

comercio internacional

**C**ooperación en política de  
competencia y acuerdos  
comerciales en América Latina y el  
Caribe (ALC)

Verónica Silva



NACIONES UNIDAS

CEPAL





---

**comercio internacional**

**C**ooperación en política de  
competencia y acuerdos  
comerciales en América Latina y el  
Caribe (ALC)

Verónica Silva



NACIONES UNIDAS

**División de Comercio Internacional e Integración**



Santiago de Chile, enero del 2005

La autora agradece los comentarios de Juan de Rivière y Sebastián Sáez a versiones previas de este documento.

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: 92-1-322640-3

LC/L.2244-P

N° de venta: S.04.II.G.164

Copyright © Naciones Unidas, enero del 2005. 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. Evolución de los acuerdos comerciales de ALC en los noventa</b> .....	7
A. Magnitud de la dinámica de acuerdos y el comercio regional. ....	7
B. Transformaciones en el tipo de acuerdos e interdependencia de procesos negociadores.....	9
<b>II. La cooperación internacional en política de competencia y los acuerdos comerciales.</b> .....	13
A. Cooperación internacional en política de competencia. ....	14
B. Política de competencia y acuerdos comerciales.....	20
C. Política de competencia y acuerdos comerciales de ALC desde los años noventa .....	24
<b>III. La política de competencia en acuerdos comerciales bilaterales de ALC</b> .....	27
A. Cuestiones generales.....	27
B. Caracterización de los acuerdos .....	31
C. Contenidos y ¿modelos? .....	36
<b>IV. Recapitulación y perspectivas para la cooperación internacional en política de competencia</b> .....	41
<b>Cuadro Anexo</b> .....	45
<b>Capítulos sobre política de competencia en TLC Firmados por países de ALC 1996-2004: principales componentes</b> .....	46
<b>Bibliografía</b> .....	51
<b>Serie Comercio internacional: números publicados</b> .....	57

**Índice de cuadros**

Cuadro 1	Acuerdos de cooperación para la aplicación de leyes de competencia de países de ALC.....	19
Cuadro 2	Mapeo de acuerdos comerciales bilaterales/TLC de países de América Latina y el Caribe que contienen un capítulo sobre competencia.....	29
Cuadro 3	Países de ALC con acuerdos comerciales bilaterales que contienen un capítulo sobre política de competencia.....	30

**Índice de recuadros**

Recuadro 1	OECD y UNCTAD: aportes en materia de cooperación en políticas de competencia.....	15
Recuadro 2	Acuerdo de cooperación Comisión Europea-Estados Unidos.....	18
Recuadro 3	Experiencias internacionales en política de competencia y acuerdos comerciales.....	22

---

## Resumen

---

La amplia literatura existente sobre políticas de competencia y acuerdos comerciales está referida especialmente a los acuerdos de integración o plurilaterales, y al trabajo a nivel multilateral. En este contexto, en el presente trabajo se propone caracterizar el conjunto de acuerdos comerciales bilaterales firmados por países de la región y mostrar la incidencia de su crecimiento sobre la cooperación internacional en políticas de competencia. Fenómeno que se ha presentado al mismo tiempo que los países desarrollan sus sistemas nacionales de defensa de la competencia. En el documento se analiza, además, la medida en que esa dinámica de acuerdos resulta complementaria a esfuerzos plurilaterales y multilaterales para establecer la coordinación y cooperación internacional en materia de competencia. Estas materias son inseparables de la apertura generalizada y creciente de las economías; lo que determina nuevas condiciones de competencia que son empujadas además por cambios en la organización de la producción y su despliegue internacional.

Con el propósito señalado, en el capítulo I se hace una sistematización resumida de la evolución de los acuerdos comerciales en la región durante los años noventa y las interdependencias de procesos negociadores en niveles múltiples. En el capítulo II se aborda el tratamiento que recibe la política de competencia en los acuerdos comerciales y en otros instrumentos de cooperación; y se revisan algunas evaluaciones elaboradas al respecto. En este capítulo se examina además la participación de los países de la región en esas iniciativas. En el capítulo III, que constituye el tema central de este trabajo, se aborda la política de competencia en los acuerdos

comerciales bilaterales de la región, e intenta identificar los enfoques o modelos más difundidos entre ellos.

Finalmente, en el capítulo IV se hace una recapitulación de estas experiencias, se enfatiza su proliferación y se llama la atención sobre la heterogeneidad entre países participantes. Asimismo, se explora la relación con otras instancias de acuerdos y negociaciones en esta materia; y se sugiere abordar evaluaciones de estos procesos.

## **I. Evolución de los acuerdos comerciales de ALC en los noventa**

---

### **A. Magnitud de la dinámica de acuerdos y el comercio regional**

En el contexto de la construcción de un nuevo sistema multilateral —producto de la Ronda Uruguay y la creación de la OMC— los países de la región han desarrollado desde los años noventa un esfuerzo significativo en torno a acuerdos comerciales de diversa índole, bilaterales, subregionales, de integración y plurilaterales. Esta tarea ha complementado la apertura unilateral realizada por estos países desde mediados de los ochenta.

Es de conocimiento generalizado la magnitud de los esfuerzos de apertura que han venido haciendo las economías de la región desde mediados de los ochenta, lo que ha llevado la participación de sus exportaciones en el producto desde un 12% —a inicios de los años noventa— a más de un 20% en los últimos años (CEPAL, 2004c: p.41).<sup>1</sup> Esta tarea se desarrolló en primera instancia por la vía de la liberalización unilateral y luego por medio de una proliferación de acuerdos bilaterales e intrarregionales, inicialmente al amparo de la ALADI, los Acuerdos de Complementación Económica (ACE).

---

<sup>1</sup> Análisis al respecto en: CEPAL, 1995; CEPAL, 2004a; entre otros.

Los ACE son acuerdos de alcance parcial, en su mayoría de carácter bilateral, con fines de liberalización y que se han establecido crecientemente con el propósito de construir áreas de libre comercio.

Estos son más comprehensivos y ambiciosos que aquellos desarrollados en los ochenta (web ALADI),<sup>2</sup> pero tienen un menor alcance temático y de cobertura de la liberalización que los Tratados de Libre Comercio (TLC), que han proliferado desde mediados de los años noventa.

Durante esos años se desarrollaron o reformularon esquemas de integración subregional —como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercosur—, los que retroalimentaron el proceso de apertura de las economías. En un contexto de liberalización más generalizada, las características de estos arreglos presentaron notables diferencias con los esfuerzos de integración realizados en décadas previas (CEPAL, 1994; Devlin y Ffrench-Davis, 1999; Devlin y Estevadeordal, 2001). A mediados de la década de 1990 se manifiesta y alienta el desarrollo de un regionalismo abierto; esto es, que las estrategias de integración subregional sean compatibles y funcionales a una mayor competitividad internacional. Del mismo modo, los Acuerdos de la Ronda Uruguay aplicados desde 1995 al amparo de la OMC, a la cual adscriben prácticamente todos los países de la región, representaron estímulos y refuerzos a la orientación aperturista de la economía.

La expresión económica de tales iniciativas se pudo observar en el crecimiento del comercio de los países de la región —mayor que el crecimiento mundial en la década de 1990— y particularmente del destino intrarregional de sus exportaciones, las que llegaban a representar un 15% de las exportaciones regionales en 2002. Esta cifra alcanza un 26% ese mismo año si no se incluye México y llegó a ser más de un 30% en 1997.<sup>3</sup> El crecimiento de la región como destino de sus propias exportaciones es un fenómeno que se produce particularmente en los dos primeros tercios de la década señalada. Sin embargo, su dinámica fue afectada por las crisis externas e internas —en torno a 1997/98— y ha mostrado una fuerte vulnerabilidad a las fluctuaciones macroeconómicas observadas en los países. Este fenómeno es especialmente significativo para el comercio al interior de los bloques subregionales, que si bien se ha intensificado en el período ha mostrado vaivenes significativos en términos absolutos y relativos. Este comportamiento ha empujado, a su vez, una discusión sobre la necesidad de coordinación macroeconómica entre los países participantes.

A pesar del crecimiento notable del comercio ha existido un impacto limitado sobre tasas sostenibles de crecimiento de las economías. Asimismo, las transformaciones en la especialización comercial y productiva de los países no han modificado su relativa dependencia de productos que hagan menos vulnerable su desempeño (CEPAL, 2003: capítulo III y CEPAL, 2002a: capítulo 6). Esta situación adopta características muy distintas en algunas áreas de la región y resulta una preocupación permanente respecto de las políticas necesarias para acompañar las políticas comerciales que han implementado los países (CEPAL, 2004a). Los limitados resultados de los esfuerzos de apertura también han puesto interrogantes sobre la estrategia comercial más conveniente para las economías regionales. Esto tendría implicancias sobre la visión de los países respecto de las múltiples negociaciones que enfrentan actualmente.

---

<sup>2</sup> Al final de la bibliografía se han incluido las direcciones de páginas web generales citadas en el documento.

<sup>3</sup> La participación de exportaciones intraregionales en 1990 —sin México— era sólo de 17%. La evolución puede verse en las ediciones del Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe de CEPAL y en CEPAL, 2002a.

## B. Transformaciones en el tipo de acuerdos e interdependencias de procesos negociadores

Actualmente conviven en la región básicamente dos tipos de acuerdos: ACE y TLC. Los ACE, de acuerdo a la explicación de la propia ALADI, "... tienen entre otros objetivos, promover el máximo aprovechamiento de los factores de producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros". Entre los ACE se encuentran algunos de los esquemas de integración subregional y los ACE bilaterales, todos los cuales están conformados por países de la región. Por su parte, el nuevo tipo de acuerdos o TLC gestados desde mediados de los años noventa y establecidos también con socios extrarregionales, resulta más ambicioso en su alcance de liberalización y compromisos normativos. Estos acuerdos en muchos casos han adoptado enfoques y compromisos de acuerdo al modelo TLCAN.

Un estudio realizado en la CEPAL (1994b), sobre la base de 14 ACE bilaterales registrados hasta 1993,<sup>4</sup> muestra que todos los acuerdos contemplaban —en materia arancelaria y no arancelaria— la aplicación de tratamiento preferencial a las importaciones de bienes procedentes del país socio en relación a terceros países. Con todo, la proliferación de estos acuerdos parecía estar motivada más por la apertura de las economías que por objetivos integracionistas. El citado estudio examina varias áreas de políticas sobre las que constataban características como las siguientes: la tendencia hacia una liberalización comercial más profunda, la existencia de normas y regulaciones —salvaguardias, normas de origen y otras— acotadas y heterogéneas entre diversos acuerdos, un planteo limitado de cuestiones institucionales y de algunos temas nuevos —inversiones, compras gubernamentales, entre otros; y acotados esfuerzos de armonización de normas relacionadas con el comercio.

La experiencia más reciente en acuerdos bilaterales y plurilaterales —TLC— evidencia varios contrastes con los acuerdos anteriores, tanto respecto de los países involucrados como de la diversidad de temas y profundidad de compromisos (véanse CEPAL, 2002b, Devlin y Estevadeordal, 2001 y Devlin y Ffrench-Davis, 1999). La tendencia en estos nuevos acuerdos, es que ellos se realizan ya no sólo entre países de la región sino también con países de otras regiones y distinto nivel de desarrollo. De hecho, desde 1992 se han firmado 22 de estos acuerdos y de ellos 12 con países fuera de la región, inicialmente con Estados Unidos y Canadá, y luego con economías de Europa y Asia.<sup>5</sup> De esta experiencia pueden dar cuenta especialmente Chile y México que han sido dos nodos importantes en una red creciente de acuerdos bilaterales o plurilaterales ("*spaghetti bowl*"), a los que han seguido países de Centroamérica y otras economías.

Mientras los ACE apuntaban a una liberalización más amplia de bienes e incipientes compromisos respecto de servicios y otras materias, los TLC suponen normas adicionales y más precisas respecto del comercio de bienes, y una liberalización más amplia y profunda en servicios e inversiones. Al mismo tiempo estos últimos acuerdos otorgan gran importancia al establecimiento de normas en materias relacionadas con el comercio, como la propiedad intelectual, las compras gubernamentales o la política de competencia. Muchos de estos temas aluden al ámbito de las políticas domésticas ("*behind the borders*") debido a necesidades del propio proceso de apertura e integración y condicionan el espacio de políticas de los gobiernos. Adicionalmente, estos acuerdos nuevos contemplan mecanismos más precisos de solución de diferencias.

<sup>4</sup> Diez de ellos establecidos en los noventa.

<sup>5</sup> En ese período también se han continuado firmando ACE, algunos de los cuales han recibido una doble designación puesto que tienen el alcance de un TLC y se han establecido entre países de la región en el marco de la ALADI. Además, la reorientación experimentada en el ámbito de APEC desde fines de los noventa también ha empujado el desarrollo de acuerdos entre dos o más de estas economías.

Las disciplinas establecidas en los ACE de principios de los años noventa en general eran menos exigentes que las establecidas en la Ronda Uruguay; por el contrario, en muchos casos los TLC van más allá de ellas. Por esta razón configuran lo que se conoce como compromisos del tipo “OMC-plus”. El ALCA, cuyas negociaciones se iniciaron en 1998, también ha permitido un proceso de aprendizaje a los países de la región y ha sido de algún modo catalizador de los acuerdos bilaterales más recientes. Todas estas transformaciones se producen al mismo tiempo que los acuerdos subregionales han ido respondiendo a diversos desafíos de coordinación y paulatinamente profundizando sus proyectos integradores. Es lo que se entiende como “integración profunda”. Estos desarrollos revelan además las interdependencias y complementariedades entre los acuerdos y negociaciones a distinto nivel (UNCTAD, 2004a y CEPAL, 2004b).

La intensidad de TLC bilaterales suscritos o en negociación, particularmente los de carácter Norte-Sur, también lleva la atención sobre las estrategias comerciales de la región. Más allá de los potenciales beneficios de acceso a mercados, estabilización de condiciones preferenciales y mejoramiento de aspectos institucionales; surgen costos y dificultades por la multiplicidad de acuerdos. Estos costos derivan de los esfuerzos administrativos, la desviación potencial de comercio, compromisos más exigentes y límites a sus espacios de políticas, además de una dispersión de esfuerzos desde las iniciativas regionales o multilaterales. Probablemente, el mayor problema sea precisamente en estos ámbitos debido al debilitamiento de la cohesión regional y de su poder negociador ante foros más amplios, como el ALCA y la OMC. Asimismo, y a diferencia de estos foros, los TLC no incorporan instrumentos que den cuenta de las asimetrías que caracterizan a los países involucrados.

Finalmente, dos fenómenos más recientes se incorporan en esta discusión; por una parte, las señales de mayor integración y coordinación Sur-Sur; y, por otra, la emergencia de un enfoque integrado del comercio y la cooperación. Una expresión de la coordinación Sur-Sur es el acuerdo alcanzado en la UNCTAD XI por el Grupo de los 77 más China, de iniciar la tercera ronda de negociaciones del Sistema Generalizado de Preferencias Comerciales (SGPC).<sup>6</sup> Al mismo tiempo, el dinamismo de economías de gran tamaño como la de China e India, y las potencialidades de otras áreas en desarrollo están concentrando la atención de varios países de la región.<sup>7</sup> Estas economías, en especial China, representan un mercado importante para productos exportables de la región y están participando actualmente de una política de articulación vía acuerdos. Este fenómeno se desarrolla complementariamente a una mayor coordinación en posiciones negociadoras, como se expresó en Cancún en el G-20, G-33 y otros.

Por su parte, un enfoque integrado del comercio y la cooperación en los acuerdos comerciales representa potencialmente mayores beneficios en materia de desarrollo. En este esquema se insertan enfoques y experiencias de acuerdos como los de la UE, con principios de cohesión social y fondos estructurales; los programas de infraestructura en el marco de bloques subregionales en América Latina; o la incorporación de temas estratégicos para el desarrollo en los acuerdos de asociación económica (Economic Partnership Agreement: EPA), establecidos o en negociación por países del Asia-Pacífico. Entre los temas que adicionan los EPA a los acuerdos comerciales se encuentran aquellos que pueden contribuir a mejorar la oferta exportadora, como la

---

<sup>6</sup> El SGPC es un sistema creado al amparo del Grupo de los 77 (G77), con el fin de promover el comercio mutuo y la cooperación económica entre países en desarrollo (PED). Este sistema gestado desde mediados de los años setenta entró en vigor a fines de la siguiente década y opera por medio de preferencias comerciales entre sus miembros, los que suman actualmente 43 participantes, 13 de los cuales proceden de la región. Por su parte, el G77 se formó a su vez por PED durante la UNCTAD I, con el objeto de tratar cuestiones relativas a economía internacional y desarrollo. Este grupo cuenta actualmente con más de 130 países (véase: <http://www.g77.org/40/index.htm>).

<sup>7</sup> Las señales de una mayor integración Sur-Sur se muestran en Kuwayama, 2004 y UNCTAD, 2004c.

ciencia y tecnología, el desarrollo de recursos humanos y de las Pyme (Aoki, 2004).<sup>8</sup> En todos ellos la cooperación contribuye o facilita a la relación comercial y otorga espacios de flexibilidad para disminuir los costos de ajuste de la liberalización. La cooperación en política de competencia desempeña un papel en el mismo sentido.

---

<sup>8</sup> Un antecedente es el acuerdo suscrito entre Australia y Nueva Zelandia (1983), que luego es replicado en el acuerdo entre ambos países oceánicos y la ASEAN, en el de Japón con Singapur, y de Australia con Singapur. También se identifica este tipo de arreglos como Acuerdo de Sociedad Económica Comprehensiva —CEPA por su siglas en inglés (Gutiérrez, 2003).



