

---

**comercio internacional**

**L**a dimensión del desarrollo  
en la política de competencia

Verónica Silva



NACIONES UNIDAS



División de Comercio Internacional e Integración

Santiago de Chile, diciembre de 2003

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).

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

---

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1680-869X

ISSN electrónico 1680-872X

ISBN: 92-1-322328-5

LC/L.2047-P

N° de venta: S.03.II.G.210

Copyright © Naciones Unidas, diciembre de 2003. 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

---

<b>Resumen</b> .....	5
<b>I. Introducción</b> .....	7
<b>II. Las interrelaciones entre comercio, competencia y desarrollo</b> .....	9
A. Comercio y política de competencia .....	9
B. Cooperación internacional y política de competencia en acuerdos comerciales.....	13
C. Política de competencia, acuerdos internacionales y desarrollo .....	20
<b>III. El trato especial y diferenciado (TED) en el sistema multilateral del comercio</b> .....	25
A. Desarrollo y trato especial y diferenciado en el GATT.....	25
B. El trato especial y diferenciado en la OMC, reorientaciones en la Ronda Uruguay y la “aplicación” de sus acuerdos .....	28
C. Revisiones al TED en el sistema multilateral.....	30
<b>IV. El trato especial y diferenciado (TED) en las negociaciones multilaterales potenciales sobre política de competencia</b> .....	37
A. Trato especial y diferenciado en acuerdos internacionales de política de competencia .....	38
B. Las preocupaciones de los países en desarrollo y el trato especial y diferenciado en la OMC .....	40
C. Las tareas y perspectivas de Doha hacia Cancún .....	46
<b>Bibliografía</b> .....	49
<b>Anexo</b> .....	55
<b>Serie comercio internacional: números publicados</b> .....	59

**Índice de cuadros**

Cuadro 1 Principales disposiciones de trato especial y diferenciado  
en los acuerdos de la Ronda Uruguay ..... 34

**Índice de recuadros**

Recuadro 1 Breve historia del TED antes de la Ronda Uruguay ..... 27  
Recuadro 2 Análisis de la OCDE sobre el TED en comercio y competencia ..... 44

---

## Resumen

---

La V Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), celebrada en Cancún, del 10 al 14 de septiembre de 2003, no alcanzó una solución de consenso en el sentido de establecer una normativa multilateral en política de competencia. Son objeto de amplio debate actualmente la concreción del marco institucional en que debería darse y la forma que puede tomar un eventual acuerdo multilateral sobre comercio y política de competencia. Este debate incluye los principios y el contenido de dicho acuerdo, la preservación de los espacios de política, el grado en que los compromisos deberían estar sujetos al sistema de solución de controversias de la OMC y la integración de la dimensión del desarrollo. La expresión potencial de la dimensión del desarrollo en un acuerdo y sus alcances en un trato especial y diferenciado, se enmarca en la revisión más amplia que se hace de éste y de la aplicación de los acuerdos en la OMC.

El presente documento describe el estado actual del debate sobre la dimensión del desarrollo y el trato especial y diferenciado (TED) para la política de competencia en las negociaciones multilaterales. El documento está dividido en cuatro secciones: una introducción general, a la que sigue una discusión entre los aspectos de comercio, competencia y desarrollo. En la sección III, se revisa la noción de trato especial y diferenciado en el sistema multilateral de comercio, para posteriormente, en la sección IV, considerar la posibilidad de un trato especial y diferenciado en las negociaciones multilaterales sobre comercio y política de competencia.



## I. Introducción

---

El vínculo entre comercio y competencia, así como la necesidad de coordinación entre socios comerciales para abordarlo no son nuevos en el sistema multilateral. Sin embargo, con la intensificación de los flujos de comercio y la apertura generalizada de las economías este vínculo, ellos se hacen más evidentes. Los procesos de apertura se inscriben en reformas más amplias asumidas por los Estados, en las que la liberalización y desregulación han definido un marco nuevo de operación de los mercados. En ese contexto las demandas por políticas de competencia han emergido con más fuerza para atender a nuevas estructuras y conductas en los mercados, las que se producen tanto en el ámbito interno de las economías como en el internacional. Debido a ello, los países han procurado crear y fortalecer su institucionalidad encargada de la política de competencia por medio de contemplar mayores recursos e instrumentos para su funcionamiento.

En América Latina y el Caribe este fenómeno se expresa en el significativo número de países que ha implementado o reformado sus políticas durante los noventa, existiendo también un gran número de países con proyectos en discusión para la creación de institucionalidad (leyes, autoridades, mecanismos de observancia). Asimismo, y acompañando en muchos casos sus políticas comerciales de integración, existe un desarrollo incipiente de acuerdos que contemplan la política de competencia en la relación con sus socios. Este desarrollo se ha materializado en acuerdos en los distintos ámbitos, bilaterales, en bloques subregionales de integración y en acuerdos plurilaterales.

Por su parte, la política de competencia forma parte de las negociaciones iniciadas en 1998 en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Además, los países de la región han sido activos en la discusión que se desarrolla en la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde 1996, aunque con más fuerza desde la Conferencia de Doha en 2001. En ese contexto estos países han mostrado su interés por la construcción de normas internacionales en política de competencia expresando sus preocupaciones y necesidades como países en desarrollo.

La construcción de normas internacionales en política de competencia enfrenta sin embargo dificultades interrelacionadas. Entre ellas el aumento de contenido y complejidad de la agenda comercial, el desafío que esto representa para los Países en Desarrollo (PED) y sus efectos sobre los espacios de política. La política de competencia se encuentra en esta situación, aunque existan referentes parciales a nivel multilateral, debido a la heterogeneidad de sistemas existentes y al menor grado de maduración que muestra la institucionalidad de los PED en este campo. Esta heterogeneidad hace más discutible los principios y profundidad de los compromisos que pudieran asumir estos países en un potencial acuerdo. De allí la relevancia de incorporar la dimensión del desarrollo en su construcción. Aún ante la necesidad de un acuerdo internacional en política de competencia que responda a los nuevos requerimientos de un sistema global más integrado, no es del todo claro el ámbito –la OMC u otro– en que tal acuerdo debiera formularse.

Este trabajo se propone examinar las condiciones generales en que se desarrolla el debate sobre ese potencial acuerdo, y en alguna medida el interés y la participación de los países de la región en ese proceso. Con ese fin, este documento presenta en el capítulo II algunas consideraciones sobre la relación entre comercio, competencia y desarrollo. En esa presentación se repasan los aspectos principales sobre las interacciones entre comercio y competencia que contribuyan a ubicar la dimensión del desarrollo en las negociaciones sobre normas de competencia dentro de acuerdos comerciales. Estos elementos deberían tenerse en cuenta al momento de pensar en el TED respecto de normas o disciplinas dentro de los acuerdos. En seguida, el capítulo III sistematiza las referencias generales sobre la dimensión del desarrollo y el TED para diferentes temas dentro de los acuerdos comerciales, especialmente multilaterales. Este capítulo también reseña la evolución que ha tenido el TED en un horizonte amplio y la discusión que se hace sobre éste desde la Ronda Uruguay. La experiencia existente de TED con relación a las disciplinas comerciales es un insumo importante para evaluar los argumentos y los elementos que podrían considerarse para un TED en política de competencia. Luego, el capítulo IV revisa tales elementos, y recoge las propuestas y análisis más recientes en ese sentido, especialmente respecto de un acuerdo potencial en el marco del sistema multilateral del comercio.



## **II. Las interrelaciones entre comercio, competencia y desarrollo**

---

El objetivo de este capítulo es revisar brevemente los elementos principales contenidos en la relación entre comercio, competencia y desarrollo para explicar la necesidad de considerar la dimensión del desarrollo en las negociaciones sobre política de competencia dentro de acuerdos comerciales. En ese proceso el documento otorga atención al vasto campo de cooperación internacional en materia de política de competencia, y en particular al rol de los acuerdos comerciales a niveles múltiples: multilateral, regional y bilateral. La consideración de la dimensión del desarrollo en tales esfuerzos ha sido escasa.

### **A. Comercio y política de competencia**

Las políticas de (defensa de la) competencia y la liberalización del comercio y de las inversiones comparten el objetivo de eliminar o reducir los obstáculos y distorsiones de los mercados para promover una mayor eficiencia económica y bienestar de los consumidores. De estos objetivos también participan las políticas regulatorias emprendidas por los gobiernos en ámbitos específicos de la economía. La eficiencia es buscada por medio de la mejor utilización de recursos, mejoras de productividad, incentivos a la innovación y menor desvío hacia la búsqueda de rentas socialmente improductivas.

Una de las orientaciones de estas políticas es, por tanto, producir un acceso amplio –seguro y no discriminatorio– a los mercados, ya sea por la vía del comercio o de las inversiones extranjeras. En ese marco, comercio e inversión se complementan como dos expresiones de una estrategia única de las empresas en la búsqueda de acceso a mercados para una gama amplia de sectores. Por su parte, las políticas de competencia en la perspectiva de los gobiernos responden a objetivos más amplios y diversos que resultan de interés público para alcanzar el bienestar de los países.

La reducción de las barreras de frontera inducidas por las políticas de liberalización comercial hace que las condiciones de acceso a mercado dependan crecientemente de políticas domésticas y conductas del sector privado. Estas conductas son uno de los objetos de las políticas de competencia y por este motivo, dichas políticas y la liberalización comercial resultan complementarias entre ellas (OCDE, 1996; Graham, 1999). Por una parte, el proceso de liberalización del comercio (y de las inversiones) permite que la competencia externa incida sobre la estructura de mercados y por tanto sobre las condiciones de competencia doméstica. La apertura comercial constituye un instrumento de promoción de la competencia, pero puede no ser suficiente para asegurar condiciones de competencia. Por otra parte, la existencia de prácticas anticompetitivas –públicas o privadas– puede ejercer influencia restrictiva sobre el comercio internacional, y con ello limitar los potenciales beneficios de la liberalización. Por ejemplo, tanto el uso abusivo de *antidumping* –por parte de los gobiernos– como el funcionamiento no competitivo de las fases de distribución limitan la competencia que podrían inducir potencialmente las importaciones. Asimismo, la magnitud y forma de la Inversión Extranjera Directa (IED) tiene efectos sobre la competencia y su liberalización puede inducir acciones anticompetitivas.<sup>1</sup> Este tipo de situaciones demandaría un papel para la política de competencia.

Las prácticas comerciales restrictivas realizadas por las empresas reducen o eliminan la competencia. En el caso de la eliminación se trataría de monopolios, mientras que su reducción puede llevar a una “posición dominante de mercado” (UNCTAD, 1996a). Entre las prácticas anticompetitivas pueden distinguirse básicamente las siguientes: i.) los acuerdos y cárteles horizontales (*hard-core cartels*), realizados entre empresas que compiten entre sí y que por este medio pueden dividir el mercado, fijar precios o restringir la oferta, entre otros;<sup>2</sup> ii.) los acuerdos verticales, desarrollados entre empresas que comparten distintas fases de la cadena de producción, involucran una relación entre compradores y vendedores que pueden hacer arreglos del tipo “comercialización exclusiva”, esquemas de sostenimiento de precios y arreglos de exclusividad de territorios; y, iii.) las fusiones y adquisiciones (F & A), o unificación de dos o más firmas, que pueden ser de carácter horizontal, vertical o de conglomerado.

Los costos derivados de la competencia imperfecta pueden expresarse en que los consumidores no pueden contar con un incremento de la producción, en ineficiencia organizacional y en recursos que se reorientan a la “búsqueda de rentas” (OMC, 1997: p. 44-46). Los gobiernos han diseñado “leyes de competencia” para enfrentar los costos de la competencia imperfecta derivados de prácticas de las empresas, que representan obstáculos al funcionamiento eficiente de los mercados. A diferencia de los mecanismos regulatorios, estas leyes son aplicables a prácticas anticompetitivas en ámbitos mayores que un sector de la economía. La “política de competencia”, por su parte, abarca esta legislación e instrumentos pero incluye además otras medidas, como la reglamentación sectorial y las políticas de privatización, que promueven o aseguran una competencia mayor. Esas medidas pueden actuar no sólo sobre prácticas de las empresas sino también sobre políticas del Estado.

---

<sup>1</sup> Por ejemplo: fusiones con participación de empresas multinacionales en los países en desarrollo (PED) y problemas de competencia relacionados con la Inversión Extranjera Directa (IED) que pueden expresarse en acuerdos complementarios que restringen la competencia, efectos secundarios de una entrada competitiva mediante IED y alianzas estratégicas transfronterizas (OMC, 1998). Para una discusión al respecto véase UNCTAD, 1995b.

<sup>2</sup> Véanse OMC, 2002c y 2002d.

La legislación sobre competencia puede actuar sobre las estructuras de mercado, ej. control de fusiones, o sobre la conductas de las empresas y sus prácticas comerciales restrictivas (caso de los cárteles) (Paasman, 1999). La mayor parte de las legislaciones son especialmente condenatorias de los acuerdos horizontales. Estas legislaciones han resultado bastante heterogéneas a nivel global, sin embargo se ha producido una convergencia creciente en los últimos años respecto de sus objetivos, enfoques y formas de hacer cumplir sus disposiciones (UNCTAD, 1995a y 1996b, Graham, 1999).<sup>3</sup>

El desarrollo en las formas de aplicación se ha producido porque muchas de las prácticas aparentemente anticompetitivas pueden tener motivaciones pro-competitivas en la búsqueda de eficiencia, o ser efectivamente anticompetitivas en la búsqueda de poder de mercado y abuso de posición dominante o monopolización. Entre los factores estructurales que pueden limitar el grado de competencia en un sector se encuentran las economías de escala, las barreras de entrada y la diferenciación de productos. Por ello, el desafío general que enfrenta la política de competencia es desarrollar los enfoques o mecanismos que permitan distinguir las distintas motivaciones detrás de las conductas potencialmente anticompetitivas. Así por ejemplo, la posibilidad de operar a mayores escalas, que es parte de las ganancias de eficiencia proveniente de la liberalización del comercio, también induce mayores niveles de concentración que pueden afectar las condiciones de competencia en el mercado. De hecho, las políticas industrial y comercial estratégica pueden profundizar esta tendencia y enfrentar potenciales conflictos con la política de competencia.<sup>4</sup> De este modo, el desafío de la política de competencia es preservar los beneficios de operar con mayores tamaños sin sufrir los abusos de prácticas anticompetitivas derivadas potencialmente de una mayor concentración (Harris, 1989).

En esa perspectiva, la concentración económica deja de ser un objetivo por sí misma de la política de competencia, más todavía si se tienen en consideración factores dinámicos de la eficiencia y más concretamente el papel de la innovación (OMC, 1997, p. 46). En particular, mayores niveles de concentración y de F+A adquieren especial presencia en sectores intensivos en tecnología (OCDE, 1996). Frente a los fenómenos descritos la política de competencia se dirige a asegurar la disputabilidad (*contestability*) de los mercados, más que la competencia perfecta.<sup>5</sup> Esto es, asegurar las condiciones que permitan la libre entrada o salida de éstos, sin incurrir en costos muy altos. En esas condiciones un mercado puede ser contestable aunque exista un número limitado de oferentes, pero que enfrentan la entrada de nuevos oferentes (o potenciales) que tenderían a contrarrestar la búsqueda, vía precios, de ganancias extraordinarias por parte de los

<sup>3</sup> Entre los enfoques respecto del control de las prácticas comerciales restrictivas de las empresas, se distinguen el de prohibición *per se*, más severo, de la “regla de la razón”. Esta última tiene un carácter más flexible al evaluar los efectos de una conducta por sobre el carácter anticompetitivo *per se* de una práctica (UNCTAD, 1996b; OCDE, s/f).

<sup>4</sup> La política comercial estratégica es la acción del Estado, por ejemplo mediante subsidios, para ayudar a empresas nacionales en la apropiación de beneficios extraordinarios que pueden generarse por la ausencia de competencia perfecta en mercados internacionales.

<sup>5</sup> Un mercado contestable es aquel que satisface las siguientes condiciones: i.) no hay barreras a la entrada o salida; ii.) todas las firmas, ya establecidas o entrantes potenciales, tienen acceso a la misma tecnología de producción; iii.) hay información perfecta de los precios, disponible a todos los consumidores y firmas; y, iv.) los entrantes pueden entrar o salir antes que los establecidos puedan ajustar sus precios (OCDE, s/f). El concepto y las teorías sobre “contestabilidad” proceden del desarrollo de modelos de mercados competitivos a partir de la obra de Baumol y otros (1982). A modo de ejemplo, varios casos de adquisición de acciones o participación en firmas nacionales en Brasil, y el subsecuente aumento de la concentración en ciertas industrias, no han puesto en peligro la competencia en el país. Como el caso de Electrolux (afiliada a la multinacional sueca) y Refrigeração Paraná, en que varias empresas de similar peso a la primera estaban entrando en el mercado brasileño y el mercado doméstico por dichos productos estaba creciendo significativamente. En otros casos las empresas aseguraban conservar condiciones equivalentes a las existentes antes de la adquisición o no existían desafíos a la disputabilidad (UNCTAD, 1999d: pp.4-7).

oferentes establecidos.<sup>6</sup> Por ello este concepto enfatiza el rol de la “competencia potencial” en el disciplinamiento de las conductas de las empresas (UNCTAD, 1997, pp.120 y siguientes).<sup>7</sup>

Según lo expuesto anteriormente, la tendencia de la política de competencia ha sido actuar más sobre las conductas empresariales en mercados concentrados, que sobre las estructuras existentes (Tavares, 1986a y 1996; Graham, 1999).<sup>8</sup> En algunos casos, como la liberalización de monopolios naturales, esta política debería complementarse además con diversas formas de regulación (UNCTAD, 1995b). Diversos casos tomados de la experiencia de la región, América Latina y el Caribe, ilustran estas orientaciones o la necesidad de ellas para hacer más eficiente y equitativo el funcionamiento de sus mercados.<sup>9</sup>

En su dimensión internacional, la “contestabilidad” refleja un acceso a mercados irrestricto para bienes, servicios y factores externos. Ella puede ser alcanzada si la competencia entre empresas no se distorsiona con prácticas empresariales restrictivas o reglas gubernamentales, incluidas en éstas el uso de medidas *antidumping*. Con el nivel de integración creciente entre las economías, las prácticas restrictivas de la competencia así como los efectos de políticas de competencia doméstica adquieren un carácter transfronterizo también creciente. La expresión internacional de tales prácticas puede tomar formas como las siguientes (OMC, 1997):

- las restrictivas de importaciones por vías como los cárteles de importación o empresas con derechos exclusivos en un mercado;
- la búsqueda de un poder de mercado en mercados de exportación, mediante cárteles, fusiones o prácticas de fijación de precios; y
- las prácticas de empresas extranjeras que operan en un país y que mediante inversiones o propiedad intelectual ocupan posiciones dominantes.

Respecto de los cárteles, en particular, existe una evidencia preocupante porque su presencia es significativa y pueden resultar de larga duración –incluso algunos que tienen un gran número de participantes-. Asimismo, ellos tienden a operar en países que no tienen leyes de competencia o débiles mecanismos para hacer cumplir la ley y sus efectos dañinos sobre los consumidores —empresas o consumidores finales— son significativos. Finalmente, por medio de presiones abusivas sobre los precios los cárteles internacionales tienden a inhibir procesos de industrialización en los PED (Jenny, 2000). Una investigación conducida por el Comité de Competencia de la Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica (OCDE) concluía que los cárteles horizontales nocivos (*hard core cartels*) dañaban a los consumidores y tenían efectos perniciosos sobre la eficiencia económica, subiendo precios sobre el nivel competitivo y reduciendo la producción. A pesar de las dificultades de medición del daño, los principales resultados de esta investigación indicaban que el comercio afectado superaba los 55 mil millones de dólares, y el daño se ubicaba entre 3% y 65% de ese comercio, derivado del incremento de

---

<sup>6</sup> Aunque en la mayoría de los casos una mayor contestabilidad de mercados induce mayor eficiencia, los defensores de la protección de la propiedad intelectual indican que ésta constituiría una excepción en principio, resultando en un estímulo a la mayor eficiencia de largo plazo en tanto induce mayores esfuerzos de innovación.

<sup>7</sup> La teoría de mercados disputables centra su atención en el estudio de conexiones entre tres tipos de factores: las características de las técnicas de producción disponibles, la dimensión del mercado y la competencia potencial (nuevos oferentes posibles). La promoción de contestabilidad se orienta al establecimiento de configuraciones industriales sustentables, lo que depende de los avances técnicos, el crecimiento económico y las políticas públicas (Tavares, 1996).

<sup>8</sup> Graham (1999) desarrolla una comparación ilustrativa y releva los objetivos de eficiencia estática y dinámica en los enfoques seguidos en la Unión Europea y en los Estados Unidos respecto de los cárteles y de la regulación de monopolios. Para la Unión Europea muestra además la preocupación por el abuso de posición dominante y por los efectos de las conductas y regulaciones sobre los consumidores. Véanse OMC, 1997 (pp. 53-56) y Paasman, 1999.

