entre 220 y 320. El año 1995 es la fecha en que empiezan a notificarse a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

⁵ Entre las referencias generales que ilustran estos procesos, sus factores detonantes y los debates al respecto se encuentran las siguientes: World Bank, 2004; Clarke, 2004; APEC, 2004 y Sutherland y otros, 2004. Sobre la región se pueden mencionar Kuwayama y otros, 2005; y CEPAL, 2004 y 2005.

⁶ Estos 12 países son: Argentina, Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Jamaica, México, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela.

⁷ Véanse los antecedentes presentados en Mognillansky y Silva, 2004; Celani y Stanley, 2003; Schatan y Avalos, 2006.

B. Disposiciones de competencia en acuerdos comerciales y otros arreglos

Reflejando de algún modo los elementos antes mencionados, proliferación de ACR y desarrollo de las políticas de competencia a nivel nacional, se constata un incremento de acuerdos comerciales preferenciales que incorporan disposiciones en la materia. Este fenómeno contrasta con la falta de normativa multilateral al respecto.⁸ Este tema ha concitado un alto interés, especialmente el último año, gracias a lo cual se ha dimensionado la difusión del fenómeno y sus principales características. Así puede indicarse que entre 30 y 50% de los ACR a nivel global cuenta con dichas cláusulas (véase cuadro 1).⁹ Sin considerar las economías en transición, 56 de más de 300 ACRs involucran al menos un país en desarrollo, y de ellos cerca de dos tercios contienen disposiciones de competencia (Alvarez et al, 2005). Los países de la región participarían en alrededor de 25 de estos acuerdos y el capítulo II profundiza al respecto.

Cuadro 1

ACUERDOS COMERCIALES DE ALC CON DISPOSICIONES DE COMPETENCIA*		
	Todos los acuerdos	Acuerdos con CRP (**)
Número de acuerdos ALC (a)	44	26
Países activos en estos acuerdos (participan de mayor número de acuerdos)	Chile, México, Costa Rica y otros centroamericanos	Chile, México, Centroamérica y Panamá
Acuerdos Extraregionales		
-Número	18	15
-Porcentaje	40%	60%
<i>Memo: número global de acuerdos (b)</i>	<i>Más de 300</i>	<i>Alrededor de 140</i>

Fuente: elaborado por las autoras a base de (a) Kuwayama y otros, 2005: p.29, Silva, 2005: p.30 y antecedentes adicionales del cuadro 3 del presente trabajo; (b) Brusick y otros, 2005.

(*) Los acuerdos en la región incluyen los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (excluidos los acuerdos de alcance "parcial"), TLC bilaterales y plurilaterales, y los acuerdos de integración. (**) Disposiciones de competencia (CRP, por sus siglas en inglés), corresponde a la inclusión en los acuerdos comerciales de un capítulo en la materia de competencia, cualquiera sea el grado de profundidad de los compromisos establecidos. Antecedentes detallados en el capítulo II.

Es importante también señalar que se han identificado motivaciones y modelos diversos para la incorporación de estas disposiciones en los ACR, lo que depende del grado de desarrollo de los socios involucrados y el nivel de integración buscado en los acuerdos (Cernat, 2005). Los factores que inciden sobre esta incorporación serían la agenda establecida por los países desarrollados, la mayor credibilidad de las reformas internas y el impacto de las cláusulas de competencia como motor de integración y el acceso a mercados, entre otros. Efectivamente, existe una presencia mayor de tales disposiciones en acuerdos de asociación, uniones aduaneras y otros de mayor profundidad.

En el amplio rango de disposiciones sobre competencia —desde los mejores esfuerzos por cooperar hasta limitaciones a la defensa comercial (véase cuadro 2)— los acuerdos de tipo Norte-Sur muestran la mayor presencia de consultas y notificaciones, así como de requisitos de adopción u observancia efectiva de la legislación nacional. Estas disposiciones reflejarían, por una parte, la

⁸ El entrapamiento del tema en las negociaciones de la OMC, lo excluyó de la Ronda de Doha desde la decisión conocida como el "paquete de julio" de 2004; si bien existen disposiciones de la Ronda Uruguay que abordan temas de competencia, en especial en servicios, inversiones, antidumping y propiedad intelectual. El vínculo entre distintos procesos y ámbitos negociadores queda, sin embargo, fuera del alcance de este trabajo. Al respecto, puede verse Evenett, 2005.

⁹ El estudio pionero y más comprehensivo al respecto se encuentra en OECD, 2005a, que caracteriza 86 acuerdos a nivel global. Véanse también Alvarez et al, 2005 y Cernat, 2005.

búsqueda de los países en desarrollo (PED) de cooperación y acción ante prácticas anticompetitivas que los afectan; y por otra, el interés de los PD por el desarrollo de la cultura de la competencia en los países en desarrollo (PED) y de convergencia de estos sistemas. Por su parte, los acuerdos entre PED tienden a concentrar sus esfuerzos en fomentar sus objetivos de integración, lo que supone una ambición mayor a la sola liberalización de bienes y requiere de esfuerzos en la coordinación normativa, incluida la política de competencia.¹⁰

Desde otro ángulo, las disposiciones sobre competencia en ACR responden a enfoques diferentes según los socios participantes. Se han identificado así básicamente aquellos que siguen el estilo de la Comunidad Europea (CE), a diferencia de aquellos que se han firmado con países de Norteamérica. A pesar de matices relevantes entre los acuerdos ubicados en esas “familias” o estilos, aquellos con participación de la CE y de otros países europeos tienden a la armonización de leyes, a contener disposiciones sustantivas respecto de prácticas anticompetitivas, incluyendo ayudas del Estado (normalmente subsidios), y disposiciones sobre la recurrencia a medidas comerciales y solución de controversias.¹¹ El otro estilo se caracteriza por enfocarse sobre la aplicación de medidas anticompetitivas, requerir ciertos principios y contener disposiciones de coordinación y cooperación (OECD, 2005a). Si bien existen redacciones específicas en cada acuerdo, estos enfoques pueden ubicarse dentro de compromisos que representan obligaciones más superficiales o más profundas, como se identifica en el cuadro 2.

Cuadro 2

ESPECTRO DE DISPOSICIONES DE COMPETENCIA EN ACUERDOS COMERCIALES*					
Compromisos livianos ←			→ Compromisos profundos		
Mejores esfuerzos en cooperación	Cooperación legalmente comprometida	Cortesía positiva y negativa	Recurso a solución de controversia	Autoridad supranacional que puede actuar sobre entidades privadas	Limitaciones a la defensa comercial

Fuente: traducción libre de las autoras de Puri, “Resumen Ejecutivo”, en Brusick et al. (2005: Figure 1).
 (*) Disposiciones de carácter ilustrativo, el posicionamiento real depende de la redacción específica en cada acuerdo.

En la experiencia de los países de la región, los acuerdos tipo CE tienen un alto contenido de cooperación, mientras que en el segundo modelo —“modelo Nafta” (o TLCAN)— se destaca la significativa atención puesta sobre el fortalecimiento y observancia de la legislación, así como en la competencia con relación a monopolios y empresas del Estado (Silva, 2005).

Una referencia especial debe hacerse a la política de competencia en los acuerdos de integración, los que normalmente contemplan propósitos de articulación más profunda que los TLC entre los socios participantes y donde esta política juega un papel fundamental para la conformación de mercados comunes. En algunos de ellos se encuentran también enfoques de armonización y supranacionalidad como ocurre en la Comisión Europea (CE).¹² Cabe señalar que, si bien estos acuerdos se constituyen entre socios de similar nivel de desarrollo, la heterogeneidad en tamaño, especialización y desarrollo de los sistemas nacionales de competencia plantea algunos desafíos a la aplicación y observancia de las disposiciones en este ámbito.

¹⁰ Véanse también UNCTAD, 2005 a y b.

¹¹ El acuerdo CE-Jordania sería un buen ejemplo de este estilo.

¹² UNCTAD (2005 a y b) examinan la evolución reciente de algunos de estos acuerdos a nivel global. Jenny y Horna en Brusick et al (2005), por su parte, analizan la modernización de la legislación en la CE recientemente —mayo de 2004— y las lecciones que pueden derivarse para otros esquemas de integración.

Recuadro 1

MAPEO DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN EN ALC

La incorporación de la política de competencia en tres de los esquemas subregionales de integración en América Latina y el Caribe —CAN, CARICOM y MERCOSUR—, se ha desarrollado desde principios de los años noventa. Ellos han tenido algún impacto en el fortalecimiento de las políticas nacionales y responden a modelos diferentes, ya sea por orientarse a la armonización y supranacionalidad o a la coordinación entre autoridades nacionales, pero presentan un bajo grado de implementación y aplicación de sus normas (véanse Tavares y Tineo, 1999, OECD, 2005b).

En primer lugar, la CAN es uno de los esquemas de integración más antiguos de la región que dispone de órganos supranacionales y ha efectuado a inicios de 2005 una amplia reforma al régimen comunitario de competencia que databa de 1991. Éste regula básicamente dos tipos de conductas, los actos anticompetitivos con efectos en la subregión y el abuso de poder dominante.* Esta reforma involucra más intensamente a las autoridades nacionales —mediante un Comité de competencia (CADLC)—, asegura poder para que la autoridad de la Comunidad inicie investigaciones y adopte la decisión final, y otorga plazos más realistas a los procedimientos, entre otros cambios. Es interesante notar que este desarrollo se explica en alguna medida por la experiencia con casos de investigación y en buena medida por la experiencia adquirida en las autoridades nacionales de los países integrantes (OECD, 2005c).** Si bien, la nueva legislación podría utilizarse por los países de ese bloque sin leyes de competencia, Bolivia y Ecuador; ambos países tienen disposiciones diferentes para su entrada en vigor.*** Los acuerdos externos firmados en el marco de la ALADI por la CAN o países dentro de ella tienen disposiciones incipientes sobre competencia sólo para promover acciones en este campo, a diferencia de capítulos más desarrollados en aquellos extrarregionales (como los TLC con EE.UU.).

Por su parte, desde la firma del Tratado Revisado de Chaguaramas en 2001, la CARICOM establece un régimen de competencia de amplio alcance —capítulo 8— que como la CAN no abarca disciplinas sobre fusiones. Este esquema requiere sin embargo la disposición de regímenes nacionales en los países participantes para fortalecer la cooperación e implementación de esta política (solo dos de ellos, Barbados y Jamaica, cuentan con dicha legislación). Además, los TLC establecidos por esta subregión desde 1998 —con República Dominicana, Cuba y Costa Rica— cuentan con disposiciones sobre competencia con limitado alcance en términos de cooperación (Stewart, 2005).

El MERCOSUR, que es el esquema de integración más nuevo en la región, había reglamentado en 2002 el protocolo sobre defensa de la competencia (“Protocolo de Fortaleza”, de 1996), el que atendía acciones tanto públicas como privadas que incidieran sobre el ambiente competitivo y el comercio entre sus países miembro. Sin embargo, esta regulación no define una agencia supranacional para su aplicación. Por otra parte, dado que no puede entrar en vigencia por la falta de internalización en algunas de las legislaciones nacionales, hasta el momento sólo se ha avanzado en acuerdos de cooperación entre agencias de la subregión y el Protocolo se encuentra en revisión actualmente (Zago, 2005). El bloque ha incorporado disposiciones de competencia en acuerdos dentro del marco de la ALADI y dentro de la negociación en proceso con la UE.****

Por su parte, en el MCCA no existe un sistema de competencia regional, aunque existen disposiciones en el Protocolo de Guatemala 1993 (especialmente el artículo 25) y resoluciones posteriores sobre la necesidad de mecanismos de promoción de la libre competencia a nivel nacional y regional (web SIECA).