## **II. La cooperación internacional en política de competencia y los acuerdos comerciales**

---

La apertura comercial y la profundización de la integración entre los países definen condiciones de competencia más exigentes en sus economías y en los mercados en que participan. Del mismo modo, los beneficios de la liberalización comercial pueden ser contrarrestados por prácticas anticompetitivas de carácter internacional que afecten la economía nacional. Los desplazamientos de la IED, aparejados a los procesos de apertura, y con ello las tendencias concentradoras y el crecimiento del carácter transfronterizo de la actividad económica, demandan por ello mayores esfuerzos en defensa de la competencia. Los principales fenómenos de preocupación en este sentido son el incremento de fusiones y adquisiciones, la presencia de cárteles internacionales en productos básicos —de exportación de PED—, como también en insumos de interés de los PED para desarrollar su oferta exportadora.<sup>9</sup> Por este motivo también se hace necesario un mayor grado de cooperación internacional en el establecimiento y aplicación de normas en esta área.

Por las razones expuestas, no es de extrañar que entre los países de la región con estrategias más activas de inserción internacional, México y Chile, estén también entre los más activos en cooperación en competencia. Es decir, la atención sobre esta materia ha ido de la mano de la proliferación y profundización de acuerdos comerciales en

---

<sup>9</sup> Véanse al respecto OMC, 1997, 1998 y 2002b; UNCTAD, 1997, 1999 y 2003b; y OECD, 2001 y 2003.

la región. El caso de Brasil ha sido algo diferente, puesto que su experiencia de cooperación en política de competencia no se inscribe en acuerdos comerciales pero sí en su proceso de reformas y apertura de los noventa. Todos estos países se cuentan además entre los países con más historia e institucionalidad de defensa de la competencia.

El trabajo de órganos pluri y multilaterales ha dado cuenta de la necesidad y de las estrategias de cooperación internacional en política de competencia para dar respuesta en términos amplios a los procesos de apertura que han desarrollado los países. Una expresión más concreta de esta necesidad de articulación entre países y de los instrumentos desarrollados para ello puede encontrarse en los acuerdos bilaterales de cooperación entre agencias de competencia. Esos distintos niveles de cooperación que caracterizan la internacionalización de la política de competencia son materia de presentación en la sección siguiente. Por su parte, las dos secciones restantes del capítulo hacen referencia a la incorporación explícita en acuerdos comerciales de la cooperación en política de competencia, así como su especificidad en la experiencia regional.

## **A. Cooperación internacional en política de competencia**

La cooperación internacional en materia de competencia surge con el propósito de enfrentar más efectivamente las prácticas anticompetitivas en el ámbito doméstico o internacional en el nuevo contexto de apertura e integración. Sin embargo, es preciso establecer algunas distinciones sobre lo que representa la cooperación en este campo, puesto que ella tiene una dimensión mayor que la sola asistencia técnica con la que inicialmente podría asimilarse.

### **1. Cooperación en política de competencia y los organismos internacionales**

En primer lugar, la OMC ha identificado en la discusión multilateral el uso del término cooperación en un sentido amplio y en uno restringido. En su sentido “amplio” se incluyen la cooperación técnica y creación de capacidad,<sup>10</sup> los posibles compromisos con respecto a cárteles intrínsecamente nocivos, y las formas de cooperación más limitadas para casos concretos (OMC, 2002a). Organismos como la OECD y la UNCTAD han tenido un papel muy significativo en los debates respecto de esos temas y han elaborado recomendaciones de carácter no vinculantes de valor especial para países en desarrollo (véase el recuadro 1).

---

<sup>10</sup> La cooperación técnica constituye asimismo un instrumento de trato especial y diferenciado para las economías de tamaño o nivel de desarrollo menor, dentro de las negociaciones pluri o multilaterales.

## Recuadro 1

**OECD Y UNCTAD: APORTES EN MATERIA DE COOPERACIÓN EN POLÍTICAS DE COMPETENCIA**

A partir de la II Conferencia de la UNCTAD, fines de los años sesenta, se inician estudios respecto de los efectos de las prácticas restrictivas de las empresas sobre el comercio de los países en desarrollo (PED). En la UNCTAD IV, en 1976, se preveía la posibilidad de negociar un acuerdo multilateral en respuesta a una preocupación renovada de los años setenta por la necesidad de controlar dichas prácticas, especialmente respecto de las empresas transnacionales. Esta preocupación fue recogida en el Conjunto de Principios y Normas sobre Competencia de la Naciones Unidas, de UNCTAD/1980, normalmente referido como “Conjunto de Principios”, cuyos objetivos son fomentar la cooperación y la adopción de enfoques armonizados en la aplicación de leyes de competencia.

El “Conjunto” constituye un acuerdo multilateral no vinculante adoptado en 1980 y evaluado quinquenalmente por el 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. El Conjunto ha jugado un papel importante en las tareas abordadas por la UNCTAD, particularmente en lo que respecta al desarrollo y difusión conceptual y de principios, a la dimensión del desarrollo y a la asistencia técnica. Más recientemente, se incentivan además iniciativas de competencia regional y multilateral para economías pequeñas, en complemento de acuerdos bilaterales, reconociendo las dificultades de los PED para materializar esta política y los riesgos y asimetrías que enfrentan en el contexto de acuerdos comerciales o de integración.

Por su parte, la OECD tiene un prolongado trabajo en materia de competencia y en los noventa ha concentrado su labor en la interacción entre comercio y competencia (Comité conjunto). El trabajo es abordado bajo la forma de un diálogo de políticas donde se comparten experiencias, se recibe información y recomendaciones, se establecen las mejores prácticas y se desarrollan exámenes por iguales (*peer review*). Estos intercambios han contribuido a una convergencia voluntaria sobre principios de la política de competencia y sus instrumentos han proporcionado transparencia lo que puede incluso facilitar la solución de controversias. En ese marco, el organismo ha prestado particular atención a la cooperación internacional, subrayando su carácter voluntario y la complementariedad entre distintos niveles de cooperación: multilateral, regional o bilateral.

Una recomendación de la OECD, que data de 1995, sobre cooperación entre países miembros en materia de prácticas anticompetitivas que afectan el comercio ha constituido una suerte de modelo para acuerdos bilaterales y también una plataforma más amplia para países que no participan de dichos acuerdos. Esta recomendación estimula una cooperación más estrecha entre los miembros, mediante los mecanismos siguientes: (a) notificación, intercambio de información y coordinación de actividades; y (b) consultas y conciliación. Entre los principios rectores establece que la coordinación debe realizarse caso a caso y que la cooperación debe hacerse especialmente cuando se afectan intereses importantes de otras partes por prácticas anticompetitivas o la aplicación de la legislación de una parte. En cuanto a procedimientos también hace algunas precisiones para solicitar la información y sobre la oportunidad para hacer notificaciones o pedir consultas.

Una recomendación sobre cárteles formulada por el mismo organismo, en 1998, desarrolla algunas disposiciones previstas en la de 1995 y aborda el tipo de legislación pertinente para la aplicación de las jurisdicciones y la cooperación internacional. En años recientes, el organismo ha realizado notas sobre la cooperación en los casos de cárteles y fusiones.

**Fuente:** Elaboración propia basándose en OECD, 2002 y UNCTAD, 2000 y 2003a

Otro antecedente de interés se encuentra en el APEC —Cooperación Económica en Asia Pacífico— que es un acuerdo plurilateral con carácter de “unilateralismo concertado” y participación de países de distintos niveles de desarrollo; el que también se ha propuesto fortalecer la competencia y la reforma regulatoria. El objetivo en su trabajo es el de priorizar principios en

este campo 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 (PECC, 1999; Vautier, 2002).<sup>11</sup>

En segundo término, la cooperación en su sentido “restringido” incluye básicamente dos elementos: (i) intercambio general de información y experiencias, así como discusión de cuestiones globales sobre competencia;<sup>12</sup> y (ii) cooperación en casos concretos con relación a prácticas anticompetitivas que tengan efectos en el comercio internacional. Ese primer elemento se encuentra en todo tipo de acuerdos y procesos de negociación, incluidos aquellos comerciales a distintos niveles, que son objeto de la sección B siguiente. Las antecedentes respecto del segundo elemento se presentan a continuación.

## 2. Cooperación para la aplicación de leyes de competencia

La modalidad de cooperación en la aplicación de las leyes de competencia, que incluye la cooperación para la resolución de casos, ha sido un instrumento de carácter voluntario utilizado hasta ahora básicamente por economías desarrolladas y por tanto con instituciones de defensa de la competencia más maduras. En ella se comprometen e involucran en un diálogo directo las autoridades de competencia de los países que firman un acuerdo bilateral. Este tipo de cooperación se orienta a la aplicación de leyes de competencia, a la prevención de conflictos y a su resolución, y cuenta con instrumentos como los siguientes: intercambio de información, solicitud de investigaciones o notificación y consultas sobre acciones que pueden afectar a los socios, intercambio de profesionales y coordinación durante procesos de investigación de prácticas anticompetitivas, asistencia e intercambio de información, entre otros.<sup>13</sup>

Tres instrumentos merecen especial consideración en ese tipo de cooperación, el intercambio de información confidencial, las acciones de cortesía negativa y de cortesía positiva. Respecto del primero, existe una gran dificultad para que los países puedan compartir la información confidencial que obtienen en sus procesos de investigación, la que sin embargo puede ser de interés para procesos de alcance internacional. Prácticamente cualquier tipo de acuerdo de cooperación sobre política de competencia contiene disposiciones que cautelan la confidencialidad de la información comunicada entre los socios, particularmente respecto de potenciales solicitudes de terceros pero también respecto de otros organismos en cada país. Unos pocos acuerdos que consideran la posibilidad de compartir información confidencial establecen variadas condiciones para su uso por parte del organismo receptor de información, por ejemplo en términos de propósitos muy definidos, con consulta o consentimiento de quien la proporciona o con comunicación del uso dado a la respectiva información.<sup>14</sup>

Las acciones de “cortesía”, por su parte, se utilizan con el fin de reducir los conflictos y perjuicios entre socios de un acuerdo que pudieran generar las actividades de aplicación de la ley de competencia. Este instrumento proviene del ámbito jurídico y es aplicado en el campo de la competencia porque se reconoce que existen prácticas anticompetitivas, investigaciones y medidas correctivas sobre ellas que se producen o afectan en un país distinto de aquel que ha identificado o actuado sobre la situación de anomalía (OMC, 1997).

---

<sup>11</sup> Los principios se encuentran en Anexo a la Declaración de los Líderes de APEC en 1999, cuyo subtítulo es el de “Mercados abiertos y competitivos son los factores claves de la eficiencia económica y el bienestar del consumidor” (traducción libre) (web APEC). 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>12</sup> Esto se denomina cooperación institucional en la OECD (2003).

<sup>13</sup> OECD, 2002 y Vaira y Rivière, 1998; plantean orientaciones de modelos de cooperación.

<sup>14</sup> Véanse al respecto los acuerdos firmados en 1999 por Estados Unidos con Australia, Japón o Israel y también por Canadá con las Comunidades Europeas (ALCA, 2002b). Estados Unidos ha desarrollado numerosos acuerdos de asistencia jurídica mutua que consideran el intercambio de información confidencial en asuntos penales, incluyendo entre otros los casos antimonopolios (Estados Unidos, 2002).

La OECD ha intentado formalizar este tipo de cooperación en un informe sobre cortesía positiva que explica con más detalle las formas de cooperación voluntaria promovidas por su recomendación de 1995 (véase el recuadro 1). Dicho informe hace alusión a la cortesía negativa, la asistencia en materia de investigación y la cortesía positiva, que se describen brevemente a continuación:

- La cortesía negativa es un principio por el que un país debe: (i) notificar a otros países cuando sus procedimientos de aplicación les pueden afectar intereses importantes, y (ii) examinar cabalmente y con comprensión los posibles modos de atender sus necesidades en materia de aplicación sin perjudicar tales intereses.
- La asistencia en materia de investigación es una cooperación en la aplicación de la legislación de otro país y puede incluir recopilación de información en nombre del país solicitante o intercambio de información con dicho país, entre otras.
- La cortesía positiva es el principio por el que un país debe: (i) examinar cabalmente y con comprensión la petición de otro país de que inicie o amplíe un procedimiento de aplicación de la legislación con el fin de corregir una conducta en su territorio que afecta sustancial y desfavorablemente a los intereses de ese otro país, y (ii) adoptar las medidas correctivas que considere apropiadas, con carácter voluntario y teniendo presentes sus intereses legítimos. (OECD, 2002: pp.19-22).

Las experiencias más avanzadas de acuerdos de cooperación para la aplicación de la ley se encuentra entre países desarrollados —especialmente el firmado entre Estados Unidos y la CE en 1991 y otros que involucran a uno u otro de estos socios— (véase el recuadro 2).<sup>15</sup> Estos acuerdos han ido evolucionando y formalizándose en el tiempo, a través de procesos progresivos de aprendizaje y construcción de confianzas, que han pasado en general de la prevención de conflictos —por cuestiones de extraterritorialidad— a la acción cooperativa.<sup>16</sup> Los avances se han producido respecto de los principios de cortesía, información confidencial, y asistencia judicial mutua.<sup>17</sup> Asimismo, se han desarrollado instrumentos más concretos para prácticas anticompetitivas más dañinas y de difícil investigación, como por ejemplo los programas de amnistía e inmunidad para tratar con cárteles. Estas materias han contado con la orientación de organismos plurilaterales, lo que ha resultado de gran utilidad.

<sup>15</sup> Véase UNCTAD, 2003a; Estados Unidos, 1997 y 2002; web de la UE y de la USTR. Esta última referencia en especial para los acuerdos comerciales más recientes firmados por Estados Unidos.

<sup>16</sup> Referencias en OECD, 1997 y 2002; OMC, 2002a; Australia, 1997 y 2000; Balzarotti, 2000.

<sup>17</sup> Respecto de la cortesía positiva véanse por ejemplo los acuerdos de Estados Unidos y Australia, México y Canadá; y el acuerdo especial firmado por Estados Unidos y la Comisión Europea en 1998.

## Recuadro 2

ACUERDOS DE COOPERACIÓN EN COMPETENCIA  
COMISIÓN EUROPEA – ESTADOS UNIDOS

La Comisión Europea (CE) y Estados Unidos desarrollan una cooperación en competencia especialmente a base de dos acuerdos: Acuerdo de cooperación de 1991 y Acuerdo de cortesía positiva de 1998. Esa tarea es abordada por la CE y dos organismos de Estados Unidos, la División antimonopolios del Departamento de Justicia y la Comisión Federal de Comercio (*Federal Trade Commission: FTC*). La coordinación entre estos organismos, que incluye contactos y visitas frecuentes, tiende a centrarse en temas como la definición de mercados, el probable impacto competitivo de una transacción en esos mercados y la viabilidad de las soluciones propuestas. La colaboración se orienta a la investigación de concentraciones, fusiones y cárteles internacionales. La cooperación sobre estos últimos se ha intensificado recientemente.

El acuerdo de 1991 prevé los siguientes instrumentos: (i) Notificación de asuntos que afecten intereses de otra parte; (ii) Intercambio de información sobre cuestiones generales relativa a la aplicación de las leyes; (iii) Cooperación y coordinación de acciones entre autoridades; (iv) Un procedimiento de cortesía tradicional (o negativa); y (v) Un procedimiento de cortesía positiva. Además, las disposiciones no pueden contradecir las legislaciones correspondientes de cada socio y muy especialmente la relativa a información confidencial. Se ha evaluado que la cooperación es más efectiva cuando las partes implicadas acuerdan permitir a las autoridades compartir la información proporcionada mediante la renuncia a sus derechos de confidencialidad, cuestión que ahora es más frecuente. El acuerdo de 1998 aclara la mecánica de la cortesía positiva y las circunstancias en que ella puede aplicarse.

En 2002 ambos socios arribaron a un acuerdo sobre “mejores prácticas” para la cooperación en el ámbito de la investigación de las concentraciones a fin de reducir al mínimo el riesgo de resultados divergentes. Estas buenas prácticas reconocen mayor eficacia cuando los calendarios de investigación de los organismos correspondientes ocurren en paralelo, asimismo se motiva a las empresas a autorizar el intercambio de información o autorizar entrevistas conjuntas; y se designan los puntos claves de las investigaciones en los que se puede requerir contacto directo entre funcionarios de las agencias. Hasta fines del año 2002 ha operado un grupo de trabajo sobre concentraciones y también fue creado uno sobre cuestiones de derechos de propiedad intelectual. Por otra parte, las fusiones constituyeron el grueso de las notificaciones (que sumaron 107 en ambos sentidos). Otros acuerdos de cooperación de la UE en términos similares se han establecido con Canadá en 1999 y con Japón en 2002. Asimismo existe cooperación con otros países de la OECD aunque no medien acuerdos formales con ellos.

Fuente: Elaboración propia basándose en Comisión Europea, 2003.

En algunos acuerdos de cooperación recientes de países latinoamericanos se encuentran, a distinto nivel de especificidad, al menos los principios de cortesía antes mencionado. Estos acuerdos para la aplicación de las leyes de competencia, a veces enmarcados en acuerdos comerciales del tipo TLC, enuncian algunos de estos compromisos (véase el cuadro 1). Un ejemplo comprehensivo de este tipo de acuerdo es el firmado por México y Estados Unidos en julio de 2000, el que contempla instrumentos como los siguientes: notificación y consultas, cooperación en la aplicación de la ley, cooperación relativa a las actividades anticompetitivas en el territorio de una de las partes que perjudiquen los intereses de otra parte,<sup>18</sup> prevención de conflictos, confidencialidad de la información y cooperación técnica (véase web CFC).