<sup>9</sup> Por ejemplo, la posición monopólica de la empresa de telecomunicaciones en Venezuela, CANTV, le permitió imponer condiciones comerciales discriminatorias sobre proveedores de servicios de Internet respecto de aquel de su propia subsidiaria. Situación enfrentada por el órgano de competencia nacional, mostrando el papel que éste puede jugar en la regulación de un sector monopólico privatizado (UNCTAD, 2002d: pp.10-11).

precios producido por la práctica (con una mediana de entre 15% y 20%) (OCDE, 2003 a).<sup>10</sup> También se han analizado los efectos de 16 productos de cárteles internacionales sobre las importaciones de los PED, que superaban los 80 mil millones de dólares —alrededor de 7% de todas las importaciones de estos países— y con efectos de sobreprecio de entre 20% y 40% (Anderson y Holmes, 2003).

Los fenómenos anotados en párrafos anteriores han motivado la cooperación internacional debido a las dificultades para que las regulaciones domésticas puedan atender los efectos transfronterizos de prácticas y políticas, lo que es el tema del punto siguiente.

## B. Cooperación internacional y política de competencia en acuerdos comerciales

La aplicación extraterritorial de la legislación anticompetencia ha sido un medio para enfrentar los efectos transfronterizos no deseados de conductas y políticas de competencia de otros países.<sup>11</sup> La extraterritorialidad adolece de limitaciones debido a los enfoques diferentes que siguen diversas legislaciones, lo que puede resultar en soluciones diferentes para un mismo caso, dificultades en el tratamiento de la información confidencial y limitaciones de aplicación relativas a la obtención de pruebas o de ejecución de resoluciones. Tales limitaciones han hecho surgir mecanismos de cooperación internacional —incluida la asistencia técnica—, especialmente en lo relativo a la aplicación de la legislación sobre competencia.<sup>12</sup> Estos mecanismos han tomado la forma de acuerdos bilaterales voluntarios entre autoridades de competencia y/o de la incorporación de disposiciones sobre competencia en acuerdos comerciales. Entre estos últimos existen aquellos incorporados dentro de marcos de integración o de sistemas de cooperación más amplios, y potencialmente en el sistema multilateral (OMC, 1997). En la práctica estas formas de cooperación pueden tener algunos instrumentos similares y normalmente se complementan induciendo un verdadero aprendizaje entre ellas. Con ello estas prácticas también van induciendo un cierto grado de convergencia entre los sistemas involucrados. A continuación se desarrolla una revisión de los distintos tipos de acuerdos.

### 1. Acuerdos bilaterales

Los acuerdos bilaterales abarcan en general la cooperación en la aplicación de las legislaciones y la prevención de las diferencias, y se han establecido especialmente entre países desarrollados (PD), que cuentan con experiencia en políticas de competencia. La concentración de acuerdos entre PD se explica porque para involucrarse en éstos debe reconocerse una utilidad e interés similares mutuos, que suele no haber entre países de distinta magnitud y nivel de desarrollo (Jenny, 2000).<sup>13</sup> La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) distingue en este plano varios tipos de cooperación, como son los: acuerdos de aplicación de leyes; tratados de asistencia judicial mutua; tratados de amistad, comercio y navegación; y acuerdos de cooperación técnica en la reglamentación económica (UNCTAD,

<sup>10</sup> Esta información da cuenta de 16 de los 133 casos descritos en la investigación porque sólo en ese subconjunto podía estimarse el comercio afectado y en 14 el daño sobre ese comercio. En algunos de esos casos el sobreprecio podía alcanzar hasta un 90%. El estudio considera investigaciones hechas por agencias de países miembros y no miembros de la OCDE, en el período 1996-2000. Véase también OCDE, 2003b.

<sup>11</sup> Otras acciones extraterritoriales ocurren en política comercial, cuando funcionarios de un país participan de investigaciones en otros países en casos de *antidumping*, subsidios o problemas aduaneros (UNCTAD, 1994).

<sup>12</sup> Véanse antecedentes recientes en Alvarez, 2001; CEPAL, 2002; OMC, 2002b y 2002c; y UNCTAD, 2002a y 2003a.

<sup>13</sup> La concentración de estos acuerdos entre países de la OCDE no es tan grande como antes y la mayoría de los países con legislación ha empezado a involucrarse en acuerdos con otros países de importancia como interlocutor comercial o geográficamente próximo (UNCTAD, 2003a).

2003a). En particular, los acuerdos dirigidos a la aplicación de leyes cubren un rango amplio de procedimientos, entre los que pueden señalarse los siguientes:<sup>14</sup>

- la notificación mutua de la puesta en práctica de medidas que pueden afectar los intereses de otro país, incluyendo prácticas anticompetitivas y fusiones;
- la visita de funcionarios de los países involucrados durante el proceso de investigación;
- la solicitud de investigación por parte de un país sobre prácticas anticompetitivas en otro país que pueden afectar los intereses del primero;<sup>15</sup>
- la asistencia mutua para la ubicación y seguridad de evidencia y testigos en el territorio del otro país; y
- reuniones frecuentes para discutir cambios de políticas e intercambiar información acerca de los sectores económicos de interés común.

Este tipo de cooperación tiende a evolucionar respecto del nivel de compromisos, pero encuentra límites producto de los distintos enfoques y sobre todo de la institucionalidad diferente con que cuentan los países para hacer cumplir sus leyes de competencia. Estas diferencias se producen respecto al ámbito de aplicación de esas leyes, a las instituciones conductoras de los procesos por el cumplimiento de la legislación, al tipo de justicia aplicado y al papel del sector privado en tales procesos. Sin embargo, y en particular entre la Unión Europea y los Estados Unidos se aprecian algunas tendencias convergentes en la práctica en estas materias (Graham, 1999).

El primero de estos acuerdos en la región fue firmado entre las autoridades de competencia de Brasil y los Estados Unidos, en 1999, marco en el cual ya existe una experiencia concreta de colaboración en la investigación de un caso de carácter internacional.<sup>16</sup> Con posterioridad, Chile, Costa Rica y México han desarrollado acuerdos con características similares, pero luego de suscribir acuerdos de carácter comercial con los respectivos socios, los que han sido países desarrollados.

## 2. Política de competencia en acuerdos internacionales y de integración

Un segundo tipo de cooperación internacional se encuentra en dos tipos de acuerdos, el primero como un régimen de competencia a nivel subregional –Comunidad del Caribe (CARICOM), Comunidad Andina de Naciones (CAN), Mercado Común del Sur (Mercosur)— y el segundo con disposiciones sobre competencia en acuerdos comerciales bilaterales o plurilaterales – por ejemplo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y varios otros acuerdos recientes— (ALCA, 2002a). La primera forma de cooperación responde al proceso creciente de concentración que inducen tales acuerdos y a las posibilidades mayores de convergencia entre países de desarrollo relativo similar.<sup>17</sup> La segunda forma de acuerdos, normalmente capítulos

---

<sup>14</sup> Véanse Tavares, 1999 y OMC, 2002b.

<sup>15</sup> Este procedimiento se denomina “cortesía positiva” (*positive comity*) y se caracteriza por remitir solo a un país, normalmente aquel del origen de la distorsión, las acciones de investigación y correctivas que correspondan. Por su parte, la “cortesía negativa” o “tradicional” hace referencia a las precauciones que un país debería tener en la aplicación de sus normas para minimizar los efectos perjudiciales sobre otro país (OMC, 1997: p. 97-98; Koopman, 1999: p. 40).

<sup>16</sup> Se trata de la acción de las autoridades de competencia de Brasil respecto de las filiales brasileñas de empresas que participaban en un cártel internacional de vitaminas (procesado en Estados Unidos). A estas empresas se las acusaba de fijar precios y asignar cuotas de mercado. En la investigación se contó con información general proporcionada por el Departamento de Justicia de Estados Unidos y se encontraron fuertes evidencias de la coordinación para afectar el mercado no solo brasileño sino de otros países de Sud América (UNCTAD, 2002d).

<sup>17</sup> Un caso de interés en esta materia es el Acuerdo comercial por el que se estrechan las relaciones comerciales entre Australia y Nueva Zelandia (ANZCERTA), que entró en vigencia en 1983 y luego revisado en 1988 para incorporar reformas relativas a competencia –vigentes desde 1990 y reforzadas en un acuerdo de cooperación firmado en 1994. Estas reformas eliminaron la legislación *antidumping* y fijaron la aplicación de la ley de competencia a las conductas pertinentes. La experiencia fue posible

dentro de acuerdos comerciales, se dirigen a enfatizar el cumplimiento de leyes nacionales, la cooperación entre autoridades y la convergencia de leyes, pero no constituyen políticas conjuntas.

Los acuerdos subregionales sobre política de competencia existen en tres Uniones Aduaneras de América Latina y el Caribe: CARICOM, CAN, Mercosur. En tales acuerdos se plantean objetivos comunes respecto de consolidar un ambiente competitivo en el espacio integrado y con ello reforzar los objetivos de la propia integración. Los mecanismos de política de competencia en todos ellos prevén abordar prácticas transfronterizas o que afectan el mercado subregional. En los casos del Mercosur y de la CARICOM, se han propuesto además armonizar las leyes nacionales y promover la cooperación entre las autoridades de los países que los conforman. La CAN y la CARICOM han establecido una autoridad de carácter supranacional, siguiendo el modelo de la Unión Europea (UE), (Tavares y Tineo, 1999).

La primera experiencia en esta materia se desarrolló en la Unión Europea (UE), la que tiene reglas establecidas desde el Tratado de Roma en 1957. Estas normas crecieron en importancia cuando se completó el Mercado Único en 1992, en un ámbito amplio que incluye: la restricción de la competencia, el abuso de la posición dominante y la ayuda estatal. Con esto su política de competencia puede lidiar con distorsiones a la competencia que provienen de conductas tanto del sector privado –reglas *antitrust* para el control de acciones espurias— como del público. Esta política constituye un instrumento de integración, realización del mercado interior, y de fomento de la eficiencia por medio de un clima promotor de la innovación así como de protección de los intereses de los consumidores.<sup>18</sup> La gestión de la política se realiza con un principio de subsidiariedad, a dos niveles, por medio de la aplicación de legislaciones nacionales y de la gestión comunitaria en el ámbito del mercado único (véase la página web de la Unión Europea).<sup>19</sup>

La importancia asignada por la UE a la coordinación en materia de competencia se aprecia en su papel promotor de un acuerdo multilateral en este tema al amparo de la OMC. Asimismo, los acuerdos comerciales firmados en los últimos años o en negociación por este bloque con países o grupos subregionales de América Latina y el Caribe incorporan capítulos sobre política de competencia. Esto ocurre incluso en acuerdos de carácter preferencial, como es el caso del Acuerdo de Cotonou, en el que participan los países del Caribe.

En un marco más amplio, y sin ser parte de un acuerdo de integración pero sí con propósitos de liberalización del comercio y de las inversiones, se encuentran los esfuerzos de los países de la OCDE por alcanzar la armonización no vinculante de políticas de competencia.<sup>20</sup> En este objetivo la OCDE no busca la uniformidad de las leyes *antitrust* sino mejorar las condiciones de competencia internacional por la vía de una repartición intergubernamental conjunta de informaciones, experiencias y enfoques analíticos. Se trata por tanto de un proceso de convergencia preservando flexibilidad y espacio para las innovaciones, habida cuenta de las especificidades culturales, institucionales y de esquemas legales de los países. De este modo, el organismo ha identificado cinco opciones de carácter complementario para la coherencia entre políticas de comercio y competencia, esto es para que no haya contradicciones entre ambas a fin de minimizar las conductas anticompetitivas (OCDE, 1999):<sup>21</sup>

---

debido a las semejanzas institucionales entre los dos países (Comunicación de Nueva Zelanda en el Grupo de competencia de la OMC, Documento: WT/WGTCP/W/47, 25 de noviembre de 1997).

<sup>18</sup> También contempla el desarrollo de las PYMES y normas especiales para el transporte y la agricultura.

<sup>19</sup> Véanse Comisión Europea, 2002; Tavares, 1999; y Machado y Salazar, 2000; entre otros. Las direcciones de página web citadas se encuentran al final de la bibliografía.

<sup>20</sup> El trabajo de este organismo en estos temas se remonta a varias décadas atrás. Ya en 1967 hacía recomendaciones de cooperación entre países sobre prácticas restrictivas de negocios que afectan el comercio (UNCTAD, 1985).

<sup>21</sup> La discusión sobre coherencia se ha ampliado y profundizado en un documento posterior de la OCDE (2001 a). Recientemente este organismo ha desarrollado muchos de los temas mencionados, en la perspectiva de una potencial negociación de la OMC (OCDE, 2003 b).

- fortalecer la convergencia voluntaria en leyes de competencia y prácticas para su cumplimiento. Con ese objetivo se promueve la adecuación de los países en sus leyes y políticas de aplicación a las “mejores prácticas” identificadas previamente. La revisión por sus pares juega un papel muy importante en ese proceso;
- fortalecer la cooperación bilateral voluntaria entre autoridades de competencia;
- acuerdos regionales que contengan disposiciones sobre política de competencia;
- acuerdos plurilaterales sobre política de competencia; y,
- acuerdos multilaterales sobre política de competencia.

Este organismo ha puesto atención especial en la cooperación bilateral, y en ese plano recomienda adoptar los siguientes procedimientos: i.) notificación de investigaciones que pueden afectar a otro país; ii.) coordinación en casos comunes; iii.) cooperación en el desarrollo de medidas mutuamente satisfactorias; iv.) consultas cuando un país considera que la investigación de otro afecta sus intereses; y, v.) intercambio de información y conciliación por la vía de un mediador, que puede ser la misma OCDE. Las recomendaciones de los últimos años han enfatizado además el apoyo entre países en aspectos como los procedimientos de puesta en práctica de medidas (“*investigative assistance*”), las acciones para detener las conductas anticompetitivas en sus territorios que afectan a otros países (“cortesía positiva”), y la cooperación en casos de cárteles nocivos.

Solo México participa como miembro pleno de este organismo, pero otros países de la región —en su calidad de observadores— han suscrito algunas directrices de la OCDE en materias específicas.

Una coordinación en política de competencia entre países de diferente nivel de desarrollo se encuentra en la Cooperación Económica en Asia Pacífico, más conocida por su sigla en inglés, APEC, donde participan tres países de la región (Chile, México y Perú). Es un arreglo plurilateral, que no constituye un acuerdo de integración sino un proceso de “unilateralismo concertado”. La referencia más comprehensiva al tema en este organismo es la definición de “Principios de APEC para fortalecer la competencia y la reforma regulatoria” (traducción libre).<sup>22</sup> El objetivo de este trabajo, al promover la competencia, es estimular la mayor eficiencia del mercado en interés de los consumidores y no se relaciona al aumento o maximización del comercio. Su intención es la de priorizar principios y descansa sobre la cooperación en la dirección de las políticas, por tanto no apunta a la formulación de reglas, ni a prescribir políticas específicas. Los principios aludidos son los siguientes: no discriminación entre entidades económicas;<sup>23</sup> comprehensividad respecto de las decisiones y actividades económicas; transparencia; rendición de cuentas; y, aplicación que considere las circunstancias de las economías y agentes, construyendo confianzas y capacidades (PECC, 1999; Vautier, 2002).

Los mecanismos de cooperación mencionados hasta ahora son en su mayoría acuerdos entre países de similar nivel de desarrollo —básicamente desarrollados, con excepción de APEC— y muestran una naturaleza muy dispar, tienen un carácter discrecional, muchos sin fuerza vinculante y algunos meramente consultivos o con limitaciones a la información confidencial. Estas características restringen la posibilidad de tener en cuenta los intereses de socios comerciales y amplía la posibilidad de conflictos. Lo anterior sumado a la carencia o formación incipiente de

---

<sup>22</sup> Anexo a la Declaración de los Líderes de APEC en 1999 (web APEC). El anexo tiene el subtítulo de “Mercados abiertos y competitivos son los factores claves de la eficiencia económica y el bienestar del consumidor” (traducción libre), y se basa en insumos de foros de APEC y organismos relacionados. Más específicamente, la principal referencia es la propuesta de PECC, 1999: “*Principles for Guiding the Development of a Competition-Driven Policy Framework for APEC Economies*”. El tema de esta propuesta estaba en agenda desde 1993 y el trabajo es producto de diversas instancias dentro del organismo, así como de la atención concentrada en el funcionamiento del mercado luego de la crisis sufrida por esta área en la segunda mitad de los 90’s. La decisión de 1999 se ha profundizado mediante el trabajo de Grupo de Política de Competencia y Desregulación (CPD) y en las siguientes Declaraciones de Líderes de APEC.

<sup>23</sup> En este principio se busca la “neutralidad competitiva” respecto de las fuentes de oferta, doméstica e internacional.



regímenes de competencia en países pequeños y de menor desarrollo relativo, muestran la importancia de fortalecer la cooperación internacional en sus diversos niveles de operación y explican la creciente atención que se pone a esta materia en acuerdos comerciales más amplios y con mayores niveles de compromisos.

A diferencia de los anteriores, el ALCA constituye un proceso de negociación en el ámbito plurilateral, con vistas a crear un área de libre comercio en un acuerdo de carácter vinculante. De modo similar a la APEC los países participantes tienen dimensiones económicas y niveles de desarrollo muy dispares, así como una experiencia heterogénea en materia de competencia. El objetivo general para este tema en el ALCA es garantizar que los beneficios del proceso de liberalización no sean menoscabados por prácticas empresariales anticompetitivas y, entre sus objetivos específicos, lograr mecanismos para el desarrollo y aplicación de normas entre y dentro de los países del área (ALCA, 1998).

Por su parte, las normativas que presentan los bloques subregionales en el Hemisferio en esta materia reflejan la diversidad de enfoques y grados de maduración de los sistemas nacionales de los países miembros (Tavares y Tineo, 1999; véase también ALCA, 2002a).<sup>24</sup> Al respecto, pueden distinguirse al menos cuatro formas de interacción entre los países:

- el cumplimiento de las leyes y el fortalecimiento de las agencias nacionales de competencia mediante una asistencia mutua regional, como es el caso de México y sus socios del TLCAN;
- mecanismos para tratar casos que tienen consecuencias internacionales, como en los acuerdos entre Estados Unidos y Canadá de 1995 y en la CAN;
- la inclusión de compromisos para la armonización de políticas, sin crear instituciones supranacionales, que es el caso del MERCOSUR; y,
- el prevalecimiento de la ley supranacional sobre las leyes domésticas en los casos con dimensión regional, como es en la CAN.

En esa diversidad están contenidos los elementos para resolver los tres desafíos básicos que se plantean a las negociaciones del ALCA. El primero de estos desafíos es el involucramiento de los países sin leyes de competencia;<sup>25</sup> el segundo, la armonización de condiciones de competencia en el hemisferio, preservando la variedad de enfoques de política; y finalmente, el desafío de asegurar la coherencia entre objetivos de políticas de competencia y otras acciones gubernamentales que afectan el comercio internacional.

### 3. Acuerdos multilaterales

Los temas de competencia, su vinculación con el comercio y la necesidad de acción coordinada entre socios comerciales no son nuevos en el ámbito multilateral y de hecho se remontan a los orígenes del sistema de comercio expresado en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y el Comercio (GATT).<sup>26</sup> En los años cincuenta hubo esfuerzos en el mismo sentido en el Consejo Económico-Social de las Naciones Unidas y en el GATT; y a partir de la UNCTAD II, a fines de los años sesenta, se inician estudios de los efectos de las prácticas restrictivas de las empresas sobre el comercio de los PED. Posteriormente, en la década de 1970, existió una

<sup>24</sup> La experiencia de Canadá y Estados Unidos desde fines del siglo XIX, contrasta con la incipiente o nula en muchos de los restantes países de la región, y pocos con legislación más madura (Tavares, 1996; ALCA, 2002 c).

<sup>25</sup> Concretamente, el último informe del Inventario de leyes y normas del GNPC-ALCA, marzo 2002, indica que tienen legislaciones e instituciones de libre competencia los 13 países siguientes: Argentina, Brasil, Canadá, Colombia, Costa Rica, Chile, Jamaica, México, Panamá, Perú, Uruguay, Venezuela, Estados Unidos. Todos ellos crearon o realizaron modificaciones importantes en sus sistemas de competencia durante los años noventa y siguientes; mientras que se encuentran formulando sus proyectos de legislación ocho de los restantes países de la región (ALCA, 2002 c).

<sup>26</sup> En el capítulo V de la Carta de La Habana de 1947, origen del GATT, se reconocía la complementariedad entre política de competencia y liberalización comercial, pero los principios propuestos para el tratamiento multilateral del tema no fueron apoyados por los países industrializados.

preocupación renovada por la necesidad de control de dichas prácticas, especialmente por parte de las empresas transnacionales, y en la UNCTAD IV, en 1976, se preveía la posibilidad de negociar un acuerdo multilateral al respecto. Esta preocupación es recogida finalmente en el Conjunto de Principios y Normas sobre Competencia de la Naciones Unidas, de UNCTAD/1980, normalmente referido como “Conjunto de Principios”.