Fuente: Elaboración de las autoras.

Notas: * Decreto No. 608 del 29 de marzo de 2005, con aplicación desde abril de ese año (disponible en: <http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D608.htm>), que reemplaza la Decisión 285 de 1991.

** OECD elabora sobre el análisis de los cinco casos abordados antes de la reforma y de la comparación entre ambas legislaciones. Véanse también los artículos de Ortiz y de Roca en Indecopi, 2005a.

*** Decisión No 616 para el caso de Ecuador. **** Véase el sitio de MERCOSUR: www.mercosur.org.uy.

La incorporación de la política de competencia en tres de los esquemas subregionales de integración en América Latina y el Caribe —CAN, CARICOM y MERCOSUR—, tienen enfoques

y alcances diferentes, y han mostrado una evolución dispar en los últimos años (véase recuadro 1). Ella representa, además, desafíos especiales ante la incorporación de esta política en las negociaciones externas de estos bloques o de los países que lo conforman, como es el caso de la negociación Mercosur-UE y de los TLC de Estados Unidos con países de la CAN, ya aprobados con Colombia y Perú, y en proceso con Ecuador.

Por otra parte, cabe señalar que, de modo complementario o independiente de la firma de ACR (y la incorporación de cláusulas de competencia en ellos), los países han establecido otras formas de cooperación sobre competencia, en particular acuerdos entre agencias para la aplicación de la legislación (ATA, por sus siglas en inglés) y acuerdos de asistencia legal mutua (MLATs, por sus siglas en inglés).¹³ Los primeros son más divulgados entre países desarrollados y PED avanzados; mientras los segundos son de desarrollo más reciente, empujados especialmente con la actividad de Estados Unidos (EE.UU.). Los MLATs permiten abordar los casos penales antimonopolios y algunos prevén la posibilidad de compartir información confidencial. Los Estados Unidos han concluido este tipo de acuerdos con Australia, Canadá, la CE, Israel y Japón y solo recientemente con PEDs.¹⁴

Como indican Alvarez et al (2005), los instrumentos señalados constituyen medios eficaces de cooperación entre agencias, son más fáciles de negociar e incluso van más allá de los ARC en algunos casos, aunque estos últimos pueden constituir un poder más vinculante de los compromisos al respecto.¹⁵ Los países de la región forman parte de varias de las iniciativas de ATAs, resultando especialmente activos Brasil, Chile, Costa-Rica y México;¹⁶ y cerca de 15 países participan en el Tratado de ayuda legal mutua (MLATs, por su sigla en inglés) con Estados Unidos. Resulta interesante notar que si bien las disposiciones de competencia en los acuerdos comerciales y los acuerdos entre agencias apuntan a objetivos diferentes, de ambos emerge una función de cooperación importante y los distintos arreglos pueden presentar grandes similitudes. En algunos casos éstos parecieran complementarse y en no pocos casos inducirse mutuamente para una relación más estrecha entre las partes. Esta situación puede relacionarse con el vínculo creciente entre mercados externos e internos, donde la opción de uno u otro arreglo respondería a las estrategias y grado de consolidación de los sistemas de competencia. Con todo, debe reconocerse que el alcance acotado en términos de socios participantes permite una acción limitada ante el mayor alcance geográfico de prácticas anticompetitivas.

C. Una primera mirada a la experiencia

Se ha anticipado de algún modo que las disposiciones en los textos de los acuerdos distan de la implementación porque ésta depende en buena medida de las capacidades nacionales y algunos de los acuerdos sólo abren espacio a la búsqueda de mecanismos más operativos de aplicación. A pesar de lo anterior y de la implementación incipiente de las disposiciones de competencia en la mayoría de los ACR, ha emergido alguna evidencia sobre la experiencia de los países participantes,

¹³ La “cooperación” en esta materia incluye la atención de casos sobre prácticas anticompetitivas en que las autoridades pudieran colaborar. Esto quiere decir que la cooperación va más allá de las funciones de asistencia técnica. UNCTAD (2005b) distingue los distintos instrumentos de cooperación y contiene un listado más o menos exhaustivo de los acuerdos agencia-agencia (ATAs por su sigla en inglés) y algunas referencias a los MLATs a nivel global.

¹⁴ Los Estados Unidos tienen tratados bilaterales de ayuda legal mutua (MLAT) actualmente en vigor con los países en vías de desarrollo siguientes: Antigua/Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Brasil, Dominica, Egipto, Grenada, Hong - Kong, Jamaica, Corea del Sur, México, Marruecos, Panamá, Filipinas, St. Kitts-Nevis, St. Lucia, St. Vincent, Sudáfrica, Tailandia, Trinidad y Tobago, Uruguay (Departamento de Estado de EE.UU.: http://travel.state.gov/law/info/judicial/judicial_690.html).

¹⁵ De acuerdo a una respuesta a la investigación de la UNCTAD, al plasmar estos compromisos en el marco del derecho internacional existe de por sí un poder vinculante, aunque no estén sujetos a cláusulas de controversia. Tales cláusulas contribuyen a garantizar un cumplimiento eficaz de los compromisos aportando un mecanismo que facilite y permita aclarar las diferencias.

¹⁶ Algunos de los encuestados en la investigación de UNCTAD valoran el papel desempeñado por la OECD y sus recomendaciones en esta materia.

la que es recogida en dos trabajos amplios abordados por la UNCTAD y la OECD durante el año 2005. En términos generales, ambos incluyen alguna referencia a otras modalidades de acuerdos de cooperación —como los ATAs, indicados en párrafos anteriores— y confirman también a valoración que se asigna a la cooperación de carácter no formal. Asimismo, los estudios citados evalúan y relevan los desafíos asociados a los vínculos en diversas direcciones entre las legislaciones nacionales y regionales —especialmente cuando se trata de acuerdos de integración.

La investigación desarrollada al alero de la UNCTAD da cuenta de una consulta hecha a los gobiernos, especialmente autoridades de competencia, cuyos resultados son analizados en Alvarez et al (2005) y otros contenidos en Brusick et al (2005) (véase recuadro 2). En éstos se valora la necesidad de que los países cuenten con leyes domésticas y constituyan autoridades en la materia para obtener mayores beneficios de los ACR, mediante la generación y transmisión de información y conocimientos. Ello puede lograrse, a su vez, mediante cooperación y asistencia técnica, en especial en acuerdos entre países de distinto nivel de desarrollo. Asimismo, se identifica el aporte que entregan otro tipo de mecanismos de cooperación entre agencias y el papel menos urgente de los mecanismos de solución de controversias (MSC) en esta materia. Finalmente, se argumenta a lo largo de todo el estudio de la UNCTAD la utilidad de fomentar el diálogo entre responsables de comercio y de competencia a fin de explotar mejor los beneficios de la cooperación internacional.

El análisis específico sobre la inclusión de cláusulas de competencia en los ACRs en el citado trabajo de Alvarez et al, se organizó en torno a cuatro temas de discusión que emergen de los cuestionarios y entrevistas: cooperación, asistencia técnica, interacción entre legislación nacional y supranacional, y solución de controversias (MSC).

Recuadro 2

LA INVESTIGACIÓN DE LA UNCTAD SOBRE DISPOSICIONES DE COMPETENCIA EN ACR CON PARTICIPACIÓN DE PAÍSES EN DESARROLLO

La UNCTAD elaboró, en colaboración con la CEPAL, un cuestionario sobre “Negociación y aplicación de acuerdos bilaterales y regionales que contienen disposiciones sobre competencia”, donde se proponía analizar la experiencia de los PED con el fin de establecer pautas que sirvieran de referencia para la negociación de acuerdos bilaterales y regionales. En tal sentido, el cuestionario pretendía evaluar la experiencia de técnicos, expertos e instituciones de esos países, destacando sus principales inquietudes, análisis y propuestas.

En este proceso, las personas consultadas mediante encuesta y/o entrevista —en su mayoría expertos o responsables de autoridades de competencia—* dan cuenta de la información de 20 países, de los cuales 11 provenían de la región. Ellos son los siguientes: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Jamaica, México, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay. Los consultados abarcaron acuerdos comerciales con disposiciones de competencia (TLC, uniones aduaneras u otros) y otros acuerdos de cooperación, como los ATAs y los MLATs (caso de Brasil).

Para los fines de ese trabajo se plantearon preguntas en torno a los siguientes aspectos: i.) las razones que motivaron a los países para negociar los acuerdos referidos; ii.) las disposiciones específicas en ellos; iii.) el ámbito de aplicación de los acuerdos (incluida la existencia de mecanismos de solución de controversias); iv.) la existencia de disposiciones sobre trato especial y diferenciado (TED); y v.) las lecciones y propuestas que podían emanar de la experiencia.

El presente artículo utiliza muchos de los insumos y resultados de esa investigación e integra la fase de disseminación de la publicación llevada a cabo por la UNCTAD en varias regiones, con apoyo del IDRC-Canadá. Dicha fase incluye seminarios en Ginebra (Ginebra 24 de mayo de 2006), en coordinación con el Instituto Universitario de Altos Estudios Internacionales (HEI), la Universidad Yeditepe, Turquía (31 de julio/1 de agosto de 2006), la agencia de competencia de Corea del Sur (CFTC, el 6 de septiembre de 2006). También se prevén seminarios conjuntamente con el Centro de ley Comercial para Sudáfrica (TRALAC), y la Fundación Getulio Vargas, Sao Paulo, Brasil.

Fuente: elaboración de las autoras a base de Alvarez et al, 2005. *Sólo cinco provenían de órganos de comercio o de negociación.

Respecto de la cooperación Alvarez et al (2005) encuentran diversas relaciones entre las distintas formas que toma ésta, no siempre formalizada dentro de los acuerdos, y reconociendo a los ACRs la apertura de los canales de comunicación que pueden ser aprovechados por las autoridades de competencia. Sobre asistencia técnica, no siempre considerada explícitamente en los acuerdos, se identificaron básicamente tres aspectos: la prioridad de los PEDs en cuanto a formación del personal, el papel de asistencia que juega la cooperación (comunicación con autoridades de países más desarrollados) y el papel diferenciado que han jugado los organismos internacionales. Por su parte, el análisis de la relación entre normas nacionales y supranacionales puso en evidencia las dificultades para la existencia de una autoridad de competencia y para un papel que le permita efectivizar la cooperación. Asimismo, se ilustraron potenciales conflictos que pueden emerger respecto de la preeminencia de ambos niveles de legislación, o entre distintos acuerdos de pertenencia, y la relevancia de contar con legislaciones nacionales. Respecto de la solución de controversias, pocas veces presente en los ACRs para las disposiciones de competencia, los fines de cooperación más que de aplicación específica parecen hacer menos relevante la necesidad de contar con mecanismos vinculantes y la tendencia pareciera orientarse más hacia la prevención de conflictos. Esta tarea se desarrolla a veces mediante mecanismos previstos en acuerdos complementarios a los ACRs.