El primero de los acuerdos establecido en la región fue firmado en 1999 por Estados Unidos y Brasil, mecanismo que entró en vigencia en junio de 2002 (Decreto 154 en Brasil). Los analistas

<sup>18</sup> El artículo con disposiciones redactadas en términos casi idénticos en el acuerdo entre México y Canadá, 2001, considera “cortesía positiva” (*positive comity*) a este tipo de cooperación (Acuerdo disponible en la web CB-Canadá). Por su parte, en los dos acuerdos establecidos por México con sus socios del TLCAN existe una detallada consideración de la prevención de conflictos, en términos que responden claramente al principio de cortesía negativa.

de esta experiencia indican que su simple existencia y expectativa de valor futuro ya habría probado ser rentable puesto que los intercambios informales fueron facilitados porque las autoridades habían acordado estándares comunes de cooperación en tal Acuerdo.<sup>19</sup> Esta cooperación informal requiere de todos modos una base de confianza y un conocimiento mínimo de la otra parte, pero puede enfrentar la dificultad de una extrema dependencia de contactos personales. Ello la hace vulnerable y aconseja avanzar hacia su formalización para hacerse más previsible y sostenida, al mismo tiempo que diversificada con otros socios.

**Cuadro 1**  
**ACUERDOS DE COOPERACIÓN PARA LA APLICACIÓN DE LEYES DE COMPETENCIA DE PAÍSES DE ALC**

País	Copartícipe	Año de firma	ANTECEDENTE	Principales aspectos <sup>20</sup>
Brasil	EE.UU.	1999		Notificación, cortesía positiva
	Portugal*	1999		Poca descripción de actividades
	Rusia	2001		Sin información
	Argentina	2003	Mercosur	Notificación, Intercambio de información y elementos de Cortesía positiva y negativa
México <sup>21</sup>	EE.UU.	2000	TLCAN, 1992	Notificación, Coordinación en temas afines, Cortesía positiva y negativa, Cooperación en aplicación
	Canadá	2001	TLCAN, 1992	Muy similar al de México-Estados Unidos
	Chile	2004	TLC 1998	Similar a los anteriores de México
Chile	Canadá**	2001	TLC, 1996	Notificación, Prevención de conflictos y confidencialidad
	Costa Rica**	2003	TLC con MCCA, 1999	Intercambio de información y colaboración. (Habrán Anexos con instrumentos específicos)
	México	2004		Ver México-Chile

**Fuente:** ALCA, 2002b; Considera y Teixeira, 2002; y sitios web de: OECD, CFC-México, CB-Canadá y FNE-Chile.

\*Protocolo; \*\*Memorando de entendimiento

Cabe destacar que los acuerdos de México y de Chile, a diferencia de los de Brasil, han establecido la cooperación para la aplicación de las leyes de competencia como complemento a los TLC firmados con alguno de sus socios. Es decir, en esos casos, se desarrolla el componente de cooperación que se ha expresado de un modo muy preliminar en los tratados.

Por otra parte, el Consejo del Mercado Común del Mercosur (CMC) decidió en su reunión de los días 7-8 de julio de 2004, aprobar un entendimiento de cooperación entre las autoridades de competencia de los países del bloque (Decisión N° 04/04 en Mercosur, 2004). Es importante señalar que en este bloque existe un protocolo de 1996, sobre defensa de la competencia, que está enmarcado en el acuerdo integración comercial. Por su parte, la cooperación definida en la reciente Decisión estará orientada a promover la aplicación de las legislaciones nacionales en la materia, tarea que es considerada de vital importancia para el funcionamiento de los mercados integrados. El acuerdo valora el papel de la cooperación y coordinación a fin de dar atención más efectiva a sus preocupaciones en cuanto a competencia y compromete a los países a tomar en consideración los intereses recíprocos importantes en la tarea de las leyes. El documento de la decisión del CMC indica que ella debe ser incorporada en los países antes del 1° de octubre de este mismo año.

<sup>19</sup> Análisis en la perspectiva de Brasil se encuentran en: SBDC, 1999; Considera y Teixeira, 2002; y Tavares, 2002.

<sup>20</sup> Se indican los aspectos más detallados en los respectivos acuerdos.

<sup>21</sup> También se encuentra en negociaciones con Brasil y participa de grupos de trabajo en la materia dentro de las negociaciones de TLC con Japón, Argentina y Uruguay (OECD, 2004).

Muchos casos analizados en cooperación confirman la tendencia creciente en el carácter internacional de los cárteles y fusiones y revelan la importancia que tienen las investigaciones abordadas por agencias más desarrolladas para aquellas de menor desarrollo (UNCTAD, 2002 y 2003a, ALCA, 2003a). En estos análisis también se aprecia la relevancia y relativa complementariedad entre procedimientos formales —desarrollados en el marco de acuerdos de cooperación— y no formales que resultan de los contactos entre agencias. De hecho, uno de los principales resultados de los acuerdos formales ha sido estimular la cooperación informal, que resulta más sistemática y difundida, considera la discusión de enfoques y aprovecha la información de casos con elementos comunes.

A partir de algunas de esas experiencias internacionales se ha concluido que los acuerdos bilaterales para la cooperación en competencia presentan limitaciones, costos y beneficios.<sup>22</sup> Primero, como limitación puede indicarse que este tipo de acuerdo resulta insuficiente para atender los desafíos de la globalización, donde se producen interdependencias mayores que las de la escala bilateral. Se ha observado además que los acuerdos bilaterales resultan más efectivos entre grandes países debido a la necesidad de reciprocidad y equilibrio de intereses. Segundo, en cuanto a los costos, se distinguen en primer lugar aquellos de negociación y administración; a lo que se agrega la necesidad creciente de recursos para implementar la cooperación, dar respuesta a peticiones, gestionar notificaciones y consultas. En etapas avanzadas de procesos de investigación también puede dificultarse la coordinación de medidas coercitivas.

Finalmente, entre los beneficios de estos acuerdos estaría su incidencia potencial en la construcción de capacidad y cultura de la competencia —mejores prácticas—, especialmente cuando países en desarrollo establecen la cooperación con países de mayor desarrollo. Asimismo, estos arreglos desarrollan compromisos para fortalecer los mecanismos existentes, otorgan un marco jurídico a la cooperación y fomentan relaciones más estrechas. Existe también un potencial aprendizaje en la solución o prevención de controversias surgidas en torno a actividades transnacionales y puede facilitarse la convergencia analítica. Estos beneficios se pueden lograr con mayor facilidad y en menor tiempo que el requerido para un acuerdo pluri o multilateral.<sup>23</sup> Por último, el ejercicio de coordinación en materia de competencia representa potencialmente una asociación que puede apoyar las negociaciones a niveles superiores, en acuerdos subregionales, pluri o multilaterales.

## **B. Política de competencia y acuerdos comerciales**

La necesidad de cooperación en política de competencia empujada por la apertura se ve profundizada ante la firma de acuerdos comerciales que intensifican los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países miembros. Esto es así porque se modifican las condiciones de competencia en el espacio económico ampliado por tales acuerdos establecidos a diversos niveles.

A nivel multilateral no existe una normativa comprensiva en política de competencia, lo que ayuda explicar la creciente incorporación de disposiciones sobre esta materia en los acuerdos y negociaciones bilaterales, subregionales y hemisféricas. Esta situación hace que los capítulos sobre política de competencia en tales acuerdos constituya una disciplina “OMC-plus”.<sup>24</sup> Sin embargo, en la OMC se ha estado debatiendo sobre el desarrollo de una normativa desde la Conferencia de Singapur, 1996. La emergencia formal del tema de competencia en esa Conferencia hace que, junto

---

<sup>22</sup> Véanse Balzarotti, 2000; OECD, 2002b; Estados Unidos, 1997 y 2002; Jenny, 2000.

<sup>23</sup> La falta de resultados en Cancún y las discusiones siguientes en el marco de la OMC así lo reflejan.

<sup>24</sup> En estricto rigor, se encuentran algunas disposiciones sobre o relacionadas con competencia en diversos artículos del GATT 1994 y en acuerdos específicos de la OMC, especialmente en servicios, antidumping y propiedad intelectual.

con inversiones, facilitación de comercio y transparencia de compras gubernamentales, reciban la denominación de “temas Singapur”.

La Conferencia de Doha 2001, representó un impulso a los trabajos en el organismo para constituir un acuerdo multilateral en competencia y trazó algunas coordenadas para ello. Entre esas coordenadas se encontraban, reconocer las necesidades de los PED y PMA, potenciar el apoyo y asistencia técnica y la creación de capacidad en esta esfera; y establecer aclaraciones sobre los temas siguientes:

- Los principios fundamentales que deberían prevalecer —incluidas transparencia, no discriminación y equidad procesal— y disposiciones sobre cárteles intrínsecamente nocivos (*hard-core cartels*);
- Las modalidades de cooperación voluntaria; y
- El apoyo para el fortalecimiento progresivo de los PED.

La Conferencia de Cancún en septiembre 2003 no logró la necesaria aceptación al programa de trabajo planteado en Doha, y hubo importante resistencia de PED para dar curso al inicio de negociaciones de los temas Singapur que se había abierto potencialmente (OMC, 2001 y 2003). Finalmente, la decisión adoptada por el Consejo General de la OMC el 1° de agosto de 2004, acuerda dejar fuera del Programa de Trabajo de Doha tres de tales temas, incluida la política de competencia.<sup>25</sup>

Una de las dificultades más importantes en la construcción de esta normativa es el desarrollo relativamente escaso y reciente de políticas de competencia en PED. Por esta razón, la experiencia internacional más importante y de más larga data se encuentra en acuerdos comerciales regionales entre socios desarrollados (véase el recuadro 3).<sup>26</sup>

<sup>25</sup> Documento OMC: WT/L/579, 2 de agosto de 2004.

<sup>26</sup> Véanse OMC, 1997; UNCTAD, 2003a y Heydon, 2002.

**EXPERIENCIAS INTERNACIONALES EN POLÍTICA DE COMPETENCIA Y ACUERDOS COMERCIALES**

La primera experiencia internacional en establecer un régimen de competencia en el marco de un acuerdo comercial y de integración se desarrolló en la Unión Europea (UE), la que tiene reglas establecidas desde el Tratado de Roma en 1957. Estas normas supranacionales crecieron en importancia cuando se completó el Mercado Único en 1992, para llegar a incluir la restricción de la competencia por vía de: acuerdos cooperativos, el abuso de la posición dominante y la ayuda estatal.<sup>a</sup>

Según sus gestores, 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. 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; y sus normas contemplan un componente importante de cooperación, materia en la que algunos países de la CE han avanzado más significativamente.

La coordinación de este bloque con países de la AELC ha conformado el Espacio Económico Europeo (EEE), donde también se aplican en lo básico las normas de la UE. Adicionalmente, esta área mantiene varios acuerdos comerciales con otros países de distinto nivel de desarrollo, tanto de la misma región, como con países mediterráneos y de América Latina y el Caribe (web UE).<sup>b</sup>

Otro 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. Luego el acuerdo fue revisado en 1988 para incorporar reformas relativas a competencia, vigentes desde 1990, las que fueron reforzadas en un acuerdo de cooperación firmado en 1994. Estas reformas eliminaron la legislación antidumping, armonizaron leyes y fijaron la aplicación de la ley de competencia a las conductas predatorias. La experiencia fue posible debido a las semejanzas institucionales entre los dos países y tiene un componente importante de cooperación. Cabe destacar que en este acuerdo no existe una institucionalidad supranacional sino un modelo de "jurisdicción superpuesta" (Heydon, 2002).

**Fuente:** Elaboración propia basándose en UNCTAD, 2003a; European Commission, 2002; Tavares y Tineo, 1999.

<sup>a</sup> 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.

<sup>b</sup> La importancia de la cooperación en competencia se extiende incluso a acuerdos de carácter preferencial como el de Cotonou, de este bloque con los países del ACP.

Como se indicara en el capítulo I, algunos acuerdos entre países del Asia-Pacífico presentan características especiales bajo la forma de Economic Partnership Agreement (EPA). Ellos otorgan un lugar prominente a la cooperación como mecanismo de preparación a la liberalización y definen una operación más flexible en la aplicación de los acuerdos. En ese marco, el acuerdo de Japón-Singapur establecido en 2002 (JSEPA por su siglas en inglés), dispone en materia de competencia que los países enfrenten las prácticas anticompetitivas para facilitar el comercio y las inversiones entre ellos (web MOFA, Japón). Este acuerdo establece además compromisos de cooperación para controlar dichas prácticas, los que son desarrollados en más detalle en un acuerdo de aplicación entre estos mismos países.<sup>27</sup>

Otro modelo está representado en el TLCAN, de 1992, que contempla una política de competencia orientada a cumplir los objetivos del área de libre comercio. Este acuerdo no tiene un enfoque de supranacionalidad y focaliza su atención en el cumplimiento de las leyes nacionales, la cooperación entre autoridades y la convergencia de leyes. El grado de cooperación previsto es

<sup>27</sup> Este acuerdo constituye un antecedente para otros en negociación entre Japón y países de la ASEAN (Aoki, 2004).

menos intenso que el de otras experiencias internacionales señaladas. Sin embargo, contiene disposiciones relevantes sobre transparencia, monopolios y empresas del Estado; y hay un énfasis mayor a reducir la incertidumbre de la inversión.

Algunos acuerdos más recientes entre Estados Unidos y países fuera de la región siguen esa misma orientación.<sup>28</sup> Asimismo, acuerdos complementarios de cooperación entre agencias de competencia de los países participantes han seguido varios años después a la firma del TLCAN; por el contrario, este tipo de acuerdos con Australia antecedió a la firma del TLC bilateral que establecieron ambos países en el año 2004. El capítulo incorporado en este tratado contiene compromisos importantes, los que probablemente tienen un nivel de ambición permitido por la experiencia de más de 20 años cooperación previa (véase web USTR).

Existe por tanto una gran disparidad en la forma de tratar la política de competencia en acuerdos comerciales, planteando grandes desafíos a cualquier intento de armonización. Por una parte, se han distinguido aquellos acuerdos que promueven una coordinación más extendida de estándares y reglas específicas, que pueden ser comunes bajo un alero supranacional; y por otra, los acuerdos con obligaciones generales para tomar acciones contra actividades anticompetitivas (Heydon, 2002).<sup>29</sup> Puede verse que la UE tanto en su política regional como en acuerdos con diversos socios corresponde a la primera categoría, mientras que el TLCAN y los acuerdos establecidos entre países del Asia-Pacífico se encontrarían en la categoría de acuerdos con obligaciones generales. Cabe notar además que la cooperación técnica se encuentra presente en varios de los casos mencionados. Asimismo, algunos instrumentos de los acuerdos para la aplicación de la ley —presentados en la sección anterior— también forman parte de los acuerdos comerciales a que se ha hecho referencia.

Los enfoques mostrados se encuentran presentes con distinta intensidad en los acuerdos comerciales firmados por países de América Latina y el Caribe. En particular, la experiencia de la UE resulta una referencia relevante para examinar el curso que han seguido varios acuerdos, y especialmente aquellos de integración subregional. Esa referencia es importante además debido a que se negocian o se han establecido con la UE diversos acuerdos a nivel de bloques y países, en los que se ha introducido sistemáticamente la política de competencia.

Con todo, la evaluación que pueda hacerse sobre la incorporación de la política de competencia en acuerdos comerciales debería considerar diversos elementos.<sup>30</sup> Por una parte, el riesgo de que la articulación con otros elementos de política comprometidos en los acuerdos, conlleve impactos sobre terceros países en términos discriminatorios y con distorsiones potenciales. Es el caso por ejemplo de la sustitución de las medidas antidumping por la política de competencia, que afectaría diferenciadamente a terceros países.<sup>31</sup> Por su parte, la misma coordinación de la política de competencia puede mejorar las condiciones de competencia para el comercio recíproco que disminuyan la necesidad de remedios comerciales. Finalmente, algunos de los costos y beneficios reseñados para los acuerdos entre agencias de competencia pueden también ser válidos como potenciales efectos de acuerdos comerciales que incorporan esta política. Entre ellos, los costos de derivados de la proliferación de estos acuerdos —en particular los bilaterales—, y sus requerimientos de administración; como asimismo beneficios en cuanto a su potencial de aprendizaje y de capacidad negociadora.

<sup>28</sup> Con excepción de los acuerdos con países de ALC y de aquel con Singapur, Estados Unidos no ha incorporado capítulos de competencia en acuerdos con otros países en desarrollo (véase web de USTR).

<sup>29</sup> Para evaluar los enfoques existentes en estos acuerdos, la OMC ha identificado los siguientes elementos de comparación: coordinación de normas sustantivas, consultas y cooperación, solución de diferencias, monopolios, empresas estatales y con derechos especiales o exclusivos, y relación con la aplicación de medidas correctivas (OMC, 1997: pp. 99-102).

<sup>30</sup> Véanse Tavares y Tineo, 1999, OMC, 1997; Heydon, 2002; y UNCTAD, 2003a.

<sup>31</sup> Este es un aspecto observado en la revisión de los aspectos sistémicos de los acuerdos regionales dentro de la OMC y que se ha evaluado como riesgoso para dicho sistema (Documento OMC: WT/REG/W/37, 2 de marzo 2000: p. 7).

## C. Política de competencia y acuerdos comerciales de ALC desde los años noventa

Ha habido un intenso desarrollo de la política de competencia en la región durante los años noventa, tanto en el ámbito doméstico como en el de la cooperación internacional. En 1990, sólo cinco países contaban con leyes de competencia; algunos con más de cinco décadas de experiencia, como Argentina y México. Actualmente, 12 de los 33 países de la región cuentan con dichas leyes, ocho están elaborándolas (sin incluir los países de la CARICOM<sup>32</sup>) y un número mayor cuenta con leyes sectoriales, normas constitucionales u otras vinculadas al tema (véase ALCA, 2002a).<sup>33</sup> Además, en torno al año 2000 aquellos países con legislación de más larga data han hecho reformas a sus esquemas regulatorios y de competencia. Todo esto revela que se ha difundido la necesidad de políticas en este campo en el marco de las reformas aplicadas por los países en la última década, y en particular de aquellas orientadas a la apertura de sus economías.