Los objetivos del “Conjunto de Principios” son fomentar la cooperación y la adopción de enfoques armonizados en la aplicación de leyes de competencia. Se trata de un instrumento amplio de recomendaciones que carece sin embargo de carácter vinculante. La experiencia hasta ahora ha aportado elementos importantes en lo que respecta al desarrollo y difusión conceptual y de principios, a la dimensión del desarrollo y a la asistencia técnica (véase UNCTAD, 2000).<sup>27</sup>

Por otra parte, en el ámbito de la OMC existe un trabajo adelantado en los términos siguientes: i.) ya existen diversos acuerdos de la Ronda Uruguay que contienen elementos de competencia; ii.) se ha desarrollado un trabajo sistemático en los últimos años sobre comercio y política de competencia; y iii.) se ha comprometido en Doha, bajo ciertas condiciones, iniciar un proceso de negociación a partir de fines de 2003.<sup>28</sup> Las experiencias de UNCTAD y OCDE citadas han resultado muy importantes para el desarrollo de las tareas enunciadas, cuya situación actual se muestra a continuación.

Dentro de la normativa emanada de la Ronda Uruguay —Acuerdos de la Ronda Uruguay (ARUs)— existen disposiciones relativas a competencia distribuidas en áreas como las siguientes: i.) subvenciones y empresas del Estado en el GATT; ii.) en los acuerdos sobre servicios, y en especial sobre telecomunicaciones; iii.) propiedad intelectual; iv.) inversiones; y, vi.) en los nuevos acuerdos sobre salvaguardias, subsidios y *antidumping*.<sup>29</sup> Los acuerdos de servicios y propiedad intelectual, en especial, constituyen un avance en tanto aplican los principios de la OMC a las condiciones de competencia y entregan elementos relativos a la forma de hacer cumplir las medidas en sus áreas respectivas (Petersmann, 1999). La experiencia en todos estos ámbitos ha contribuido a la discusión que ha tenido la política de competencia al amparo de la OMC después de la Ronda Uruguay. La negociación de acuerdos en temas específicos es uno de los elementos relevantes en el camino de la construcción multilateral de reglas en competencia. De hecho, una de las alternativas de incorporación del tema al sistema multilateral sería por medio de la revisión de los ARUs y su reforzamiento para hacerlos más procompetitivos (OMC, 1997; UNCTAD, 1995c y 1999a).

En segundo término, el análisis más comprehensivo y con objetivos de coherencia sobre la relación entre comercio y competencia se inicia en el marco de la OMC en 1997, con el establecimiento del Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia.<sup>30</sup> En sus primeros años el grupo señalado se abocó a desarrollar un inventario y análisis de los instrumentos, las normas y las experiencias; y revisó las principales relaciones entre comercio y competencia, así como entre sus respectivas políticas. En los años siguientes la labor del grupo se concentró en evaluar aspectos como los siguientes:<sup>31</sup>

---

<sup>27</sup> Dhanjee (2001) indica que el Conjunto es un código internacional de conducta que trata con el control de prácticas restrictivas de negocios y constituye un instrumento de la cooperación Norte-Sur para el desarrollo.

<sup>28</sup> Este proceso no fue iniciado por la falta de resultados en la última Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún, en Septiembre 2003.

<sup>29</sup> Dentro del GATT pueden mencionarse los artículos: II.4 sobre monopolios de importaciones, VI de *antidumping*, XVI:4 de excepciones a la regla de no discriminación y XVII sobre empresas comerciales del Estado. En el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) los artículos VIII y IX sobre monopolios y proveedores exclusivos de servicios, y prácticas restrictivas en el sector de servicios, respectivamente. En el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), el artículo 40 -sección 8- que considera medidas frente a prácticas anticompetitivas relativas a licencias contractuales (ver también OMC, 1997: capítulo V.1).

<sup>30</sup> Decisión de la I Conferencia Ministerial de la OMC, realizada en Singapur, 1996.

<sup>31</sup> Véanse OMC, 1997, 2001c, 2002 a, 2002b y 2002c.

- la importancia de los principios fundamentales de la OMC —trato nacional, transparencia y nación más favorecida (NMF)— para la política de competencia y viceversa;
  - los criterios para promover la cooperación y comunicación entre países respecto de este tema;
  - la contribución de la política de competencia a los objetivos de la OMC, incluida la promoción del comercio; y,
- una serie de preocupaciones de los PED, incluida la creación de capacidad en estas materias.

Finalmente, en la última Conferencia de la OMC, celebrada en Doha en 2001, se resolvió iniciar negociaciones sobre la interacción entre comercio y política de competencia a partir de la V Conferencia (celebrada en México en septiembre de 2003). De acuerdo a la Declaración Ministerial de Doha, las negociaciones se harían sobre la base de una decisión sobre las modalidades de negociación, que debían adoptarse por consenso explícito durante la siguiente Conferencia. Esa Declaración, en los párrafos 23 a 25, entrega las orientaciones generales para el trabajo en el tema. Determina que el trabajo del Grupo pertinente de la OMC se abocará hasta dicha Conferencia a aclarar los principios fundamentales de transparencia, no discriminación y debido proceso, —incluidas las disposiciones sobre cárteles intrínsecamente nocivos—; modalidades de cooperación voluntaria y apoyo al fortalecimiento de las instituciones de competencia en los PED.<sup>32</sup> Entre las directrices la Declaración indica que la OMC trabajará con otras organizaciones intergubernamentales —como la UNCTAD— para dar respuesta a las necesidades de los PED y los Países Menos Adelantados (PMA) en la esfera señalada. También considera que el trabajo deberá prever la flexibilidad apropiada para tratar esas necesidades (OMC, 2001b).

Existe un relativo consenso en que las negociaciones sobre el tema en la OMC no podrían determinar una normativa común sobre competencia, pero sí acuerdos sobre sus principios básicos en el marco de los principios del comercio y sobre un marco de cooperación (Jenny, 2000). En tal sentido la UNCTAD indica que en todas las leyes de competencia aparecen los siguientes tres principios básicos: la prohibición de cárteles intrínsecamente nocivos; el control caso por caso de restricciones verticales, especialmente de parte de firmas dominantes; y el control de concentraciones por la vía de fusiones y adquisiciones (UNCTAD, 2002c: pp.23-4).

Respecto de la cooperación, la discusión efectuada en el marco del Grupo *ad-hoc* ha resaltado el carácter complementario de las disposiciones a distintos niveles —bilateral, regional, multilateral— y la necesidad de un acuerdo a este último nivel (OMC, 2002b).<sup>33</sup> La valorización de los acuerdos internacionales remite a la cooperación para casos de prácticas anticompetitivas con efectos transfronterizos y como medio para empujar el desarrollo de políticas de competencia doméstica.

Entre las discusiones que persisten se encuentran, en primer lugar, los principios básicos y el grado de armonización o estándares mínimos que debería alcanzarse. Luego, es parte del debate la forma en que se tratarán las disposiciones sobre competencia existentes en la OMC. Por último, uno de los temas más controvertidos es la pertinencia y el alcance de la aplicación de los mecanismos de solución de controversias en esta materia (UNCTAD, 1999a; Petersmann, 1999; OCDE, 1999). Todas éstas son también materias de amplio debate en el marco del mandato de Doha, a las que se agregan actualmente las discusiones sobre: el carácter de la cooperación, el ámbito en que debiera configurarse un acuerdo multilateral en competencia y el papel de la OMC, y la pertinencia de este acuerdo en la perspectiva de los PED (véanse PNUD, 2003 y Singh, 2002).

De acuerdo a lo previsto en el mandato de Doha, la UNCTAD ha desarrollado un trabajo de asistencia y coordinación con los gobiernos. Mediante ese trabajo, este organismo ha llegado a

<sup>32</sup> El trabajo durante 2002 y 2003 del Grupo *ad-hoc* se ha concentrado en ello.

<sup>33</sup> El documento citado revisa tres aspectos sobre la cooperación voluntaria: la necesidad de cooperación internacional; el examen de mecanismos de cooperación existentes; y las propuestas actuales en el marco de la OMC.

identificar diversos mecanismos de cooperación, evaluación y mediación, que servirían para un eventual Marco Multilateral de Competencia (MMC). Estos mecanismos serían: i.) la cooperación voluntaria —compromisos de cortesía negativa o positiva—, y el intercambio de información sujeto a normas de confidencialidad; ii.) mecanismos de consulta que podrían preverse en el MMC; iii.) los exámenes entre homólogos, mediante consultores independientes que llevan a cabo una evaluación exhaustiva sujeta a examen público para desarrollar las recomendaciones que correspondan; y iv.) mecanismos de alcance parcial para la solución de controversias (UNCTAD, 2002c).<sup>34</sup>

Por su parte, la OCDE enfatiza las discusiones en la OMC que giran en torno la necesidad de complementar las normas existentes con nuevas disposiciones o incluso alcanzar un acuerdo transversal sobre la aplicación de política de competencia (OCDE, 1999). Este dilema involucraría la evaluación de los principios centrales (*core principles*), los enfoques y estándares comunes, con alguna consideración al rol de la solución de controversias en estas materias. Sobre esa base desprende recomendaciones sobre los múltiples elementos que debería considerar un acuerdo a este nivel, según se ilustra en los documentos citados. Entre esos elementos destacan las acciones contra cárteles nocivos, la cooperación voluntaria y los mecanismos de cumplimiento para un acuerdo en la materia, lo que se relaciona con la aplicabilidad de la solución de controversias en este tema (OCDE, 2003b). Finalmente, en la perspectiva de la OCDE la factibilidad y deseabilidad de reglas multilaterales sobre competencia se fortalece en la medida que tales reglas interactúen con las otras formas y niveles de lograr coherencia entre políticas comerciales y de competencia (OCDE, 2001).

El trabajo relevado a nivel multilateral considera la diversidad de experiencias en la materia, desde las más consolidadas como la Unión Europea y de donde proviene el mayor impulso para negociar a este nivel, hasta el trabajo que se desarrolla en las negociaciones del ALCA. Como se ha indicado, el proceso hemisférico recoge a su vez, las experiencias en los países y subregiones que lo conforman. Estas experiencias resultan muy disímiles entre países de tamaños y niveles de desarrollo diferentes; por esta razón la dimensión del desarrollo constituye un ámbito de particular interés en el trabajo en curso a todas esas negociaciones.

## **C. Política de competencia, acuerdos internacionales y desarrollo**

Muchos PED han adoptado o reforzado leyes de competencia recién en los últimos años. Estas medidas se han tomado como parte de las reformas orientadas al mercado, desarrollándose junto a políticas de apertura comercial y de inversiones, a procesos de desregulación y de privatización. Con ellas los PED se proponen construir mercados más competitivos que permitan fortalecer el desempeño económico y el proceso de inserción internacional. Generalmente el pequeño tamaño de mercado de estos países y sus limitadas capacidades empresariales o de infraestructura restringen sus posibilidades de aprovechar mejor las iniciativas de liberalización, quedando al arbitrio de conductas anticompetitivas transfronterizas (UNCTAD, 1999 a). Para enfrentar tales riesgos requerirían precisamente de un fortalecimiento de sus políticas de competencia y de regulación que consideraran las barreras que se imponen sobre las empresas más vulnerables (por ejemplo las pequeñas y medianas empresas (PYMES)).<sup>35</sup> Pero ellos tienen escasa

---

<sup>34</sup> El balance reciente efectuado por la UNCTAD sobre este trabajo estructura los diversos argumentos debatidos y la necesidad de que los PED tengan una “agenda positiva” respecto del potencial MMC (UNCTAD, 2003b). El examen más exhaustivo en el trabajo de la OMC y otros organismos internacionales al respecto se encuentra en las últimas secciones del presente trabajo.

<sup>35</sup> Escapa al objetivo del presente trabajo examinar la interrelación de objetivos y complementariedad entre políticas de competencia y regulatorias, pero éste representa uno de los campos más desafiantes para el desarrollo actual de la política de competencia, en especial en el ámbito de los servicios públicos y de los procesos de privatización.

capacidad institucional, acceso a información y participación en acuerdos de cooperación internacional para enfrentar conductas anticompetitivas en los mercados internos o externos.

Los PED enfrentan el gran desafío de acortar la brecha entre la necesidad mayor y la existencia incipiente de la política de competencia en sus institucionalidades. Respecto de tal desafío la relación entre la política de competencia y el proceso de desarrollo puede analizarse básicamente desde dos ángulos. En primer lugar, desde el papel que puede jugar la política de competencia para el desarrollo, en su interacción con las políticas comerciales, industrial y de competitividad. En segundo lugar, desde la perspectiva de la incidencia del nivel desarrollo sobre la adopción de la política de competencia y su articulación con otros procesos de reformas, en especial la liberalización comercial.

En cuanto al primero de esos ángulos, como ya se ha indicado, los objetivos de la política de competencia son la promoción de la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores.<sup>36</sup> En términos más concretos, dentro del marco del Grupo de Trabajo *ad-hoc* de la OMC, los países han identificado diversos beneficios de la política de competencia, que justificarían su adopción en los PED. Junto con los beneficios de asignación eficiente de los recursos y de prevenir o enfrentar la rigidez estructural derivada de niveles de concentración excesivos, pueden destacarse las categorías siguientes (OMC, 1998):

- enfrentar los efectos sobre el acceso de las importaciones y sobre los mercados nacionales e internacionales, inducidos por prácticas anticompetitivas de las empresas que afectan el comercio y especialmente a los PED;
- aumentar la capacidad de atracción y maximizar el aprovechamiento de una economía respecto de la inversión extranjera, por la vía de mayor transparencia, de mecanismos de solución de controversias y de proteger la economía de prácticas anticompetitivas;
- ampliar los beneficios de la privatización y de las iniciativas de reformas reglamentarias y de desregulación, por medio de complementar estas funciones y otorgar una mayor coherencia de las políticas aplicadas a distintos sectores;<sup>37</sup> y,
- promover reformas de política a favor de la competencia y de una cultura de competencia.

Un objetivo central para aumentar el nivel de bienestar de la población en los PED es la promoción del crecimiento de largo plazo de la productividad, y en ese objetivo estos países pueden requerir un nivel “óptimo” de competencia que defienda a la economía de prácticas dañinas sin desestimular la inversión (Jenny, 2000). En ese contexto existe una discusión sobre la compatibilidad de la política de competencia con políticas industriales e incentivos a la inversión, como instrumentos importantes, especialmente en las fases iniciales de desarrollo.<sup>38</sup> Las políticas industriales pueden promover la generación y aprovechamiento de escalas, externalidades y aprendizaje y tener por lo tanto efectos concentradores potencialmente anticompetitivos. La aparente contradicción que las políticas industriales pueden tener con objetivos de competencia se resolvería si la política de competencia se orienta a la conformación de mercados contestables, como se indica en el punto II.a) (véase Tavares, 1996 a). Si bien las políticas de competencia e industriales comparten el objetivo de búsqueda de eficiencia, existe una distribución de roles y por tanto complementariedad entre ambas. La política de competencia propendería a la búsqueda de sistemas industriales eficientes —que considera la interacción dinámica entre canasta de bienes,

<sup>36</sup> La experiencia en distintos casos muestra que la legislación no sólo es compatible sino apoya los esfuerzos para mejorar la eficiencia y productividad de la economía (UNCTAD, 1999d y 2002d).

<sup>37</sup> Un ejemplo concreto en estas materias es el proceso de transnacionalización que ha seguido a las privatizaciones del sector de telecomunicaciones en la región, lo que ha elevado las barreras de entrada -por la magnitud de inversiones requeridas- y ha producido una mayor concentración por la vía de Fusiones y Adquisiciones (CEPAL, 2001b).

<sup>38</sup> Existen acuerdos de la OMC que limitan algunas políticas industriales, como son los casos de determinados subsidios, según el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC), o de restricciones vinculadas a la inversión contenidas en el Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC).

tecnología disponible y dimensión del mercado—, asegurando la transparencia en el funcionamiento de la economía y el bienestar del consumidor (Tavares, 1996b).

La experiencia muestra que es difícil prescribir prácticas generales al respecto, puesto que las condiciones de contexto son muy relevantes. Como se indicara en algunos casos enfrentados por las autoridades de competencia de Brasil, algunas soluciones —a procesos de concentración por ejemplo— han requerido de medidas que condicionan la conducta de las empresas involucradas para asegurar que no se generan daño a los consumidores finales o barreras para los restantes participantes ligados al sector correspondiente. Con todo, debe considerarse que las políticas de competencia tienen múltiples funciones que se retroalimentan respecto de prevenir o disuadir conductas anticompetitivas, sancionar e inducir rectificaciones de dichas conductas y hacer seguimiento de prácticas que, aunque no tengan un carácter restrictivo, podrían llegar a tenerlo (UNCTAD, 1999d).<sup>39</sup>

En la perspectiva de los PED se requeriría de una política de competencia que enfatizara los aspectos dinámicos de la eficiencia por sobre los estáticos, con una combinación óptima de competencia y cooperación, en un grado adecuado para mantener los incentivos a la inversión y en coordinación con políticas industriales para estimular los cambios estructurales requeridos para el desarrollo (Singh, 2002).<sup>40</sup> En esta perspectiva la política de competencia constituiría un componente de la política de competitividad y un requisito para los fines de desarrollo. Para este fin es requerido que tal política se ajuste a las condiciones de cada país, conservando por tanto grados de flexibilidad y espacios de política de modo de apoyar el desarrollo de largo plazo. Una de las posibilidades en este plano son las excepciones a la política de competencia, que de hecho son utilizadas por muchos países respecto de sectores sensibles, investigación y desarrollo, o PYMES (OCDE, 2003b).

Por otra parte, estos países han desarrollado procesos de liberalización del comercio y las inversiones y cuentan normalmente con mercados de menor tamaño que los hace enfrentar mayores riesgos en materia de competencia, por tratarse de actores más vulnerables ante el carácter transfronterizo de las prácticas anticompetitivas.<sup>41</sup> Por esta razón serían mayormente beneficiados con la cooperación internacional entre agencias, de la cual han estado ajenos, como se indicara en el punto II.b. Entre los problemas que afectan significativamente a sectores de interés de los PED y que requieren acciones a nivel internacional se encuentran los siguientes: i.) colusiones en servicios esenciales, como el transporte; ii.) prácticas anticompetitivas producto de alianzas globales en turismo; iii.) protección indebida a productos farmacéuticos por uso abusivo de protección de la propiedad intelectual (UNCTAD, 1999c).<sup>42</sup>

El segundo ángulo para mirar la relación entre desarrollo y política de competencia se refiere a la incidencia del nivel desarrollo sobre la adopción de esta política, y su articulación con otros procesos de reformas. Esto se expresa fuertemente en la institucionalidad heterogénea relativa a la

---

<sup>39</sup> Un ejemplo es el caso desarrollado en Argentina entre empresas proveedoras de tarjetas de crédito, en que empresas acusadas -por abuso de posición de dominante- amenazaban presuntamente a Bancos con los cuales ellas operaban para evitar que éstos pudieran celebrar contratos con las empresas denunciadas. En realidad existía el riesgo de adopción de una conducta discriminatoria a nivel internacional. Un precedente interesante es que esta conducta no pudo prosperar en un mercado, como la Unión Europea, por la acción de las respectivas autoridades de competencia. El riesgo de adopción tenía de todos modos efectos disuasivos hacia las empresas de la competencia y de hacerse efectivos habría tenido costos económicos importantes; por esta razón hubo recomendación por parte de las autoridades argentinas de competencia de hacer un seguimiento periódico de la evolución del mercado de este producto (CNDC, 1997).

<sup>40</sup> Esta orientación habría seguido la política japonesa en los años cincuenta a setenta, centrada en aspectos dinámicos y combinando cooperación y competencia. Por ejemplo, al premiar con subsidios y protección de las importaciones a oligopolios que competían entre ellos y tenían un buen desempeño exportador o de innovación (PNUD, 2003).

<sup>41</sup> La necesidad de mayores esfuerzos en este campo se profundiza, para adoptar y hacer cumplir leyes de competencia así como asumir tareas pedagógicas para fortalecer la cultura de competencia en los mercados de PED, debido a un desproporcionado número de fusiones que se observan en estos países (UNCTAD, 2002d).

<sup>42</sup> Este aspecto fue reconocido en la Declaración de Doha sobre el ADPIC y la salud pública (véase OMC, 2001b).

competencia que puede observarse en muchas experiencias, revelando las capacidades diferenciadas de regulación del Estado. Mientras los países de mayor desarrollo cuentan con una historia prolongada de legislación y disponen de instituciones consolidadas para la defensa de la competencia, en países de menor tamaño y nivel de desarrollo la legislación y las instituciones resultan incipientes o aún en construcción.

Los PED presentan limitaciones en términos de dotaciones institucionales y recursos humanos y financieros para definir su política de competencia y hacer cumplir sus leyes. Por esta razón, existe un relativo consenso en la conveniencia de la aplicación “progresiva” y “flexible” de la política de competencia.<sup>43</sup> Una posibilidad es empezar por abordar aspectos básicos, como los cárteles horizontales y el abuso de posición dominante, junto a tareas de promoción, para luego avanzar hacia aspectos más complejos como la integración vertical. Flexibilidad y progresividad son dos aspectos muy importantes en la discusión sobre TED en un acuerdo de competencia a nivel multilateral, como se explica en el capítulo IV de este trabajo. Al mismo tiempo, se ha subrayado la importancia de construir una “cultura de la competencia”, para lo cual es necesario coordinar las funciones de persuasión, represión y educación con respecto a la competencia. Para estos países la adopción de la política de competencia puede servir además de catalizador de la reforma económica, y en esa perspectiva justificar su prioridad, al tiempo de hacer esfuerzos por acceder a la cooperación (OMC, 1997; UNCTAD, 1999c).