Por su parte, desde la identificación de los ACRs a nivel global, la OECD se proponía aprender de la experiencia con cláusulas de competencia, incluyendo la implementación, el registro de observancia y la solución de controversias (OECD, 2005 a y b). Mediante un cuestionario, respondido por 24 autoridades de competencia, el organismo apuntaba a evaluar el uso y efectividad de tales cláusulas. A partir de las respuestas, concluye en primer lugar que las disposiciones sobre cooperación y consultas, si bien difundidas en los ACRs, se aprecian de menor utilidad que los ATAs o la cooperación informal.¹⁷ De hecho sólo seis de los consultados indicó que su agencia hubiera hecho o recibido consultas respecto de otra agencia al amparo del acuerdo comercial. Entre las limitaciones para la efectividad de las disposiciones en los ACR, se encuentran especialmente la confidencialidad de la información y las restricciones a la extraterritorialidad de las investigaciones.

El trabajo de OECD recoge además evaluaciones de siete acuerdos específicos, cinco de los cuales involucran países de la región que corresponden a dos acuerdos de integración y tres acuerdos bilaterales.¹⁸ Las experiencias son muy diferentes en los acuerdos de integración analizados, CAN y MERCOSUR (los bilaterales se analizan en el capítulo siguiente). La normativa de la CAN si bien permitió el abordaje de cinco casos no logró penalizar ninguna práctica anticompetitiva debido a dificultades para establecer la existencia de dichas prácticas (OECD, 2005c).¹⁹ Esa experiencia fue un aporte para la reciente reforma (véase recuadro 1). En cuanto al MERCOSUR son enfatizados el vínculo que se ha establecido entre la política común y la remoción de las acciones antidumping, y la no implementación aún del Protocolo de competencia, por la falta de internalización en algunos de los países. Todo ello redundaba en una alta incidencia de las medidas contingentes sobre el comercio intraregional, lo cual empuja una reforma al citado Protocolo (Zago, 2005).²⁰ En un sentido similar, una respuesta al cuestionario UNCTAD indicaba

¹⁷ La importancia de estos acuerdos también había sido reseñada por la UNCTAD (Alvarez et al, 2005).

¹⁸ Algunas de estas evaluaciones fueron desarrolladas por Philip Mardsen y Peter Whelan en el marco de un proyecto de la DG de Investigación de la CE, bajo la coordinación científica de Simon Evenett (véase el sitio de CPFTR: <http://www.cpftr.org/cpftr/>). Véase también Holmes (2005).

¹⁹ Se trata de los siguientes casos: i.) sector petroquímico: Acoplásticos (Colombia)-Pequiven (Venezuela); ii.) sector del azúcar: Imezucar (Venezuela)- Ciamsa (Colombia y Venezuela); iii.) sector propileno: Bopp (Ecuador)-Propilco (Colombia) y Propilven (Venezuela); iv.) en oleaginosas: Bolivia-Del Llano (Colombia); y v.) en aceite de palma: Conapal y otras (Perú)-Palm (Colombia) (OECD, 2005 c).

²⁰ Se ha debatido en el MERCOSUR la creación de una salvaguardia —“Cláusula de adaptación competitiva”— que podría evitar el intenso uso de medidas antidumping en el comercio intrarregional, otro instrumento de defensa comercial menos transparente, más arbitrario, que no estimula el ajuste y ha pensionado la relación de los países (Nogués, 2005).

que la concepción ambiciosa y vinculada a las disputas comerciales, junto con la necesidad de mayor institucionalidad, habrían incidido en la escasa efectividad del Protocolo de competencia en el MERCOSUR.

Cabe señalar que los tres acuerdos de integración que cuentan con legislación amplia de competencia en la región, aunque han tenido desarrollos muy diferenciados, han incidido en la formulación de las legislaciones nacionales. Como lo muestran diversas respuestas al cuestionario de la UNCTAD, muchos países construyeron o fortalecieron su institucionalidad de competencia inducidos o simultáneamente con la discusión de las normas regionales. Sólo en uno —el MERCOSUR— se han originado además acuerdos bi o plurilaterales entre agencias para la cooperación en la aplicación de legislación y otras acciones, como el control de fusiones. De este modo, como lo indica la respuesta argentina al citado cuestionario, el Protocolo del bloque no habría tenido efectos directos pero sí habría inducido los otros mecanismos de cooperación. De acuerdo a esta misma respuesta los acuerdos del tipo Sur-Sur tienen como objetivo abordar problemas regionales comunes y poder combinar sus esfuerzos. La visión de Paraguay al respecto es que el acuerdo ofrece un marco regulatorio para la apertura y es más importante precisamente para países pequeños porque permitiría desarrollar mecanismos que den protección a PYMES y consumidores frente a conductas anticompetitivas.²¹

En términos más amplios y en un escenario de negociaciones a niveles múltiples, los mecanismos de integración de la región han mostrado rezagos para atender sus principales falencias. Debilidad institucional, normas que no se aplican, ausencia de coordinación y trato insuficiente de asimetrías, sumados a la presión que ejercen los acuerdos extrazonales, hacen más urgente la necesidad de readecuación de tales esquemas para aprovechar los beneficios potenciales en términos de desarrollo (CEPAL, 2005). En particular, los desafíos de armonización de normas o constitución de sistemas coordinados, que resultan imprescindibles al desarrollo de la competitividad regional, encuentran un ejemplo destacado en la política de competencia. Cabe señalar que ALADI (2005), ha concluido de modo similar en su exploración sobre la política de competencia en los acuerdos comerciales de la región.

En la práctica, tanto los procesos de negociación como de implementación de los distintos tipos de acuerdos comerciales han facilitado intercambios de información, además del conocimiento y construcción de lazos de confianza entre los técnicos.²² Esto ha permitido la generación de acuerdos de cooperación —ATA y otros— de los que también se genera un aprendizaje para los arreglos siguientes.²³ Las evaluaciones recogidas en la investigación de la UNCTAD indican la utilidad de esta cooperación, que si bien puede limitarse por razones de confidencialidad de la información, suele contener obligaciones de notificación y compromisos de mayores esfuerzos de conciliación.²⁴

En síntesis, los diversos estudios descritos revelan que la proliferación de ACR —incluso sin capítulos de competencia— ha estimulado la cooperación e institucionalidad en la materia mediante conformación o fortalecimiento de las leyes y autoridades respectivas. Ello, a su vez, ha permitido tener todavía más motivación e intensidad de cooperación específica en este ámbito. En conjunto estos fenómenos definen un efecto de red que ofrece mayores oportunidades al

²¹ Esta respuesta apunta a ciertos casos de interés especial, como: monopsonios en supermercados, fijación de precios en combustibles y concentración vertical farmacias.

²² Por ejemplo el trabajo en el Comité Técnico del MERCOSUR, el Grupo de negociación respectivo en el ALCA, o la negociación del TLC MERCOSUR-UE, como indicaba una respuesta de Argentina al cuestionario UNCTAD.

²³ Son los casos del ATA Brasil-EE.UU. para otros en el MERCOSUR, y de México-EE.UU. para otros ATA de México, según señalado en las respuestas de varios países de la región al cuestionario UNCTAD.

²⁴ Estos puntos fueron enfatizados en la respuesta argentina. La respuesta de México señala que algo de ese trabajo también puede hacerse aún sin ATA, como ha ocurrido en ese país con Australia y Brasil. Por su parte, la respuesta de Brasil señala que aunque estos acuerdos no se hayan aplicado aún a la resolución de casos han contribuido al intercambio de información y aproximación a la experiencia del socio (haciendo referencia al ATA existente con EE.UU.).

aprendizaje en este campo y potencia el desarrollo de una cultura de la competencia. Si bien el estudio de las perspectivas que se vislumbran a partir de allí, rebasan los objetivos de este trabajo, puede preverse un potencial de convergencia y eventual construcción de normas más amplias al respecto, sean éstas regionales, hemisféricas o multilaterales. Potencial de convergencia de diversos modelos de institucionalidad y acuerdos que debería hacerse acorde a las diferencias de capacidades y desarrollo de los países, y en los que el aprendizaje realizado en acuerdos de integración podría ser un factor muy relevante.

II. La política de competencia en acuerdos comerciales preferenciales de América Latina y el Caribe

El objetivo de este capítulo es profundizar sobre la dinámica de participación de los países de la región en los acuerdos bilaterales y TLC con disposiciones de competencia, al mismo tiempo que son ya 14 los países que cuentan con legislación en la materia. Al respecto, se examinarán sus orientaciones, objetivos y evaluaciones de la incipiente experiencia. Con este fin, los insumos básicos serán, la información entregada para la investigación de UNCTAD por parte de expertos y responsables de la política de competencia en la región, en conjunto con diversos antecedentes que dan cuenta de los acontecimientos más recientes y principales experiencias en la materia.

A. Un nuevo mapeo de los acuerdos comerciales en la región y las disposiciones sobre competencia

Un trabajo elaborado durante el año 2004, hacía una revisión de la política de competencia en los acuerdos comerciales bilaterales de la región (incluyendo aquellos en que un bloque de integración es uno de los socios del acuerdo), que relevaba la proliferación y diversidad de acuerdos y la heterogeneidad entre los países participantes (Silva,

de2005). Esta revisión hizo una primera aproximación a los enfoques o modelos más difundidos, a partir del examen de 18 acuerdos comerciales con capítulos de competencia, firmados entre 1996 y 2004, los que involucraban más de 20 países de la región y que tenían como precedente el TLCAN (desde 1994). Lo incipiente de la experiencia surge del hecho de que la mayoría de los acuerdos fueron suscritos con posterioridad al año 2000 —seis durante 2003—. Los acuerdos involucran en gran medida socios extrarregionales desarrollados y la actividad se encuentra altamente concentrada en Chile y México.

El proceso analizado continuó durante el período siguiente, esto es el año 2005, con algunas negociaciones y generación de nuevos acuerdos, los que con excepción del CAFTA-RD contemplan disposiciones amplias sobre competencia. El cuadro 3 reseña los 22 acuerdos con disposiciones de competencia existentes a la fecha, donde no se incluyen el TLCAN ni los acuerdos de integración antes presentados. Al considerar éstos se alcanza a 26 de los 44 acuerdos comerciales de la región, según se presentaba en el cuadro 1.