La cooperación internacional en política de competencia se ha desarrollado con la participación creciente de los países de la región en acuerdos comerciales con diversas modalidades y cobertura geográfica: acuerdos de integración, negociaciones en el ALCA y acuerdos bilaterales. Las primeras elaboraciones al respecto se enmarcaron en los acuerdos de integración que presentaron gran dinamismo en la primera parte de los años noventa. Luego, se iniciaron en 1994 los trabajos en el marco del ALCA, con negociaciones a partir de 1998. Finalmente, los primeros acuerdos bilaterales con disposiciones específicas sobre política de competencia fueron firmados en 1996; sin embargo, ellos han proliferado más bien desde el año 2000. Existen diversos estudios sobre los acuerdos de integración en esta materia, motivo por el cual esta sección otorgará más atención a las negociaciones hemisféricas. Por su parte, los acuerdos bilaterales son el tema principal del capítulo siguiente (III).

La profundización de los esquemas de integración —orientados a la conformación de mercados comunes— ha contemplado la formulación y desarrollo de sus sistemas de competencia. Esta tarea iniciada al principio de los años noventa, ha adquirido más urgencia desde fines de esta década en la CAN, el Mercosur y la CARICOM; cuyas normativas fueron establecidas en 1991, 1996 y 1997 respectivamente.<sup>34</sup> Estos esquemas presentan alcances distintos y bajo modelos diferentes, y se orientan a la armonización de políticas, a la supranacionalidad o a la coordinación entre autoridades nacionales; con un bajo grado de implementación y aplicación de sus normas. Como se indicara en la sección previa, el TLCAN responde a otro esquema y objetivos. Por su parte, en el MCCA no existe un sistema ni instituciones de competencia regional, aunque existen disposiciones en el Protocolo de Guatemala 1993 (especialmente su artículo 25) y algunas resoluciones posteriores referidas a la necesidad de mecanismos de promoción de la libre competencia a nivel nacional y regional (SIECA, 2000 y web SIECA).

Es importante señalar que el trabajo sobre competencia en los bloques que contienen normativas al respecto, ha contribuido al fortalecimiento de la institucionalidad en algunos de los países que los conforman y los mecanismos regionales permiten afrontar potencialmente situaciones que involucran países que no cuentan con dichas normativas.<sup>35</sup> Por otra parte, algunos de estos acuerdos prevén que estas normas alivien la aplicación de mecanismos de defensa

<sup>32</sup> Sólo dos países de CARICOM tienen ley de competencia, Jamaica y Barbados, los restantes están en proceso de introducir la legislación (Stewart, 2004).

<sup>33</sup> Véanse también Moguillansky y Silva, 2004; Celani y Stanley, 2003.

<sup>34</sup> Sobre estos acuerdos y el TLCAN, véanse Tavares y Tineo, 1999; UNCTAD, 2003a; y ALCA, 2002b y 2003a.

<sup>35</sup> Son los casos de Paraguay, Ecuador y Bolivia dentro de sus respectivos acuerdos de integración —MERCOSUR y CAN— y de la mayoría de los países que conforman CARICOM. Además, así como el TLCAN contribuyó a la modernización del sistema de competencia en México, la reforma del sistema en Argentina y la definición de legislaciones en países de la CAN pueden relacionarse con la construcción de normativas en los bloques regionales en que estos países participan.

comercial dentro de las áreas de integración (Véanse Tavares y otros, 2001; Schmidt y otros, 2002; y Balzarotti, 2000). En el nivel multilateral se ha planteado la posibilidad de construir normas subregionales de competencia cuando por escala o nivel de desarrollo sea demasiado oneroso hacerlo en el ámbito nacional. Esto significa que tales construcciones permiten disponer de esta política para un número mayor de países y con ello pueden contribuir a hacer más viable un acuerdo multilateral.

En el plano hemisférico, en el proceso de negociación del ALCA, existe un Capítulo sobre política de competencia ya configurado, aunque con múltiples opciones abiertas. De acuerdo al III Borrador de noviembre 2003, sólo la disposición que expresa el interés en la “asistencia técnica” —un artículo de 16 que componen el capítulo— se encuentra totalmente acordada o “libre de corchetes” (ALCA, 2003b).<sup>36</sup> En los restantes artículos se encuentran las preocupaciones que también existen en la OMC, y en varios se han logrado desarrollos significativos para atender ciertos aspectos tanto sustantivos como de procedimientos respecto de la política de competencia.

Entre los aspectos que muestran diversos desarrollos u opciones se encuentran: las condiciones que distorsionan la competencia; los principios básicos; el tratamiento a monopolios, empresas y ayudas del Estado; los mecanismos de cooperación, de examen y de consultas; los aspectos institucionales y de solución de controversias. Asimismo, el Capítulo sobre política de competencia del ALCA contempla la posibilidad de excepciones sujetas a determinadas condiciones, y medidas de transición o trato especial y diferenciado. El enfoque del capítulo otorga prioridad al acceso a mercados en tanto propende a garantizar que los beneficios del proceso de liberalización del ALCA no sean menoscabados por prácticas empresariales anticompetitivas.<sup>37</sup> Sin embargo, también se propone la promoción de la política de competencia y la aplicación de normas sobre libre competencia entre y dentro de los países. Con ello también podría hacer una contribución a la conformación de normativa en el ámbito multilateral.

El reto legislativo e institucional es importante en el marco de la política de competencia del ALCA ya que un gran número de países no cuenta aún con legislación en esta materia. Pero ese desafío también dependerá de la configuración que adopte el “piso” básico común que se va a establecer dentro de la nueva arquitectura general del acuerdo, anunciada en Miami 2003. Con todo, el ALCA ha constituido una base de mayor transparencia sobre la institucionalidad existente, intercambio de experiencias, y aprendizaje o discusión sobre enfoques, instrumentos y alcance de estas políticas. Esto contribuye a los desarrollos actuales en el trabajo de los países en este campo, incluida la cooperación internacional (ALCA, 2003a). Este proceso retroalimenta el trabajo de otras instancias plurilaterales —APEC y OECD— y multilaterales —OMC, UNCTAD— por la vía de análisis y debates en que participan crecientemente los países de la región. Cabe distinguir además que mientras en la OMC y el ALCA se propende a acuerdos vinculantes para los países participantes, en los restantes casos se establecen básicamente principios, pautas o recomendaciones con carácter voluntario para los países.<sup>38</sup>

Finalmente, la suscripción de TLC bilaterales desde mediados de los noventa por parte de los países de la región ha sido un impulso adicional para que ellos profundicen su atención sobre las políticas de competencia y ha empujado el proceso de coordinación internacional en estas materias a una gran velocidad en los últimos años. Más todavía, si se tiene en cuenta que la mayor parte de estos acuerdos se han establecido con países de mayor desarrollo que cuentan con sistemas de competencia de larga data y por tanto con conocimiento y experiencia de gran interés para los

<sup>36</sup> Disponible en el sitio público del ALCA.

<sup>37</sup> Según los objetivos establecidos en la IV Reunión Ministerial de San José, marzo 1998 (web ALCA).

<sup>38</sup> Existen otros organismos que también aportan en este sentido, como la Red Internacional de Competencia (ICN por su sigla en inglés: *International Competition Network*) iniciada en 2001, que articula autoridades de competencia, está centrada en proyectos para facilitar su cooperación y propende a estimular la convergencia y las mejores prácticas para enfrentar el mundo globalizado (Comisión Europea, 2003). Véase también web del ICN.

países de la región. Ha transcurrido poco tiempo para evaluar si ellos pueden realmente incentivar una cooperación más profunda entre los organismos de competencia respectivos, pero este fenómeno a su vez agrega urgencia al desarrollo institucional de estos países.

A diferencia de los acuerdos de cooperación para la aplicación de las leyes reseñados anteriormente, los acuerdos comerciales con capítulos de competencia contienen más normas sustantivas asociados a sus objetivos de integración de mercados. Sin embargo, el contenido de esos capítulos en los tratados bilaterales es de una gran diversidad en alcances, enfoques y compromisos involucrados. Es la materia del capítulo siguiente.

### **III. La política de competencia en acuerdos comerciales bilaterales de ALC**

---

#### **A. Cuestiones generales**

Analizar las condiciones y la política de competencia en los acuerdos bilaterales —TLC— sólo mediante los capítulos referidos al tema, subestima de algún modo la importancia que asignan los países a estas materias en sus acuerdos comerciales. Un objetivo más amplio que el planteado para este trabajo podría ser una evaluación del acuerdo en su conjunto y sus implicancias sobre las condiciones de competencia en los países firmantes. En esta oportunidad el alcance de este análisis es más limitado y la relevancia de esta limitación se produce especialmente por el carácter interdependiente y transversal de la política de competencia. Ella se inscribe no sólo en el marco de los compromisos en distintos acuerdos (y temas dentro de éstos), sino además en un contexto de reformas y en coordinación con otras políticas y regulaciones nacionales. Sin embargo, son los capítulos específicos sobre políticas de competencia los que abordan de modo comprehensivo la preocupación de los países firmantes por la existencia de prácticas anticompetitivas que pueden menoscabar los efectos de la liberalización y hacer menos eficiente el desempeño económico.

Los capítulos de competencia revelan un amplio rango de preocupaciones respecto de las condiciones de competencia y necesidad de su defensa. Tales preocupaciones se extienden desde el

acceso a mercados hasta la búsqueda de competencia leal para el desarrollo productivo. Al mismo tiempo, en estos capítulos se propende asegurar —por medio de compromisos y cooperación mutua— que la política nacional atienda tales objetivos y desarrolle mecanismos que aseguren su cumplimiento (*enforcement*).

Cabe mencionar de todos modos algunas otras disposiciones de los acuerdos que atienden materias vinculadas a la competencia, como son el tratamiento a las prácticas desleales de comercio internacional, los temas regulatorios, las normas sobre los servicios, las inversiones y la propiedad intelectual, entre otros. La competencia desleal derivada de prácticas de dumping o subsidios, normalmente es abordada en todos los acuerdos por capítulos específicos que tienen por objeto atender prácticas de empresas o gobierno de un país que resultan perniciosas para la competencia en otro país (ver Tavares y otros, 2001; Schmidt y otros, 2002). Disposiciones sobre competencia en otros capítulos de los TLC, como los de servicios, se observan especialmente en aquellos que abordan el sector de telecomunicaciones y el tratamiento de los monopolios en dicho sector.<sup>39</sup> Asimismo algunas disposiciones abordan el potencial abuso —o uso anticompetitivo— de los derechos de propiedad intelectual.<sup>40</sup>

Por otra parte, también existen capítulos sobre política de competencia que se limitan a entidades específicas o plantean sólo la intención de desarrollar normativa al respecto. Entre los acuerdos con esas características se encuentran los casos que se indican a continuación. El capítulo sobre Empresas del Estado del G3, acuerdo de carácter trilateral, que contiene disposiciones de competencia acotadas sólo al segmento señalado de empresas. El ACE firmado en diciembre de 2003 por Mercosur y tres países de la CAN (Colombia, Ecuador y Venezuela), tiene un Título VI sobre prácticas restrictivas de la libre competencia que establece en su único Artículo, No. 13, el objetivo de promover acciones en este campo. En los mismos términos se expresan los ACE del Mercosur con Perú, de agosto de 2003, y del Mercosur con Bolivia, en el ACE No. 36 de 1996.<sup>41</sup>

Teniendo en cuenta las consideraciones hechas en los párrafos anteriores, lo que sigue hará referencia a los 18 acuerdos bilaterales de carácter recíproco —básicamente TLC— en que existe un capítulo sobre política de competencia (véanse cuadros 2 y 3).<sup>42</sup> El carácter bilateral se ha aplicado a los acuerdos con dos socios, aunque uno de ellos sea un bloque de integración. Estos acuerdos involucran 26 países de la región —incluidos países de la CARICOM—, los que han participado individualmente (6) o incorporados en bloques de integración (3), y en arreglos con países de la región o fuera de ella. Muchos de estos acuerdos (11) involucran países de la región con algún socio desarrollado o de muy diversas áreas como son: Canadá (2), Estados Unidos (1), la UE (2), la AELC (2), Israel (1) y países del Asia (3): Japón, República de Corea y Provincia China de Taiwán.

<sup>39</sup> Las disposiciones tienden a cautelar el acceso a redes y servicios públicos de transporte de telecomunicaciones básicas, sin discriminación a los proveedores de servicios. También en la OMC se ha explicitado esta preocupación en términos de salvaguardar la competencia del sector, asegurar interconexión y servicio universal y poner a disposición del público los criterios de concesión de licencias, entre otros (véase web OMC: servicios). Disposiciones en este sentido se encuentran por ejemplo en los TLC de México y el Triángulo Norte (Capítulo XII) y de México con Nicaragua (Artículo 11-06).

<sup>40</sup> En el acuerdo ADPIC de la OMC, ello se refiere especialmente al otorgamiento de licencias contractuales y la posibilidad de que los gobiernos adopten medidas para evitar las prácticas anticompetitivas por abuso potencial de los derechos de propiedad intelectual. El TLC de México con Costa Rica contiene una disposición en tal sentido (Artículo 14-07), para prevenir el abuso de estos derechos por parte de sus titulares o el recurso a prácticas que limiten el comercio y redunden en detrimento de la transferencia de tecnología.

<sup>41</sup> En el ACE 36 comparten un mismo título las prácticas desleales de comercio y las restrictivas de la competencia.

<sup>42</sup> El acuerdo de Cotonou establecido entre la UE y los países del ACP, donde se incluye el Caribe, no se ha considerado por tratarse de un esquema de carácter no recíproco que contiene disposiciones de competencia.

**Cuadro 2**

**MAPEO DE ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES/ TLC DE PAÍSES DE ALC QUE CONTIENEN UN  
CAPÍTULO SOBRE POLÍTICA DE COMPETENCIA**  
(fecha de la firma)

	CARICOM	Centro América	Chile	Mercosur	México	Panamá	República Dominicana
<b>INTRA REGIONAL</b>							
CARICOM		C.Rica 2004					
Centroamérica	C.Rica 2004		1999			2001	1998
Chile		1999		1996	1998 Uruguay 2003		
Mercosur			1996				
México			1998	Uruguay 2003			
Panamá		2001					
Rep. Dominicana		1998					
<b>FUERA DE LA REGIÓN</b>							
AELC			2003		2000		
Canadá		C.Rica 2001	1996		(a)		
Estados Unidos			2003		(a)		
Israel					2000		
Japón					2004		
Prov. China Taiwán						2003	
República de Corea			2003				
UE			2002		2000		
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>1</b>

**Fuentes:** ALCA, 2002b; sitios web de SICE-OEA y de organismos nacionales de competencia o negociación.

(a) Participa del acuerdo trilateral TLCAN (1992).

Los primeros acuerdos se firmaron en 1996, sin embargo, en los últimos años se concreta la suscripción de la mayoría de ellos, más de la mitad generada desde el año 2000 y seis firmados sólo en 2003. Esto hace más difícil evaluar los beneficios que puedan derivarse de su implementación, proceso que en varios casos aún no se ha iniciado. Por otra parte, la experiencia está bastante concentrada en dos países de la región, México y Chile, los que han participado en 13 acuerdos, incluido aquel bilateral firmado por ambos en 1998.<sup>43</sup> Estos mismos países, como se indicara en el punto anterior, han avanzado también a acuerdos de cooperación para la aplicación de leyes de competencia a partir de algunos de sus TLC. Otros países activos en acuerdos con capítulos de competencia han sido el grupo de Centroamericanos, Costa Rica y Panamá.

<sup>43</sup> No incluye la participación de México en el TLCAN, por tratarse de un acuerdo trilateral, al que se hace referencia en otro capítulo de este documento.

Cuadro 3

**PAÍSES DE ALC CON ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES QUE  
CONTIENEN UN CAPÍTULO SOBRE POLÍTICA DE COMPETENCIA**

*(orden cronológico)*

<b>AÑO DE FIRMA Y ENTRADA EN VIGENCIA</b>	<b>PAÍSES/BLOQUES FIRMANTES</b>	<b>TIPO DE ACUERDO Y REFERENCIA A COMPETENCIA<sup>44</sup></b>
1996 – 1996	1. Chile – Mercosur	ACE/ALADI No. 35, Título VI
1996 – 1997	2. Chile – Canadá	TLC, Capítulo J.
1998 – 1999	3. Chile – México	TLC, Capítulo 14
1998 – 2001 (2)	4. Centroamérica – R. Dominicana	TLC, Capítulo XV
1999 – 2002	5. Chile – MCCA	TLC, Capítulo 15
2000 – 2001	6. México – AELC	TLC, Capítulo IV
2000 – 2000	7. México – Israel	TLC, Capítulo VIII
1999 – 2000	8. México – UE	TLC, Título IV <sup>45</sup>
2001 – 2002	9. Costa Rica – Canadá	TLC, Capítulo XI
2002 – <sup>46</sup>	10. Centroamérica – Panamá	TLC, Capítulo 15
2003 – 2003	11. Chile – UE	TLC, Título VII
2003 – 2004	12. Chile – EE.UU.	TLC, Capítulo 16
2003 –	13. Chile – AELC	TLC, Capítulo VI
2003 – 2004	14. Chile – República de Corea	TLC, Capítulo 15
2003 – 2004	15. Panamá – Prov. China de Taiwán	TLC, Capítulo 15
2003 –	16. México – Uruguay	TLC, Capítulo XIV
2004 –	17. CARICOM – Costa Rica	TLC, Capítulo XIV
2004 –	18. México – Japón	TLC, Capítulo 12 y Acuerdo de implementación. <sup>47</sup>

**Fuente:** Elaboración propia con información procedente de: ALCA, 2002b; SICE-OEA (web), sitios web de órganos nacionales de competencia o negociación.