Efectivamente, los acuerdos comerciales y la cooperación internacional –incluida la asistencia técnica– pueden jugar un papel importante en el proceso de construcción de una política de competencia en PED (Jenny, 2000). Esta es por lo tanto un área de relativo consenso en la conformación de un acuerdo multilateral de competencia en el marco de la OMC. Es más discutido sin embargo el carácter voluntario o vinculante que debería adoptar dicho acuerdo respecto de cooperación y el ámbito institucional en que debería desarrollarse. De cualquier modo, entre los beneficios de alcanzar dicho acuerdo se encuentran: el estímulo a la adopción de legislaciones domésticas, la articulación y coherencia para la normas sectoriales (que cuentan con elementos de competencia a nivel multilateral) y la posibilidad de enfrentar casos que se registran en mercados externos (UNCTAD, 2002c).

La interrogante principal es entonces, si corresponde y de qué manera considerar los diferentes niveles de desarrollo en el proceso de construcción de normas sobre competencia en el marco de una negociación comercial, en acuerdos plurilaterales como es el ALCA o en el sistema multilateral. Esto llevaría a preguntarse si deben establecerse reglas iguales para todos los participantes y, de no ser así, bajo qué criterios y modalidades deberían establecerse las diferencias. A fin de avanzar en esa reflexión el capítulo siguiente aporta antecedentes sobre la experiencia de TED en el marco multilateral.

---

<sup>43</sup> En la discusión sobre un acuerdo multilateral potencial en competencia estos conceptos tienen cierta especificidad. “Progresividad” se refiere a la dependencia del nivel de desarrollo de los países para establecer sus compromisos respecto de la competencia. “Flexibilidad” se relaciona con la posibilidad de que las leyes de competencia no sean las mismas para todos los países, y aun teniendo los mismos objetivos puedan diferir en términos sustantivos o de procedimientos (Jenny, 2000).





### **III. El trato especial y diferenciado (TED) en el sistema multilateral del comercio**

---

A lo largo de la historia del sistema multilateral, el concepto de TED ha tenido un notable desplazamiento. En especial, las dificultades para que los PED puedan ajustarse y cumplir con las normas establecidas en ese sistema, han determinado la revisión del tema. La experiencia adquirida al respecto y la discusión subyacente, es un antecedente clave para evaluar las posibilidades de TED respecto de un acuerdo sobre política de competencia en el marco multilateral.

#### **A. Desarrollo y trato especial y diferenciado en el GATT**

Desde muy temprano en la evolución del sistema multilateral del comercio, se ha reconocido la heterogeneidad de condiciones de desarrollo entre los países que lo conforman. Sin embargo, sus reglas fueron definidas para ser aplicadas de un modo uniforme, mediante el principio de no-discriminación, considerando la influencia positiva que se preveía tuviera el comercio sobre el crecimiento. Esta orientación tuvo algunos cambios luego que el derecho económico internacional empezara a conceptualizarse como un derecho compensador (CEPAL, 2001a).<sup>44</sup> (Véase recuadro 1).

---

<sup>44</sup> La discusión sobre las asimetrías y el trato especial y diferenciado en el sistema multilateral, así como su relación con las concepciones sobre el desarrollo económico y las estrategias derivadas, pueden verse en: CEPAL, 2001 a; CEPAL-Subsede México, 2001; Michalopoulos, 2000 y Whilley, 1999.

Un elemento esencial en esta discusión ha sido el carácter de no reciprocidad en ciertos compromisos para otorgar mayor flexibilidad a los PED, como fue incorporado con la Parte IV del GATT, a fin de que ellos puedan avanzar en su proceso de desarrollo apoyados por las reglas comerciales. Inicialmente las concesiones permitían a estos países mantener medidas de protección arancelaria o restricciones comerciales por motivos de balanza de pagos (Artículo XVIII). Con posterioridad el trato preferencial, por medio del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), tomó la forma de concesiones otorgadas por los países industrializados para el acceso preferencial de las exportaciones de PED a sus mercados. Con este sistema los PED deberían aumentar sus ganancias por exportaciones, promover su industrialización y acelerar su tasa de crecimiento.

A pesar de lo anterior persistieron y se incrementaron medidas que distorsionaban el comercio de productos de interés predominante de los PED, especialmente agropecuarios y textiles. Asimismo, el SGP presentaba condiciones inciertas para el acceso a mercados, excluía algunos sectores de interés para aquellos países y su nivel de preferencias se erosionaba con las reducciones tarifarias producto de las sucesivas rondas de negociaciones comerciales. Por otra parte, se encontraba en revisión la utilidad de las medidas concedidas a los PED para lograr su efectivo desarrollo, habida cuenta que éstos continuaban dependiendo de unos pocos productos básicos y persistía el deterioro de sus términos de intercambio (Michalopoulos, 2000).

Los países en desarrollo han incrementado, especialmente desde los años ochenta por la vía de políticas de apertura, su integración a la economía internacional y su participación ha resultado también creciente en las exportaciones mundiales y en el comercio de manufacturas. El contexto de reformas en que se encontraban estos países, y en particular los latinoamericanos, incrementó asimismo el interés por participar en el sistema multilateral. Todos estos antecedentes constituyen el preámbulo a la Ronda Uruguay, VIII Ronda de Negociaciones del GATT, iniciada en 1986.

**Recuadro 1****BREVE HISTORIA DEL TED ANTES DE LA RONDA URUGUAY**

El GATT 1947 no reconocía la situación especial de los PED, de modo que entre 1948 y 1955 estos países participaron en condiciones de igualdad en este sistema. Las primeras negociaciones luego del establecimiento del Gatt sí abordaron los problemas del desarrollo, como quedó expresado en 1948 en el Artículo XVIII: "Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico y la reconstrucción". En 1954-55 se hacen revisiones a este artículo y se incorporan hasta 1956 nuevas disposiciones, en particular las contenidas en el artículo XXVIII: "Modificación de las listas". Con esas innovaciones recién se otorga un mayor reconocimiento a las necesidades de los PED, la que redundaría en mayor flexibilidad para cumplir sus obligaciones. Este reconocimiento se profundizó en la década siguiente conduciendo finalmente a una ampliación del GATT.

El proceso de atención creciente a las condiciones y necesidades de países de menor desarrollo tuvo entre sus fundamentos las conclusiones de un comité de expertos, Informe Haberler de 1958, que reconocía los efectos desfavorables de los acuerdos en política comercial sobre los países productores de materias primas. A partir de este informe, los países que conformaban el GATT adoptaron diversas declaraciones que explicitaban y ampliaban las consideraciones especiales a países de menor desarrollo, aceptando que en futuras negociaciones tarifarias no se necesitaba aplicar el principio de reciprocidad entre países de distinto nivel de desarrollo.

Esta reorientación quedó plasmada durante la Ronda Kennedy (1963-1967), particularmente por medio de la incorporación de la parte IV en el GATT sobre "Comercio y Desarrollo" –Artículos XXXVI al XXXVIII- y el establecimiento del Comité de Comercio y Desarrollo (1964).<sup>a</sup> Estas disposiciones otorgaban una base potencialmente más sólida para que los PED buscaran medidas especiales en su favor, pero estos países evaluaban que sus principales problemas de índole comercial seguían sin solución, particularmente en el ámbito de sus productos básicos.

Otro hito fue marcado durante 1971, con la autorización del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que había sido operado al amparo de la UNCTAD desde 1968,<sup>b</sup> en forma voluntaria por parte de los países desarrollados. Los regímenes establecidos por estos países en el marco del SGP se incluyeron en el ámbito de aplicación del GATT, por medio de una exención al trato NMF (*waiver* al Artículo I). A inicios de los 70's comienza a percibirse más claramente la interrelación entre los procesos de reestructuración de países desarrollados y en desarrollo, reconociendo que las dificultades de estos últimos con el comercio de manufacturas depende de algo más que el acceso a mercados.

Sin embargo, es durante la Ronda Tokio (1973-1979) cuando se producen los mayores avances en torno a estas preocupaciones. Desde su lanzamiento se explicita en ella el objetivo de otorgar mayores beneficios al comercio de PED. Entre las decisiones más importantes de esta Ronda se encuentra la "Cláusula de Habilitación" denominada formalmente: "Decisión sobre trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo". Dicha Cláusula otorgó base jurídica y permanencia a la aplicación del SGP y a la formulación de acuerdos preferenciales entre PED.<sup>c</sup> En términos más generales, durante la citada Ronda se adopta el concepto de TED, el que es incorporado a diversos acuerdos emanados de ésta, si bien muchos de ellos quedaron con un carácter sólo plurilateral. Al finalizar esta Ronda se estableció un programa de trabajo para examinar las medidas de protección que afectarían las importaciones procedentes de PED y la Reunión Ministerial de 1982 abordó mayores preocupaciones en materia de desarrollo.

**Fuente:** Elaboración propia a base de UNCTAD, 1985 y OMC, 1999.

- a. Dentro de este período fue creada la UNCTAD para abordar los problemas del comercio y el desarrollo.
- b. Desde la UNCTAD I, en 1964, se planteaban las preferencias tarifarias.
- c. Con la Cláusula de Habilitación se incorpora implícitamente el concepto de graduación, al considerar que los PED harían una integración más completa al sistema en la medida que fortalecieran sus economías (UNCTAD, 1985, p.111). Este principio también se incorporó en algunos acuerdos plurilaterales de la Ronda de Tokio (OMC, 1999, p.16)

## B. El trato especial y diferenciado en la OMC, reorientaciones en la Ronda Uruguay y la “aplicación” de sus acuerdos

La Ronda Uruguay representó un viraje respecto de los principios prevalecientes al establecer condiciones de reciprocidad a largo plazo para la mayoría de los países participantes (desarrollados y en desarrollo). Los resultados de la Ronda Uruguay respecto del TED representaron un desplazamiento desde el acceso preferencial de mercados y la protección de derechos, hacia la facilitación del cumplimiento de las obligaciones –normas- en la OMC, que haría menos onerosa la transición. Esta reorientación es significativa porque el enfoque general de la OMC es el de un sistema basado en normas, las que han ido abarcando crecientemente políticas internas de los países.<sup>45</sup> Al mismo tiempo, ellas están sujetas a un mecanismo más claro y firme para asegurar su cumplimiento, mediante el sistema de solución de diferencias de la OMC.

La dimensión del desarrollo en la Ronda Uruguay, 1986-1994, se expresó en primer lugar en la plena incorporación de dos sectores de interés para los PED en la normativa multilateral, agricultura y textiles. Si bien los alcances de su liberalización son más bien limitados. Los PED tuvieron una participación mayor en estas negociaciones, asumieron compromisos amplios en la totalidad de los acuerdos emanados de la Ronda y han tenido una presencia activa en las tareas de aplicación (*implementation*) y negociación posteriores que derivaron de estos acuerdos. La casi totalidad de los países de la región pertenecen a este grupo de países, contribuyendo en todas estas procesos. Dentro de esas tareas, los PED han participado significativamente también en procesos de solución de diferencias, cuyo perfeccionamiento se evalúa beneficioso para estos países.<sup>46</sup>

Por su parte, el viraje inducido por la Ronda Uruguay en el TED, al establecer condiciones de reciprocidad a largo plazo, estuvo acompañado de una distinción más definida entre Países Desarrollados (PD), PED y Países Menos Adelantados(PMA).<sup>47</sup> Las excepciones permanentes o de plazo mayor para el cumplimiento de los compromisos fueron reservados sólo para estos últimos. Por otra parte, no se consolidaron los SGP. Al mismo tiempo, la ampliación de temas sujetos a acuerdos dirigidos a ámbitos diferentes de políticas, han incidido a su vez en mecanismos diversos para el TED en el sistema multilateral. De acuerdo a la tipología utilizada por la OMC, existen básicamente las siguientes formas:<sup>48</sup>

- Aumento de oportunidades comerciales que deben proporcionar los países miembros a los PED. Este aumento reviste muchas veces la forma de una cláusula de “máximo empeño” y por tanto no tiene un carácter mandatario. Las disposiciones en esta categoría se relacionan en su mayoría con aspectos de acceso a mercados.
- Reconocimiento y protección de los intereses de los PED, por la vía de medidas que los miembros deben adoptar o evitar, según sea la materia, para salvaguardar los intereses de tales países.
- Flexibilidad en los compromisos, medidas, y utilización de instrumentos de política. Esta modalidad considera las exenciones o menores niveles de compromisos a que pueden acogerse

---

<sup>45</sup> Dentro de las normas se encuentran temas como los siguientes: los subsidios y medidas compensatorias, las medidas contingentes, medidas relativas a la inversión y a la propiedad intelectual, la valoración aduanera y los estándares. Por su parte, la liberalización de los servicios se relaciona en gran medida con el desarrollo normativo.

<sup>46</sup> El papel de los países de América Latina y el Caribe, especialmente en el sistema de solución de diferencias y en las actuales negociaciones y trabajos en la OMC, puede verse en CEPAL, 2003. Respecto del proceso preparatorio a Doha, con referencias a intereses y participación de los países de la región, véase Silva, 2001.

<sup>47</sup> En la OMC no existe una definición de países en desarrollo, de modo que su condición se adquiere por auto selección. De los casi 140 miembros de la OMC a fines del 2000, más de 100 se encontraban en esta categoría, lo que incluye alrededor de 30 PMA. Por otra parte, toma la designación efectuada por las Naciones Unidas para identificar a los PMA. Actualmente hay 49 países en la lista de las Naciones Unidas, 30 de los cuales han pasado a ser Miembros de la OMC; de ellos sólo un país de la región –Haití- pertenece a esta categoría.

<sup>48</sup> La revisión exhaustiva de éstos se encuentra en OMC (1999) y una evaluación de su aplicación en OMC (2001a).

- los PED. En el caso del Acuerdo General sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio – OMC (AGCS) la flexibilidad está integrada en la estructura general del acuerdo.
- Períodos de transición incorporados en varios Acuerdos de la Ronda de Uruguay (ARUs), corresponden a exenciones de carácter temporal para su plena aplicación por parte de los PED. Es un mecanismo especialmente previsto en acuerdos sobre normas.
  - Asistencia técnica: es un compromiso establecido especialmente en aquellos acuerdos que requieren de una capacidad más exigente para su aplicación, por lo mismo a veces está ligada a períodos de transición.
  - Disposiciones para los PMA: existe una serie de compromisos y exenciones especiales para el tratamiento de los PMA, además de gozar del trato contemplado para los PED.

La presencia de estos compromisos se distribuye a lo largo de casi todos los ARUs, asumiendo un carácter variable en cada uno de ellos, como se ilustra en el cuadro 1. La OMC distingue la existencia de dos tipos de compromisos entre estos instrumentos. En primer lugar, aquellos que suelen prever medidas positivas de los países a favor de los PED, muchos de los cuales no son de carácter obligatorio, y en segundo lugar, aquellos a que los PED pueden acogerse si lo desean —puntos 3 y 4 del párrafo anterior—. El primer tipo de medidas predomina sobre el segundo (OMC, 2001 a).

El desplazamiento inducido por los resultados de la Ronda Uruguay respecto del TED hacia el cumplimiento de las obligaciones en la OMC también representó un cambio del énfasis de la demanda —acceso a mercados— hacia la oferta —los instrumentos y espacios de política para el desarrollo productivo. Por esta razón, el TED también se ha orientado a la construcción de capacidades en los PED, pasando de ser un instrumento de “desarrollo” a ser uno de “ajuste” (Tórtora, 2002). El objetivo perseguido era la integración gradual pero efectiva de estos países al sistema internacional. En este empeño se incluyen especialmente la asistencia técnica, los mayores períodos de transición y varias recomendaciones para que los PD otorguen trato preferencial a los PED.

La evaluación realizada en diversos análisis sobre la efectividad del TED revela que tales instrumentos han cumplido solo parcialmente sus objetivos y han sido insuficientes para las transformaciones que deben encarar los PED. Estas limitaciones y debilidades pueden derivar de cuestiones como las siguientes: i.) la debilidad de las recomendaciones, ii.) las insuficiencias en la asistencia técnica; iii.) las limitaciones en las formas de aplicación de acuerdos de interés de PED, como el textil y agrícola; y iv.) la insuficiencia de los períodos de transición —el instrumento disponible más utilizado— para las transformaciones institucionales requeridas a estos países, etc.<sup>49</sup> Por ello, los trabajos emanados de la Declaración de Doha en este campo se orientan a examinar las disposiciones de TED “con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas” (OMC, 2001 b, N.44).

A la evaluación anterior se agregan otras consideraciones preocupantes sobre los efectos de los ARUs en el desempeño de los países en desarrollo. Estas consideraciones incluyen problemas y desafíos derivados del creciente “neoproteccionismo” en PD y de las asimetrías derivadas de los acuerdos. Las expresiones de creciente “neoproteccionismo” en PD se producen por medio de la aplicación amplia y exigente para los países en desarrollo de: medidas contingentes, estándares de diversa índole, y las incertidumbres y condicionalidades del SGP. Por su parte, las asimetrías se manifiestan en dimensiones como los siguientes:

<sup>49</sup> Una evaluación de estos desplazamientos y sus resultados se encuentra en UNCTAD, 1999; Whalley, 1999; Laird, 2000; Michalopoulos, 2000; CEPAL, 2001, CEPAL-Subsede México, 2001; OMC, 2001 a; y Tórtora, 2002.

- el sesgo favorable a los PD en la liberalización de sectores que presentan ventajas de acuerdo al nivel mayor de desarrollo, como son las manufacturas y los servicios;
- la concepción de los acuerdos favorecedores de prácticas y políticas predominantes en PD y que exigen por tanto reorientaciones o acotan los espacios de políticas para los PED. Este es el caso de acuerdos como los de subsidios y de propiedad intelectual;
- los costos derivados de mayores requerimientos de capacidades humanas e institucionales y del rediseño de políticas y mecanismos de ajuste frente a los efectos de estos acuerdos;<sup>50</sup> y
- la evolución de acuerdos establecidos post-Ronda, que han favorecido los intereses de PD. Esto ocurre en materia de servicios (telecomunicaciones, servicios financieros), o en el Acuerdo sobre Tecnologías de Información (ATI); en contraposición al poco avance en la liberalización del modo 4 en el AGCS (movimiento de personas) que era de interés de los PED.

La evaluación que se hace a la estructura del AGCS escapa en cierta medida a esa crítica, ya que dicho acuerdo otorga flexibilidad para asumir compromisos de acuerdo al nivel de desarrollo. Tanto la concepción existente en ese acuerdo como los argumentos críticos descritos en párrafos anteriores alimentan la revisión actual en el trabajo post-Doha. Teniendo en cuenta tales argumentos, esa revisión es más amplia que la referida al TED, en la perspectiva de reequilibrar derechos y obligaciones entre países de distinto nivel de desarrollo.

### C. Revisiones al TED en el sistema multilateral

La superación de las limitaciones expuestas en el punto anterior constituye buena parte del trabajo de “aplicación” (*implementation*) que han demandado activamente los PED en las últimas conferencias ministeriales de la OMC, claramente en Seattle y luego en Doha.<sup>51</sup> Muchas de esas demandas estaban referidas a los acuerdos sobre normas y en mayor proporción que a cuestiones de acceso a mercados. Los avances en estas materias también llegaron a ser una condicionante para arribar a un acuerdo sobre una agenda de negociación más amplia que la “agenda incorporada” (*built-in-agenda*) de la Ronda Uruguay. Ello se refleja en varias declaraciones y decisiones alcanzadas en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Doha del 10 al 14 de noviembre de 2001 (OMC, 2001b).<sup>52</sup>

La Declaración Ministerial de la citada Conferencia atiende las preocupaciones de los PED de diversas maneras, en lo que se ha denominado un “programa de Doha para el desarrollo”. Entre los aspectos destacables pueden mencionarse su orientación explícita al desarrollo, la importancia de la cooperación y construcción de capacidad, y el inicio del trabajo institucionalizado en temas de interés de los PED.<sup>53</sup> En primer lugar, la Declaración explicita la orientación al desarrollo a lo largo de todas sus decisiones, aborda las preocupaciones sobre aplicación (No. 12) y reafirma que el TED es parte integrante de los acuerdos de la OMC, con el mandato de reforzar sus

---

<sup>50</sup> Una evaluación de los costos y exigencias que impone la aplicación de acuerdos como el ADPIC, el de Valoración Aduanera y el de medidas sanitarias y fitosanitarias, puede verse en Finger y Schuler, 1999.

<sup>51</sup> Más del 50% de las propuestas a la Conferencia en Seattle provenía de PED. En el ámbito del TED, las propuestas de los PD apuntaban principalmente al acceso a mercados (agrícolas), la asistencia técnica y el trato especial a P.M.A. Por su parte, los PED consideraban cuestiones de plazos para la aplicación de los ARU, de operacionalización del TED, de aspectos relativos a la oferta (como el espacio de políticas o la transferencia tecnológica), y de limitar la condicionalidad impuesta en los acuerdos de acceso preferencial en materias no vinculadas al comercio (laboral, ambiental).