Cuadro 3
PAÍSES DE ALC CON ACUERDOS COMERCIALES —BÁSICAMENTE BILATERALES— QUE CONTIENEN UN CAPÍTULO DE POLÍTICA DE COMPETENCIA(*)
(orden cronológico de firma)

Año de firma y entrada en vigencia	Países/bloques firmantes ²⁵	Tipo de acuerdo y referencia a competencia ²⁶
1996 - 1996	Chile – Mercosur	ACE/ALADI No. 35, Título VI
1996 – 1997	Chile – Canadá	TLC, Capítulo J.
1998 - 1999	Chile – México	TLC, Capítulo 14
1998 – 2001 (2)	Centroamérica – R. Dominicana	TLC, Capítulo XV
1999 – 2002	Chile – Centroamérica	TLC, Capítulo 15
1999 – 2000	México – UE	TLC, Título IV ²⁷
2000 – 2001	México – AELC	TLC, Capítulo IV
2000 – 2000	México – Israel	TLC, Capítulo VIII
2001 – 2002	Costa Rica – Canadá	TLC, Capítulo XI
2002 -	Centroamérica – Panamá	TLC, Capítulo 15
2003 – 2003	Chile – UE	TLC, Título VII
2003 – 2004	Chile – EEUU	TLC, Capítulo 16
2003 - 2004	Chile – AELC	TLC, Capítulo VI
2003 - 2004	Chile – República de Corea	TLC, Capítulo 15
2003 - 2004	Panamá – Prov. China de Taiwán	TLC, Capítulo 15
2003 - 2004	México – Uruguay	TLC, Capítulo XIV
2004 -	CARICOM – Costa Rica	TLC, Capítulo XIV
2004 - 2005	México – Japón	TLC, Capítulo 12 ²⁸
2005 –	Chile– Brunei D.– N.Zelandia– Singapur (P4)	TLC, Capítulo 9 ²⁹
2005 ³⁰ -	Panamá – Singapur	TLC, Capítulo 7
2005 -	Perú – EEUU	TLC, Capítulo 13
2006 -	Colombia – EEUU	TLC

Fuente: elaboración de las autoras a base de Silva, 2005, con información procedente de: Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), 2002 b; SICE-OEA (web), sitios web de órganos nacionales de competencia o negociación. Información de los acuerdos de 2005-2006 se encuentran en los sitios web de DIRECON- Chile, MICI- Panamá, MINCETUR/TLC- Perú y USTR-EEUU. (*) Esta nómina no incluye acuerdos acotados, que sólo reseñan la intención de desarrollar la disciplina, como son los casos del MERCOSUR con la CAN o países de ésta; o con cláusulas de competencia limitadas a sectores, entidades o disciplinas específicos (servicios/telecomunicaciones, empresas públicas o propiedad intelectual) como son los casos de CAFTA-RD, el G-3, de México con países de Centroamérica y Bolivia, y bilaterales de CARICOM con otros países, entre otros. También se ha exceptuado el Acuerdo de Cotonú —entre UE y ACP—, cuyo artículo 45 sobre política de competencia está incorporado en la parte de estrategias de cooperación.

²⁵ La puesta en vigor de acuerdos con Centroamérica se define en protocolos individuales con cada país.

²⁶ Algunos acuerdos, de carácter más amplio que un TLC, tienen otras denominaciones, como: “Acuerdo para fortalecer la asociación económica” o están inscritos en Acuerdos de asociación —con la UE—.

²⁷ Artículo 39 de la Decisión N° 2 del año 2000 del Consejo Conjunto; y desarrollado en el Anexo XV. Los enunciados se encuentran en el Artículo 11 del Acuerdo de Asociación (Acuerdo Global de 1997).

²⁸ Un Acuerdo de implementación (referido al A. 132 del capítulo de competencia), desarrolla los detalles y procedimientos de cooperación. Información disponible en el sitio web de MOFA: <http://www.mofa.go.jp/region/latin/mexico/agreement/index.html>.

²⁹ El Anexo 9A indica que las obligaciones del capítulo se aplicarán en Brunei Darussalam si el país desarrolla institucionalidad en competencia, y éste adherirá a los principios correspondientes del APEC.

³⁰ Año de cierre de las negociaciones para este acuerdo y los siguientes.

Cabe destacar que al mismo tiempo fue reformada la legislación de la CAN y algunos países de esta agrupación iniciaron negociaciones para un TLC con EEUU que contiene esta normativa (Perú y Colombia las han concluido recientemente, Ecuador está en proceso). Otras negociaciones en proceso que incluyen disposiciones de competencia son los TLC de: Chile-Perú,³¹ Perú-Singapur, MERCOSUR - UE³² y CARICOM-Canadá, entre otros.

Según la caracterización que se había hecho de los acuerdos,³³ y considerando que existe heterogeneidad en los niveles de compromisos, se identificaron básicamente dos modelos o enfoques definidos como acuerdos tipo UE+ y tipo TLCAN. Como se recordará del capítulo I, estos modelos también existen a nivel global, si bien con algunos matices diferentes a lo observado en la región.

En la experiencia más reciente en acuerdos comerciales se encuentran disposiciones sobre un amplio rango de compromisos, persistiendo los modelos antes enunciados, donde algunos contemplan la posibilidad de acuerdos complementarios entre sus autoridades (ATAs). La evaluación general sin embargo es que los acuerdos de países de la región se ubican en un nivel intermedio en el amplio rango que exhibe la revisión de disposiciones sobre competencia a nivel global, como se mostraba en el cuadro 2. Esto es, los acuerdos bilaterales de países de la región — de carácter Norte-Sur en general— no contemplan supranacionalidad, limitaciones a la defensa comercial o recurrencia a la solución de diferencias.³⁴ En esto se distinguen además de los acuerdos de integración existentes en la región, de carácter Sur-Sur, los que prevén algunos de estos alcances. Sin embargo, tales acuerdos subregionales que avanzan más allá de los compromisos bilaterales, incorporando supranacionalidad o limitaciones a la defensa comercial han tenido una acotada experiencia o aún no terminan de implementar su institucionalidad.

B. Las diferentes orientaciones en estos arreglos –¿modelos?

Como se indicara en el capítulo anterior, los enfoques o “familias de acuerdos” identificados a nivel global y a nivel regional contienen algunos matices, reconociendo además que existen diferencias al interior de estas agrupaciones y que algunos acuerdos con países de la región estarían en un espacio más bien mixto (OECD, 2005 a y Silva, 2005). Existe un mayor énfasis en cooperación dentro de los acuerdos “estilo UE” con los países de la región, pero no se proponen avanzar a la armonización como está previsto en acuerdos de la UE con socios más cercanos (véase cuadro 4). Por su parte, existe una focalización en monopolios y empresas del Estado dentro de aquellos próximos al modelo TLCAN, pero están menos desarrolladas las disciplinas de cooperación en éstos respecto de lo que se encuentra a nivel global en acuerdos con EEUU y Canadá.³⁵ Del modelo TLCAN han derivado además varios ATAs que profundizarían las relaciones de cooperación sustantiva y de asistencia técnica entre los socios, además de incorporar explícitamente la prevención de conflictos, particularmente en el caso México.³⁶

³¹ En este caso es la profundización del ACE/ALADI No 38, vigente desde 1998.

³² Este acuerdo tiene el carácter de Asociación y de acuerdo a la respuesta argentina al estudio UNCTAD, el capítulo de competencia en esa negociación estaría prácticamente acordado.

³³ El análisis consideraba la presencia y tratamiento dado a los seis tópicos siguientes: objetivos, principios e institucionalidad, ámbito de aplicación, monopolios y empresas del Estado, cooperación y coordinación, y solución de controversias (Silva, 2005).

³⁴ Algunos contemplan mecanismos de consultas o prevención de conflictos con un sentido similar.

³⁵ OECD (2005 a) marca algunos matices entre los acuerdos con estos países, ya que aquellos con EE.UU. (con excepción del firmado con Singapur) serían más profundos que el TLCAN y Canadá muestra particularidades en los acuerdos con países de la región, como el amplio tratamiento a la cooperación en el acuerdo con Costa Rica y la no recurrencia a las medidas antidumping en el acuerdo con Chile.

³⁶ En la experiencia internacional puede encontrarse la secuencia inversa, esto es que el TLC se ha firmado después del acuerdo de cooperación entre agencias de competencia, como es el caso de EE.UU.-Australia cuyo acuerdo de cooperación en materia antimonopolios de 1998, antecede su TLC de 2004.

Cuadro 4

COMPARACIÓN DE DOS ESTILOS DE ACUERDOS EN ALC CON DISPOSICIONES DE COMPETENCIA(*)

	Estilo UE+	Estilo TLCAN
Acuerdos incluidos	<ul style="list-style-type: none"> • Chile con: UE, AELC, Corea, P4 • México con: AELC, UE, Japón • Otros: Costa Rica-Canadá, Panamá-Singapur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Chile con: Canadá, Centroamérica, EE.UU., México • México con: Israel, Chile, Uruguay, • Otros: C. América-Panamá, Panamá-Taiwán, Perú-EE.UU., Colombia-EE.UU.
Número de acuerdos	9	10
Objetivos	Compromiso de aplicar las leyes para evitar que prácticas anticompetitivas menoscaben los beneficios de liberalización del tratado. Para ello convienen en promover la cooperación y coordinación.	Adoptar o mantener legislación y su aplicación para los objetivos del tratado, promover comercio e inversión, reconociendo la importancia de cooperar y coordinarse. En algunos casos se explicita la promoción de eficiencia y bienestar de consumidores.
Prácticas anticompetitivas	Definición general, pueden incluir o priorizar los acuerdos anticompetitivos, las prácticas monopólicas, el abuso de posición de dominio, y a veces la concentración	Tratamiento detallado a monopolios y empresas del Estado. ³⁷ El capítulo normalmente incorpora estos temas en el título.
Cooperación y coordinación	Compromisos detallados que suelen incluir: notificación, coordinación para la aplicación, consultas ante efectos sobre el socio, intercambio de información y asistencia técnica, y en algunos casos instrumentos de “cortesía” (positiva o negativa).	Se reconoce la importancia de la cooperación y se hacen especiales referencias a transparencia y consultas. Varios se han complementado con ATAs. Algunos incorporan grupos o comités de trabajo para atender la relación entre comercio y competencia.
Solución de controversias	No aplican a las disposiciones de competencia. Establecen posibilidades de consulta o prevención de conflictos.	No se aplica a varias disposiciones y por tanto se encuentra básicamente dirigida a monopolios y empresas del Estado.

Fuente: a base de Silva, 2005, referencias del cuadro 3 y Cuadro Anexo del presente trabajo.

(*) Esta comparación no incluye los tres acuerdos que propenden básicamente a fortalecer la institucionalidad de los socios en esta materia.

Además de las características generales señaladas en el cuadro 4, cabe mencionar que existe diversidad entre los distintos acuerdos respecto de la estructura y fraseo de disposiciones del capítulo. En particular los acuerdos firmados con países asiáticos, que son de generación más reciente, representan más una mezcla de los modelos señalados. Estos acuerdos suelen incluir una explicitación de principios —especialmente de transparencia— de un modo similar a los acuerdos estilo TLCAN, pero son más amplios que éstos en materia de cooperación, alcanzando incluso compromisos de “cortesía” positiva y/o negativa. Éstos pueden adquirir gran relevancia frente a las dificultades de aplicación de extraterritorial de los derechos de competencia.

Otros acuerdos son muy comprehensivos dentro de sus respectivos modelos, como los casos de Chile-EEUU, Costa Rica-Canadá, México-UE, México-Japón (véase cuadro anexo). En este último por ejemplo el objetivo del capítulo es facilitar los flujos de comercio e inversión entre las partes y el funcionamiento eficiente del mercado, al tiempo que su acuerdo de implementación propende a la aplicación efectiva de la legislación mediante la cooperación, incluyendo el uso de información no pública. Por otra parte, prácticamente ningún acuerdo de los analizados establece una relación explícita entre el capítulo de la competencia y los instrumentos de defensa comercial. En el caso de Chile-Canadá se elimina la posibilidad de aplicación de derechos antidumping en la zona de libre comercio, aunque mantiene las medidas compensatorias (ante subsidios) y no

³⁷ El acuerdo requiere que estos agentes operen según consideraciones comerciales, de modo que no reduzcan los beneficios del acuerdo o contradigan las condiciones de competencia, y garanticen un tratamiento no discriminatorio a la inversión. Para ello, se espera que los países establezcan mecanismos de supervisión. Muchos contienen además cláusulas de competencia en otros capítulos del tratado, como por ejemplo en servicios de telecomunicaciones.

establece un vínculo entre defensa comercial y competencia.³⁸ En el caso de Chile-AELC sólo se confirman las disciplinas de la OMC para las disciplinas de defensa comercial.