La heterogeneidad de los socios participantes en estos acuerdos es significativa respecto del nivel de desarrollo, del tamaño económico y de la institucionalidad de competencia. Por ejemplo, en algunos casos los acuerdos involucran países o bloques que no tienen normativa sobre competencia, en el sentido de contar con leyes e instituciones comprehensivas dedicadas a su defensa, como son los casos de Centroamérica o República Dominicana.<sup>48</sup>

Los capítulos analizados también muestran grandes diferencias en su contenido respecto de motivación, enfoques, componentes y nivel de compromisos, que probablemente puedan ser entendidas en función de diversas características del acuerdo y de los países firmantes. Entre ellas, el alcance del acuerdo en que se inscriben y la profundidad de compromisos, el tamaño, estructura económica y nivel de desarrollo de los países, la historia e intensidad de relaciones económicas/comerciales entre éstos, y la madurez y proximidad de enfoques en sus institucionalidades de competencia. Esta diversidad hace más difícil la comparación y establecimiento de esquemas que pudieran interpretarse como modelos de acuerdos en materia de competencia. De allí que el establecimiento de categorías —o temas normativos— corresponde a una propuesta del trabajo para avanzar en dirección a la identificación de modelos de acuerdos de cooperación.

<sup>44</sup> Algunos de los acuerdos indicados como TLC en realidad tienen otras denominaciones, como “Acuerdo para fortalecer la asociación económica” o están inscritos en Acuerdos de asociación de un carácter más amplio que un TLC.

<sup>45</sup> Corresponde al Artículo 39 de la Decisión N° 2 del año 2000 del Consejo Conjunto; y desarrollado en el Anexo XV. Los enunciados se encuentran en el Artículo 11 del Acuerdo de Asociación (Global).

<sup>46</sup> La vigencia del Acuerdo con cada país centroamericano se define en protocolos individuales con ellos.

<sup>47</sup> El Acuerdo fue firmado recientemente, 17 de septiembre de 2004. El Acuerdo de implementación está referido al Artículo 132 del capítulo sobre política de competencia, y desarrolla los detalles y procedimientos de cooperación de éste. Información disponible en la siguiente dirección de la web MOFA: <http://www.mofa.go.jp/region/latin/mexico/agreement/index.html>.

<sup>48</sup> Véase Hernández y Schatan, 2002.

## B. Caracterización de los acuerdos

La tarea de caracterizar los 18 acuerdos considerados se ha desarrollado organizando las disposiciones contenidas en ellos en torno a seis grandes tópicos, con los que se facilitarían la comparación. Éstos son los siguientes: objetivos, principios e institucionalidad, ámbito de aplicación, monopolios y empresas del Estado, cooperación y coordinación, y solución de controversias (véase Cuadro anexo).<sup>49</sup> Estos elementos permiten explorar el alcance que los países han querido otorgar a sus compromisos mutuos en políticas de competencia, las perspectivas para perfeccionar sus normativas y hacer más eficientes sus procesos de aplicación, y la profundidad de la cooperación buscada en la materia.

Según los elementos planteados se distingue un rango amplio respecto del nivel de ambición de cada acuerdo, que ubicaría en primera instancia aquellos de Chile-Estados Unidos, Costa Rica-Canadá, México-Unión Europea y México-Japón. Por su parte, otros acuerdos plantean sobre todo la intención de iniciar un trabajo coordinado en la materia, como el caso de Mercosur-Chile en 1996. Diferencias que responden a diversas variables del acuerdo y los países firmantes según se ha indicado, así como también a la evolución que ha tenido la cooperación internacional en estos últimos años.

### 1. Objetivos

Un primer examen a los acuerdos reseñados muestra que los objetivos perseguidos se orientan explícita o implícitamente en dos direcciones, por una parte procurar que prácticas anticompetitivas no menoscaben los beneficios del tratado o que ayuden en sus objetivos y,<sup>50</sup> por otra promover la cooperación y coordinación. En muy pocos casos se explicita la búsqueda de eficiencia y el bienestar de los consumidores; el acuerdo México-Japón considera facilitar el comercio y las inversiones entre ambos;<sup>51</sup> y sólo el acuerdo Chile-Mercosur se ha propuesto establecer normas sobre defensa del consumidor.

Cabe destacar que el objetivo o propósito específico de promover la cooperación y coordinación se ha explicitado en más de la mitad de los acuerdos, así como también el reconocimiento de la importancia de estas funciones. En varios de ellos se constata además una diversidad de mecanismos adoptados para su implementación. Esta dimensión, que será mostrada con mayor detalle en el apartado sobre cooperación (5), puede encontrarse especialmente en los acuerdos firmados con bloques europeos —UE, AELC— y con países del Asia, así como entre Canadá y Costa Rica.

Del mismo modo que los acuerdos de integración, los bilaterales contienen normas sustantivas y no sólo de procedimientos de cooperación, como ocurre en aquellos entre agencias. Sólo unos pocos de estos acuerdos establecen el propósito de avanzar a disposiciones comunes y son casos que involucran generalmente países de pequeño tamaño. Esto sugiere que la mayoría de los acuerdos prioriza la intención de mantener la primacía de las leyes nacionales. En aquellos casos orientados a disposiciones comunes es marcado el objetivo de iniciar un trabajo conjunto, como se expresa en los acuerdos Chile-Mercosur, Centroamérica-Panamá y Costa Rica-Caricom.

Es destacable la existencia de unos pocos acuerdos en que participan países que no tienen normativa sobre competencia, lo que alude potencialmente a la intención de fortalecer esta área de

<sup>49</sup> Si bien estos temas pueden no corresponder con los títulos de artículos o secciones de cada capítulo examinado permite contener la diversidad de disposiciones y facilita la identificación de enfoques en ellos.

<sup>50</sup> Estos objetivos se buscarían por medio de fortalecer la aplicación de las políticas de competencia de los socios participantes, especialmente en la zona de libre de comercio, para evitar distorsiones que afecten el comercio.

<sup>51</sup> Complementariamente, el acuerdo de implementación del artículo sobre cooperación especifica el objetivo de contribuir a la aplicación efectiva de las leyes de competencia de cada socio y evitar o disminuir la posibilidad de conflictos en esta área.

políticas. Es decir, el uso del acuerdo como catalizador de política doméstica.<sup>52</sup> Los países que se encuentran en esta categoría son República Dominicana y países de Centroamérica y de CARICOM. Parte de la evaluación que puede hacerse al contar con un mayor plazo de operación, podría considerar la medida en que el desenvolvimiento de estos acuerdos se ha aproximado a este propósito.

Finalmente, ningún acuerdo explicita la relación de la política de competencia con las medidas comerciales correctivas —antidumping y derechos compensatorios—.<sup>53</sup> En los casos de Chile-Canadá y Chile-AELC, donde se dispuso que no se puede recurrir a los mecanismos antidumping, el capítulo de competencia no hace referencia explícita al respecto. Y sólo algunos (como el acuerdo México-Chile), contemplan el estudio de la relación entre leyes y políticas de competencia y el comercio, en la zona de libre comercio, donde podría abordarse el tratamiento de las medidas mencionadas.

## 2. Principios e institucionalidad

La existencia de principios de no-discriminación y transparencia es una característica común a muchos de los acuerdos comerciales del ámbito multilateral. Algunas materias de este ámbito, que involucran acciones de carácter jurídico, contemplan además el principio del debido proceso. Es importante señalar que todos estos principios se han explorado en la discusión sobre política de competencia desarrollada en los últimos años en la OMC.<sup>54</sup>

Un tercio de los acuerdos bilaterales analizados identifican explícitamente uno o más de tales principios, y en general ello ocurre en acuerdos más recientes, como los de Costa Rica-Canadá, Chile-Estados Unidos y México-Japón. Sólo tres acuerdos, que involucran a Chile, señalan además la importancia de adoptar principios aceptables para las partes en foros multilaterales como la OMC. Específicamente, en materia de transparencia, algunos acuerdos muestran especial preocupación por la disponibilidad pública de las medidas y su argumentación respecto de prácticas anticompetitivas. Se estima que el acordar y explicitar los principios para la política de competencia en cada país, puede contribuir a una mayor legitimidad de esta política.

Respecto de instituciones específicas en el ámbito de la política de competencia, son muy pocos los acuerdos que establecen requisitos de imparcialidad y autonomía para establecer o mantener las autoridades de competencia (casos de Costa Rica-Canadá y Chile-EEUU). Algo menos de un tercio de los acuerdos prevén establecer un órgano o comité asesor, ya sea para buscar los medios de aplicación de los compromisos de cooperación y el desarrollo de capacidades, o para estudiar la relación entre comercio y política de competencia. Algunos contemplan asimismo la designación de funcionarios responsables para atender las consultas. La importancia de estos aspectos radica en que la eficaz aplicación de estos acuerdos requiere de una coordinación entre los organismos de negociaciones en cada país y los responsables técnicos de la política doméstica.

Todo lo indicado podría revelar un reconocimiento de que las instituciones correspondientes se encuentran aún en formación o en proceso de desarrollo. La escasa posibilidad de recurrencia a

---

<sup>52</sup> Una experiencia en este sentido se encuentra en el acuerdo entre Japón y Singapur —JSEPA, firmado en 2002—, alcanzado antes que Singapur tuviera una legislación en la materia. La evaluación hecha del acuerdo por ambos gobiernos a un año de su funcionamiento indica que ya estaba operando el sistema de notificaciones y que ambos gobiernos alentaban la cooperación en competencia (MOFA, 2003).

<sup>53</sup> Esto difiere de lo que ocurre en acuerdos de integración fuera de la región o en el ANZCERTA, en los cuales se prohíbe o renuncia a la aplicación de tales medidas. Véase Nueva Zelanda (1997).

<sup>54</sup> La no-discriminación en el ámbito multilateral contiene normalmente dos elementos: trato nacional y NMF; la transparencia a su vez contiene la obligación de poner a disposición del público normas y decisiones y la notificación de las acciones públicas. El debido proceso por su parte, tiene una especificidad importante en el ámbito de la política de competencia con relación a la observancia de la ley (*enforcement*) y cuestiones relacionadas, como los pedidos de investigación, la aplicación de sanciones o el tratamiento de la información confidencial (OECD, 2003).

algún mecanismo de solución de controversias, según se verá en un apartado posterior (6), podría estar marcando algo similar.

### 3. Ámbito de aplicación

En general los acuerdos analizados contienen normas sustantivas respecto de prácticas anticompetitivas de las empresas, y sólo hay referencias marginales a las acciones de órganos de gobierno, como las ayudas estatales.<sup>55</sup> En este último ítem los acuerdos bilaterales difieren de aquellos establecidos en bloques subregionales o en la experiencia de acuerdos de la UE con países de Europa Central y Oriental (antes de la ampliación reciente del bloque). En estas experiencias se explicitan además aquellas prácticas que resultan incompatibles con el buen funcionamiento del acuerdo y prevén la coordinación al respecto (UNCTAD, 2003a; OMC, 1997).

Unos pocos acuerdos identifican claramente las prácticas anticompetitivas sobre las cuales priorizarán la atención en materia de competencia. Entre ellas, se encuentran las siguientes: acuerdos o prácticas concertadas, abuso de posición dominante, concentraciones, fusiones y adquisiciones. En contraposición, la mayor cantidad de acuerdos que no identifican dichas prácticas, es también el grupo cuyo capítulo sobre la política de competencia está centrado u otorga mayor atención a los monopolios y empresas del Estado. Cabe señalar, por otra parte, que la mayoría de estos acuerdos exceptúan de la supervisión sobre los monopolios a los organismos gubernamentales que adquieran bienes o servicios con fines oficiales y sin propósitos comerciales. Y sólo el acuerdo de Costa Rica-Canadá contiene normas de transparencia y de evaluación respecto de las exclusiones.

La mayoría de los acuerdos que explicitan las prácticas anticompetitivas resultan genéricos en su descripción. Este es un tema a destacar porque el tratamiento coordinado frente a los cárteles horizontales (*hard-core cartels*) es un tema de gran preocupación a nivel multilateral, dado que sus resultados son nocivos y tienen impacto sobre sectores de interés en países en desarrollo (véanse UNCTAD, 2003a; OECD, 2003).

### 4. Monopolios y empresas del Estado<sup>56</sup>

Más de la mitad de los acuerdos analizados contienen normas sobre monopolios y empresas del Estado, y en su mayoría ellos siguen el enfoque TLCAN, conteniendo normas detalladas al respecto.<sup>57</sup> En todos ellos se reconoce la posibilidad de que los países, sujetos a sus legislaciones, puedan designar monopolios o establecer empresas del Estado. Estas designaciones deben notificarse cuando puedan afectar los intereses de otra Parte. La supervisión sobre las entidades mencionadas apunta a preservar un funcionamiento que no vaya en desmedro de los objetivos del tratado, que ellas actúen según consideraciones comerciales o que no utilicen su posición monopólica para llevar a cabo prácticas anticompetitivas.

En algunos acuerdos del tipo TLCAN también se ha previsto que los monopolios y las empresas del Estado, al desempeñar su función comercial, no otorguen trato discriminatorio a la inversión o a los bienes y servicios de otra Parte. Asimismo, se dispone cautelar que sus prácticas anticompetitivas no afecten desfavorablemente la inversión de la otra parte. En varios de ellos se explicita además que las restricciones puestas sobre los monopolios no impiden que éstos fijen

<sup>55</sup> El acuerdo México-UE indica la necesidad de notificación más general de medidas gubernamentales con efectos en competencia. En el caso de México-Japón hay referencias específicas a las fusiones y adquisiciones; y se definen las actividades anticompetitivas como aquellas “conductas o transacciones que pueden ser sujeto de sanciones o medidas correctivas bajo la ley de competencia de cada país” (traducción libre).

<sup>56</sup> En muchos de estos acuerdos se hace alusión a los monopolios “designados” en el sentido de establecido, autorizado o ampliado en su ámbito para cubrir una mercancía o servicio adicional.

<sup>57</sup> Se trata de los acuerdos de Chile con: Canadá, EEUU, Centroamérica y México; de este último país con Israel y Uruguay; y de Panamá con Taiwán y con Centroamérica.

precios en diferentes mercados geográficos siempre que estas diferencias respondan a consideraciones comerciales normales en los mercados.

Gran parte de los acuerdos señalados establece la necesidad de supervisión de los monopolios y empresas del Estado a fin de asegurar la compatibilidad de su actuación con los objetivos y compromisos del Tratado. Algunos más explícitos señalan que ella debe hacerse mediante control reglamentario, supervisión administrativa u otros mecanismos. Los organismos públicos en su actuación sin fines comerciales son exceptuados de esta supervisión. Varios de los acuerdos prevén, además, que exista solución de controversias sobre los compromisos adquiridos en las disposiciones respecto a monopolios y empresas del Estado.

Los acuerdos que han puesto requisitos de competencia sobre las entidades citadas, son también los que han formulado compromisos más laxos en materia de cooperación y coordinación, y han mostrado en algunos casos un mayor énfasis en la aplicación de las legislaciones respectivas. Cabe señalar por otra parte, que muchos de estos acuerdos contienen además disposiciones sobre monopolios en otras secciones del tratado como las de servicios, y más específicamente de telecomunicaciones.<sup>58</sup>

## 5. Cooperación y coordinación

Los elementos contenidos en el ámbito de la cooperación y la coordinación para la aplicación de las leyes y política de competencia de los países involucrados muestran una gran diversidad en los acuerdos analizados, respecto del detalle o profundidad de los compromisos. Entre los principales elementos se encuentran: (i) la notificación de las actividades de aplicación de las leyes; (ii) el intercambio de información para facilitar la aplicación efectiva; (iii) las consultas —y prevención de conflictos— cuando intereses importantes de un país sean afectados adversamente en otro territorio; y (iv) la cooperación técnica mutua. En menor medida, se encuentra la coordinación para la aplicación de la ley en casos específicos.

Prácticamente todos los acuerdos contienen referencias a algún tipo de notificación de las actividades de aplicación si ellas pueden afectar los intereses de sus socios, si es pertinente para sus tareas de aplicación o se trata de la designación de monopolios o empresas del Estado (según lo indicado en el apartado previo). Normalmente, los acuerdos contienen la recomendación de efectuar la notificación con cierto detalle y en las etapas iniciales de los procesos o situaciones a que esté referida. Algunos acuerdos —México-UE, Chile-UE y México-Japón, entre otros— detallan con más precisión el tipo de situaciones que requieren notificación, aludiendo en general a actividades transfronterizas o con efectos de esta índole; así como a la aplicación de medidas con efectos extraterritoriales.

Más de la mitad de los acuerdos establece compromisos de intercambio de información, en general no confidencial, para facilitar la aplicación efectiva de las leyes de competencia. Varios contienen algún detalle del tipo de información sugerida; en ciertos casos referida a la aplicación y fundamentación de las medidas y sanciones correctivas adoptadas; y en otros, a los monopolios, empresas del Estado o ayudas estatales. En un buen número de acuerdos existen además disposiciones que cautelan la necesidad de condicionar la información que se suministra a normas nacionales de confidencialidad. Adicionalmente, contados casos prevén que, sujeto a normas o requisitos, la información confidencial pueda facilitarse a órganos judiciales del país respectivo. Sólo el acuerdo México-Japón establece normas adicionales específicas respecto del uso de la información confidencial provista por el socio.

---

<sup>58</sup> Como se indicara, existen acuerdos -no analizados en este trabajo- con disposiciones sobre monopolios aunque no cuentan con un capítulo sobre política de competencia (ej. México-Nicaragua para telecomunicaciones).

El mecanismo de consultas está comprometido en un importante número de acuerdos, y en un caso se prevé además la prevención de conflictos. En algunos casos, las consultas están dirigidas a evaluar la aplicación del capítulo o a los casos en que intereses importantes de un país puedan verse afectados en el territorio de otro. Algunos también han previsto consultas respecto de investigaciones y eficacia de las medidas, de prácticas anticompetitivas, o de operación, ejecución, aplicación e interpretación del capítulo. Asimismo, algunos acuerdos apelan a la consideración plena y favorable de parte de quien recibe estas consultas. Por medio del mecanismo de consultas algunos acuerdos se aproximan a los “principios de cortesía positiva o negativa”, pero sólo cinco casos contemplan uno o los dos principios con cierto grado de desarrollo. Cabe señalar que las consultas también pueden desempeñar el papel de requisito o alternativa a la solución de controversias, lo cual resulta importante cuando la mayor parte de los acuerdos explícita o implícitamente no contempla instrumentos específicos para enfrentar controversias respecto de la política de competencia. El acuerdo México-Japón, además de hacer referencia explícita al mecanismo de consultas, contiene otras disposiciones en sentido similar a los descritos en este párrafo.