<sup>52</sup> La agenda negociadora incluye ocho conjuntos de temas, seis de los cuales son parte del “compromiso único”: i) cuestiones relativas a la aplicación; ii) agricultura; iii) servicios; iv) acceso a mercados para productos no agrícolas; v) derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio; vi) normas de la OMC (incluye las disciplinas sobre *antidumping*, subvenciones y derechos compensatorios, y los acuerdos regionales); vii) entendimiento sobre Solución de diferencias; y viii) comercio y medio ambiente. Estas negociaciones deberán finalizar a más tardar el 1 de enero de 2005, aunque las negociaciones relativas a introducir mejoras y aclaraciones sobre Solución de Diferencias tienen un plazo más corto (mayo de 2003). En la reunión de Cancún, en septiembre de 2003, se evaluaría el avance de diversos grupos de trabajo y podría haber una decisión sobre el inicio de negociaciones en los temas Singapur, donde se encuentra la política de competencia (OMC, 2001b). Véanse también Silva, 2001; y CEPAL, 2003.

<sup>53</sup> Entre paréntesis se indican los numerales dentro de los documentos respectivos.

disposiciones (No.44). En segundo término, contiene los compromisos en materia de cooperación y creación de capacidad, da prioridad a las economías pequeñas, vulnerables y en transición (No. 38-41), así como a la acción reforzada para los PMA (No. 42-43). Finalmente, la citada Declaración refleja la decisión de conformar tres grupos de trabajo sobre temas de interés de los PED, a saber: uno sobre Economías Pequeñas (No. 35), que propende a una mayor integración de las economías pequeñas y vulnerables en el sistema multilateral del comercio; otro sobre Comercio, Deuda y Finanzas (No. 36), para contribuir a una solución del problema de endeudamiento de los países de menor desarrollo relativo y reforzar la coherencia entre políticas comerciales y financieras internacionales; y un tercero que abordará la relación entre Comercio y Transferencia de Tecnología (No. 37), para evaluar recomendaciones a fin de incrementar la transferencia de tecnología a los PED.

Complementariamente, mediante una Decisión especial, la Conferencia Ministerial resuelve abordar "... las cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación...". Esta decisión aborda más de 10 acuerdos de la Ronda Uruguay e incluye disposiciones especiales sobre TED que articulan con lo previsto en la Declaración Ministerial (No.12). La decisión sobre Aplicación prevé en este tema las tareas siguientes para el Comité de Comercio y Desarrollo (CCD): evaluar la transformación de cláusulas voluntarias de TED en obligatorias; buscar formas adicionales para hacer más eficaces las disposiciones de TED; y, evaluar cómo incorporar el TED a la estructura de normas de la OMC. Otras tareas que derivan de la Decisión también constituyen perfeccionamiento y operacionalización del TED (OMC, 2001 b).

Finalmente hubo otras decisiones de interés para los países en desarrollo en áreas más específicas y que otorgan, en términos globales, una mayor flexibilidad a estos países para algunas decisiones de política. Estas decisiones fueron las siguientes (véase en la página web de la OMC: "Programa de Doha para el Desarrollo" – Los textos de Doha):

- Una declaración sobre propiedad intelectual y salud pública, que propende a flexibilizar el uso del ADPIC (Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad intelectual relacionados con el Comercio – OMC (conocido por su sigla en inglés: TRIPS) a fin de enfrentar problemas de salud pública, y deja la tarea de buscar soluciones a las limitaciones que enfrentan países con menor capacidad productiva en este campo;
- La prórroga del período de transición a ciertos países respecto de la prohibición de subsidios a la exportación; y
- La autorización del Acuerdo de Cotonou, acuerdo preferencial no recíproco firmado entre las Comunidades Europeas y los Estados de Asia, el Caribe y el Pacífico (ACP).

Hasta fines de 2002 los avances reales en el trabajo descrito fueron muy limitados, postergadas las fechas acordadas para avanzar en los temas del programa de desarrollo y con diversas discrepancias entre los países para resolver muchas de las tareas previstas sobre aplicación (CEPAL, 2003). Una situación poco propicia para hacer progresar las tareas específicas sobre el TED, y que persistió hasta fines de 2003— y en un marco de pocos resultados también en otros ámbitos de interés para los PED, como es la negociación agrícola.

El Comité de Comercio y Desarrollo (CCD) ha conducido el trabajo post-Doha sobre TED, cuyas materias se han organizado en torno a los siguiente aspectos:<sup>54</sup> i.) cuestiones sistémicas y transversales institucionales, que incluyen: los principios y criterios para el TED, la Cláusula de Habilitación, la propuesta de un mecanismo de vigilancia, los períodos de transición, la diferenciación y graduación, entre otros; ii.) propuestas sobre ARUs específicos, casi 90 a mediados de 2003; iii.) asistencia técnica y financiera, así como capacitación; y iv.) la incorporación del TED en las normas de la OMC. Las brechas existentes en las posiciones de los

<sup>54</sup> Párrafo 44 de la Declaración Ministerial y 12 de la Decisión sobre Aplicación.

países, aproximadamente en el corte Norte-Sur, se producen por diferencias en interpretación del mandato y la necesidad potencial de ubicar estas negociaciones en un contexto más amplio para mantener el equilibrio entre derechos y obligaciones. Asimismo, son objeto de debate el ámbito institucional dentro de la OMC en que deberían hacerse tales conversaciones y el orden en que debería desarrollarse dicho trabajo (jerarquía entre temas transversales y de acuerdos específicos) (ICTSD-IISD, 2003; OMC, 2002, 2003).

La situación descrita ha llamado la atención a la gobernabilidad del sistema multilateral y a la necesidad de nuevos enfoques para enfrentar las pronunciadas asimetrías ya identificadas (Ortiz, 2002; Tórtora, 2002). También se argumenta que es imprescindible una nueva conceptualización del TED que satisfaga los componentes del desarrollo que no estaban contemplados en los acuerdos existentes y que la misma sea incorporada en los temas más exigentes para los PED, incluidos los temas Singapur de potencial negociación (Singh, 2003).

Es válida la demanda por un sistema que establezca mayor equidad y condiciones de competencia leal cuando existen condiciones estructurales diferentes. En ese contexto, la tendencia a la nivelación del campo de juego que ha marcado la evolución reciente del sistema multilateral tendería a profundizar la heterogeneidad. Por ello, puede no ser suficiente la orientación a la reciprocidad y a la facilitación en el cumplimiento de normas que ha caracterizado el último período. Una consideración más amplia de la dimensión del desarrollo en el sistema multilateral abre diversas interrogantes, sobre orientación, contenido y ámbito en que debería establecerse un TED, como se discute a continuación.

En primer lugar, frente al desarrollo del sistema multilateral, y su ampliación de agenda y de participantes, ¿cuáles serían las modalidades nuevas del TED y de la incorporación de la dimensión de desarrollo en las negociaciones comerciales?. Una de las modalidades planteadas es el enfoque sectorial y disciplinas pertinentes en contraposición al de graduación basada en criterios nacionales globales (Tórtora, 2002). El argumento que apoya esta propuesta es que a nivel sectorial pueden identificarse mejor que a nivel de la economía en su conjunto las restricciones de oferta, el nivel de competitividad y la capacidad institucional. Otra dimensión alegada, es la de mayores espacios de política de desarrollo para los PED, reconocida la necesidad de la acción proactiva para atender problemas estructurales y especialmente al considerar la extensión de las reglas multilaterales hacia políticas domésticas (Corrales-Leal, 2003).

Puesto en términos más generales, cabe plantearse la pregunta sobre el modo en que el TED, si corresponde, por medio de temas, enfoques o estructura de acuerdos, contribuye a superar aquellos problemas con que normalmente se caracterizan a los PED. Entre tales problemas pueden citarse los siguientes: el bajo nivel de industrialización, los altos costos de financiamiento para el desarrollo productivo, la falta de o dificultoso acceso a tecnología, la dependencia de las exportaciones de pocos productos básicos, la vulnerabilidad (en la balanza de pagos), el déficit de infraestructura, etc. (UNCTAD, 1999b):

Derivada de la inquietud planteada en el párrafo anterior, también surge la interrogante de si se trata de la necesidad de un TED a determinados países o de la urgencia de resolver problemas y situaciones estructurales del sistema, que afectan especialmente a los PED. Entre esas situaciones pueden mencionarse la segmentación de mercados de capitales a escala internacional, derivada de la heterogeneidad existente en las evaluaciones de riesgo nacional, o las asimetrías de poder entre los países. Más específicamente, preguntarse si la necesidad de asistencia y construcción de capacidades recae específicamente sobre las transformaciones inducidas por la aplicación de los ARUs o sobre reformas globales. Interrogante que surge al considerar que los acuerdos cubren aspectos muy específicos mientras que las reformas para aplicarlos suelen tener requisitos más amplios (Finger y Schuler, 1999).



Finalmente, en un tema de gran trascendencia para la región de América Latina y el Caribe: ¿qué función le cabe al regionalismo para enfrentar las carencias y deficiencias asociadas a los PED?. Esa cuestión considera los esquemas de integración como un espacio para generar economías de escala, de aprendizaje y para aumentar el poder de negociación. En ese plano, los países han sido muy activos en acuerdos bilaterales —dentro y fuera de la región— en primera instancia para ampliar y estabilizar las condiciones de acceso a mercado. Sin embargo, dichos acuerdos y especialmente aquellos con países desarrollados también han incorporado normas para las cuales aún no existe un marco multilateral. Lo mismo ocurre con las negociaciones en curso en el ALCA, incluidas la política de competencia. Por su parte, en el ámbito de los acuerdos subregionales se ha proseguido la construcción de instituciones regionales y existe una creciente voluntad por profundizar la coordinación de las políticas económicas y sociales. Reconocidas las interdependencias entre las negociaciones en los distintos ámbitos —multilateral, hemisférico, subregional o bilateral— restarían esfuerzos aún por fomentar una complementariedad virtuosa en el desarrollo institucional a todos esos niveles (Ocampo, 2003; CEPAL, 2002 b).

En esa línea de interrogantes, y más allá de la pertinencia y ámbito en que debería ubicarse la coordinación internacional sobre política de competencia, el TED adecuado en el sistema multilateral de comercio abre inquietudes adicionales. Por una parte, los sistemas existentes presentan una gran diversidad que proviene de las distintas tradiciones jurídicas en los países. Por otra, el grado de interdependencia de las economías es creciente y ha configurado o profundizado prácticas anticompetitivas con impactos transnacionales. Con esas consideraciones, y teniendo en cuenta además que el nivel de desarrollo y tamaños de las economías suelen estar asociados a la existencia y madurez de los sistemas de competencia, es legítimo preguntar por el papel que podría desempeñar un TED que estimulara y facilitara la adopción y desarrollo de dicha política en los PED.

Respecto de la región, la mayoría de los países del Caribe no cuenta con legislación al respecto; de los restantes países, la mayor parte ha implementado —o reformado— políticas e instituciones durante los años noventa o se encuentra en proceso de formulación y discusión de proyectos al respecto. De modo que, reconociendo que la asistencia técnica juega un papel preponderante en las negociaciones multilaterales en esta materia, y considerando la experiencia con los instrumentos del TED con relación a otras normas en la OMC, para cumplir con los objetivos mencionados, varios otros componentes deben estar contemplados. La tarea es identificar otros componentes que podrían preverse para cumplir con los objetivos mencionados. En esa línea el capítulo siguiente explora la experiencia y propuestas al respecto, en las que destacan aquellas de mayor especificidad en materia de competencia, para la región (como la flexibilidad por medio de excepciones o la cooperación entre agencias de competencia).

Cuadro 1

PRINCIPALES DISPOSICIONES DE TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO EN LOS ACUERDOS DE LA RONDA URUGUAY <sup>55</sup>				
TEMA-ACUERDO (No. Artículo GATT)	AUMENTO DE OPORTUNIDADES COMERCIALES <sup>56</sup>	SALVAGUARDAR INTERESES DE PED	FLEXIBILIDAD DE COMPROMISOS <sup>57</sup>	
			PERIODOS DE TRANSICIÓN	
			TOTAL POR ACUERDO <sup>58</sup>	
GATT	* A.XXXVII: priorizar productos de interés PED Cláusula de habilitación: trato preferencial Considerar intereses de PED	** Disposiciones de no reciprocidad Consolidación arancelaria a nivel mayor que el aplicado Medidas en Balanza de pagos <sup>59</sup>		30
AGRICULTURA y Decisión sobre los efectos de la reforma agrícola en los PMA y PINA	Preservar acceso a alimentos a PMA y PINA	** PED: menores reducciones arancelarias y de subsidios Flexibilidad para algunas subvenciones PMA: eximidos de compromisos de reducción Medidas para aplicación de <i>antidumping</i> a PED	PED: 10 años [ref.: PD: 6 años]	19
ANTIDUMPING (Artículo VI)	Explorar soluciones constructivas frente a PED			1
M. SANITARIAS Y FITOSANITARIAS	Considerar necesidades especiales de PED		PED: 2 años	5
OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO (OTC)	** Considerar necesidades especiales de PED	PED: excepciones acotadas a cumplimiento		16
SALVAGUARDIAS (Artículo XIX)	Criterio de <i>minimis</i> para PED			2

<sup>55</sup> Incluye disposiciones que se mantienen de la normativa preexistente. No incluye las disposiciones sobre asistencia técnica presentes en muchos de los acuerdos citados. Los PMA disponen de todas las facilidades de los PED más algunas específicas que se indican. El asterisco doble (\*\*) indica un número significativo de disposiciones de TED en la categoría y acuerdo en que se señalan.

<sup>56</sup> Por medio de acceso a mercados.

<sup>57</sup> El informe de OMC (1999) señalaba que esta categoría incluía 43 de las 97 disposiciones de TED contabilizadas.

<sup>58</sup> Número de disposiciones de TED en cada acuerdo, incluyendo las de asistencia técnica y de ayuda a PMA (OMC, 2001 a, Rev.1: 14-15).

<sup>59</sup> La Ronda Uruguay representa mayor rigor en disciplinas como esta.

Cuadro 1 (Conclusión)  
PRINCIPALES DISPOSICIONES DE TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO EN LOS ACUERDOS DE LA RONDA URUGUAY<sup>60</sup>  
TOTAL POR  
ACUERDO<sup>63</sup>

TEMA-ACUERDO (No. Artículo GATT)	AUMENTO DE OPORTUNIDADES COMERCIALES <sup>61</sup>	SALVAGUARDAR INTERESES DE PED	FLEXIBILIDAD DE COMPROMISOS <sup>62</sup>	PERÍODOS DE TRANSICIÓN	TOTAL POR ACUERDO <sup>63</sup>
SUBSIDIOS Y MEDIDAS COMPENSATORIA AS		** Criterios de minimis para PED	**		
TEXTILES Y VESTIDO	PMA: trato más favorable en la desgravación			PED: 5 y 8 años para s. prohibidos PMA: exentos	16
VALORACIÓN ADUANERA (Artículo VII)				PED: 5 años	8
MEDIDAS DE INVERSIÓN (MIC)				PED: 5 años PMA: 7 años [ref.: PD: 2 años]	4
COMERCIO DE SERVICIOS (AGCS)	A.IV: facilitar participación creciente a PED		Liberalización progresiva según nivel de desarrollo PED: Posibilidad de imponer condiciones a proveedores externos		15
PROPIEDAD INTELLECTUAL (ADPIC)		Facilidades para la transferencia de tecnología **		PED: 5 años PMA: 11 años [ref.: PD: 1 año]	6
SOLUCIÓN DE CONTROVERSIA			Participación en paneles, extensión de plazos		11
<b>TOTAL POR TIPO DE TED<sup>64</sup></b>	<b>14</b>	<b>50</b>	<b>33</b>	<b>19</b>	<b>155<sup>65</sup></b>

Fuente: OMC (1999 y 2001a)..

<sup>60</sup> Incluye disposiciones que se mantienen de la normativa preexistente. No incluye las disposiciones sobre asistencia técnica presentes en muchos de los acuerdos citados. Los PMA disponen de todas las facilidades de los PED más algunas específicas que se indican. El asterisco doble (\*\*) indica un número significativo de disposiciones de TED en la categoría y acuerdo en que se señalan.

<sup>61</sup> Por medio de acceso a mercados.

<sup>62</sup> El informe de OMC (1999) señalaba que esta categoría incluía 43 de las 97 disposiciones de TED contabilizadas.

<sup>63</sup> Número de disposiciones de TED en cada acuerdo, incluyendo las de asistencia técnica y de ayuda a PMA (OMC, 2001 a, Rev.1: 14-15).

<sup>64</sup> Número de disposiciones por cada tipo de TED (OMC, 2001 a, Rev.1: pp.14-15)

<sup>65</sup> Incluye 14 disposiciones de asistencia técnica y 24 de ayuda a PMA, que no se detallan en este cuadro (OMC, 2001 a, Rev.1: pp. 14-15).



## **IV. El trato especial y diferenciado (TED) en las negociaciones multilaterales potenciales sobre política de competencia**

---

La relación entre política de competencia y el desarrollo es un tema relevante para los países de la región habida cuenta de las heterogeneidades que presenta su institucionalidad y madurez en esta materia. En el capítulo II fueron identificadas dos perspectivas desde las que puede estudiarse la relación entre política de competencia y desarrollo. Por una parte, el papel de la competencia en la promoción del desarrollo económico y social, y por otra, la importancia de incluir el grado de desarrollo en la adopción de una política de competencia, y las instituciones jurídicas asociadas. En el capítulo III, se mostró que el TED en el ámbito multilateral se expresa básicamente en el aumento de oportunidades comerciales a los PED, en la salvaguardia de sus intereses, en una mayor flexibilidad en el cumplimiento de sus compromisos, períodos de transición y asistencia técnica.

Las experiencias acotadas del TED en acuerdos internacionales sobre competencia resultan un antecedente adicional a la discusión emergente ante las negociaciones que podrían venir en el ámbito multilateral. Este capítulo se propone revisar brevemente estas experiencias y luego abordar las dimensiones y propuestas que aparecen actualmente en términos específicos en esos debates. También se harán algunas referencias en especial a las condiciones y visiones de países de la región de América Latina y el Caribe en estos temas.

## A. Trato especial y diferenciado en acuerdos internacionales de política de competencia

El Conjunto de principios y normas sobre competencia de las Naciones Unidas, elaborado en 1980 por la UNCTAD, constituye un antecedente básico con relación a un marco normativo sobre competencia que considere la dimensión del desarrollo.<sup>66</sup> Este “Conjunto” constituye un acuerdo multilateral no vinculante adoptado desde la fecha indicada y es evaluado quinquenalmente por una Conferencia *ad-hoc* del organismo. La orientación de este conjunto es preservar condiciones de comercio eficiente, leal y equitativo con los PED, y asegurar el bienestar general, y en especial de los consumidores. La propuesta sobre TED expresa que “al controlar las prácticas comerciales restrictivas”, deberían considerarse las necesidades de los PED, especialmente en cuanto a fomentar la industria nacional y otros sectores de la economía, así como favorecer acuerdos regionales o globales entre tales países (UNCTAD, 2000 a).

El Conjunto ha jugado un papel muy importante en las tareas abordadas por la UNCTAD. Constituye la referencia básica de la “Ley-tipo de la defensa de la competencia”, que es a su vez un instrumento desarrollado por la organización, utilizado para la capacitación y asistencia técnica que ésta brinda a los países con mayores carencias en el campo de la formulación, aplicación y cumplimiento de la legislación de competencia. Este modelo de ley es permanentemente revisado a la luz de avances conceptuales y de experiencias en este campo.

Algunas de las revisiones efectuadas al “Conjunto” en los últimos años señalan más explícitamente la posibilidad de definir excepciones en la política de competencia como medio para asegurar el desarrollo de sectores prioritarios (UNCTAD, 1999). Estas excepciones están concebidas para dar mayor flexibilidad a industrias nacionales que enfrentan fallas de mercado y una necesidad temporal de protección. Como tales, las excepciones debieran revisarse regularmente y ser limitadas en el tiempo (Lachman, 1999). En la perspectiva de TED esta modalidad es mejor evaluada que la existencia de períodos de transición -previstos en algunos acuerdos en la OMC para el objetivo de igualar el campo de juego a actores de desarrollo desigual (Brussick, 1999).

En revisiones posteriores, desarrolladas en el marco de actividades intergubernamentales de la UNCTAD, se ha resuelto incentivar, además, iniciativas de competencia regional y multilateral para economías pequeñas, en complemento de acuerdos bilaterales. Con ese fin y basado en el Conjunto, el organismo ha planteado la posibilidad de generar un acuerdo “tipo” de cooperación sobre la materia.<sup>67</sup> En este ámbito también se examinaría la forma en que puede reflejarse el TED a los PED y los posibles mecanismos de mediación en caso de conflictos. Por otra parte, se han dado orientaciones para prestar especial atención a materias como las siguientes: la creación de capacidades institucionales; la promoción de la competencia y educación del público; y los vínculos entre competencia, competitividad y desarrollo (UNCTAD, 2000 b). Estos desarrollos han alimentado la discusión post Doha empujada por el organismo respecto del TED en competencia, como se ilustra en un reciente informe (UNCTAD, 2003 b).