Los enfoques descritos también están presentes en las negociaciones en curso y han recibido la influencia de las negociaciones en ALCA y de las más recientes con Chile, para los acuerdos con EEUU.³⁹ Es decir que se ha producido un proceso de aprendizaje y ampliación de los tratados más recientes respecto de los precedentes. Por ejemplo, el capítulo de competencia en el TLC entre Perú-EEUU, de reciente cierre de negociaciones, contempla disposiciones similares al de Chile con EEUU firmado el año 2003; y se ha agregado la generación de un grupo de trabajo para promover y evaluar los objetivos en la materia. Asimismo, el tratado más reciente precisa que los monopolios designados y las empresas del Estado deben operar sin crear obstáculos al comercio y la inversión, extiende las condiciones de transparencia a las asociaciones de exportación⁴⁰ y contempla la especificidad de la pertenencia de Perú a la CAN. Concretamente, indica que el país puede implementar sus obligaciones de “legislación de competencia y prácticas de negocios anticompetitivas” por “leyes de competencia” o “una autoridad de ejecución” de la Comunidad.

Del mismo modo, la negociación de un TLC MERCOSUR-UE dentro del acuerdo marco de asociación entre ambos bloques adopta un enfoque de cooperación voluntario, según se indica en la respuesta argentina al cuestionario UNCTAD. Este enfoque puede asimilarse al tratamiento dado en el TLC de este mismo socio —la UE— con México. Por su parte la OECD fue un antecedente relevante para este último acuerdo (Apodaca, 2000).

C. Motivaciones y alcances de la incorporación de disposiciones de competencia en ACR

Las respuestas al cuestionario de la UNCTAD muestran que existen diferentes motivaciones para incorporar disposiciones de competencia en las negociaciones. Éstas apuntan a fortalecer la liberalización del comercio y las inversiones, y evitar que acciones anticompetitivas menoscaben los beneficios del tratado (según la respuesta de México) o más directamente promover la competencia en la zona de libre comercio y en buena medida desarrollar cooperación (según se indicaba en Chile). En los dos casos citados, los enfoques son diferentes según el socio con que se establezca el acuerdo y la perspectiva del órgano consultado. Otras motivaciones menos generalizadas son las de proteger los derechos de los consumidores y desarrollar una cultura de la competencia (según lo indicado por Costa Rica). Este país también comparte el objetivo de fortalecer la institucionalidad mediante cooperación e intercambio de información. Otro consultado comparte la visión sobre el interés en la cooperación que tienen los PED para hacer estos acuerdos, en especial en aquellos con socios desarrollados. Por su parte, la motivación de estos últimos se relacionaría más con la previsibilidad que quieren otorgar a sus inversiones en los países socios.

Este último aspecto contribuye a aclarar en alguna medida lo que motiva a los países a inscribir la cooperación dentro de un TLC y/o en un ATA; sin embargo, el estudio de UNCTAD puntualizaba además las diferentes percepciones que pueden haber entre negociadores y responsables de la política de competencia. Mientras en los TLCs se pretende asegurar las condiciones de competencia dentro de la zona de libre comercio, en los ATAs se busca formalizar la cooperación en materias no sólo vinculadas con el comercio. También algunos acuerdos

³⁸ Si bien ambos instrumentos no son equivalentes y tienen objetivos diferentes, la incorporación de política de competencia en algunos acuerdos extraregionales —UE, ANZERTA— ofrece condiciones para no requerir el uso de medidas comerciales.

³⁹ También constituye una referencia la coordinación en APEC para la negociación con Singapur, como lo indica la respuesta de Perú al cuestionario UNCTAD. El aprendizaje del ALCA es anotado por más de uno de los consultados.

⁴⁰ El tratamiento de las asociaciones de exportación son uno de los temas más desafiantes en los TLC con Estados Unidos (véase Lozano en Indecopi, 2005 a).

comerciales han previsto la conformación posterior de arreglos específicos para atender prácticas anticompetitivas.⁴¹

A pesar de la amplitud de los acuerdos considerados, no existen propósitos de armonización y, en términos generales, sólo se presta reducida atención a temas como la protección de consumidores, la promoción de la cultura de la competencia o la regulación de acciones del sector público (ayudas del Estado). Por su parte, se aprecia en la mayoría de los acuerdos una escasa posibilidad de recurrencia sobre disposiciones de competencia al mecanismos de controversias. Existen, en cambio, más recursos a consultas o prevención de conflictos, lo podría expresar el propósito de independencia que esperan mantener los países en esta materia. Esto también se refleja en las disposiciones sobre intercambio de información, casi exclusivamente no confidencial, que suelen indicar estos acuerdo (véase también Valdés, 2005).

Puede decirse entonces que, en términos generales y más allá de las diferencias globales de desarrollo, la región exhibe una experiencia muy variada, la que responde a dimensiones como las siguientes:

- El tipo de acuerdos comerciales de los que forman parte los países, básicamente: i) acuerdos de integración con legislación de competencia, en los casos de Argentina, Brasil y otros; ii) TLC con participación de México, Chile o Costa Rica; y iii) en experiencias mixtas —TLC y acuerdos de integración—, como en los casos de Uruguay, o más recientemente de Perú y Colombia.⁴²
- El tipo de disposiciones sobre competencia de los acuerdos en que participan: desde aquellos con énfasis en la cooperación hasta los que involucran compromisos de supervisión sobre sectores o prácticas específicas, y más lejos aún de armonización y supranacionalidad de normas,
- La existencia de legislación y autoridad nacional de competencia, y su relación con normas regionales o de otros acuerdos. Esta relación puede darse en términos de requisitos mutuos, cooperación, subsidiariedad o primacía, y una falta de claridad sobre esta relación puede generar incertidumbre entre los socios de un acuerdo. Al respecto, existen especiales desafíos para los países sin legislación —algunos en etapas avanzadas de discusión—, como son los casos de Bolivia, Ecuador, Paraguay, algunos países centroamericanos y la mayoría del Caribe.⁴³ Desafíos que se agregan a la especificidad de economías de menor tamaño respecto de las condiciones y requerimiento de competencia (Rivera y Schatan, 2005).

Complementariamente, surge un aspecto cuyo análisis va más allá de este artículo pero conviene reseñar; esto es, la necesidad de tener en cuenta en el proceso de negociación de los TLCs los intereses nacionales y dar la debida atención al trato preferencial y diferenciado que corresponde en el escenario mundial a los PEDs. En esa perspectiva, “Para poder participar activamente en estos procesos, los equipos negociadores debieran tener la posibilidad de acceder a información relevante y apropiada que les permita ... estimar razonablemente el impacto en las respectivas economías que un TLC podría producir” (Indecopi, 2005b: pp.61 y siguientes).

Con relación a lo anterior, un elemento importante surgido en el CAFTA-RD es la agenda complementaria que incluye los esfuerzos paralelos a ser realizados por cada país en la implementación del tratado. Esto incluye un plan nacional integral que será llevado a cabo por el

⁴¹ Así lo reseña la respuesta argentina con relación al acuerdo para el control de concentraciones económicas en el MERCOSUR.

⁴² Todos comparten además ACE bilaterales en el marco de la ALADI.

⁴³ La carencia de legislación y autoridad doméstica en algunos países debilita la implementación de las disposiciones de competencia en los acuerdos y a su vez en estos países se pierden las ventajas de interacción y cooperación que puede brindar el acuerdo (véase Alvarez et al, 2005).

país, mediante una estrategia dirigida a mejorar el nivel de la competitividad y el fortalecimiento de los recursos humanos de las instituciones involucradas en el acuerdo. En ese esfuerzo, que conlleva una agenda legislativa amplia, se involucra también la generación de leyes de competencia para aquellos países que no disponen de éstas —casos de Guatemala, Nicaragua y República Dominicana— y algunas reformas regulatorias además (véase por ejemplo, Carrera, 2005). En otros términos, se trata de la “agenda interna” que se plantea la mayoría de los países que participan de procesos de negociación de TLCs para maximizar los beneficios y minimizar los costos asociados al acuerdo. Por otra parte, queda abierta la interrogante sobre la potencialidad de convergencia regional que tendrían las diversas disposiciones, incluidas las de competencia y la posibilidad de profundizar la cooperación en este ámbito.

D. Evaluaciones y percepciones sobre la experiencia

De los TLC en operación emergen algunas lecciones que cabe subrayar. En primer lugar, la inducción o facilitación para que los países elaboren o fortalezcan su institucionalidad de competencia.⁴⁴ En cuanto a sus efectos indirectos, varios consultados en la investigación de UNCTAD subrayaron que el principal resultado es potenciar la relación internacional entre técnicos, lo que promueve arreglos posteriores de mayor cooperación entre agencias y contribuye a fortalecer su función (véase recuadro 3). Esto es relevante porque la mayor parte de las tareas de implementación en esta materia recae en tales órganos. De hecho este tipo de arreglos (ATAs) no existían en la región antes de la firma de TLCs,⁴⁵ si bien en algunos casos las funciones de cooperación están ya contempladas en el mismo TLC, según analizado en la sección anterior.

Por otra parte, existe una opinión compartida —por Chile y México— de que la incorporación de disposiciones de competencia en los TLC entrega una importante señal al sector privado respecto de la utilidad de esta política, la certeza jurídica que ello representa y la voluntad de comunicación entre las autoridades en casos que les competan. El potencial de cooperación inducido queda, sin embargo, fuera del alcance de algunos países cuando no cuentan con autoridades de competencia que puedan asimilar la experiencia, especialmente de países de mayor desarrollo relativo en esta materia (Alvarez et al, 2005).

Existen evaluaciones de los TLC similares a la experiencia de disposiciones de competencia en acuerdos de integración, en tanto éstos inciden en el fortalecimiento de la institucionalidad nacional en los países participantes y promueven la cooperación entre ellos. Esta dinámica es de gran valor para los países de menor tamaño y con sistemas de competencia más incipientes. Pero en los acuerdos de integración se plantean compromisos más profundos en normas, como la política de competencia, que pueden constituir verdaderos bienes públicos regionales. Por otra parte, los arreglos en acuerdos bilaterales adolecen de limitaciones, por el alcance de los socios participantes vis-à-vis la extensión potencial de prácticas anticompetitivas y por los costos de administración proveniente de la proliferación de acuerdos. Asimismo, pueden ser más evidentes las asimetrías existentes entre socios de un TLC, especialmente en los de carácter Norte-Sur, en cuanto a capacidades y prioridades sobre sectores y conductas.

⁴⁴ Por ejemplo, la asistencia técnica prevista por el CAFTA-RD (el que sólo se incluye la competencia en telecomunicaciones), permitiría a la República Dominicana elaborar su legislación de competencia, según lo informado en el cuestionario enviado por este país a la UNCTAD.