La coordinación en la aplicación de la ley para casos específicos aparece en cinco acuerdos, los acuerdos con la UE, de México y de Chile, el de Chile con la AELC, el de Chile-República de Corea y el de México-Japón.<sup>59</sup> Todos ellos son relativamente recientes. Este es en cambio uno de los objetivos principales de la cooperación entre agencias de competencia que, como se indicara en el capítulo anterior, se establece en acuerdos independientes o en complemento a los acuerdos de libre comercio (véase el cuadro 1). El resto de las áreas analizadas en este punto, y en especial aquellas que van más allá del intercambio de información, también corresponden en buena medida a los componentes de acuerdos entre agencias.

La cooperación técnica mutua aparece en algunos acuerdos sólo como enunciado de interés y en otros se señala que servirá para aprovechar las experiencias y reforzar la implementación de políticas y leyes de competencia. En uno o dos acuerdos se incorpora la asistencia legal mutua y sólo el de México-UE presenta con más detalle el tipo de actividades que puede involucrar. Cabe destacar, que en el ámbito multilateral este componente de la cooperación es parte del trato especial y diferenciado, donde se recoge la existencia de grandes asimetrías en la institucionalidad de competencia de los países. Ante estas asimetrías los países de menor desarrollo enfrentan desafíos respecto de acortar las brechas en cuanto al desarrollo regulatorio y a la capacidad de obtener información, así como a obtener recursos para el tratamiento cooperativo de casos con expresión internacional.<sup>60</sup>

A diferencia de algunos acuerdos de integración que contemplan la creación de autoridades internacionales, y en algunos supranacionales,<sup>61</sup> son pocos los acuerdos bilaterales que especifican una institucionalidad para hacerse cargo de los compromisos de cooperación en política de competencia dentro del acuerdo. Entre estos, se encuentra la creación de órganos específicos o la designación de responsables para atender algunas materias, figuras que reportan en general a los órganos de administración de los Tratados.

En la mitad de los acuerdos analizados se reconoce la importancia de la cooperación y la coordinación —algunos más explícitamente sobre la zona de libre comercio— pero se presenta en mucho menor medida el desarrollo operativo de disposiciones y compromisos al respecto. En general los acuerdos que contienen un mayor nivel de ambición en estas funciones son aquellos firmados con la UE y el AELC, así como los acuerdos de Costa Rica-Canadá, Chile-República de Corea y México-Japón. La menor referencia a cuestiones de cooperación en los restantes, muchos

<sup>59</sup> Este último acuerdo incluye además la ayuda al país socio en su tarea de hacer cumplir sus leyes.

<sup>60</sup> Véanse presentaciones y documentos de ECLAC-OAS, 2002.

<sup>61</sup> Véanse OMC, 1997 y UNCTAD, 2003a.

de los cuales siguen el modelo TLCAN, explica el desarrollo posterior de acuerdos entre agencias y complementarios a los tratados, precisamente para abordar esas tareas. Es el caso de los citados acuerdos o memorando: de México con Estados Unidos, con Canadá y con Chile, así como los de Chile con Canadá y con Costa Rica, éste último siguiendo el TLC Chile-MCCA (véase el cuadro 1).

La experiencia internacional en este campo se presenta básicamente en los acuerdos de cooperación entre agencias de países desarrollados; y entre países de distinto nivel de desarrollo para el caso de los acuerdos comerciales, con el componente de cooperación en política de competencia. Tales experiencias revelan que los países participantes van aproximando también sus enfoques en la materia y tienen por tanto una mayor posibilidad de convergencia legislativa. Adicionalmente, en los acuerdos de la UE antes de la ampliación con países de Europa Central y Oriental, estos últimos países están “obligados a garantizar la aproximación de sus legislaciones sobre la competencia.... a la legislación de la UE”. De un modo similar, pero en menor medida, esto ocurre en los acuerdos euromediterráneos (UNCTAD, 2003a: p.12 y 13).

## 6. Solución de controversias

La aplicación de un mecanismo de solución de controversias sobre un eventual acuerdo de competencia ha generado gran debate en el ámbito multilateral. La discusión se debe a la diversidad de sistemas jurídicos y administrativos que inciden sobre la implementación de políticas y leyes de competencia en los países. Estas aprehensiones surgen debido a la importancia que tiene el sistema de la solución de controversias como mecanismo para hacer realmente vinculantes los compromisos adquiridos por los países integrantes. Entre las alternativas o métodos complementarios a este mecanismo, se han planteado a la OMC la existencia de consultas y la revisión entre pares (*peer review*) (véase OECD, 2003). Algunos de estas propuestas pueden encontrarse también en el ámbito regional.

La mitad de los acuerdos bilaterales examinados de la región hacen referencia explícita a la solución de controversias; y en la mayoría de esos casos se hace para indicar que todo el capítulo sobre competencia —o las políticas y legislación de competencia— no estarán sujetos a los procedimientos del Tratado para los casos de controversias. Esto significa que para varios acuerdos del tipo TLCAN, básicamente, sólo las disposiciones sobre monopolios y empresas del Estado estarán sujetas a tales procedimientos. Además, dos de estos casos presentan referencias explícitas para señalar la imposibilidad de que los inversionistas planteen controversias respecto del capítulo de competencia. Tales son los casos de México-Chile y México-Uruguay.

Cabe recordar finalmente, que algunos otros acuerdos establecen normas más detalladas sobre consultas y prevención de conflictos frente a situaciones que afectan intereses importantes de los socios. Estas disposiciones parecen ser una respuesta alternativa —o preparatoria— a los mecanismos de solución de controversias, solución que se asemeja también a la experiencia internacional en los acuerdos de UE.

## C. Contenidos y ¿modelos?

La caracterización presentada en la sección anterior se ha efectuado para identificar la existencia de ciertos “tipos” de cooperación, y eventualmente modelos, en función de los componentes y enfoques establecidos en el capítulo sobre política de competencia de los acuerdos comerciales bilaterales/TLC. Cabe destacar que mientras ha habido esfuerzos para identificar

elementos básicos en acuerdos de cooperación entre agencias de competencia,<sup>62</sup> existen menos indicaciones generales sobre lo que puede o debe incluir un acuerdo comercial en materia de políticas de competencia (OMC, 1997). Esta sección contiene elementos que podrían avanzarse en esa línea; y se ha propuesto desarrollar, al mismo tiempo, una mirada transversal a los acuerdos analizados para integrar los distintos temas identificados y destacar algunas regularidades.

Si bien existen grandes diferencias entre los acuerdos analizados, pueden establecerse en una primera instancia dos grandes tipos de acuerdos: aquellos orientados a la cooperación y los orientados a fortalecer la legislación propia y su aplicación. Estos tipos pueden indentificarse como enfoque UE+ y enfoque TLCAN respectivamente.<sup>63</sup> Entre estos últimos se encuentran los que otorgan un particular énfasis al tratamiento de monopolios y empresas del Estado. A diferencia de lo que ocurre en la experiencia internacional, los acuerdos analizados de países de la región no contemplan una coordinación muy profunda de estándares y reglas específicas de competencia, así como tampoco un enfoque de supranacionalidad.<sup>64</sup> Finalmente, una categoría especial puede estar conformada por aquellos acuerdos en que los capítulos de competencia sólo establecen el propósito de fortalecer su institucionalidad en esta materia.

## 1. Acuerdos tipo UE+

Se han identificado siete acuerdos del tipo UE+, orientados a la cooperación, los que corresponden especialmente a aquellos firmados por Chile y México con la UE, con el AELC por los mismos dos países, algunos con países de Asia —Chile-República de Corea y México-Japón— y el acuerdo Costa Rica-Canadá. En varios de estos acuerdos se explicitan en términos muy generales las figuras anticompetitivas que serán cubiertas en ellos y se establecen compromisos más detallados para una o más de las funciones de la cooperación. Estas últimas correspondientes a actividades o requisitos de notificación, intercambio de información, confidencialidad, consultas, coordinación para la aplicación de la legislación a casos concretos o asistencia técnica mutua. Normalmente, tales acuerdos no incluyen disposiciones sobre la solución de controversias; sin embargo, cuando lo hacen es para indicar que no se aplican los mecanismos del Tratado para tratar los problemas que surjan en el capítulo de competencia.

Algunos ejemplos que merecen ser destacados en este tipo de acuerdos son los siguientes:

-Costa Rica y Canadá, países con diferente nivel de desarrollo e institucionalidad, que se propusieron en el capítulo sobre política de competencia en su TLC (2001), un marco para la aplicación de sus legislaciones y políticas de competencias en el plano nacional o subregional. Asimismo, establecieron la cooperación y coordinación entre sus autoridades. Este acuerdo explicita y elabora además algunos principios importantes como la transparencia, el debido proceso y la no discriminación (OMC, 2001).<sup>65</sup>

-México y UE, establecieron un mecanismo de cooperación en el TLC firmado el año 2000, el cual fue generado en el marco de un Acuerdo de Asociación entre ambos socios suscrito en 1997. Este mecanismo tiene características muy similares a los descritos entre agencias para la aplicación de las leyes, pero se ha inscrito en el acuerdo comercial señalado. La pertenencia a la

<sup>62</sup> Véanse al respecto el modelo presentado en Vaira y Rievière, 1998; la recomendación de 1995 en OECD, 2002; y los esfuerzos planteados en UNCTAD, 2003.

<sup>63</sup> En estricto rigor se trata de énfasis más que de modelos rigurosamente establecidos. La designación del enfoque UE+ corresponde al propósito de identificar los acuerdos respectivos con aquellos establecidos con la UE y, en alguna medida también, con países del Asia. Debe recordarse que los denominados EPA entre países del Asia Pacífico contienen un componente importante de cooperación.

<sup>64</sup> Como se indicara, esa cooperación profunda se encuentra en la UE, y algunos de este bloque con otras áreas, en ANZCERTA y en COMESA. Los acuerdos de integración de ALC contienen disposiciones en el mismo sentido. Sin embargo, no todos estos ejemplos contienen elementos de supranacionalidad (Heydon, 2002).

<sup>65</sup> Véase también presentación sobre esta experiencia en ECLAC/OAS, 2002.

OECD fue un antecedente relevante para la elaboración de compromisos en política competencia en el TLC, ya que las actividades en ese organismo “han contribuido a generar un clima de confianza y entendimiento” (véase el recuadro 1).<sup>66</sup>

-México-Japón, en un modelo similar al anterior —como Acuerdo de Asociación Económica firmado en 2004— “contempla elementos de un TLC así como disposiciones para intensificar la cooperación bilateral para promover el acercamiento económico en el marco del acuerdo”. Y también en la línea del de México-UE desarrolla, en un documento complementario al Acuerdo básico, un componente de cooperación importante entre las respectivas autoridades de competencia.<sup>67</sup>

Estos acuerdos no muestran un propósito explícito de armonización de enfoques, en función de sus objetivos de integración de mercados, a diferencia de lo ocurre en otros acuerdos de integración (como la UE o el ANZCERTA). Sin embargo, avanzan más allá de los procedimientos de cooperación contenidos en los acuerdos sobre aplicación de leyes. Como se indicara, los propósitos de estos últimos apuntan a la prevención de conflictos y a asegurar la consideración cuidadosa de los intereses importantes del otro socio. En cambio, varios de los capítulos de competencia enmarcados en acuerdos comerciales tienen como uno de sus propósitos principales el asegurar que las restricciones o distorsiones a la competencia no disminuyan los beneficios del tratado o no afecten el comercio entre los socios.

## 2. Acuerdos tipo TLCAN

Los acuerdos del tipo TLCAN priorizan el cumplimiento de legislaciones propias y sobre todo otorgan atención especial a las condiciones en que operan los monopolios y empresas del Estado. Estos acuerdos involucran a uno de los países que conforman dicho TLC —son los casos de México con Israel, con Chile y con Uruguay; de Estados Unidos con Chile; y de Canadá con Chile—; algunos de Centro América —con Chile y con Panamá; y finalmente, el de Panamá con la Provincia China de Taiwán. En ellos se procura que el funcionamiento de monopolios y empresas del Estado se produzca según consideraciones comerciales (incluso para la fijación de precios). Además, prevén que el desempeño de estas entidades no minimice los beneficios del tratado, no contradiga las leyes de competencia y no otorgue trato discriminatorio a la inversión.

Con el fin de asegurar el cumplimiento de condiciones como las indicadas, estos acuerdos disponen que los países establezcan mecanismos de control o supervisión. Asimismo, se explicita o puede deducirse que las normativas sobre monopolios y empresas del Estado estarían afectas a solución de controversias dentro del Tratado. Sin embargo, en general se prevé que la solución de controversias no sea aplicada respecto del cumplimiento de las legislaciones o políticas domésticas. Estos acuerdos reconocen en términos muy generales la importancia de la cooperación y coordinación para la aplicación de las legislaciones en la zona de libre comercio, sin contener un desarrollo que establezca claramente sus condiciones o procedimientos. De esta situación deriva que algunos de estos acuerdos se hayan complementado con la firma de arreglos específicos de cooperación entre agencias de competencia.

Algunos casos más claros en este tipo de acuerdos son los siguientes:

-Chile y Canadá, socios que en 1996 firmaron el primer acuerdo de un país en desarrollo con un país del TLCAN, desde la entrada en vigencia en 1994 de este Tratado. Un antecedente a la

---

<sup>66</sup> Se ha señalado que este mecanismo de cooperación implica el reconocimiento de coincidencias en los aspectos sustantivos de las legislaciones de competencia de las Partes y de que las legislaciones protegen adecuadamente los derechos de los involucrados en los procedimientos. La participación de ambos socios en Comités relevantes y su adhesión a la Recomendación de 1995 de la OECD han servido de base para este mecanismo (Apodaca, 2000).

<sup>67</sup> Información disponible en web MOFA.

relación entre estos socios es la participación de ambos países en los foros de APEC y el ALCA.<sup>68</sup> El acuerdo de 1996 tiene la particularidad de haber comprometido la eliminación de los derechos de antidumping en la zona de libre comercio; además, como se ha indicado, ambos países firmaron en 2001 un memorando de entendimiento para la cooperación en la aplicación de las leyes.

-Chile y Estados Unidos, firmaron uno de los acuerdos más recientes y amplios entre los existentes con participación de países de la región. Este acuerdo involucra todos los aspectos de la relación económica bilateral, e incorporó innovaciones en temas laborales, ambientales y de comercio electrónico (DIRECON, 2003). En materia de competencia este acuerdo incluye mayores precisiones que las establecidas en el de Chile-Canadá, desarrolla algunos principios —especialmente transparencia entre las partes— e incorpora el mecanismo de consultas.

### 3. Categoría especial de acuerdos

Una categoría especial de acuerdos, se refiere a aquellos que establecen básicamente la idea de fortalecer los sistemas en materia de competencia de los países involucrados. Estos acuerdos fueron firmados al inicio del período analizado (1996) y tienen como socios países que no disponen de sistemas de competencia (República Dominicana, Centro América). Los compromisos establecidos en estos arreglos revelan que los países firmantes procurarán avanzar hacia esquemas normativos para disciplinar acciones anticompetitivas, se coordinarán para desarrollar esquemas metodológicos para el tratamiento de casos o avanzarán hacia disposiciones comunes.

Finalmente, la revisión efectuada anteriormente muestra que un mismo país puede ser parte de distintos tipos o modelos de acuerdos según los socios participantes. Por consiguiente, podría plantearse que la configuración de los acuerdos responde a variados factores que caracterizan a los socios. Entre esos factores, los de mayor relevancia parecen ser el carácter y la profundidad del acuerdo comercial en que se inscribe; el nivel de desarrollo de los socios; la madurez relativa de sus sistemas de defensa de la competencia; y la experiencia adquirida en la firma de acuerdos previos. Además, la identificación de las diferencias más marcadas entre los distintos tipos de acuerdo, sumada a la evaluación potencial sobre costos y beneficios de ellos, contribuirían con el aprendizaje de países que no están involucrados en ellos aún y apoyaría su búsqueda por arreglos que respondan mejor a sus particulares intereses.

---

<sup>68</sup> Según lo indicado por uno de los principales negociadores, este acuerdo representó para Chile una oportunidad de aprendizaje de los equipos negociadores, puesto que se incluyeron disciplinas antes no contenidas en los acuerdos del marco ALADI, como servicios, inversiones y otras (Valdés, 1999). De hecho, este TLC fue un antecedente importante para la renegociación del acuerdo con México en 1998 (el primero fue un ACE firmado en 1991). Este último presenta una estructura similar al establecido con Canadá, pero agrega la conformación de un Comité de Comercio y Competencia destinado a estudiar y hacer recomendaciones respecto de la relación entre estas materias en el área de libre comercio.



## **IV. Recapitulación y perspectivas para la cooperación internacional en política de competencia**

---

Los antecedentes proporcionados en este documento muestran que, durante los años noventa y hasta la fecha, los países de la región han desarrollado un intenso trabajo en política de competencia. Sus esfuerzos se han orientado tanto a la introducción o reforzamiento de esta política a nivel doméstico, como a su participación en negociaciones de acuerdos internacionales que la contemplan. En este segundo ámbito, la tarea ha demandado definir las necesidades de los países respecto de la cooperación internacional en política de competencia, cooperación que es posible de efectuar a varios niveles: multilateral, hemisférica, sub regional y bilateral. Estas áreas presentan grandes interdependencias además, un costo derivado de la participación en múltiples foros y un aprendizaje que se retroalimenta, tanto entre niveles como entre los distintos temas que conforman estas negociaciones y acuerdos.