En el marco de las preocupaciones sobre TED, la cooperación –incluida la asistencia técnica– ha constituido un elemento clave dentro de los acuerdos internacionales que abordan la política de competencia. Esto es válido, tanto para acuerdos específicos entre autoridades, como para los acuerdos comerciales que contemplan esta política como uno de sus componentes (UNCTAD, 2002

---

<sup>66</sup> En el 2000 se agrega un subtítulo que indica lo siguiente: “Conjunto de principios y normas equitativas convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas”.

<sup>67</sup> Un trabajo reciente sobre cooperación profundiza esa idea, reconoce las dificultades de los PED para materializarla y sus riesgos y asimetrías en el contexto de acuerdos comerciales o de integración. Por ello, propone analizar modalidades de cooperación voluntaria en competencia a fin de elaborar un modelo de disposiciones -en vez de un modelo de acuerdo-. Está previsto que las recomendaciones, con un probable énfasis en casos de fusiones, sean examinadas en la V Conferencia de examen del Conjunto a desarrollar en 2005 (UNCTAD, 2003a).

a y c; Alvarez, 2001; OMC 2002b; CEPAL 2002). La cooperación constituye además un elemento central en el enfoque de la OCDE, donde los elementos “didácticos” –mejores prácticas, revisión entre pares– juegan un papel relevante (OCDE, 1999).

Como se planteaba en el capítulo II, al abordar los acuerdos internacionales, la actividad de cooperación ha estado radicada especialmente en la relación entre PD. En esa perspectiva resulta de interés el caso de cooperación en APEC, entre países de nivel diferente de desarrollo, aunque no sea de carácter vinculante.<sup>68</sup> En un enfoque de flexibilidad para atender las circunstancias de los países, la Declaración de Líderes de 1999 recomienda considerar tiempo y secuencia para introducir los mecanismos de competencia (véase la página web de APEC). Esto es, un camino de mediano a largo plazo para la aplicación de los principios y reformas acordadas. Prevé al mismo tiempo, especificaciones claras de objetivos finales y del tiempo para alcanzarlos, así como de objetivos intermedios y compromisos mínimos, además del monitoreo al progreso en las fases de transición (PECC, 1999).

Dentro de los acuerdos entre los PD y los PED existen también algunas experiencias con participación de países de la región. Algunos de éstos estimulan la cooperación en la aplicación de la política, por la vía de intercambio de informaciones y de experiencia, y de asistencia técnica. Entre los acuerdos bilaterales se encuentran los siguientes: Brasil–Estados Unidos; México–Unión Europea; Canadá–Chile; Canadá–Costa Rica; y los más recientes de Chile–Unión Europea y Chile–Estados Unidos. Por otra parte, también pueden encontrarse mecanismos de cooperación entre países de distinto nivel de desarrollo en acuerdos regionales como el TLCAN, el de APEC ya citado, y el Acuerdo de Cotonou entre la UE y el ACP (Estados de Africa, el Caribe y el Pacífico) –que incluye 14 países del Caribe (véanse Alvarez, 2001; UNCTAD, 2002a y 2003a; Tavares y Tineo, 1999).<sup>69</sup>

Prácticamente no existen disposiciones explícitas de TED en el ámbito de los acuerdos mencionados, con excepción de las cláusulas de asistencia técnica, las que normalmente tienen un carácter de reciprocidad (ALADI, 2002). La existencia de excepciones también tiene en general este mismo carácter. Por otra parte, los capítulos de competencia no están sujetos a solución de controversias dentro de muchos de esos acuerdos. Y lo incipiente de su implementación –el primer acuerdo bilateral de cooperación se firmó en 1999– muestra limitados ejemplos de apoyo en investigaciones, aunque registra variadas consultas y probablemente muchas de carácter informal (ALCA, 2003).

En un esfuerzo de mayor alcance, la negociación en curso del ALCA en su capítulo de competencia incorpora elementos de cooperación, asistencia técnica y períodos o medidas de transición. De acuerdo al texto divulgado en noviembre de 2002, el punto 4 sobre mecanismos para la cooperación y el intercambio de información, contempla diversas directrices y opciones a definir respecto de la coordinación entre autoridades, la acción frente a prácticas anticompetitivas transfronterizas, y diversas formas y componentes de cooperación. Por su parte, en los puntos 6 y 7, prevé respectivamente diversas modalidades de asistencia técnica y períodos o medidas de transición respecto de la adopción de normas, desarrollo institucional y aplicación de las disposiciones del acuerdo. Para las condiciones de transición se consideran los niveles de desarrollo, tamaños de las economías, situación de los países sin leyes de competencia, y eventualmente, la vulnerabilidad de estos países (ALCA, 2002 b).<sup>70</sup>

<sup>68</sup> Ocho de 21 países seleccionados de APEC no tienen leyes comprensivas de competencia o instituciones específicas para hacerlas cumplir (ver Medalla, 2003, cuadro 1).

<sup>69</sup> Los casos señalados incluyen acuerdos de cooperación entre agencias, o capítulos sobre competencia en acuerdos comerciales, y en algunos de ellos se encuentran los dos instrumentos.

<sup>70</sup> En el texto más reciente del 21 de noviembre de 2003 los temas citados se encuentran en los capítulos 8,11 y 16 respectivamente. (Documento FTAA.TNC/W/133/Rev.3: Capítulo XIX, web ALCA)

La revisión efectuada hasta aquí muestra el papel preponderante de la asistencia técnica y la flexibilidad en tales acuerdos, e identifica además posibilidades de excepción y transición. El debate que se presenta a continuación explora el conjunto más amplio de las formas que podría tomar el TED respecto de la política de competencia en un potencial acuerdo multilateral.

## **B. Las preocupaciones de los países en desarrollo y el trato especial y diferenciado en la OMC**

El Grupo sobre la interacción entre Comercio y Política de competencia de la OMC ha abordado la dimensión del desarrollo en la política de competencia y las dificultades y necesidades particulares que enfrentan los PED para crear o perfeccionar la institucionalidad correspondiente. Esa tarea consta en varios documentos del organismo y muy especialmente en los citados: OMC, 1997, 1998 y 2002 a. Existen también otras instancias de trabajo en la OMC donde se han abordado aspectos de interés para estas preocupaciones, como son el Consejo General y el Comité de Comercio y Desarrollo. Habrán referencias puntuales a ello en este apartado. Además, se considerarán los trabajos complementarios de otras instituciones, como la UNCTAD y la OCDE, cuyas tareas se han acelerado desde la Conferencia de Doha y la perspectiva de los países de la región. El balance global de este trabajo, hasta Cancún, se mostrará en el punto siguiente (IV.c).

Diversos comunicados presentados al Grupo en los últimos años, que abordan los temas y preocupaciones señaladas, revelan experiencias de interés y hacen propuestas al respecto (documentos OMC: WT/WGTCP/W/\*, en listado anexo a la bibliografía). En tales documentos pueden distinguirse temas como la necesidad de la política de competencia y su relación con la política comercial, los efectos de prácticas anticompetitivas de carácter internacional sobre los PED, la importancia de la cooperación, progresividad y flexibilidad en la política de competencia para estos países y algunas propuestas específicas sobre TED. Todos ellos se describen brevemente a continuación.<sup>71</sup>

### **1. La necesidad de una política de competencia, la relación de ésta con la política comercial y los objetivos de crecimiento y desarrollo.**

En primer lugar, existe un reconocimiento relativamente generalizado del papel que puede cumplir la política de competencia en países que se encuentran en un proceso de reformas, incluida la apertura comercial (EEUU-W/153; CE-W/140; ). Este es un aspecto dentro de las interrelaciones entre comercio, competencia y desarrollo, como fuera debatido en el capítulo II. Por ejemplo la política de competencia como “catalizador de una reforma económica y un desarrollo basados en principios orientados hacia el mercado” (presentación de Brasil en reunión de febrero de 1998).<sup>72</sup>

Al mismo tiempo, se discute la relación de tensión, interacción/ complementariedad y prelación entre la política de competencia y las políticas industriales, así como la incidencia de ambas sobre la competitividad (OMC-W/80; Japón-W/145, 157 y 176; Trinidad y Tabago-W/179, Canadá-W/183). Este es un tema sensible dentro de la consideración de trato nacional –dentro del principio de no discriminación-<sup>73</sup> en un acuerdo multilateral en competencia. La preocupación de los PED se dirige más concretamente a preservar el espacio de políticas para su reestructuración industrial, que aseguren mayores niveles de inversión –productiva y tecnológica- y de

---

<sup>71</sup> Entre paréntesis se indica el organismo/ país fuente y la sigla de los documentos que abordan los temas respectivos.

<sup>72</sup> Citada en el Documento OMC: WT/WGTCP/M/3, 26 de febrero de 1998, Párr. 29. Los documentos identificados con M/\* corresponden a los informes de reuniones del Grupo de la OMC (véase Listado Anexo).

<sup>73</sup> El otro elemento del principio de no discriminación es el trato de nación más favorecida (NMF).



productividad (India-W/216). La mayoría concuerda en los efectos positivos de un “razonable” nivel de competencia sobre la eficiencia económica y, con ello, sobre el crecimiento. También existen menciones a la necesidad de implementar la política de competencia en fases tempranas del desarrollo (Corea-W/166; Japón-W/157).

## 2. Los efectos de las prácticas anticompetitivas sobre los países en desarrollo.

Existe un relativo consenso en el carácter internacional creciente de las prácticas anticompetitivas, el que ubica a los PED en una condición de vulnerabilidad (OMC-W/80). El comercio de PED puede verse afectado negativamente por prácticas como las siguientes: i.) las que afectan a los mercados internacionales –cárteles, fusiones, abuso de posición dominante–; ii.) las que afectan al acceso a los mercados en relación a las importaciones –cárteles de importación, exclusión de competidores, obstaculización a importaciones paralelas,<sup>74</sup> control de instalaciones de importaciones–; iii.) las que presentan repercusiones sobre los mercados internos de un país determinado distinto a aquel donde fueron concebidas –fusiones en otro mercado, cárteles de exportación (CE-W/140).

El tipo de situaciones descritas requiere que los PED desarrollen mecanismos frente a tales amenazas. Al mismo tiempo, se identifican las dificultades que enfrentan tales países y las pequeñas economías para implementar una política de competencia (CE-W/140; Trinidad y Tabago-W/143). Desarrollar un sistema de competencia supone no solo diseñar una legislación, sino además autoridades e instituciones con capacidad para hacer cumplir las obligaciones contempladas en sus normativas (*enforcement*). Ello explica la valoración asignada a la cooperación internacional y su papel en la construcción de capacidad (Colombia-W/162; CE-W/184; Japón-W/167; OMC-M/17 a 20).

## 3. Los temas de cooperación y asistencia técnica.

La cooperación internacional en política de competencia se ha dado principalmente entre PD, pero es requerida crecientemente respecto de los PED. Estos acuerdos asumen normalmente un carácter bilateral o plurilateral. Algunos comunicados indican que un acuerdo más amplio –multilateral– contribuiría a profundizar y mejorar los procesos de cooperación en competencia, y al mismo tiempo, daría un impulso adicional y coherencia a la asistencia técnica requerida por los PED (CE-W/140, 175; Japón-W/167; Colombia-W/162). En particular una propuesta indica que un acuerdo en la OMC debería estar basado en: principios básicos, modalidades de cooperación y apoyo a un refuerzo progresivo de la política de competencia en los PED (CE-W/175). Entre los principios comunes se asigna prioridad al tratamiento de los cárteles intrínsecamente nocivos (CE, id. y Japón- W/ 176). Pero existen visiones encontradas entre PD y PED sobre el carácter vinculante o voluntario que debería tener la cooperación en un acuerdo multilateral, (CE-W/222; Tailandia-W/213).

Respecto de la asistencia técnica, el criterio para definir el tipo de asistencia requerida debería considerar la evaluación de la etapa de aplicación de una política de competencia (Estados Unidos-W/185; CE-W/184; Egipto-W/187; Canadá-W/183). Uno de los comunicados identifica los distintos ámbitos de problemas enfrentados por los PED y los principales elementos de la ley de competencia en que estos países pueden requerir construcción de capacidad. Respecto de los problemas señala los siguientes: la redacción de una legislación nacional de competencia, el establecimiento de la autoridad de competencia, los altos costos de aplicar la ley de competencia, la

<sup>74</sup> Las importaciones paralelas corresponden a la importación de un producto fabricado legalmente en el extranjero, sin permiso del titular del derecho de propiedad intelectual. Esta conducta recibe tratamientos diferentes entre legislaciones nacionales (OMC, 2001c).

cultura y la abogacía de la competencia. En cuanto a los elementos requeridos para la ley la presentación identifica los siguientes: los arreglos horizontales, los abusos de posición dominante y las fusiones (Egipto-W/187). La experiencia de un país que otorga asistencia se centra prácticamente en los mismos tipos de conducta (EEUU-W/185). Finalmente, existe un relativo consenso en la necesidad de iniciar anticipadamente el desarrollo de una cultura de la competencia en los países menos desarrollados.

#### **4. El carácter “progresivo” y “flexible” de un acuerdo internacional en política de competencia.**

Existe un relativo consenso, entre varias propuestas consideradas, en la progresividad/gradualidad necesaria para que los PED adopten estas políticas y las normas que se coordinen internacionalmente (CE-W/160, 175 y 222; Egipto-W/187; Japón-W/176). Frente a las dificultades encontradas por estos países, se plantea la necesidad de considerar fases de aplicación de la política en relación con distintos niveles de desarrollo (Trinidad y Tobago-W/179). Algunas propuestas sugieren procesos como el siguiente: centrarse en las primeras fases en sectores básicos como cárteles horizontales y abuso de posición dominante, y al mismo tiempo impulsar una promoción básica de la competencia; en segundo término abordar ciertas restricciones verticales y otras formas de concentración; y como tercer paso revisar reglamentaciones administrativas desde el punto de vista de la competencia (CE-W/160; Japón-W/145). Brasil planteaba algo en términos similares en reuniones del Grupo de la OMC. En varios comunicados se plantea la importancia de desarrollar una cultura de la competencia en las primeras fases y la promoción de competencia para países que han emprendido reformas de su política económica global (Estados Unidos-W/153 y 185).

También existe coincidencia en la necesidad de flexibilidad para que los PED adopten las políticas de competencia en consideración a la diversidad de sistemas existentes. Pero, existe un mayor debate sobre los mecanismos adecuados para lograrlo (OMC-W/80; Canadá-W/174). Un antecedente al respecto es la experiencia sobre excepciones/ exenciones sectoriales o no sectoriales utilizadas en el ámbito de la política de competencia (OMC-W/172; Japón-W/176 y 177; Uruguay-W/179).<sup>75</sup> La evolución de éste tratamiento a lo largo de las fases de desarrollo económico es enfatizada por Japón, que tiene una experiencia amplia al respecto. La CE, que defiende la posibilidad de utilización de excepciones, considera que éstas deben ser acotadas, revisables y no se remiten solo a PED (CE-W/222).

La reciprocidad de las excepciones es cuestionada por los PED, que demandan un TED al respecto. También se ha mencionado la posibilidad de exclusión de cárteles de exportación de PED, para permitir superar los problemas de tamaño reducido de sus oferentes (Tailandia-W/213). Por otra parte, la flexibilidad es alegada en especial para países sin sistemas de competencia, como una forma de TED, y esta podría expresarse en cuanto a la amplitud y profundidad de las obligaciones (Hong-Kong-W/224; Japón-W/217). Finalmente, un país ha propuesto una aplicación amplia de los principios de un potencial acuerdo multilateral que de cuenta del desarrollo de las políticas de competencia en los países. Con ese fin, habría que considerar la flexibilidad a escala nacional, aplicación de los principios básicos —transparencia, no-discriminación, equidad procesal— con un principio adicional de “amplitud” que permitiera excepciones. Estas excepciones

---

<sup>75</sup> “Excepciones”, “exenciones” y “exclusiones” pueden tener significados concretos dentro de distintos ordenamientos jurídicos nacionales, pero los países han utilizado estos términos indistintamente para referirse a sectores, ámbitos de actividad y categorías de conducta excluidos de la aplicación de leyes nacionales de competencia (OMC-W/172, Párr. 3). También se ha entendido que las exenciones suelen tener un alcance más amplio, mientras que las excepciones se conceden a empresas particulares en casos específicos (UNCTAD, 19956 b: pp.15). Entre las exenciones no sectoriales pueden encontrarse las siguientes: monopolios estatutarios, pequeñas y medianas empresas (PYMES), acuerdos de Investigación y Desarrollo (I+D), arreglos para mejorar la eficiencia.

estarían sujetas a reexamen en el marco de un compromiso general sobre los principios de competencia, para evitar ineficiencias (Nueva Zelanda-W/210).

## 5. Propuestas más específicas sobre Trato especial y diferenciado.

Han surgido elementos adicionales más específicos para el TED en un acuerdo multilateral de competencia, además de la gradualidad, flexibilidad y los esfuerzos de asistencia técnica y construcción de capacidad. Uno de esos elementos es la existencia de períodos de transición más prolongados para los PED —concreción de la progresividad— que es un mecanismo ya adoptado en la OMC para la aplicación de acuerdos en temas de complejidad (Tailandia-W/213; China-227).

Otras opciones propuestas para los países con menos experiencia en este campo son: introducir un régimen de competencia a nivel regional —en lugar de uno nacional— y constituir un acuerdo plurilateral en el tema, al que se integrarían gradualmente los países de acuerdo a sus posibilidades institucionales en el tema (CE-W/175).

Una propuesta más global de la CE, efectuada al Consejo General, aborda el TED dentro de las modalidades de negociación para el conjunto de los temas Singapur, los que incluyen el tema de competencia.<sup>76</sup> Respecto del TED considera cuatro posibilidades en los términos siguientes: i.) diferenciación de los compromisos entre los Miembros de la OMC, ii.) diferenciación de los períodos de aplicación; iii.) asistencia técnica relacionada con el comercio y adaptada mejor a las necesidades; y iv.) modalidad y plazos en que los Miembros de la OMC asumirían las obligaciones. Un grupo de 12 PED, que incluye Cuba y Venezuela, debate la citada propuesta por considerar que la definición de “modalidades” no estaría suficientemente aclarada y que deben ser consideradas las diferencias entre los distintos temas Singapur. Por ello, estos países concluyen que hace falta un análisis mayor y por tanto no podría desarrollarse todavía un proceso de negociaciones.<sup>77</sup> Varios PED consideran además que el TED debería ser un principio básico del acuerdo multilateral.

Finalmente, un documento de la OCDE ha explorado y sistematizado los enfoques existentes respecto de la discusión sobre TED dentro del Grupo de la OMC, identificando las cinco categorías siguientes: el modelo del AGCS, un esquema amplio de excepciones y exenciones, el enfoque plurilateral, mayores distinciones de categorías de PED, y los períodos de transición y la asistencia técnica (véase el recuadro 2).

<sup>76</sup> De acuerdo a la Declaración de Doha, las modalidades de negociación deben alcanzarse por “consenso explícito” como base para las negociaciones que podrían establecerse después de la V Conferencia (OMC, 2001 b).

<sup>77</sup> Las propuestas aludidas se encuentran en los documentos OMC: WT/GC/W/491, 27 de febrero de 2003 y WT/GC/W/501, 8 de julio de 2003, respectivamente.

**ANÁLISIS DE LA OCDE SOBRE EL TED EN COMERCIO Y COMPETENCIA**

La posibilidad de **mayores distinciones entre PED** elegibles, en la idea de dirigir el TED donde sea más necesario. En esta modalidad se prestaría especial consideración al tamaño de los países, debido a la especificidad de la política de competencia en ellos. Este enfoque plantea la posibilidad de que tales países asuman compromisos a nivel regional más que nacional, y cuenten además con otras condiciones de flexibilidad y progresividad que puedan requerirse para ellos. También discute la posibilidad de “graduación” de países en la medida que éstos mejoren su desempeño comercial y económico.

El **rol de los períodos de transición y de la asistencia técnica**. La necesidad de asistencia técnica, incluyendo la asistencia previa a las negociaciones, genera un gran consenso en el campo de un acuerdo sobre política de competencia. El papel de los períodos de transición resulta menos claro, aunque se reconozcan las dificultades para establecer capacidad institucional en este campo. Estos períodos dependerían de la naturaleza.

Una revisión de la OCDE sobre la necesidad de mayor asistencia técnica en política de competencia, no alcanza una conclusión general sobre la forma más eficiente de hacerlo. Asimismo, señala que las autoridades de competencia de otros países serían más calificadas para proveer asistencia y destaca la falta de coordinación entre organizaciones internacionales que la proveen y organismos regionales correspondientes. Sin embargo, reconoce los esfuerzos entre las primeras por evitar duplicaciones debido a una cierta especialización y diferenciación de criterios y medios para prestar la asistencia. También constata complementariedad y coordinación entre esa asistencia técnica y las actividades de la OMC.

Finalmente, el documento analizado expresa la discusión que existe sobre mecanismos, aplicación, recursos, efectividad y relevancia del TED para promover el desarrollo, la que se extiende a la interfase comercio- competencia y desarrollo. Sin embargo, constata un acuerdo amplio en la flexibilidad y progresividad que debería haber en las propuestas normativas sobre competencia, mientras discute que el TED deba ser un principio básico de un acuerdo. El estudio concluye que, si bien el TED puede jugar un papel en promover el desarrollo dentro de la construcción de normas, debe ser examinado cuidadosamente debido a la persistencia de la marginalización de los PED en el sistema multilateral del comercio.