⁴⁵ Esto ocurre también en el TLCAN, donde los ATA México-EE.UU. y México-Canadá se generaron después de cinco años de operación del tratado.

Recuadro 3

LECCIONES DE CLÁUSULAS DE COMPETENCIA EN ACUERDOS CON PAÍSES DE LA REGIÓN

Diversas experiencias, que incluyen acuerdos de países de la región, son analizadas por Holmes, 2005. Este trabajo examina las diversas funciones que pueden cumplir las disposiciones sobre competencia en los TLC; esto es, facilitar la liberalización y posibilitar la eliminación de medidas comerciales (antidumping y compensatorias), facilitar la cooperación en la aplicación de la competencia y armonizar normas. La evidencia muestra que no se han usado medidas compensatorias entre los socios aunque se ha conservado la posibilidad de su aplicación; por otra parte, la armonización, los compromisos de cooperación en la práctica y el potencial uso de solución de controversias se encuentra especialmente en acuerdos que involucran países europeos.

Respecto de la región se presenta el análisis correspondiente a los tres casos siguientes:*

-La experiencia de la relación de Chile-Canadá en materia de competencia está regulada por un capítulo del TLC —vigente desde 1997— y un Memorandum de entendimiento más detallado para la cooperación entre sus agencias (MdE), desde 2001. Sólo bajo este último ha habido notificación e intercambio de información, pero se evalúa que ambos acuerdos han contribuido a una cooperación efectiva entre agencias.

-A diferencia del caso anterior, el TLC Costa Rica-Canadá de 2001, replica el MdE citado pero contiene disposiciones para atender controversias. Sin exigir la adopción de normas específicas, establece la adhesión a principios básicos —autonomía de las agencias, no discriminación y debido proceso— y amplias disposiciones sobre cooperación, especialmente notificación. La evaluación de este acuerdo es positiva por haber inducido una relación de trabajo que ha incrementado el conocimiento de los intereses y enfoques de los socios, si bien se constata poca cooperación en casos específicos y no existen notificaciones formales bajo el acuerdo. En general, el TLC provee de un esquema formal para medios de contacto informales que prueban ser más efectivos.**

-El TLC inserto en un Acuerdo de Asociación Económica de México-UE, en el 2000, contempla disposiciones de competencia tan efectivas como las de un ATA pero con disposiciones de consultas y prevención de controversias aplicables en esa materia. Este acuerdo contiene detallados componentes de cooperación, función que ha llegado a ser más oficial, abierta e intensa desde su firma, aunque las notificaciones han ido especialmente desde México hacia su socio, pero ha jugado un papel limitante el tema de la confidencialidad. Sin embargo, parece poco tiempo para una evaluación más precisa.

Fuente: elaboración de las autoras a base de Holmes, 2005.

* Los casos regionales se basan en las investigaciones realizadas por Mardsen y Whelan en CPFTR.

** Las relaciones de confianza también son facilitadas por las actividades de OECD y el ICN.

Sobre estas evaluaciones cabe hacer algunas salvedades. En la mayoría de los casos se considera que ha habido poco tiempo de operación para concluir sobre su desempeño, incluso en algunos aún no empieza la fase de implementación de los acuerdos. Por otra parte, debe considerarse que la mayoría de las respuestas al cuestionario de la UNCTAD y de investigaciones similares proviene de organismos de competencia. Es una tarea pendiente por tanto explorar la visión de los negociadores, los que podrían tener otras experiencias y percepciones sobre la función de estas disposiciones. Finalmente, en términos genéricos cabe preguntarse por el objeto de evaluación ante la existencia de un acuerdo con dichas cláusulas y el alcance de los costos y beneficios en la situación hipotética si este no existiera. En particular puede ser relevante, aunque difícil de evaluar, la contribución de las disposiciones de competencia a los objetivos de los acuerdos, a la estrategia de inserción o a objetivos más amplios de los socios.

III. Recapitulación y conclusiones

Proliferación de acuerdos comerciales a niveles múltiples y generación o profundización de la institucionalidad de competencia han ido acompañados en la región desde los noventa. De este modo, también se han multiplicado los acuerdos —especialmente con países desarrollados— que incorporan disposiciones en esta materia. La especificidad regional de estos acuerdos con respecto a la caracterización global que se ha hecho en el último tiempo revela menor profundidad de compromisos en algunos aspectos y mayores intereses de cooperación en varios de ellos. Estas características podrían explicarse mediante diversos elementos, pero muy probablemente por el grado de evolución de los sistemas de competencia imperantes en la región, la lejanía de los países con que se han concretado dichos acuerdos y el significativo papel de las negociaciones del ALCA. Sin embargo, es un ámbito de análisis que requiere mayor revisión.

Si se considera la amplia manifestación y creciente dimensión extraterritorial de prácticas con potenciales efectos anticompetitivos que emergen y afectan a los países de la región —fusiones, cárteles—, puede entenderse el valor que tendrían las disposiciones de competencia en los TLCs crecientemente firmados por ellos. Esto a pesar de las limitaciones que presentan acuerdos acotados en el número de socios, y dada la dificultad de acordar un marco multilateral en la materia. Sin embargo, no es del todo claro —especialmente por el tiempo de vigencia— en qué medida estas disposiciones contribuyen efectivamente a enfrentar dichas prácticas y con ello a establecer condiciones para el desarrollo de la

competitividad de las economías. Dificultad de evaluar los costos y beneficios como fuera ya planteada en estudios de referencia.

A pesar de lo anterior, la evidencia señala que existen importantes resultados indirectos, tanto de los TLC como de acuerdos de integración, en términos de señales al sector privado y de aprendizaje durante el proceso negociador para la generación o fortalecimiento de las instituciones de competencia. Como se ha planteado, estos acuerdos han generado un efecto de red que amplía las instancias de cooperación, las que a veces alcanzan a formalizarse en acuerdos entre agencias (ATAs). Si bien la experiencia muestra arreglos tanto de sustitución como de complementación entre los ATA y TLC, no resulta del todo clara la ventaja de asumir uno u otro arreglo para enfrentar los desafíos de la competencia en el contexto de apertura en que se desenvuelve crecientemente la región. Lo que parece relevante de todos modos es fortalecer el diálogo entre responsables de competencia y de negociaciones para potenciar la cooperación en este campo.

Una pregunta que debería orientar el trabajo de profundización a los antecedentes presentados es en qué medida estas disposiciones pueden apoyar las estrategias de inserción y los esfuerzos de competitividad de los países. En particular, en los ámbitos de servicios o PYMES, pero también en nuevos sectores estratégicos, de innovación o nueva economía —con presencia muchas veces de grandes empresas—. Esto es, con relación a la necesidad de diversificación productiva y exportadora. Y ante esa pregunta será interesante explorar en qué medida la especificidad de los acuerdos con participación de los países de la región responde a condiciones particulares ofrecidas por estos países.

Finalmente, también parecería relevante explorar las posibilidades emergentes de los acuerdos analizados para construir, coordinar y potencialmente converger hacia normas en ámbitos más amplios, sean éstos en acuerdos de integración, o a niveles regional, hemisférico o multilateral.

Bibliografía

- ALADI (2005), Informe sobre la política de defensa de la competencia. Secretaría General de la ALADI, ALADI/SEC/di 1890, 18 de febrero de 2005.
- ALCA (2003), Borrador de Acuerdo: Capítulo XIX Política de Competencia. Documento FTA.A.TNC/w/133/Rev.3, 21 de noviembre. Confidencialidad Anulada.
- Alvarez, Ana María et al (2005), Lesson from de negotiation and enforcement of competition provisions in South-South and North-South RTAs. En Brusick et al (2005).
- APEC (2004), 2004 APEC Economic Outlook. APEC Economic Comité. APEC Secretariat (web APEC: <http://www.apec.org>)
- Apodaca, Salvador (2000), Cooperación en materia de competencia en le Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Boletín Latinoamericano de Competencia, N° 11, diciembre (web UE).
- Brusick, Phillippe et al Editors (2005), Competition Provision in Regional Trade Agreements: How to Assure Development Gains. United Nations Publication: UNCTAD/DITC/CLP/2005/1.
- Carrera, Jaime (2005), La Agenda Complementaria al CAFTA. El caso de Guatemala. LATN, Serie LATN Paper N° 35. (web LATN)
- Celani, Marcelo y Leonardo Stanley (2003), Política de competencia en América Latina. CEPAL, Serie Desarrollo Productivo N° 142, Santiago de Chile, octubre.
- _____ (2005), Defensa de la competencia en Latinoamérica: aplicación sobre conductas y estrategias. CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas N° 28. Buenos Aires, junio.
- CEPAL (2005), Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2004. Tendencias 2005. LC/G.2283-P, Santiago, agosto 2005.

- CEPAL (2004), Desarrollo productivo en economías abiertas. Trigésimo período de sesiones de la CEPAL, San Juan – Puerto Rico, 28 de junio al 2 de julio de 2004. Documento LC/G.2234 (SES.30/3), 11 de junio de 2004. (web CEPAL).
- Cernat, Lucian (2005), Eager to ink, but ready to act? RTA proliferation and international cooperation on competition policy. En Brusick et al (2005).
- Clarke, Jullian (2004), Multilateralism and bilateralism after Cancún. Challenges and opportunities of regionalism. Third Workshop jointly hosted by the State Secretariat for Economic Affairs (SECO) and the World Trade Institute (WTI). 15th April 2004.
- Clarke, Julian et al (2005), Anticompetitive practices and liberalizing markets in Latin America and the Caribbean. CPFTR.
- CPFTR (s/f), Competition Policy Foundations for Trade Reform, Regulatory Reform and Sustainable Development - Summary. <http://www.cpftr.org/cpftr/>.
- Evenett, Simon (2005), What can we really learn from the competition provisions of RTAs?. En Brusick et al (2005).
- DIRECON- Chile-: www.direcon.cl.
- Holmes, Peter et al (2005), Trade and competition in RTAs: A missed opportunity?. En Brusick et al (2005).
- Indecopi (2005 a), Legislación y políticas de competencia en la Comunidad Andina. Indecopi-Comunidad Andina-Comisión Europea. Perú noviembre.
- _____ (2005 b), Los intereses nacionales en Defensa de la Competencia y los Acuerdos Preferenciales de Comercio. Perú, noviembre 2005.
- Kuwayama, Mikio y otros (2005), Bilateralism and Regionalism: Re-establishing the primacy of Multilateralism a Latin American and Caribbean Perspective. CEPAL. Serie Comercio Internacional N° 58. LC/L.2441-P/E, Santiago diciembre.
- Moguillansky, Graciela y Verónica Silva (2004), Creando condiciones para el desarrollo productivo: políticas de competencia. CEPAL. Serie Comercio Internacional N° 48. LC/L.2198-P, Santiago octubre.
- MICI- Panamá: <http://www.mici.gob.pa/tratados.html>.
- MINCETUR/TLC- Perú: <http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/index.php>.
- Nogués, Julio (2005), Mecanismos de protección contingente en el comercio intra-regional del MERCOSUR. Serie LATN Papers No 43 (versión preliminar).
- OECD (2005a), Competition provisions in Regional Trade Agreements. Part I. Joint Group on Trade and Competition. OECD: COM/DAF/TD/(2005)51, October 2005.
- _____ (2005b), Competition provisions in Regional Trade Agreements. Part II: Overview and Summary of replies to the Questionnaire. Joint Group on Trade and Competition. OECD: COM/DAF/TD/(2005)3/Rev.1, October 2005.
- _____ (2005c), Trade and Competition in the Andean Community. Cases Studies. Joint Group on Trade and Competition. OECD: COM/DAF/TD/(2005)52, octubre 2005.
- Rivera, Eugenio y Claudia Schatan (2005), Los mercados en el Istmo Centroamericano: ¿qué ha pasado con la competencia?. CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas N° 41. Sede Subregional de la CEPAL en México. México D.F., diciembre de 2005.
- Rubio, Jairo (2005), .Comentario sobre el capítulo “Lecciones de la negociación y aplicación de las normas de competencia en acuerdos regionales de comercio Sur-Sur y Norte-Sur”. La experiencia de los países andinos. Comunicación presentada por Colombia. Conferencia UNCTAD, Antalya (Turquía), 14 al 18 de noviembre de 2005.
- Schatan, Claudia y Marcos Avalos (Coord.) (2006), Condiciones de competencia y políticas de competencia en economías pequeñas de Centroamérica y el Caribe. FCE-CEPAL, México D.F.
- SICE-OEA, Acuerdos de Libre Comercio. <http://www.sice.oas.org/TRADES.ASP>.
- Silva, Verónica (2005), Cooperación en política de competencia y acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe (ALC). CEPAL. Serie Comercio Internacional N° 49. LC/L.2244-P, Santiago enero.
- Sutherland y otros (2004), El futuro de la OMC. Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio. Informe del Consejo consultivo al Director General Supachai Panitchpakdi. (web OMC)
- Tavares, José and Luis Tineo (1999), Competition Policy and Regional Trade Agreements. En Rodríguez et al (1999): “Trade rules in the making. Challenges in regional and multilateral negotiations”. OAS-Brookings Institution Press, Washington DC.
- Stewart, Taimoon (2005), Special Cooperation provisions on competition law and policy: The case of small economies. en Brusick et al, 2005.