Los esfuerzos señalados se han inscrito, en buena medida, en el contexto de múltiples negociaciones comerciales, las cuáles han tomado gran intensidad desde principios de los noventa. Ellas han asumido diferentes énfasis y expresiones a lo largo de estos años, en los que se ha pasado de acuerdos bilaterales en el marco ALADI al reforzamiento de acuerdos de integración regional y, finalmente, a TLC bilaterales de carácter interregional. Este desplazamiento ha incrementado especialmente las materias de políticas domésticas que

son sujeto de negociación (*behind the borders*). Paralelamente los países participaron de la conformación de un nuevo sistema multilateral del comercio y creación de la OMC, producto de la Ronda Uruguay; junto con el desarrollo del trabajo y de negociaciones en el marco del ALCA.

El intenso trabajo desarrollado por los países de la región en todos esos ámbitos, fue incorporando crecientemente compromisos en materia de política de competencia. Este rasgo se ha expresado con más fuerza todavía en los últimos años, dentro de los acuerdos de carácter bilateral/TLC, donde México y Chile han desplegado la mayor actividad. La tendencia observada en los acuerdos bilaterales podría proyectarse en la medida que la política de competencia no está contemplada en el programa de negociaciones definido recientemente en la OMC. Los propios esquemas de integración subregional también han participado de estas iniciativas. Sin embargo, el esfuerzo de cooperación internacional en este campo no se agota en los acuerdos comerciales, sino abarca además acuerdos entre agencias de competencia con socios intra y extraregionales.

Uno de los primeros aspectos que merecen atención en la dinámica mostrada por estas tareas en acuerdos comerciales considerados bilaterales es la heterogeneidad de los países participantes en cuanto a tamaño, nivel de desarrollo o madurez de los sistemas de competencia; con participación incluso de países que no disponen de leyes e instituciones de competencia. A pesar de esa constatación, existen limitadas referencias a la asistencia técnica y no se observan en esta materia de negociación un trato especial y diferenciado (TED) respecto de los países que presentan condiciones menos favorables. Por su parte, la ausencia de TED también se observaba en una revisión hecha por ALADI con respecto a acuerdos de distinto nivel (ALADI, 2003). Las discusiones del ALCA y de la OMC también han mostrado que, más allá de la voluntad de los países, ésta es una materia de difícil abordaje en la coordinación internacional de políticas de competencia (Silva, 2003). Frente a las asimetrías entre socios resulta de interés la experiencia de un tipo de acuerdos como los denominados “EPA” o aquellos con la UE, que introducen compromisos importantes de cooperación. Con todo, se encuentra abierta la discusión respecto de la pertinencia del TED, de la utilidad de disponer de plazos mayores, de requisitos más flexibles e instancias de cooperación para que los países en desarrollo participen de los acuerdos. En términos más generales, existe un relativo consenso sobre la necesidad de introducir mayores innovaciones al TED en acuerdos que contienen compromisos sobre políticas domésticas, los que involucran esfuerzos institucionales importantes en tales países.

En la revisión efectuada se ha constatado que existen distintos tipos de acuerdo adoptados por un mismo país —según el socio con que se firman éstos—, respecto de la coordinación en política de competencia. Lo cuál respondería a características tanto de los acuerdos como de los países participantes. Claramente algunos de estos arreglos tienen un componente más importante de cooperación porque el acuerdo en sí mismo se desarrolla dentro de ese enfoque. También puede existir una definición de cada país para establecer con cada uno de sus socios un determinado tipo de compromisos, en función de los objetivos o papel que juegue dicho socio en su estrategia de inserción. Será importante por ello, observar cómo evolucionan los esfuerzos de coordinación en el tiempo, reconociendo que muchos de estos acuerdos son muy recientes para hacer evaluaciones en este momento. Algo de esto puede ilustrarse por medio de acuerdos complementarios entre agencias, los que han emergido luego de algunos años desde la firma de un TLC con un alcance acotado para la cooperación en el capítulo de política de competencia.

A fin de continuar el examen iniciado en este trabajo, puede sugerirse abordar en tareas posteriores la evaluación de las experiencias regionales en esta materia; otorgando la debida atención al contexto en que éstas se desarrollan y al tiempo transcurrido desde su implementación. Esta tarea también debería hacerse a la luz de los avances de la cooperación bilateral en el ámbito internacional. Esta evaluación puede ir por dos vías, una que considere los acuerdos de cooperación —entre agencias— para la aplicación de las leyes y, otra que considere los acuerdos comerciales

con disposiciones sobre política competencia. La evaluación respecto de la cooperación entre agencias puede hacerse con relación a la experiencia que existe entre países desarrollados, como fue señalado en el capítulo II.

La tarea de evaluar el componente de política de competencia en los acuerdos comerciales debería considerar en primer lugar la utilidad que ellos presentan para abordar las prácticas anticompetitivas de dimensión internacional —como cárteles y fusiones— que afectan el mercado doméstico o el mercado de destino de exportaciones. Por otra parte, este ejercicio requiere considerar aquellas áreas vinculadas con la competencia abordadas en otros capítulos de los acuerdos, es decir en una mirada más integral de ellos. Además, resultarían de utilidad las lecciones que puedan extraerse de acuerdos fuera de la región, tanto entre países de similar desarrollo, como en aquellos de nivel disímil; respecto de lo cual también hay referencias en el capítulo citado. Efectivamente, a partir de algunas experiencias internacionales se ha concluido que los acuerdos bilaterales para la cooperación en competencia presentan limitaciones, costos y beneficios.<sup>69</sup> Cabe destacar, en ese sentido, que los esfuerzos de coordinación en materia de política de competencia incide potencialmente en la construcción de capacidad de países con desarrollo incipiente en esa materia y en la constitución de elementos de apoyo hacia las negociaciones de niveles superiores (acuerdos subregionales, pluri o multilaterales).

Fueron señaladas las principales instancias de cooperación internacional en el ámbito de la competencia, como OECD y la UNCTAD, donde pueden destacarse las recomendaciones sobre la propia cooperación en estas materias y los esfuerzos de búsqueda de un modelo de disposiciones. Pero también han hecho aportes conceptuales y de principios significativas entidades como APEC, ALCA y OMC, a lo que se agregan los avances en transparencia y aprendizaje de las experiencias compartidas, así como la cooperación para el desarrollo institucional que normalmente conllevan. La decisión reciente en la OMC augura, sin embargo, que los desarrollos de la cooperación en política de competencia pasarán probablemente por una intensificación de los acuerdos bilaterales, subregionales y otras instancias plurilaterales.

No obstante, la participación de los países de la región en una gran cantidad de acuerdos comerciales bilaterales con el componente de política de competencia no debe hacer perder de vista potenciales costos y beneficios como los antes indicados. La heterogeneidad de ellos plantea además un desafío en términos de armonización y determinados contenidos pueden imponer exigencias institucionales significativas. Pero también son importantes los desafíos de situaciones anticompetitivas de carácter transfronterizo. Aunque la incorporación de la política de competencia en acuerdos subregionales o de integración ha tenido incidencia sobre el fortalecimiento de políticas nacionales, ese nivel subregional ha tenido una evolución más lenta en los últimos años. A la larga, ambos esfuerzos —acuerdos bilaterales y subregionales— podrían contribuir para que los países participantes avancen de uno u otro modo hacia un acercamiento de sus enfoques y prácticas. Asimismo, tales acuerdos podrían generar una mayor sinergia de la institucionalidad disponible a nivel nacional. Este proceso y el desarrollo de principios relativamente comunes también acrecentarían las posibilidades de aunar esfuerzos ante trabajos y negociaciones de mayor alcance (ALCA y OMC).

<sup>69</sup> Si bien mucho de ese análisis es desarrollado en torno a los acuerdos entre agencias o en el marco de esquemas de integración.



## **Cuadro anexo**

---

**CAPÍTULOS SOBRE POLÍTICA DE COMPETENCIA EN TLC FIRMADOS POR PAÍSES DE ALC 1996-2004: PRINCIPALES COMPONENTES<sup>a</sup>**  
 (en orden cronológico, de acuerdo al año de la firma de acuerdos)

	Chile Merc	Chile Can	Chile Mex	C. Am R.Dom	Chile MCCA	Mex AELC	Mex Israel	Mex UE	G. Rica Can	C. Am Pan	Chile UE	Chile EEUU	Chile AELC	Chile Rp. Corea	Pan P. ch. Taiwan	Mex Uru	G. Rica Caricom	Mex Japón	
<b>OBJETIVOS</b>																			
<b>- Generales:</b>																			
No menoscabar los beneficios de este Tratado por prácticas comerciales anticompetitivas		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Desarrollar medidas de aplicación de la ley que coadyuven a los objetivos del Tratado.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>- Específicos:</b>																			
Desarrollar políticas de competencia en la zona de libre comercio y procurar disposiciones comunes	✓		✓	✓	✓	✓				✓									✓
Impulsar la aplicación efectiva de normas sobre libre competencia en la zona de libre comercio.			✓	✓	✓	✓			✓							✓			
Promover la cooperación y coordinación entre las Partes para la aplicación de sus leyes	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>PRINCIPIOS E INSTITUCIONALIDAD<sup>a</sup></b>																			
Medidas y aplicación no discriminatoria			✓						✓			✓	✓	✓				✓	✓
Procedimientos equitativos para lidiar con actividades anticompetitivas <sup>a</sup>									✓			✓	✓	✓				✓	✓
Transparencia									✓			✓	✓	✓				✓	✓
Disponibilidad pública de medidas y fundamentación frente a actividades anticompetitivas									✓			✓	✓	✓				✓	✓
Adoptar principios aceptables para las Partes en foros multilaterales (ej. OMC)			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Establecimiento de un			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

	Chile Merc.	Chile Can	Chile Mex	C. Am R.Dom	Chile MCCA	Mex AELC	Mex Israel	Mex UE	C. Rica Can	C. Am Pan	Chile UE	Chile EEUU	Chile AELC	Chile Rp. Corea	P. ch. Taiwán	Pan Uru	Mex C. Rica	Mex Caricom	Mex Japon
Acuerdos - normativas <sup>2</sup> organo o responsables de competencia (y comercio)																			
Con tareas como las siguientes:				✓				✓					✓						
-Aplicar lo estipulado en el capítulo														✓					
-Asegurar atención a las consultas u otras tareas de cooperación						✓								✓					
<b>ÁMBITO DE APLICACIÓN</b>																			
Identificación de prácticas anticompetitivas <sup>9</sup>					✓			✓			✓			✓					
-Exclusiones y autorizaciones <sup>10</sup> No supervisión de los organismos gubernamentales que adjudican bienes o servicios sin propósitos comerciales		✓	✓		✓		✓			✓		✓			✓				✓
<b>MONOPOLIOS Y EMPRESAS DEL ESTADO</b>																			
No se impide la designación de monopolios o empresas del Estado, según la legislación nacional		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓		✓				✓
Esfuerzos por introducir condiciones que minimicen la anulación o menoscabo de beneficios		✓	✓				✓		✓		✓				✓				✓
Notificación, cuando la designación pueda afectar los intereses (de personas) del socio		✓	✓				✓		✓		✓				✓				✓
Supervisión: asegurar que los monopolios y las empresas del Estado no realicen actividades incompatibles con los compromisos del Tratado		✓	✓		✓		✓		✓		✓		✓		✓				✓
Otros requerimientos específicos <sup>4</sup>																			
-Actuar según consideraciones comerciales		✓	✓				✓												✓
-Al desarrollar la función comercial, otorgar trato no discriminatorio a la		✓	✓		✓				✓			✓			✓				✓

	Chile Merc	Chile Can	Chile Mex	Chile C. Am R.Dom	Chile MCCA	Mex AELC	Mex Israel	Mex UE	C. Rica Can	C. Am Pan	Chile UE	Chile EEUU	Chile AELC	Chile Rg. Corea	Pan P. ch. Taiwan	Mex Uri	C. Rica Cancorn	Mex Japan	
<b>Acuerdos - normativas<sup>2</sup> inversión y a los bienes y servicios del socio</b>																			
-Sujeción a normas de competencia <sup>1</sup>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
<b>COOPERACIÓN Y COORDINACIÓN<sup>3</sup></b>																			
Importancia de la cooperación y la coordinación en la aplicación de la ley para los objetivos del Tratado	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Notificación de actividades de aplicación de la ley si puede afectar al socio con su acción<sup>4</sup></b>																			
-Especifica situaciones que requieren notificación <sup>5</sup>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Intercambio de información, no confidencial: para facilitar la aplicación efectiva de las leyes</b>																			
-Tipo de información, sanciones o correctivos y sus fundamentos, procesos de aplicación, etc.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
-Sujeción a normas de "confidencialidad" aplicables en cada país	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Entrega de información confidencial a órganos de justicia del país respectivo</b>																			
-Respecto de la s.a. confidencialidad	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>Consultas,<sup>6</sup> cuando intereses importantes de un socio se vean afectados adversamente en el territorio del otro</b>																			
-Respecto de la operación, ejecución, aplicación e interpretación del Capítulo, o medidas y efectividad	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
-Consideración favorable	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓



- (m) La inclusión de notificación, consultas e intercambio de información, en algunos casos señalados no lleva calificaciones o detalles de operación;
- (n) Los acuerdos señalados (\*) especifican la información requerida para resultar de utilidad a la Parte notificada;
- (ñ) Actividades transfronterizas, de efectos o medidas con impacto extraterritorial. El acuerdo México-UE incluye también otras medidas gubernamentales con efectos en competencia;
- (o) El acuerdo México-UE incluye: asistencia mutua para recopilar información en sus respectivos territorios y la promoción del conocimiento de sus respectivas leyes y políticas de competencia. En el caso de México-Japón se plantean normas sobre uso de información confidencial. Los acuerdos Chile-UE y Chile-Estados Unidos contemplan la entrega de información —solicitada— sobre aplicación, monopolios y empresas del Estado, ayudas estatales, excepciones (a cualquier nivel de gobierno);
- (p) Las consultas pueden referirse a prácticas anticompetitivas o a procesos de investigación. El acuerdo México-UE denomina como "prevención de conflictos" a la consideración de intereses importantes de otra Parte en la aplicación de la ley y búsqueda de soluciones mutuamente aceptables. México-Japón contiene disposiciones similares bajo otros conceptos;
- (q) En algunos casos, no señalados, sólo se hace referencia a consultas relacionadas con la consideración de intereses o la situación que afecta al país solicitante. El acuerdo México-AELC especifica que las solicitudes deben ser bien específicas y su consideración cuidadosa;
- (r) El acuerdo México-UE detalla el tipo de actividades que puede incluir, como seminarios, capacitación, estudios conjuntos, facilitación de acceso a información;
- (s) El acuerdo C.Rica-Canadá prevé la remisión de consultas, cuando no existe una solución mutuamente satisfactoria (véase también "consultas"). Los acuerdos Chile-México y México-Uruguay prohíben someter una controversia por parte de un inversionista, para cualquier cuestión relativa a legislación de competencia;
- (t) En la mayoría de estos casos se deduce que estarían afectas a solución de controversias las disposiciones relativas a monopolios y empresas del Estado.

## Bibliografía

---

- ALADI (2003), El tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías en las negociaciones del ALCA. ALADI/SEC/Estudio 154, 7 abril.
- ALCA (2003a), Informe sobre desarrollos y aplicación de las políticas y leyes de competencia. Grupo de Negociación sobre Política de Competencia. FTAA.ngcp/inf/04/Rev.2, 15 de enero. Confidencialidad Anulada.
- (2003b), Borrador de Acuerdo: Capítulo XIX Política de Competencia. Documento FTAA.TNC/w/133/Rev.3, 21 de noviembre. Confidencialidad Anulada.
- (2002a), Inventario de leyes y normas sobre políticas de competencia en el Hemisferio Occidental. FTAA.ngcp/inf/03/Rev.2, 22 de marzo. Confidencialidad Anulada.
- (2002b), Inventario de los acuerdos, tratados y otros arreglos sobre políticas de competencia existentes en el hemisferio occidental. FTAA.ngcp/inf/03/Rev.2, 22 de marzo. Confidencialidad Anulada.
- Aoki, Maki (2004), New issues in FTAs: the Case of Economic Partnership Agreements between Japan and ASEAN countries. (IDE/JETRO), APEC Study Centres Consortium Meeting, Viña del mar, 26-29 mayo.
- Apodaca, Salvador (2000), Cooperación en materia de competencia en el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Boletín Latinoamericano de Competencia, No. 11, diciembre (web UE).
- Australia (1997), Modalidades de cooperación voluntaria. Comunicación al Grupo de trabajo sobre la interacción entre comercio y política de competencia de OMC. Documento OMC: WT/WGTCP/W/199, 26 de julio.
- (2000), Experiencia de Australia en relación con la ayuda para fomentar la política de competencia y determinados indicadores de prácticas óptimas. Documento OMC: WT/WGTCP/W/148, 3 de agosto.

- Balzarotti, Nora (2000), Política de competencia internacional: cooperación, armonización y experiencia. Boletín Latinoamericano de la Competencia, N° 10 septiembre.
- Brusick, Philippe y otros (2004), Competition, Competitiveness and Development: Lessons from Developing Countries. UNCTAD, Advance copy.
- Celani, Marcelo y Leonardo Stanley (2003), Política de competencia en América Latina. CEPAL, Serie Desarrollo Productivo N° 142, Santiago de Chile, octubre.
- CEPAL (2004a), Desarrollo productivo en economías abiertas. Trigésimo período de sesiones de la CEPAL, San Juan – Puerto Rico, 28 de junio al 2 de julio de 2004. Documento LC/G.2234 (SES.30/3), 11 de junio.
- \_\_\_\_ (2004b), Bilateralism and Regionalism in the Aftermath of Cancún: re-establishing the Primacy of Multilateralism. Note by the Economic Comisión for Latin America and the Caribbean (ECLAC). Round Table of Executive Secretaries of the United Nations Regional Commissions at UNCTAD XI. Sao Paulo, 15 junio.
- \_\_\_\_ (2004c), Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003. LC/G.2221-P, Santiago mayo.
- \_\_\_\_ (2003), Panorama de la Inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2001-2002. LC/G.2189-P, Santiago marzo. (Ediciones desde 1996, web DCII-CEPAL).
- \_\_\_\_ (2002a), Globalización y desarrollo. Vigésimo período de sesiones, Brasilia Brasil, 6 al 10 de mayo. LC/G.2157(SES.29/3).
- \_\_\_\_ (2002b), Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes. Serie Comercio Internacional N° 25, septiembre. (web DCII-CEPAL).
- \_\_\_\_ (1995), América Latina y el Caribe. Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial. Documento LC/G.1800, abril
- \_\_\_\_ (1994a), El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad. Documento LC/G.1801/Rev.1-P, Santiago, septiembre.
- \_\_\_\_ (1994b), La nueva integración regional en el marco de la asociación latinoamericana de integración (ALADI). Documento LC/R.1403, 30 de junio.
- Comisión Europea (2003), XXXII Informe sobre política de competencia 2002. (Publicado en relación con el Informe general sobre la actividad de la Unión Europea 2002). Bélgica.
- Comisión Nacional de Defensa de la Competencia – Argentina (CNDC) (2003), Políticas de competencia en foros internacionales. (web CNDC: <http://www.mecon.gov.ar/cndc/home.htm>).
- \_\_\_\_ (s/f), Memoria Triannual. Años 1999/2000/2001. (web CNDC).
- Considera, Claudio y Cleveland Teixeira (2002), Brazil's Recent Experience in International Cooperation. Artigos (web SBDC-Portal da Concorrência: <http://www.fazenda.gov.br/portaldaconcorrência/>).
- Devlin, Robert y Antoni Esteveordal (2001), ¿Qué hay de nuevo en el nuevo regionalismo de las Américas?. BID: INTAL-STD-STA, Documento de Trabajo N° 7, agosto.
- Devlin, Robert y Ricardo Ffrench-Davis (1999), Hacia una evaluación de la integración regional en América Latina. Revista Comercio Exterior Vol. 49, N° 11. México, noviembre.
- DIRECON (2003), Tratado de libre comercio Chile-Estados Unidos. Agosto (web DIRECON: [www.direcon.cl](http://www.direcon.cl))
- ECLAC-OAS (2002), Seminar on Hemispheric Cooperation on Competition Policy. Santiago, May 15-16 (web CEPAL-DCII)
- Estados Unidos (2002), Modalidades de cooperación antimonopolística. Comunicación al Grupo de trabajo sobre la interacción entre comercio y política de competencia de la OMC Documento OMC: WT/WGTCP/W/204, 15 de agosto
- \_\_\_\_ (1997), Experiencia de los Estados Unidos con los acuerdos de cooperación antimonopolística. Comunicación al Grupo de trabajo sobre la interacción entre comercio y política de competencia de la OMC. Documento OMC: WT/WGTCP/W/48, 24 de noviembre.
- 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-Luxembourg, Printed in Belgium.
- Evenett, Simon (2003), Study on issues relating to a possible multilateral framework on competition policy. Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy – WTO. JOB(03)/31, 18 febrero.
- Gutierrez, Hernán (2003), APEC 2004: "Viejas" y nuevas dinámicas de apertura económica transpacífica. Versión preliminar para comentarios, diciembre.

- Hernández, René y Claudia Schatan (2002), Políticas de competencia y regulación en el Istmo Centroamericano. CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, octubre.
- Heydon, Ken (2002), Regulatory provisions in Regional Trade Agreements: “Singapore” Issues. WTO Seminar on Regionalism and the WTO – RTA Market Access and Regulatory Provisions, 26 April.
- 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.
- Kuwayama, Mikio (2004), South-South Integration and Cooperation. A Latin American Perspective. Paper presented at The Rio Trade Week Preparatory to UNCTAD XI Forum on Multilateralism and Regionalism: The Interface. junio, Rio de Janeiro.
- 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, Año 4. BID-INTAL, Buenos Aires.
- Mercosur (2004), Entendimiento sobre cooperación entre las autoridades de defensa de la competencia de los estados partes del Mercosur para la aplicación de sus leyes nacionales de competencia. XXVI CMC, Puerto Iguazú 7 de julio. Documento Mercosur/CMC/DEC.No. 04/04 (web Mercosur).
- Ministry of Foreign Affairs of Japan (MOFA) (2003), Joint statement of the Japanese and Singapore ministers at the ministerial review meeting on the Agreement between Japan and the Republic of Singapore for a new-age economic partnership. 11 diciembre (web. MOFA).
- Moguillansky, Graciela y Verónica Silva (2004), Creando condiciones para el desarrollo productivo: políticas de competencia. CEPAL. Serie Comercio Internacional Nº 48 (por aparecer).
- Nueva Zelandia (1997), Comunicación de Nueva Zelandia al Grupo de trabajo sobre la interacción entre comercio y política de competencia de la OMC, Documento: WT/WGTCP/W/47, 25 de noviembre.
- OECD (2004), Competition Law and Policy in Mexico. An OECD Peer Review. IADB-OECD.
- \_\_\_ (2003), Trade and competition. From Doha to Cancun. Background Documentation (CCNM/GF/COMP/TR).
- \_\_\_ (2002), Comunicación de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OECD). Modalidades de cooperación voluntaria. Documento OMC: WT/WGTCP/W/208, 17 de septiembre.
- \_\_\_ (2001), Trade and competition policies. Options for a greater coherence. Trade, OECD.
- \_\_\_ (1997), Comunicación de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OECD). Documento OMC: WT/WGTCP/W/21, 29 de julio.
- OMC (2003), Quinta conferencia ministerial. Cancún México, 10-14 de septiembre de 2003. Notas Informativas, 9 de septiembre (web OMC).
- \_\_\_ (2002a), 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.
- \_\_\_ (2002b), 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.
- \_\_\_ (2001a), 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)
- \_\_\_ (2001b), Comunicación conjunta del Canadá y Costa Rica. Tratado de libre comercio entre el Canadá y Costa Rica, Capítulo XI sobre política de competencia. Documento OMC: WT/WGTCP/W/173, 2 de julio.
- \_\_\_ (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. (web OMC).
- \_\_\_ (1997), Informe Anual 1997. Comercio y política de competencia. Ginebra
- PECC (1999), Principles for guiding the development of a competition-driven policy framework for APEC economies. junio.
- Schmidt, Cristiane y otros (2002), Comercio e Competicao. (Web SBDC - Documentos: <http://www.fazenda.gov.br/portaldaconcorrencia/>)
- SIECA (2000), Diagnóstico y propuestas sobre la política de competencia en Centroamérica. Proyecto de apoyo a la participación de Centroamérica en el Área de Libre Comercio de las Américas (PROALCA),

- con el patrocinio de la agencia de los Estados Unidos para el desarrollo internacional. Componente: Política de Competencia./ Guatemala, junio (web SIECA).
- Silva, Verónica (2003), La dimensión del desarrollo en la política de competencia. CEPAL, Serie Comercio Internacional N° 40, Santiago diciembre.
- Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência - SBDC (1999), Promocao e Defesa da Concorrência. Relatório de Atividades de 1999. (web SBDC: Portal da Concorrência, <http://www.fazenda.gov.br/portaldaconcorrência>)
- Spota, Greta (1997), Reflexiones en torno a las posibilidades de cooperación internacional en materia de competencia. Boletín Latinoamericano de la Competencia, N° 2 septiembre
- Stewart, Taimoon (2004), Is flexibility needed when designing competition law for small open economies?. A view from the Caribbean. Forthcoming in Journal of World Trade 38 (4).
- Tavares, José y Luis Tineo (1999), Competition Policy and Regional Trade Agreements. En Rodríguez et al (1999): "Trade rules in the making. Challenges in regional and multilateral negotiations". OAS-Brookings Institution Press, Washington DC.
- Tavares, José y otros (2001), Antidumping in the Americas CEPAL, Serie Comercio Internacional N° 12, Santiago marzo.
- Tavares, Mariana (2002), The Brazilian Experience on International Cooperation in Cartel Investigation. Documentos de Trabalho, noviembre (web SBDC).
- UNCTAD (2004a), Multilateralism and Regionalism: The New Interface. Note by the UNCTAD secretariat. Rio de Janeiro, 8 de junio.
- \_\_\_ (2004b), Foro sobre el multilateralismo y el regionalismo: la nueva interacción. Resumen elaborado por la secretaría de la UNCTAD. 8 de junio, Río de Janeiro.
- \_\_\_ (2004c), Nueva Geografía del comercio internacional: la cooperación Sur-Sur en un mundo cada vez más interdependiente. Serie de sesiones de alto nivel. 11°. Período de sesiones, Sao Paulo, 13 al 18 de junio.
- \_\_\_ (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.
- \_\_\_ (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.
- \_\_\_ (2002), Experienced 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 abril (web UNCTAD-Competencia).
- \_\_\_ (1999), 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 April 1999).
- \_\_\_ (1997), World Investment Report 1997. Transnational corporations, market structure and competition policy. UN Publication. Sales N° E.97.II.D.10 UN New York and Geneva.
- Vaira, Carolina y Juan Antonio Rivière Marti (1998), Reflexiones sobre los acuerdos de cooperación entre autoridades nacionales de competencia. Boletín Latinoamericano de la Competencia, N° 4 septiembre.
- Valdes, Juan Gabriel (1999), Las relaciones Chile-Canadá en un mundo globalizado. Seminario TLC Chile-Canadá, DIRECON-CCS, Santiago 6 de abril de 1999 (web DIRECON).
- Vautier, Kerrin (2002), The competition agenda for APEC, Regional trading arrangements and the WTO. PECC, Lima mayo.
- \*/ Los acuerdos bilaterales y capítulos en TLC pueden verse en los sitios WEB de las autoridades correspondientes y en ALCA, 2002b.

## Referencias WEB generales

ALADI: : <a href="http://www.aladi.org">www.aladi.org</a>	ALCA: <a href="http://www.ftaa-alca.org">www.ftaa-alca.org</a>
APEC: <a href="http://www.apecsec.org.sg/Banco">http://www.apecsec.org.sg/Banco</a>	Mundial: <a href="http://www.worldbank.org">http://www.worldbank.org</a>
BID: <a href="http://www.iadb.org">www.iadb.org</a>	(INTAL: <a href="http://www.iadb.org/intal">http://www.iadb.org/intal</a> )
CAN: <a href="http://www.comunidadandina.org">www.comunidadandina.org</a>	Canadá-Competition Bureau (CB): <a href="http://cb-bc.gc.ca/">http://cb-bc.gc.ca/</a>
CEPAL, Naciones Unidas: <a href="http://www.eclac.cl">www.eclac.cl</a> ;	División de Comercio Internacional e Integración (DCII): <a href="http://www.eclac.cl/comercio">www.eclac.cl/comercio</a>
Chile-Fiscalía Nacional Económica (FNE): <a href="http://www.fne.cl">www.fne.cl</a>	
Global Competition Review: <a href="http://www.globalcompetitionreview.com/">http://www.globalcompetitionreview.com/</a>	
ICN: <a href="http://www.internationalcompetitionnetwork.org/">http://www.internationalcompetitionnetwork.org/</a>	
LATN Latin Trade Network (Flacso Argentina): <a href="http://www.latn.org.ar">www.latn.org.ar</a>	
Mercosur-página oficial: <a href="http://www.Mercosur.org.uy/">http://www.Mercosur.org.uy/</a>	
México-Comisión Federal de Competencia (CFC): <a href="http://www.cfc.gob.mx/">http://www.cfc.gob.mx/</a>	
Ministry of Foreign Affairs of Japan (MOFA): <a href="http://www.mofa.go.jp/region/">http://www.mofa.go.jp/region/</a>	
OEA-Comercio/SICE: <a href="http://www.sice.oas.org/TUnit">www.sice.oas.org/TUnit</a>	OECD: <a href="http://www.oecd.org/">http://www.oecd.org/</a>
OMC: <a href="http://www.wto.org">www.wto.org</a>	SELA: <a href="http://sela2.sela.org/WM2/WM10.ASP">http://sela2.sela.org/WM2/WM10.ASP</a>
SIECA: <a href="http://www.sieca.org.gt/">http://www.sieca.org.gt/</a>	
UNCTAD: <a href="http://www.unctad.org/">http://www.unctad.org/</a>	(Política de competencia: <a href="http://www.unctad.org/en/subsites/cpolicy">www.unctad.org/en/subsites/cpolicy</a> )
Unión Europea (UE) y Comisión Europea: <a href="http://www.europa.eu.int/">http://www.europa.eu.int/</a>	





NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL

comercio internacional

### Números publicados

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

- 23 El camino hacia las nuevas negociaciones comerciales en la OMC (post-Doha), Verónica Silva, (LC/L.1684-P), N° de venta S.01.II.G.224 (US\$ 10.00), diciembre de 2001. [www](#)
- 24 Legal and Economic Interfaces between Antidumping and Competition Policy, José Tavares de Araujo Jr., (LC/L.1685-P), Sales N° E.01.II.G.222 (US\$ 10.00), December 2001. [www](#)
- 25 Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes, Renato Baumann, Inés Bustillo, Johannes Heirman, Carla Macario, Jorge Máttar y Estéban Pérez, (LC/L.1780-P) N° de venta:S.02.II.G.95 (US\$ 10.00), septiembre de 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 when trade becomes as 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' Experiences, Yasushi Ueki, (LC/L1918-P), Sales N° S.03.II.G.80 (US\$ 10.00), June 2003. [www](#)
- 30 América Latina: comercio internacional de productos lácteos, Valentine Kouzmine, (LC/L.1950-P), N° de venta:S.03.II.G.108 (US\$ 10.00), agosto de 2003
- 31 Rules of Origin and Trade Facilitation in Preferential Trade Agreements in Latin America, Miguel Izam, (LC/L1945.-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 de 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/L2035-P) Sales N° E.03.II.G.195 (US\$ 10.00), December 2003. [www](#)
- 35 El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa. Alicia Puyana, (LC/L.2036-P), N° de venta: S.03.II.G.213 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 36 La estrategia chilena de acuerdos comerciales: un análisis político, Ignacio Porras, (LC/L.2039-P), N° de venta: S.03.II.G.199 (US\$ 10.00), diciembre 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](#)
- 41 La nueva ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural de los Estados Unidos (Farm Bill). Un análisis de sus implicancias comerciales, Carlos Basco, Iván Buccellato, Valentina Delich, Diane Tussie, (LC/L.2049-P), N° de venta: S.03.II.G.211 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 42 Oportunidades y desafíos de los vínculos económicos de China y América Latina y el Caribe, Hernán Gutiérrez, (LC/L.2050-P), N° de venta: S.03.II.G.212 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 43 Maritime Transport Liberalization and the Challenges to further its Implementation in Chile, José Carlos S. Mattos & María José Acosta, (LC/L.2051-P), Sales N° : S.03.II.G.214 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 44 Comercio intra-firma: concepto, alcance y magnitud, José Durán y Vivianne Ventura-Dias (LC/L.2052-P), N° de venta: S.03.II.G.215 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 45 Ampliación de la Unión Europea hacia los países de Europa Central y Oriental: una evaluación preliminar del impacto para América Latina y el Caribe, J.E. Durán y Raúl Maldonado, (LC/L.2053) N° de venta: S.03.II.G.216 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 46 Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional, Vivianne Ventura-Dias, María José Acosta, Mikio Kuwayama, José Carlos Mattos, José Durán, (LC/L.2054-P), N° de venta: S.03.II.G.217 (US\$ 10.00), diciembre 2003. [www](#)
- 47 La verificación de las normas de origen en los principales acuerdos de comercio preferencial de Bolivia, Miguel Izam, (LC/L.2161-P), N° de venta: S.04.II.G.217 (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
- 48 Creando condiciones para el desarrollo productivo: políticas de competencia, Graciela Mogueillansky y Verónica Silva (LC/L.2198-P), N° de venta: S.04.II.G.124 (US\$ 10.00), octubre de 2004. [www](#)
- 49 Cooperación en política de competencia y acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe (ALC), Verónica Silva (LC/L.2244-P), N° de venta: S.04.II.G.164 (US\$ 10.00), enero del 2005. [www](#)

- 
- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile. Correo electrónico: [publications@eclac.cl](mailto:publications@eclac.cl).

 Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl>

Nombre: .....

Actividad:.....

Dirección: .....

Código postal, ciudad, país: .....

Tel.:..... Fax:..... E.mail:.....

---

## كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم . استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

### 如何获取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

### HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

### COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

### КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

### COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

---

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas  
Sección de Ventas – DC-2-0853  
Fax (212)963-3489  
E-mail: publications@un.org  
Nueva York, NY, 10017  
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas  
Sección de Ventas, Fax (22)917-0027  
Palais des Nations  
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución  
CEPAL – Casilla 179-D  
Fax (562)208-1946  
E-mail: publications@eclac.cl  
Santiago de Chile

Publications of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) and those of the Latin American and the Caribbean Institute for Economic and Social Planning (ILPES) can be ordered from your local distributor or directly through:

United Nations Publications  
Sales Sections, DC-2-0853  
Fax (212)963-3489  
E-mail: publications@un.org  
New York, NY, 10017  
USA

United Nations Publications  
Sales Sections, Fax (22)917-0027  
Palais des Nations  
1211 Geneve 10, Switzerland

Distribution Unit  
CEPAL – Casilla 179-D  
Fax (562)208-1946  
E-mail: publications@eclac.cl  
Santiago, Chile



# comercio internacional

Series

CEPAL

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN

[www.eclac.org](http://www.eclac.org)



9 789213 226407

04-12-983 - Enero del 2005  
ISBN 92-1-322640-3 • S.04.II.G.164  
Copyright © Naciones Unidas 2005  
Impreso en Naciones Unidas - Santiago de Chile