La OCDE ha elaborado un análisis comprehensivo respecto de las opciones de TED en la interfase entre comercio, competencia y desarrollo. Centra su atención en los países con desarrollo reciente e incipiente de su régimen de competencia; y el desafío que aún enfrentan los PED de establecer políticas y leyes de competencia efectivas en el marco de restricciones en sus condiciones y capacidades muy diversas. El informe reconoce un apoyo amplio a un marco de disciplinas en esta materia que sea suficientemente flexible y progresivo para adecuarse a esa diversidad y explora las opciones para ello. Los enfoques que examina –no necesariamente excluyentes– son los siguientes:

El **modelo del AGCS**, Acuerdo con un enfoque progresivo que da espacio y flexibilidad para la incorporación de objetivos de desarrollo. El AGCS contempla la modalidad de “lista positiva” para liberalizar sectores y la posibilidad, ofrecida a los PED, de liberalizar inicialmente menos sectores o modos de prestación. La operación de este acuerdo entrega lecciones como la necesidad de precisar el lenguaje de redacción o incluir el monitoreo de procedimientos para una mejor rendición de cuenta de los países.

**Fuente:** Síntesis propia a base de OCDE, 2001 (Véase también OCDE, 2003 b).

Las opciones presentadas ponen de relieve la discusión e interrogantes más generales sobre el TED, según se presentaba en el capítulo III, y muestran que el debate adquiere mayor intensidad en el ámbito de la política de competencia debido a la amplitud del tema y los esfuerzos institucionales que requiere su implementación.

Por su parte, la UNCTAD ha trabajado según el mandato emanado de la reunión de Doha, en la perspectiva de la generación de una agenda positiva para los PED (UNCTAD, 2003b). Entre los

elementos que analiza un informe reciente en ese marco, pueden distinguirse tres categorías: i.) la percepción y propuestas de los PED respecto de aspectos generales del tema en la OMC; ii.) temas de interés más específico de los PED; y iii.) el TED como principio.

En cuanto a los PED frente a cuestiones generales sobre política de competencia y los temas Singapur en la OMC, se revisan los argumentos sobre las dificultades de ampliación de la agenda negociadora frente a insuficiencias que persisten en los temas básicos, como acceso a mercados, agricultura y el propio TED. Asimismo, se plantea la necesidad que los PED puedan tener mayor tiempo para el conocimiento de algunas materias y una mayor precisión sobre las materias a negociar —las modalidades. Y se discuten la aplicación de los principios básicos del comercio con relación a competencia, los ámbitos objeto de reglas de competencia —en especial los cárteles—, y los mecanismos alternativos para hacer cumplir los compromisos —en especial la solución de diferencias.

Respecto de los temas de interés más específico de los PED, se hace una especial revisión de los siguientes dos aspectos:

- la situación de los países exportadores de productos básicos y petróleo, ámbitos en los que se plantea exceptuar la aplicación de una política de competencia a los acuerdos intergubernamentales; y
- la cooperación voluntaria, que debería fomentar un mayor compromiso de parte de PD para el intercambio de experiencias sobre mejores prácticas y el apoyo en procedimientos de casos.

Finalmente, en cuanto al TED como principio, el citado documento de UNCTAD evalúa cuatro formas posibles: i.) la asistencia técnica y construcción de capacidad; ii.) los períodos de transición; iii.) las exenciones y excepciones por razones de desarrollo; y iv.) la necesidad de compromisos no recíprocos de parte de los PD. En cuanto a los tres primeros, remarca las limitaciones, dificultades y riesgos que pueden enfrentarse si no se definen con mayor precisión las consideraciones de PED. En el cuarto punto adopta una posición más enfática sobre la atención que debe prestarse cuando los instrumentos de PD se relacionan o inciden sobre los PED. Por ejemplo, en la eliminación de exenciones o de cárteles de exportación cuando afectan a estos países. Asimismo, argumentan la necesidad de un mayor compromiso de cooperación por parte de los PD a la solución de casos en los PED y a la revisión entre pares.

## 6. La perspectiva de América Latina y el Caribe

Varios países de la región, han participado en las discusiones realizadas en los distintos ámbitos reseñados. Se ha mencionado en puntos anteriores algunas de sus visiones y propuestas en comunicados al Grupo de la OMC, pero un número mayor de países han contribuido durante las reuniones de dicho Grupo.<sup>78</sup> Efectivamente, alrededor de 15 países han planteado sus visiones durante el último año y entre ellos se encuentran desde los mayores países de la región y aquellos con sistemas de competencia más consolidados hasta algunos que no tienen leyes de competencia. También entre ellos se encuentran países que conforman cada uno de los acuerdos de integración subregional, así como algunos no pertenecientes a tales bloques. Esto demuestra un interés amplio en la cooperación multilateral en materia de competencia.

En cuanto al TED, la mayoría ha puesto énfasis sobre la asistencia técnica y construcción de capacidad. Respecto de la asistencia técnica han planteado la necesidad de evaluaciones y diferenciaciones mayores de acuerdo a las circunstancias de cada país. Sobre la construcción de capacidad son demandantes de una concepción de largo plazo, que considere desde las instancias de negociación y formulación de políticas hasta las fases de diseño o aplicación de la legislación.

<sup>78</sup> Antecedentes en los informes de las cuatro reuniones del Grupo de la OMC efectuadas entre abril y noviembre de 2002 (Documentos OMC: WT/WGTCP/M/ 17 a 20, véase Listado Anexo).

Varios de los países aprecian el TED como un principio, comparten la necesidad de flexibilidad y progresividad en un acuerdo potencial y se muestran interesados en la cooperación entre países de nivel diferente de desarrollo.

Esa cooperación en política de competencia es ya una realidad incipiente en la región, como se indicara en párrafos anteriores, y en su mayor parte se trata de acuerdos firmados en la segunda mitad de los noventa (véanse ALCA, 2002 a y 2003). De especial interés resultan los acuerdos a nivel subregional, los que han contribuido a la construcción y fortalecimiento de los sistemas de competencia de sus países integrantes; además, en un ámbito acotado pueden cubrir las necesidades de aquellos sin leyes de competencia. Esta experiencia ha representado un aprendizaje institucional de utilidad para las negociaciones del ALCA y también para las negociaciones multilaterales potenciales. Pero dejan aún un camino por desarrollar en materia de TED.

Como conclusión, el conjunto de temas revisados y emergidos dentro del Grupo de la OMC y en otras instancias dan cuenta de la necesidad de la política de competencia. Los acuerdos internacionales resultarían de utilidad, especialmente para los PED, debido a los efectos de las prácticas anticompetitivas frente a sus capacidades limitadas. Existe un relativo consenso respecto de la cooperación y construcción de capacidades que debería involucrar un acuerdo amplio en la materia pero es más discutido el carácter que debería asumir para responder a la heterogeneidad de situaciones existentes entre los países.

### **C. Las tareas y perspectivas de Doha hacia Cancún**

Como se indicara en el capítulo II, la Conferencia Ministerial de Doha resolvió que la negociación sobre la interacción entre comercio y política de competencia -después de la V Conferencia Ministerial- estaría sujeta al consenso en las modalidades para dicha negociación, pero esta decisión no fue tomada en el contexto de la falta de resultados en Cancún el pasado septiembre. La Declaración de Doha subrayaba entre sus directrices la necesidad de trabajar con otras organizaciones intergubernamentales para facilitar y potenciar la asistencia a los PED y los PMA; y dar respuesta a la creación de capacidades en la esfera señalada. Asimismo, los ministros determinaron que el trabajo del Grupo pertinente de la OMC debería tener en cuenta las necesidades de los PED y PMA, y prever la flexibilidad apropiada para tratarlas (OMC, 2001 b).

La dimensión del desarrollo ha estado en el centro del debate respecto de la conveniencia de negociar un acuerdo sobre comercio y política de competencia a nivel multilateral. Existe reconocimiento de la importancia que tiene la adopción de mecanismos promotores de la competencia en los PED para sus condiciones de inserción internacional y desarrollo. Cuestión aludida en la Declaración de Doha. También se reconocen los beneficios potenciales de un acuerdo global en la materia a fin de estimular y difundir la cooperación necesaria —incluida la asistencia técnica— para enfrentar la dimensión creciente de prácticas anticompetitivas transfronterizas. Asimismo, existe consenso en el papel clave que desempeñaría la cooperación en competencia dentro del potencial acuerdo multilateral. Sin embargo, las dificultades institucionales y el desarrollo incipiente de mecanismos de competencia en muchos PED, así como la falta de compromisos de los PD respecto de prácticas que afectan a tales países y de la cooperación en la aplicación de leyes, han sido esgrimidos como factores disuasivos de un acuerdo en este tema. Esta preocupación se ha recogido en el Grupo de la OMC.

La experiencia de aplicación de los ARUs revela la dificultad que enfrentan los PED para desarrollar los instrumentos necesarios a fin de ajustarse a tales normativas, y las facilidades proporcionadas por el TED han sido limitadas respecto de ellos. Esto es particularmente cierto en acuerdos relativos a normas del comercio como son los subsidios, las medidas sobre las inversiones, la propiedad intelectual, la valoración aduanera o la institucionalidad de estándares.

Las limitaciones del TED se han producido porque la flexibilidad y los períodos de transición se consideran insuficientes, y el llamado a aumentar las oportunidades comerciales y a salvaguardar intereses de los PED han resultado limitados por la falta de operacionalización y compromiso mayor de los PD. La discusión sobre TED en el potencial acuerdo sobre competencia plantea dificultades similares, a las que se suman la heterogeneidad de sistemas existentes y grados de maduración en ellos.

Por otra parte, la existencia de acuerdos de cooperación a distintos niveles de arreglos entre países, con niveles de desarrollo similar o dispar, acumula una experiencia abundante sobre casos y situaciones concretas en materia de competencia. Sin embargo, es una experiencia en gran medida de carácter voluntario y con menor participación relativa de PED. Los acuerdos bilaterales y regionales, especialmente en América Latina, son un ámbito de aprendizaje adicional aunque incipiente. Pero existe una experiencia más acotada aún en cuanto a TED, que se concentra en buena medida en las posibilidades de cooperación y asistencia técnica. Mayores antecedentes proporcionan las experiencias con el “Conjunto” de la UNCTAD y en el marco de la OCDE, así como la amplia discusión en el Grupo de la OMC ilustrada en el apartado anterior.

Los antecedentes citados resultan relevantes para la definición de la forma en que un acuerdo potencial de competencia en el ámbito multilateral debería considerar los niveles diferentes de desarrollo. La heterogeneidad en el grado de las instituciones jurídicas y de desarrollo institucional existentes agrega una dificultad mayor a la identificación de puntos comunes en el debate, que permanece abierto. Si cerca de la Conferencia en Cancún, el panorama de negociaciones resultaba poco claro, su conclusión mostró la extrema falta de convergencia de puntos de vista tanto en este tema —y el conjunto de los temas de Singapur— como para las restantes áreas de negociación. Así, las evaluaciones marcaban esta dificultad al no estar claramente definido el ámbito de obligaciones ni el consenso sobre modalidades de negociación para la política de competencia. Además, persistían algunas discrepancias al interior de los temas que debían ser aclarados explícitamente de acuerdo al compromiso en Doha. Entre ellas, los principios básicos y los compromisos de la cooperación. Asimismo, divergían las visiones respecto al alcance de la solución de controversias, la existencia del TED como principio y sus formas de expresión posibles. Mientras que las ideas de flexibilidad y progresividad en el cumplimiento de las obligaciones parecen generar más consenso, lo mismo no ocurre con relación a la flexibilización de la reciprocidad por los PED.

A su vez, esta discusión se inscribe en el desarrollo más amplio del trabajo y de las negociaciones en la OMC. En vista de los escasos resultados en temas de interés de los PED, como es el caso del acuerdo agrícola y de la liberalización de los productos textiles, estos países están renuentes en entablar negociaciones en la esfera de política de competencia. Es decir, los PED no están proclives a incluir nuevos temas en la agenda negociadora; menos aún si no están claros los mecanismos para considerar sus condiciones e intereses específicos mediante instrumentos efectivos de TED. Estas cuestiones ayudan a explicar en cierta medida la ausencia de progresos en la reunión ministerial de Cancún.





## Bibliografía

---

- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (2002), El tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías en las negociaciones del ALCA. ALADI/SEC/Estudio 154, noviembre 2002 (web ALADI).
- ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) (1998), Cumbre de las Américas, Cuarta Reunión Ministerial de Comercio. Declaración Conjunta. San José, Costa Rica 19 de marzo de 1998. (<http://www.ftaa-alca.org>).
- (2002a), Inventario de los acuerdos, tratados y otros arreglos sobre políticas de competencia existentes en el hemisferio occidental. FTAA.ngpc/inf/03/Rev.2, 22 de marzo de 2002. Confidencialidad Anulada.
- (2002b), Borrador de Acuerdo: Capítulo sobre Política de Competencia. Documento FTAA.TNC/w/133/Rev.2, 1 de noviembre de 2002. Confidencialidad Anulada.
- (2002c), Inventario de leyes y normas sobre políticas de competencia en el Hemisferio Occidental. FTAA.ngpc/inf/03/Rev.2, 22 de marzo de 2002. Confidencialidad Anulada.
- (2003), Informe sobre desarrollos y aplicación de las políticas y leyes de competencia. Grupo de Negociación sobre Política de Competencia. FTAA.ngpc/inf/04/Rev.2, 15 de enero de 2003. Confidencialidad Anulada.
- Alvarez, Ana María (2001), “En camino a un acuerdo multilateral de competencia. En OMC y ALCA: prioridades de la agenda comercial de A.L.C.” *Capítulos del SELA* - Edición No. 63, septiembre-diciembre 2001.
- Anderson, Robert y Peter Holmes (2002), Competition policy and the future of the multilateral trading system. In *Journal of International Economic Law*, 2002: 531-563. Oxford University Press.
- Baumol, William y otros (1982), *Contestable markets and the theory of industry structure*. Harcourt, Brace, Jovanovich. Nueva York.

- Brusick, Philippe (1999), "Multilateral discipline on competition". In UNCTAD: *A positive Agenda for developing countries: issues for future trade negotiations*. United Nations, Geneva.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1997), *Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe*. Edición 1997. LC/G.1978/E, Santiago, noviembre de 1997.
- \_\_\_ (2001a), *Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe, 1999-2000*. LC/G.2085-P, Santiago marzo 2001. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.00.II.G.17.
- \_\_\_ (2001b), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2000*. Documento LC/G.2125-P, Santiago, abril
- \_\_\_ (2002a), Seminario de Cooperación Hemisférica sobre Política de Competencia, 15 y 16 de mayo del 2002 (web DCII-CEPAL).
- \_\_\_ (2002b), *Globalización y Desarrollo. Documento LC/G.2157(SES.29/3)*, abril de 2002.
- \_\_\_ (2003), *Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2001-2002*. LC/G.2189-P/E, Santiago enero 2003. (web DCII-CEPAL).
- CEPAL-subsele México (2001), La asimetría en las relaciones comerciales, sus efectos en el desempeño económico. Documento LC/MEX/L.507, diciembre 2001.
- CNDC (Comisión Nacional de Defensa de la Competencia) (CNDC) (1997), American Express c/ Visa Mastercard y Argencard. CNDC, Serie Dictámenes, No. 1, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos-Secretaría de Industria, Comercio y Minería.
- Comunidades Europeas (2003), Temas de Singapur: la cuestión de las modalidades. Documento OMC: WT/GC/W/491, 27 de febrero de 2003.
- Corrales-Leal, Werner (2003), "Spaces for development policy" Revisiting Special and Differential Treatment. UNCTAD-ICTSD-UNDP, April.
- Dhanjee, Rajan (2001), "The Set of Multilaterally agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices – An Instrument of International Law?" *Legal Issues of Economic Integration*, vol. 28, No. 1.
- European Commission (2002), XXXIst Report on competition policy 2001. (Published in conjunction with the General Report on the activities of the European Union – 2001. Brussels.
- Graham, Edward (1999), "Approaches to competition policies". en Rodríguez, M. et al (comps.): *Trade rules in the making. Challenges in regional and multilateral negotiations*. OAS-Brookings Institution Press, Washington DC.
- Finger, Michael y Philip Schuler (1999), Implementation of Uruguay Round commitments: the development challenge. Presentado en la Conferencia OMC/BM sobre "Países en desarrollo en una Ronda del Milenio", OMC-Ginebra, 20-21 septiembre.
- Harris, Richard (1989), "Market access in international trade". en R. Stern (ed.) *Trade and Investment relations among the United States, Canada and Japan*. The University Chicago Press.
- Hoekman, Bernard (1997), "Competition policy and the global trading system. A developing-country perspective". World Bank - *Policy Research Working Paper 1735*, marzo.
- ICTSD-IISD (2003), Doha Round Briefing Series. Developments since the Fourth WTO Ministerial Conference. 13 vols. February 2003. (web: <http://www.ictsd.org/pubs/dohabriefings/index.htm>)
- Janow, Merit (2002), The benefits of WTO competition principles for developing countries. PECC Trade Forum Meeting, Lima Perú, 17-19 May 2002
- Jenny, Frederic (2000), La necesidad de flexibilizar y mejorar la cooperación como un elemento clave en un acuerdo multilateral sobre competencia. Presentación en el Seminario "América Latina – Unión Europea. Nuevos temas en la OMC", Comisión Europea y Gobierno de Chile. Santiago diciembre 2000.
- Kovacac, William (2001), Institutional Foundations for Economic legal Reform in Transition Economies: The Case of Competition Policy and Antitrust Enforcement. In *Chicago-Kent Law Review*, Volume 77, Number. 1. Chicago-Kent College of Law, Illinois Institute of Technology.
- Koopman, Georg (2000), "Implicaciones de la liberalización del comercio y de las inversiones para la política de competencia", En M. Krakowski (comps.), *Política de competencia y sus instituciones en Latinoamérica*, MIFIC/GTZ, Managua.
- Lachman, W. (1999), The development dimension of competition law and policy. UNCTAD Series on Issues in Competition Law and Policy. (<http://www.unctad.org>).
- Laird, Sam (2000), The WTO Agenda and the Developing Countries. *CREDIT Research Paper*. University of Nottingham.

- Machado, Joao Bosco y Cristina M. Salazar (2000), "Política de competencia: marcos teóricos, gestión en espacios económicos integrados y desafíos para el MERCOSUR", En *Integración y Comercio*, enero abril 2000, Año 4. BID-INTAL, Buenos Aires.
- Medalla, Erlinda (2003), Understanding competition policy: a suggested framework. APEC-TASC, Thailand, May.
- Michalopoulos, Constantine (2000), Trade and development in the GATT and WTO: the role of special and differential treatment for developing countries. (web: [http://www1.worldbank.org/wbi/trade/papers\\_2000](http://www1.worldbank.org/wbi/trade/papers_2000))
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) (1996), *Market access after Uruguay Round. Investment, competition and technology perspective*. Paris.
- \_\_\_ (1999), Trade and competition policies. Exploring the ways forward. OCDE Proceedings
- \_\_\_ (2001a), Trade and competition policies. Options for a greater coherence. Trade, OCDE.
- \_\_\_ (2001b), The role of "special and differential treatment" at the trade, competition and development interface. Joint Group on Trade and Competition, Trade Directorate-Directorate for financial, fiscal and enterprise affairs. OCDE: COM/YTD/DAFFE/CLP(2001)21/FINAL, 4-dec.2001
- \_\_\_ (2003a), Hard Core Cartels. Recent progress and challenges ahead.
- \_\_\_ (2003b), Trade and competition. From Doha to Cancun. Background Documentation (CCNM/GF/COMP/TR(2003)).
- \_\_\_ (s/f), Glossary of industrial organisation economics and competition law.
- Ocampo, José Antonio (2003), De Doha a Cancún: una perspectiva latinoamericana de la agenda de comercio multilateral. Período de sesiones sustantivo 2003 del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas ECOSOC. Ginebra, julio.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (1997), Informe Anual 1997. Comercio y política de competencia. Ginebra
- \_\_\_ (1998), Documento de síntesis sobre la relación de la política comercial y la política de competencia con el desarrollo y el crecimiento económico. Nota de la Secretaría. Grupo de Trabajo sobre interacción entre Comercio y Política de Competencia. WT/WGTCP/W/80, 18 de septiembre de 1998. (<http://www.wto.org>).
- \_\_\_ (1999), Simposio de Alto nivel sobre Comercio y Desarrollo. Documento de Base. Ginebra 17-18 marzo. División de Desarrollo OMC.
- \_\_\_ (2000a), Note on seminar on Special and Differential treatment for Developing Countries. Held at WTO on 7 March 2000. Committee on Trade and Development, 28<sup>th</sup> Session, 10 marzo.
- \_\_\_ (2000b), Informe (2000) del Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia. WT/WGTCP/4, 30 de noviembre.
- \_\_\_ (2001a), Aplicación de las disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado establecidas en los acuerdos y decisiones de la OMC. Nota de la Secretaría. Revisión. Documentos WT/COMTD/W/77/Rev.1, 21 de septiembre y Add.2, 21 de diciembre.
- \_\_\_ (2001b), Documentos de la IV Conferencia Ministerial de la OMC: i) "Declaración ministerial" (WT/MIN(01)/DEC/W/1, 14.11.2001) y ii) "Decisión sobre cuestiones relativas a la aplicación" (WT/MIN(01)/W/10, 14.11.2001)
- \_\_\_ (2001c), Conferencia Ministerial de la OMC. Doha, 2001: Notas informativas para Doha. Publicado 9.11.2001.
- \_\_\_ (2002 a), Apoyo para el fortalecimiento progresivo de las instituciones encargadas de la competencia en los países en desarrollo mediante la creación de capacidad. Nota documental de la Secretaría. Grupo de Trabajo sobre la interacción entre Comercio y Política de Competencia. WT/WGTCP/W/182, 17 de abril.
- \_\_\_ (2002 b), Modalidades de cooperación voluntaria. Nota de antecedentes preparada por la Secretaría Grupo de Trabajo sobre la interacción entre Comercio y Política de Competencia. WT/WGTCP/W/192, 28 de junio.
- \_\_\_ (2002c), Informe (2002) del Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia. WT/WGTCP/6, 9 de diciembre.
- \_\_\_ (2002d), Disposiciones sobre los cárteles intrínsecamente nocivos. Nota de antecedentes preparada por la Secretaría. Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia. WT/WGTCP/W/191, 20 de junio.
- \_\_\_ (2002e), Informe al Consejo General. Revisión. Comité de Comercio y Desarrollo en Sesión extraordinaria. TN/CTD/3, 26 de julio.

- \_\_\_ (2003), Informe al Consejo General. Comité de Comercio y Desarrollo en Sesión extraordinaria. TN/CTD/7, 10 de febrero.
- \_\_\_ (varios años), Documentos y comunicados al Grupo de Trabajo sobre la interacción entre Comercio y Política de Competencia de la OMC. Documentos: WT/WGTCP/W/\*. (Véase listado anexo).
- Ortiz, Antonio (2002), Rethinking governance problems: the WTO, special and differential treatment, and developing countries. LATN, IV Plenary Meeting. diciembre 12-13., Santiago.
- Paasman, Berend (1999), *Multilateral rules on competition policy: an overview of the debate*. Serie Comercio Internacional No. 2. CEPAL- División de Comercio Internacional e Integración, Santiago diciembre. Documento LC/L.1143-P.
- PECC (1999), Principles for guiding the development of a competition-driven policy framework for APEC economies, junio.
- Petersmann, Ernst (1999), The role of competition policy in providing a more equitable playing field for development in globalizing markets: a challenge for governments and multilateral organizations. In UNCTAD (1999c).
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2003), *Making global trade work for people*. Earthscan Publications Ltd. London and Sterling, Virginia.
- Silva, Verónica (2001), *El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post Doha)*. Serie Comercio Internacional No. 23. CEPAL- División de Comercio Internacional e Integración, Santiago diciembre 2001. Documento LC/L.1684-P.
- Singh, Ajit (2002), Competition an competition policy in emerging markets: international and developmental dimensions. UNCTAD – G-24 *Discusión Paper Series*, No. 18, September.
- \_\_\_ (2003), Elements for a new paradigm on Special and Differential Treatment, the the multilateral trading system and economic development in the 21st Century. UNCTAD-ICTSD-UNDP, April.
- Singh, Ajit and Rahul Dhumale (2001), Competition policy, development and developing countries. (<http://www.southcentre.org/publications/competition>).
- Tavares, José (1986), Los mercados disputables y la competencia schumpeteriana en las economías de industrialización reciente. *El Trimestre Económico*, vol. LIII (30, No 211 México, julio-septiembre.
- \_\_\_ (1996a), Contestabilidade e integraçao econômica. En *Revista de Economia Política*. Volume 16, No 64, outubro-dezembro.
- \_\_\_ (1996b), Políticas de competencia y política industrial: ¿contradictorias o coincidentes?. En AECI-SELA: Políticas de Competencia. II Reunión sobre Políticas de competencia en América Latina y el Caribe, Caracas 27-29 de noviembre de 1996.
- \_\_\_ (1999), Schumpeterian Competition and its Policy Implications: The Latin American Case. OAS, Trade Unit, April.
- Tavares, José and Luis Tineo (1999), Competition Policy and Regional Trade Agreements. En Rodríguez, M. et al (comops.): *Trade rules in the making. Challenges in regional and multilateral negotiations*. OAS-Brookings Institution Press, Washington DC, 1999.
- Tórtora, Manuela (2002), Special and differential treatment in the multilateral trade negotiations: the skeleton in the closet. Geneva, December 2002 (Preliminary Draft).
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo) (1985), *The history of UNCTAD 1964-1984*. UNCTAD/OSG/286. United Nations Publications, Sales No. E.85.II.D.6. New York
- \_\_\_ (1994), La Competencia y el Comercio. UNCTAD/ITD/9, 16 de septiembre.
- \_\_\_ (1995 a), The basic objectives and main provisions of competition laws and policies. Study by de UNCTAD secretariat. UNCTAD/ITD/15, 11 de octubre.
- \_\_\_ (1995b), The role of competition policy in economic reforms in developing and other countries. Revised study by the UNCTAD secretariat. (Review of all aspects of the Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices-Strengthening the implementation of the Set). TD/RBP/CONF.4/2, 26 de mayo.
- \_\_\_ (1995c), The scope, coverage and enforcement of competition laws and policies and analysis of the provisions of the Uruguay Round Agreements relevant to competition policy, including their implications for developing and other countries. Study by de UNCTAD secretariat. (Review of all aspects of the Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices-Strengthening the implementation of the Set. TD/RBP/CONF.4/8, 4 de septiembre.
- \_\_\_ (1996a), La política de la competencia y las prácticas comerciales restrictivas. Junta de Comercio y Desarrollo – GIEPCR, Boletín No. 20. TD/B/RBP/INF.36, 29 de enero.

- \_\_\_\_ (1996b), La política y la legislación en materia de competencia. Junta de Comercio y Desarrollo – GIEPCR, Boletín No. 21. TD/B/RBP/INF.37, 8 de marzo
- \_\_\_\_ (1997), *World Investment Report 1997. Transnational corporations, market structure and competition policy*. UN Publication. Sales No. E.97.II.D.10 UN New York and Geneva.
- \_\_\_\_ (1999a), Preparing for future multilateral trade negotiations: issues and research needs from a development perspective. Report based on issues discussed at the “Ad-hoc expert group meeting of the Secretary- General of UNCTAD”. Geneva, 21-22 september 1998. (Unedited version, 16 de abril).
- \_\_\_\_ (1999b), *A positive agenda for developing countries in future trade negotiations*. (Note by the UNCTAD Secretariat).
- \_\_\_\_ (1999c) The Role of competition policy for development in globalizing world markets. UNCTAD Series on issues in Competition Law and Policy. (<http://www.unctad.org>)
- \_\_\_\_ (1999d), Competition cases involving more than one country. Preliminary note prepared by the UNCTAD secretariat from inputs received from member States. TD/B/COM.2/CLP/9, 7 de junio.
- \_\_\_\_ (2000a), Conjunto de principios y normas sobre competencia de las Naciones Unidas. Conjunto de principios y normas equitativas convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas. TD/RBP/CONF/10/Rev.2, Ginebra
- \_\_\_\_ (2000b), Examen de todos los aspectos del Conjunto de principios y normas equitativas convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas. Resolución. TD/RBP/CONF.5/15, 4 de octubre.
- \_\_\_\_ (2002a), Experiences gained so far on international cooperation on competition policy issues and the mechanisms used. Revised report by the UNCTAD secretariat. Trade and Development Board. TD/B/COM.2/CLP/21/Rev.1. 19 de abril.
- \_\_\_\_ (2002b), La relación entre la competencia, la competitividad y el desarrollo. Nota de exposición de problemas preparada por la secretaría. Documento: TD/B/COM.2/CLP/30, mayo.
- \_\_\_\_ (2002c), Una cooperación multilateral más estrecha en materia de política de competencia: la dimensión del desarrollo. Documentos Técnicos de la UNCTAD sobre la dimensión del desarrollo en la política de competencia. 15 de mayo.
- \_\_\_\_ (2002d), Recent important competition cases in developing countries. Report by the UNCTAD secretariat. TD/B/COM.2/CLP/26, 18 de abril.
- \_\_\_\_ (2003a), Experiencia adquirida hasta la fecha en materia de cooperación internacional sobre cuestiones de política de competencia y los mecanismos utilizados. Informe revisado de la Secretaría de la UNCTAD. [TD/B/COM.2/CLP/21/Rev.2](#), abril.
- \_\_\_\_ (2003b), Una cooperación multilateral más estrecha en políticas de competencia. Evaluación del mandato de Doha en los temas de competencia. Informe Final consolidado sobre el trabajo realizado por la UNCTAD de acuerdo con la Conferencia Ministerial de la OMC llevada a cabo en Doha. Serie de la UNCTAD sobre la dimensión del desarrollo en el tema de competencia. UNCTAD/DITC/CLP/CLP/2003/1.
- Varios PED (países en desarrollo) (2003), Observaciones con respecto a la Comunicación de las Comunidades Europeas (WT/GC/W/491) sobre las modalidades relativas a los temas Singapur. Documento OMC: WT/GC/W/541, 8 de julio de 2003.
- Vautier, Kerrin (2002), The competition agenda for APEC, Regional trading arrangements and the WTO. PECC, Lima, mayo.
- Whalley, John (1999), Special and Differential Treatment in the Millenium Round. CSGR Working Paper No. 30/99. University of Warwick, United Kingdom (web CSGR).

Sitios WEB generales citados:

ACICI/AITIC: <http://www.acici.org/aitic/>  
ALADI: : [www.aladi.org](http://www.aladi.org) ALCA: [www.ftaa-alca.org](http://www.ftaa-alca.org)  
APEC: <http://www.apecsec.org.sg/> Banco Mundial: <http://www.worldbank.org>  
BID: [www.iadb.org](http://www.iadb.org) (INTAL: <http://www.iadb.org/intal> )  
CAN: [www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)  
CEPAL, Naciones Unidas: [www.eclac.cl](http://www.eclac.cl) ;  
- División de Comercio Internacional e Integración (DCII): [www.eclac.cl/comercio](http://www.eclac.cl/comercio)  
- CEPAL Brasil: [www.eclac.cl/brasil/](http://www.eclac.cl/brasil/) ; -CEPAL, México: [www.eclac.cl/mexico](http://www.eclac.cl/mexico)  
CSGR -University of Warwick: <http://www.csgr.org>  
Inside US Trade: [www.insidetrade.com](http://www.insidetrade.com) ICTSD-Bridge Weekly Trade News Digest:  
<http://ictsd.org/html/newsdigest.htm>  
LATN Latin Trade Network (Flacso Argentina): [www.latn.org.ar](http://www.latn.org.ar)  
MERCOSUR-página oficial: <http://www.Mercosur.org.uy/>  
MITI/Japón: <http://www.miti.go.jp/index-e.html>  
OEA: [www.sice.oas.org/TUnit](http://www.sice.oas.org/TUnit) OCDE: <http://www.OCDE.org/>  
OMC: [www.wto.org](http://www.wto.org) SELA: <http://sela2.sela.org/WM2/WM10.ASP>  
UNCTAD: <http://www.unctad.org/> (Política de competencia: [www.unctad.org/en/subsites/cpolicy](http://www.unctad.org/en/subsites/cpolicy))  
Unión Europea (UE) y Comisión Europea: <http://www.europa.eu.int/>  
(Política de competencia: [http://www.europa.eu.int/pol/comp/index\\_es.htm](http://www.europa.eu.int/pol/comp/index_es.htm))  
(Base de datos sobre barreras comerciales: <http://mkaccdb.eu.int/mkdb/mkdb.pl>)  
USTR/USA: <http://www.ustr.gov>

## **Anexo**

---





**LISTADO ANEXO: SELECCIÓN DE DOCUMENTOS SOBRE DIMENSIÓN DEL DESARROLLO Y TED<sup>79</sup>  
DOCUMENTOS Y COMUNICADOS AL GRUPO DE TRABAJO SOBRE LA INTERACCIÓN ENTRE  
COMERCIO Y POLÍTICA DE COMPETENCIA EN LA OMC (DOCUMENTOS: WT/WGTCP/W/\*)**

PAÍS/ ORGANIZACIÓN	TÍTULOS <sup>80</sup> TEMAS ESPECÍFICOS TRATADOS (entre paréntesis)	SIGLA (W) <sup>81</sup>	FECHA (d.m.a)
<b>Documentos Técnicos</b>			
OMC	Documento de síntesis sobre la relación de la política comercial y la política de competencia con el desarrollo y el crecimiento económico. Nota de la Secretaría	80	18.9.98
	Excepciones, exenciones y exclusiones contenidas en la legislación nacional de los miembros en materia de competencia. Nota de la Secretaría	172	6.6.01
	Apoyo para el fortalecimiento progresivo de las instituciones encargadas de la competencia en los países en desarrollo mediante la creación de capacidad. Nota documental de la Secretaría	182	17.4.02
	Modalidades de cooperación voluntaria. Nota de antecedentes preparada por la Secretaría Grupo de Trabajo sobre la interacción entre Comercio y Política de Competencia	192	28.6.02
	Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre comercio y política de competencia. Informe de reuniones 2002:		
	-23 y 24 de abril	M/17	26.6.02
	-1º y 2 de julio	M/18	20.9.02
	-26 y 27 de septiembre	M/19	15.11.02
	-20 de noviembre	M/20	17.2.03
<b>Países Desarrollados</b>			
Canadá		174	2.7.01
	(Consideraciones sobre los retos que enfrentan los PED)		
	Dos principios de la asistencia técnica en relación con la política de competencia	183	19.4.02
Estados Unidos	Papel de la promoción de la competencia.	153	13.3.01
	Punto 2: Papel de la promoción de la competencia en los países de economías en desarrollo y en transición.		
	Experiencia nacional en el terreno de la asistencia técnica sobre la legislación <i>antitrust</i> . perspectiva decenal	185	22.4.02
Comunidad Europea (y estados miembros)	La dimensión del desarrollo de las normas y de la política de la competencia	140	8.6.00
	Punto 4: La perspectiva del desarrollo y la asistencia técnica	160	14.3.01
	Un acuerdo de la OMC sobre competencia y desarrollo (TED)	175	26.7.01
	Contribuciones de un acuerdo de la OMC sobre la competencia a la cooperación internacional y la asistencia técnica para el fomento de capacidades	184	22.4.02
	Principios fundamentales	222	19.11.02
	Puntos: 2. Progresividad y flexibilidad; 6. Acuerdos de cooperación; 9. Exclusiones y excepciones		

<sup>79</sup> Revisión especial no exhaustiva de comunicados de años recientes con referencia a temas de desarrollo. (Consulta a la página web OMC, junio 2003).

<sup>80</sup> Indica el título o sub-título principal de la comunicación. Entre paréntesis se indica un tema cuyo tratamiento sea de interés.

<sup>81</sup> Con excepción de los informes de reuniones identificadas con (M).

(Conclusión)

PAÍS/ ORGANIZACIÓN	TÍTULOS <sup>82</sup> TEMAS ESPECÍFICOS TRATADOS (entre paréntesis)	SIGLA (W) <sup>83</sup>	FECHA (d.m.a)
Japón	Documento para el debate sobre comercio y competencia	145	11.9.00
	Capítulo II: Obstáculos y problemas a los que se enfrentan los países miembro en desarrollo		
	Punto 4.: Las funciones de la política industrial	157	3.1.01
	Las necesidades de los países en desarrollo y un marco internacional de cooperación en la OMC	167	27.6.01
	Introducción de la legislación y las políticas de competencia y relación entre éstas y las políticas nacionales de desarrollo (gradualidad, excepciones, coordinación con política industrial)	176	13.12.01
	Política de competencia y sistema de exenciones	177	13.12.01
	Principios fundamentales (TED, flexibilidad y países sin leyes de competencia)	217	26.9.02
Nueva Zelanda	El papel de los principios fundamentales en un marco multilateral de competencia	210	24.9.02
<b>Países en desarrollo (PED)</b>			
Egipto	Item A: Apoyo para el refuerzo progresivo de instituciones de competencia en PED mediante la construcción de capacidad contenida en el párrafo 25 de la Declaración de Doha	187	29.5.02
	Item B: Asistencia técnica y construcción de capacidad como se demanda en el párrafo 24 de la Declaración de Doha		
India	(Principios y dimensión del desarrollo)	149	18.9.00
	Trato nacional (perspectiva PED)	216	26.9.02
China	Elementos que figuran en la párrafo 25 de la Declaración Ministerial de Doha	227	14.3.03
	IV. TED		
Corea	El papel de la política de competencia en el proceso de desarrollo económico	166	26.6.01
Tailandia	Principios fundamentales	213.Rev 1	26.9.02
	Punto 5. TED		
Hong-Kong, China	Tratamiento de las necesidades y preocupaciones manifestadas por los Miembros de la OMC (Flexibilidad, PED y sin leyes de competencia)	224	5.3.03
PED Región ALC			
Colombia	Documento para discusión (perspectiva de PED)	162	3.7.01
Uruguay	Punto 2: La política de competencia y la dimensión del desarrollo (TED, excepciones)	169	4.7.01
Trinidad y Tobago	Desarrollo y aplicación de un régimen de competencia: retos afrontados por las pequeñas economías abiertas	143	2.8.00
	Progresividad y Flexibilidad en el desarrollo de un régimen de competencia	179	10.9.01

<sup>82</sup> Indica el título o sub-título principal de la comunicación. Entre paréntesis se indica un tema cuyo tratamiento sea de interés.<sup>83</sup> Con excepción de los informes de reuniones identificadas con (M).



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\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 2 Multilateral Rules on Competition Policy: An Overview of the Debate, Berend R.. Paasman (LC/L1143-P), Sales N°: E.99.II.G.63 (US\$ 10.0), 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\$ 10.0), 1999. [www](#)
- 4 Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a Survey of the Literature, Mikio Kuwayama, (LC/L.1306-P), Sales N°: E.99.II.G.20 (US\$ 10.0), 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\$ 10.0), 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\$ 10.0), 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\$ 10.0), 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/L1419-P) N° de Venta: S.00.II.G.91 (US\$ 10.0), 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\$ 10.0), 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\$ 10.0), 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\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 12 Antidumping in the Americas, José Tavares de Araujo Jr./Carla Macario and Karsten Steinfatt, (LC/L.1392-P) Sales N° E.01.II.G.59 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 13 E-Commerce and Export Promotion Policies for Small-and Medium-Sized Enterprises: East Asian and Latin American Experiences, Mikio Kuwayama (LC/L.1619-P) Sales N° E.01.II.G.159 (US\$ 10.0), 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\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 15 El comercio entre América Latina y los países de Europa Central y Oriental en los años noventa, Valentine Kouzmine, (LC/L.1653-P) N° de Venta S.01.II.G.191 (US\$ 10.0), 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.01.II.G.217 (US\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 17 The Gender Dimension of Globalization: a survey 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\$ 10.0), 2001. [www](#)
- 18 Las tendencias principales 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\$ 10.0), 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), 2001. [www](#)
- 20 Notas sobre acceso aos mercados e a formação de uma área de livre comércio com os Estados Unidos, Vivianne Ventura-Dias, (LC/L.1681-P), N° de Venta: S.01.II.G.219. (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 21 La liberación del sector de servicios: el caso del tratado Unión Europea/México, Philippe Ferreira, (LC/L. 1682-P), N° de Venta: S.01.II.G.220. (US\$ 10.00), 2001. [www](#)
- 22 Production sharing in Latin American trade: a research note, Vivianne Ventura-Dias and José Durán Lima, (LC/L.1683-P), Sales N° E.01.II.G.221 (US\$ 10.00), 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), 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), 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 Bustillos, Johannes Heirman, Carla Macario, Jorge Mattar, Esteban Perez., (LC/L. 1780-P), N° de Venta: S.02.II.G.95 (US\$ 10.00), 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 de 2003. [www](#)
- 27 What can we say about trade and growth becomes a complex system? Vivianne Ventura-Dias (LC/L.1898-P), Sales N° E.03.II.G.57 (US\$ 10.00), June 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 de 2003. [www](#)
- 29 E-commerce Environment and Trade Promotion for Latin America: Policy Implications from East Asian and Advanced Economies' Experiencies, Yasushi Ueki, (LC/L.1918-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 2003. [www](#)
- 31 Rules of Original and Trade Facilitation in Preferential Trade Agreements in Latin America, Miguel Izam (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 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 de 2003. [www](#)
- 34 E-business Innovation and Customs Renovation for Secure Supply Chain Management, Yasushi Ueki (LC/L.2035-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.02.II.G.213 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 36 La estrategia chilena de acuerdos comerciales: un análisis político, Ignacio Porras, (LC/L.2039), N° de venta: S.03.II.G.199 (US\$ 10.00), diciembre 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 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 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 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 2003. [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@eclac.cl](mailto:publications@eclac.cl).

[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: .....
---