UNCTAD (2005a), Exposición de los tipos de disposiciones comunes incluidas en los acuerdos internacionales de cooperación sobre política de competencia. En particular en los acuerdos bilaterales y regionales, y de la aplicación de dichas disposiciones. TD/RBP/CONF.6/3, 6 de septiembre de 2005.

____ (2005b), Experiencia adquirida hasta la fecha en materia de cooperación internacional en cuestiones de competencia y los mecanismos utilizados. TD/RBP/CONF.6/12, TD/B/COM.2/CLP/21/ Rev.3, 14 de septiembre de 2005.

USTR-EEUU <http://www.ustr.gov/>.

Valdés, Iván (2005), Políticas de competencia y acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe: aprendiendo de la experiencia internacional. Serie de Comercio Internacional N° 51. Documento CEPAL: LC/L.2365-P, Santiago agosto de 2005.

World Bank (2004), Global economic prospect 2005 (web BM: <http://www.worldbank.org/>).

Zago, André (2005), MERCOSUR agreement on competition policy - How effective has it been and how to promote further cooperation?. Joint Group on Trade and Competition. OECD: COM/DAF/TD/(2005)57, octubre 2005.

Anexo

Anexo 1

Cuadro 5

CONTENIDO DE CAPÍTULOS DE COMPETENCIA EN ALGUNOS ACUERDOS

	CHILE -CANADA 1996	MEXICO -CHILE 1998	MEXICO -UE 2000	COSTA RICA -CANADA 2001	CHILE -EEUU 2002	MÉXICO - JAPÓN 2004	AUSTRALIA- EEUU 2004
Título del capítulo o parte	Cap. J: Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado	Cap. 14: Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado	Título IV: Competencia Artículo 39: Mecanismo de cooperación ^a	Quinta Parte- Capítulo XI: Política de competencia	Capítulo 16: Política de competencia, monopolios y empresas del Estado	Capítulo 12: Competencia	Capítulo 14: Materias relacionadas con competencia ^b
Índice del contenido	<ol style="list-style-type: none"> 1. Derecho en materia de competencia 2. Monopolios y empresas del Estado 3. Empresas del Estado 4. Definiciones 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definiciones 2. Legislación en materia de competencia 3. Monopolios y empresas del Estado 4. Empresas del Estado 5. Comité de comercio y competencia -Definiciones específicas sobre empresas del Estado 	<ol style="list-style-type: none"> I. Disposiciones generales: <ol style="list-style-type: none"> 1. Objetivos 2. Definiciones II. Cooperación y coordinación 3. Notificación 4. Intercambio de información 5. Coordinación de las actividades de aplicación de la ley 6. Consultas cuando intereses importantes de una de las Partes se vean afectados adversamente en el territorio de la otra Parte 7. Prevención de conflictos 8. Confidencialidad 9. Cooperación técnica 10. Enmiendas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objetivos 2. Principios generales 3. Cooperación 4. Confidencialidad 5. Asistencia técnica 6. Consultas 7. Definiciones 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prácticas de negocios anticompetitivos 2. Cooperación 3. Monopolios designados 4. Empresas del Estado 5. Diferencias de precios 6. Transparencia y solicitudes de información 7. Consultas 8. Controversias 9. Definiciones 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Actividades anticompetitivas 2. Cooperación par el control de actividades anticompetitivas^c 3. No discriminación 4. Justicia procesal 5. No aplicación del Artículo 164 y del Capítulo 15 (referidos a solución de controversias) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Objetivos 2. Ley de competencia y conductas anticompetitivas de negocios 3. Monopolios designados 4. Empresas del Estado y materias relacionadas 5. Diferencias de precios 6. Protección transfronteriza de consumidores 7. Reconocimiento y observancia de juicios monetarios 8. Transparencia 9. Cooperación 10. Consultas 11. Solución de controversias

Fuente: Elaboración de las autoras sobre la base de fuentes oficiales.

a) El contenido que se detalla se encuentra en el Anexo XV previsto en citado artículo.

b) Traducción libre del texto informado en el sitio web de USTR.

c) El Acuerdo de implementación de este artículo contempla los detalles y procedimientos respectivos dentro de los 13 artículos siguientes: Propósito y definiciones, Notificación, Cooperación en materia de actos de aplicación de la ley, Coordinación de actos de aplicación de la ley, Cooperación relativa a actividades anticompetitivas que se lleven a cabo en el territorio del País de una Parte que afecten negativamente los intereses de otra Parte, Prevención de conflictos relativos a actos de aplicación de la ley, Cooperación técnica, Transparencia, Consultas, Confidencialidad de la información, Comunicaciones, Otras disposiciones y Disposiciones finales.



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

Comercio internacional

Números publicados

- 1 Las barreras medioambientales a las exportaciones latinoamericanas de camarones, María Angélica Larach, (LC/L.1270-P), N° de venta S.99.II.G.45 (US\$ 10.00), octubre de 1999. [www](#)
- 2 Multilateral Rules on Competition Policy: An Overview of the Debate, Berend R. Paasman (LC/L1143-P), Sales N° E.99.II.63 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 3 Las condiciones de acceso a los mercados de bienes: algunos problemas pendientes, Verónica Silva y Johannes Heirman, (LC/L.1297-P), N° de venta S.99.II.G.62 (US\$ 10.00), diciembre de 1999. [www](#)
- 4 Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a Survey of the Literature, Mikio Kuwayama, (LCL1306-P), Sales N° E.99.II.20 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 5 Trade Reforms and Trade Patterns in Latin America, Vivianne Ventura-Dias, Mabel Cabezas y Jaime Contador, (LC/L.1306-P), Sales N° E.00.II.G.23 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 6 Comparative Analysis of Regionalism in Latin America and Asia Pacific, Ramiro Pizarro, (LC/L.1307-P), Sales N° E.99.II.G.21 (US\$ 10.00), December 1999. [www](#)
- 7 Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. Un enfoque no tradicional, Valentine Kouzmine, (LC/L.1392-P), N° de venta S.00.II.G.65. (US\$ 10.00), junio del 2000. [www](#)
- 8 El sector agrícola en la integración económica regional: Experiencias comparadas de América Latina y la Unión Europea, Miguel Izam, Valéry Onffroy de Vérez, (LC/L.1419-P), N° de venta S.00.II.G.91 (US\$ 10.00), septiembre del 2000. [www](#)
- 9 Trade and investment promotion between Asia-Pacific and Latin America: Present position and future prospects, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos and Jaime Contador (LC/L.1426-P), Sales N° E.00.II.G.100 (US\$ 10.00), September 2000. [www](#)
- 10 El comercio de los productos transgénicos: el estado del debate internacional, María Angélica Larach, (LC/L.1517-P), N° de venta S.01.II.G.60 (US\$ 10.00), marzo del 2000. [www](#)
- 11 Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa, Verónica Silva (LC/L.1550-P), N° de venta S.01.II.G.94 (US\$ 10.00), junio del 2001. [www](#)
- 12 Antidumping in the Americas, José Tavares de Araujo Jr., Carla Macario, Karsten Steinfatt, (LC/L.1392-P), Sales N° E.01.II.G.59 (US\$ 10.00), March 2001. [www](#)
- 13 E-Commerce and Export Promotion Policies for Small-and Medium-Sized Enterprises: East Asian and Latin American Experiences 90, Mikio Kuwayama (LC/L.1619-P), Sales N° E.01.II.G.159 (US\$ 10.00), October 2001. [www](#)
- 14 América Latina: las exportaciones de productos básicos durante los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1634-P), N° de venta S.01.II.G.171 (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 15 Análisis del comercio entre América Latina y los países de Europa Central y Oriental durante la segunda mitad de los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1653-P), N° de venta S.01.II.G.191 (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 16 Los desafíos de la clasificación de los servicios y su importancia para las negociaciones comerciales, José Carlos Mattos, (LC/L.1678.-P), N° de venta S.00.II.G.217 (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 17 The Gender Dimension of Globalization: A review of the literature with a focus on Latin America and the Caribbean, Maria Thorin, (LC/L.1679-P), Sales N° E.01.II.G.223 (US\$ 10.00), December 2001. [www](#)
- 18 Tendencias municipales del comercio, la política comercial y los acuerdos de integración de los países de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), Johannes Heirman, (LC/L.1661-P), N° de venta S.01.II.G.216 (US\$ 10.00), noviembre del 2001. [www](#)
- 19 Facilitación del comercio: un concepto urgente para un tema recurrente, Miguel Izam, (LC/L.1680-P), N° de venta S.01.II.G.218 (US\$ 10.00), abril del 2001. [www](#)
- 20 Notas sobre acceso aos mercados e a formação de uma área de livre comercio com os Estados Unidos, Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1681-P), N° de venta S.00.II.G.219. (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 21 La liberación del sector de servicios: el caso del tratado Unión Europea/México, Philippe Ferreira Portela, (LC/L.1682-P), N° de venta S.01.II.G.220. (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 22 Production sharing in Latin American trade: The contrasting experience of Mexico and Brazil, Vivianne Ventura-Dias and José Durán Lima, (LC/L.1683.-P), Sales N° E.00.II.G.221 (US\$ 10.00), December 2001. [www](#)

- 23 El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post-Doha), Verónica Silva, (LC/L.1684-P), N° de venta S.01.II.G.224 (US\$ 10.00), diciembre del 2001. [www](#)
- 24 Legal and Economic Interfaces between Antidumping and Competition Policy, José Tavares de Araujo Jr., (LC/L.1685-P), Sales N° E.01.II.G.222 (US\$ 10.00), December 2001. [www](#)
- 25 Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes, Renato Baumann, Inés Bustillo, Johannes Heirman, Carla Macario, Jorge Máttar y Estéban Pérez, (LC/L.1780-P) N° de venta:S.02.II.G.95 (US\$ 10.00), septiembre del 2002. [www](#)
- 26 La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial, Mikio Kuwayama, José Durán (LC/L.1897-P), N° de venta: S.03.II.G.56 (US\$ 10.00), mayo del 2003. [www](#)
- 27 What can we say about trade and growth when trade becomes a complex system?, Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1898-P), N° de venta: E.03.II.G.57 (US\$ 10.00), July 2003. [www](#)
- 28 Normas de origen y procedimientos para su administración en América Latina, Miguel Izam, (LC/L.1907-P), N° de venta:S.03.II.G.65 (US\$ 10.00) mayo del 2003. [www](#)
- 29 E-commerce Environment and Trade Promotion for Latin America: Policy Implications from East Asian and Advanced Economies' Experiencies, Yasushi Ueki, (LC/L1918-P), Sales N° E.03.II.G.80 (US\$ 10.00), June 2003. [www](#)
- 30 América Latina: el comercio internacional de productos lácteos, Valentine Kouzmine, (LC/L.1950-P), N° de venta: S.03.II.G.108 (US\$ 10.00), agosto del 2003. [www](#)
- 31 Rules of Origin and Trade Facilitation in Preferential Trade Agreements in Latin America (LC/L.1945-P), Sales N° E.03.II.G.103 (US\$ 10.00) August 2003. [www](#)
- 32 Avance y vulnerabilidad de la integración económica de América Latina y el Caribe, Raúl Maldonado (LC/L.1947-P), N° de venta:S.03.II.G.105 (US\$ 10.00), agosto del 2003. [www](#)
- 33 Mercados nuevos y tradicionales para las exportaciones de productos básicos latinoamericanos al final del siglo XX, Valentine Kouzmine (LC/L.1975-P), N° de venta: S.03.II.G.132 (US\$ 10.00), octubre del 2003. [www](#)
- 34 E-business Innovation and Customs Renovation for Secure Supply Chain Management, Yasushi Ueki (LC/L2035-P) Sales N° E.03.II.G.195 (US\$ 10.00), December 2003. [www](#)
- 35 El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa. Alicia Puyana, (LC/L.2036-P), N° de venta: S.03.II.G.213 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 36 La estrategia chilena de acuerdos comerciales: un análisis político, Ignacio Porras, (LC/L.2039-P), N° de venta: S.03.II.G.199 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 37 La cooperación financiera en América Latina y el Caribe: las instituciones financieras subregionales en el fomento de las inversiones y del comercio exterior, Raúl Maldonado (LC/L.LC/L.2040.P), N° de venta: S.03.II.G.200 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 38 Fomento y diversificación de exportaciones de servicios, Francisco Prieto, (LC/L.2041-P), N° de venta: S.03.II.G.201 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 39 El acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias: contenido y alcance para América Latina y el Caribe, M. Angélica Larach, (LC/L.2045-P) N° de venta: S.03.II.G.206 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 40 La dimensión del desarrollo en la política de competencia, Verónica Silva, (LC/L.2047-P) N° de venta: S.03.II.G.210 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 41 La nueva ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos (Farm Bill). Un análisis de sus implicancias comerciales, Carlos Basco, Iván Buccellato, Valentina Delich, Diane Tussie, (LC/L.2049-P), N° de venta: S.03.II.G.211 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 42 Oportunidades y desafíos de los vínculos económicos de China y América Latina y el Caribe, Hernán Gutiérrez, (LC/L.2050-P), N° de venta: S.03.II.G.212 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 43 Maritime Transport Liberalization and the Challenges to further its Implementation in Chile, José Carlos S. Mattos & María José Acosta, (LC/L.2051-P), Sales N° : S.03.II.G.214 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 44 Comercio intra-firma: concepto, alcance y magnitud, José Durán y Vivianne Ventura-Dias (LC/L.2052-P), N° de venta: S.03.II.G.215 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 45 Ampliación de la Unión Europea hacia los países de Europa Central y Oriental: una evaluación preliminar del impacto para América Latina y el Caribe, J.E. Durán y Raúl Maldonado, (LC/L.2053) N° de venta: S.03.II.G.216 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 46 Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional, Vivianne Ventura-Dias, María José Acosta, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos, José Durán, (LC/L.2054-P), N° de venta: S.03.II.G.217 (US\$ 10.00), diciembre del 2003. [www](#)
- 47 La verificación de las normas de origen en los principales acuerdos de comercio preferencial de Bolivia, Miguel Izam, (LC/L.2161-P), N° de venta: S.04.II.G.217 (US\$ 10.00), julio del 2004. [www](#)
- 48 Creando condiciones para el desarrollo productivo: políticas de competencia, Graciela Moguillansky y Verónica Silva (LC/L.2198-P), N° de venta: S.04.II.G.124 (US\$ 10.00), octubre del 2004. [www](#)

- 49 Cooperación en política de competencia y acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe (ALC), Verónica Silva (LC/L.2244-P), N° de venta: S.04.II.G.164 (US\$ 10.00), diciembre del 2004. [www](#)
- 50 Latin American South-South Integration and Cooperation: From a Regional Public Goods Perspective, Mikio Kuwayama, (LC/L.2245-P), Sales N° S.04.II.G.165 (US\$ 10.00), February 2005. [www](#)
- 51 Políticas de competencia y acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe: aprendiendo de la experiencia internacional, Iván Valdés (LC/L.2365-P), N° de venta: S.05.II.G.104 (US\$ 10.00), agosto del 2005. [www](#)
- 52 La deslocalización de funciones no esenciales en las empresas: Oportunidades para exportar servicios. El caso de Chile, Joaquín Piña (LC/L.2390-P), N° de venta: S.05.II.G.133 (US\$ 10.00), septiembre del 2005.
- 53 Implicaciones del Término del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestuario (ATV) para el Norte de América Latina, Mikio Kuwayama y Martha Cordero, (LC/L.2399-P), N° de venta S.05.II.G.145 (US\$ 10.00), octubre del 2005. [www](#)
- 54 Implementing Trade Policy in Latin America: The Cases of Chile and Mexico, Sebastián Sáez, (LC/L.2406-P), N° de venta: E.05.II.G.153 (US\$ 10.00), September 2005. [www](#)
- 55 Trade Policy Making in Latin America: A Compared Análisis, Sebastián Sáez, (LC/L.2410-P), Sales N°: E.05.II.G.156 (US\$ 10.00), November 2005. [www](#)
- 56 Export promotion policies in CARICOM: Main issues, effects and implications, Esteban Pérez Caldentey (LC/L.2424-P), Sales N°: S.05.II.G.171 (US\$ 10.00), October 2005.
- 57 Ex-post evaluation of the Employment effects of a PTA: Methodological Issues, Illustrated with a Reference to Chile, Gabriel Gutiérrez, (LC/L.2439-P), Sales N°: E.05.II.G.156 (US\$ 10.00), December 2005. [www](#)
- 58 Bilateralism and Regionalism: Re-establishing the Primacy of Multilateralism a Latin American and Caribbean Perspective, Mikio Kuwayama, José Durán Lima, Verónica Silva, (LC/L.2441-P), Sales N°: E.05.II.G.187 (US\$ 10.00), December 2005. [www](#)
- 59 Acordo sobre aplicação de medidas sanitarias e fitosanitarias: balanço de uma década buscando o equilíbrio entre proteção da saúde dos consumidores, Juliana Salles Almeida, (LC/L.2447-P), Sales N°: P.05.II.G.194 (US\$ 10.00), diciembre del 2005. [www](#)
- 60 El comercio de servicios en el marco del sistema de solución de controversias de la OMC, Sebastián Sáez, (LC/L.2448-P), N° de venta: S.05.II.G.133 (US\$ 10.00), diciembre del 2005. [www](#)
- 61 Trade in Services Negotiations: A Review of the Experience of the U.S. and the E.U. in Latin America, Sebastián Sáez, (LC/L.2453-P), Sales N°: E.05.II.G.199 (US\$ 10.00), December 2005. [www](#)
- 62 América Latina y el Caribe: La integración regional en la hora de las definiciones, José Durán Lima y Raúl Maldonado, (LC/L.2454-P), N° de venta: S.06.II.G.200 (US\$ 10.00), December 2005. [www](#)
- 63 Las controversias en el marco de la OMC: de donde vienen, en donde están, a donde van, Sebastián Sáez, (LC/L.2502-P), N° de venta: E.06.II.G.33 (US\$ 10.00), enero 2006. [www](#)
- 64 Las compras públicas en los Acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados, Juan Araya, (LC/L.2510-P), N° de venta: E.06.II.G.35 (US\$ 10.00), marzo 2006. [www](#)
- 65 Una década de funcionamiento del sistema de solución de diferencias comerciales de la OMC: Avances y desafíos, Juliana Salles Almeida, (LC/L.2515-P), N° de venta: S.06.II. G.41 (US\$ 10.00), abril 2006. [www](#)
- 66 Trade and investment rules: Latin American perspectives, Pierre Sauvé, (LC/L.2516-P), Sales N° E.06.II.G.42 (US\$10.00), April 2006. [www](#)
- 67 Las compras públicas en los Acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados, Juan Araya, (LC/L.2517-P), N° de venta: S.06.II. G.43 (US\$ 10.00), marzo 2006. [www](#)
- 68 La solución de controversias en los acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados, Anabel González, (LC/L.2525-P), N° de venta: S.06.II. G.52 (US\$ 10.00), abril 2006. [www](#)
- 69 El mercado público y los acuerdos comerciales, un análisis económico, Alfie A. Ulloa, (LC/L.2526-P), N° de venta: S.06.II. G.53 (US\$ 10.00), abril 2006. [www](#)
- 70 Los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos de libre comercio celebrados por países de América Latina con países desarrollados, Pedro Roffe, (LC/L.2527-P), N° de venta: S.06.II. G.54 (US\$ 10.00), abril 2006. [www](#)
- 71 Services in Regional Agreements Between Latin American and Developed Countries, Mario Marconini, (LC/L.2544-P), Sales N° E.06.II.G.72 (US\$10.00), May 2006. [www](#)
- 72 Australia y Nueva Zelanda: La innovación como eje de la competitividad, Graciela Moguillansky, (LC/L.2564-P), N° de venta: S.06.II. G.92 (US\$ 10.00), junio 2006. [www](#)
- 73 Cooperación en políticas de competencia y acuerdos comerciales de América Latina y el Caribe: Desarrollo y perspectivas, Verónica Silva y Ana María Alvarez, (LC/L.2559-P), N° de venta: S.06.II. G.87 (US\$ 10.00), junio 2006. [www](#)

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org.

www Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:
Actividad:
Dirección:
Código postal, ciudad, país:
Tel.: Fax: E.mail: