Unclassified **DAF/COMP/LACF(2013)22**

Organisation de Coopération et de Développement Économiques
Organisation for Economic Co-operation and Development **28-Aug-2013**

Spanish - Or. English

DIRECTORATE FOR FINANCIAL AND ENTERPRISE AFFAIRS
COMPETITION COMMITTEE

DAF/COMP/LACF(2013)22
Unclassified

LATIN AMERICAN COMPETITION FORUM (Spanish Version)

FORO LATINOAMERICANO DE COMPETENCIA

Sesión II: Acuerdos regionales de competencia

Contribución de la UNCTAD

3 y 4 de septiembre de 2013, Lima, Perú

Se hace circular el documento adjunto elaborado por la UNCTAD PARA SU DEBATE en la Sesión II del Foro Latinoamericano de Competencia que se llevará a cabo los días 3 y 4 de septiembre de 2013 en el Perú.

Contacto: Mr. Mario UMAÑA
Correo electrónico: mariou@iadb.org

JT03343771

Complete document available on OLIS in its original format
This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.

Spanish - Or. English

FORO LATINOAMERICANO DE COMPETENCIA

-- 3 y 4 de septiembre de 2013, Lima (Perú) --

Sesión II: Acuerdos regionales de competencia

CONTRIBUCIÓN DE LA UNCTAD

1. Con base en datos empíricos recogidos por la UNCTAD[1], se ha evidenciado, en la ultima década, una actitud "**sedienta de tinta**" por parte de los negociadores de comercio, para incluir disposiciones relacionadas con la competencia (DRC) en los acuerdos regionales y bilaterales, pero menos "**lista para actuar**" siguiendo esas disposiciones, por parte de las autoridades de defensa de la competencia, pese a algunos intentos de utilizar tales disposiciones en materia de competencia como principal vehículo para la cooperación en materia de política de competencia entre los miembros de acuerdos comerciales regionales (ACR).

2. Esta conclusión se verificó posteriormente con otro informe[2] de la UNCTAD, al resaltar los problemas actuales que enfrentan los países en desarrollo para aplicar las disposiciones en materia de competencia en las experiencias bilaterales y regionales. Tal como se muestra en el informe de 2007, las disposiciones en materia de competencia en los ACR, a pesar de un importante potencial para la cooperación en una serie de cuestiones, aún tienen que demostrar su valor. Esto es cierto tanto para los acuerdos Norte-Sur como para los Sur-Sur.

3. En el caso de los ACR Sur-Sur, por ejemplo, cuando se liberaliza el comercio sobre una base regional, las políticas de competencia tienen un papel importante que desempeñar para garantizar que los mercados no se vean sometidos a abusos de poder y que el comercio y la inversión entre países tengan efectos de mejora del bienestar. En el caso de los ACR Norte-Sur, las normas de competencia regionales pueden reforzar potencialmente el poder de negociación de los países con economías en desarrollo al contraatacar las prácticas anticompetitivas de las empresas internacionales.

---

1 Competition Provisions in Regional Trade Agreements: How to Assure Development Gains, UNCTAD (2005).

2 Implementing Competition Related Provisions in regional trade agreements: is it possible to obtain development gains? UNCTAD (2007).

1. Aplicación a nivel nacional de DRC en los ACR[3]

4. En términos generales, las DRC en los ACR pueden clasificarse como disposiciones sustantivas y/o en materia de cooperación. Las primeras pueden conllevar planes de armonización, como los que surgen de la legislación en materia de competencia (LMC) de la UE. La armonización de la LMC y su aplicación es un requisito previo para los países candidatos. Por otra parte, las actividades de protección están coordinadas a través de la instrumentación de la Red Europea de Competencia (REC).

5. La legislación regional en materia de competencia puede ser difícil de cumplir, y es posible que requiera de la capacidad local de aplicación de las leyes (es decir, de la existencia de una autoridad nacional de defensa de la competencia). Por ejemplo, en el caso de la Comunidad del Caribe (CARICOM), "aunque la Comisión está facultada para determinar la existencia de prácticas anticompetitivas y corregirlas, en gran medida depende de las autoridades nacionales de competencia (ANC) para hacer respetar la ley". El acuerdo de la Unión Aduanera del África Meridional (SACU) no exige la creación de una autoridad supranacional en materia de competencia, sino que requiere que cada uno de los países adopte sus propias leyes de competencia y, a continuación, coopere en hacer respetar la ley. Por último, la Comunidad Andina (CAN): la normativa andina (Decisión 608) se aplica a los casos transfronterizos; pero la ley regional deberá ser utilizada temporalmente a nivel nacional en Bolivia y el Ecuador (Decisiones 608 y 616, respectivamente), mientras la capacidad de aplicación de la ley de competencia a nivel nacional no se haya desarrollado. En todos los casos citados anteriormente, hay una falta de procedimientos operativos relacionados con una aplicación coordinada de la ley, especialmente debido a que muchos de los países miembros de los acuerdos no tienen una ley ni/o una autoridad de defensa de la competencia.

6. Los problemas que han surgido con respecto a estos acuerdos pueden estar relacionados con la incorrecta expectativa sobre lo que implicaban las disposiciones relativas a la competencia, o pueden explicarse porque el tipo de acuerdos en materia de competencia previstos en los acuerdos resultan inaplicables. Por ejemplo, mientras que el modelo "supranacional" de la CARICOM puede ajustarse a las pequeñas economías abiertas de la región del Caribe, el modelo "intergubernamental" del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), que propone que las autoridades nacionales se reúnan para determinar los casos con efectos regionales y, entonces, hacer una recomendación no vinculante a las autoridades de comercio, puede ser inapropiado. Esto último se debe sobre todo a las dificultades para llegar a un consenso entre autoridades nacionales. Además, incluso si se alcanza un consenso, existe el riesgo de que las autoridades de comercio modifiquen la decisión teniendo en mente objetivos ajenos a la cuestión de la competencia y luego ordenen a las autoridades nacionales de competencia que impongan una decisión con la que no están de acuerdo. En pocas palabras, la armonización y la transferencia de políticas de legislación en materia de competencia (LMC) al marco de acuerdos comerciales regionales requiere de una mejor capacidad de absorción que pueda conllevar mejores prácticas, una serie de alternativas de políticas públicas para adaptar mejor el marco jurídico, un acomodo institucional y una red de políticas.

7. Además, la aplicación a nivel nacional de disposiciones en materia de cooperación, incluidas las DRC pueden producir mejores resultados preliminares, ya que implica resultados tangibles e inmediatos entre los países o instituciones signatarios. Sin embargo, es indudable que la ausencia de una ley impide la cooperación, dado que sin ley no hay autoridad nacional de competencia y el intercambio de información, por lo tanto, no será posible. En términos concretos, la creación de una autoridad supranacional en un acuerdo Sur-Sur, cuando los países implicados tienen diferentes niveles de desarrollo en términos de su observancia de las normas de competencia, por ejemplo la CARICOM, el MERCOSUR, la Comunidad

[3] Párrafos extraídos de Horna y Kayalı. "National Implementation of Competition-Related Provisions in Bilateral and Regional Trade Agreements". En el capítulo 2 de Aplicación de disposiciones relativas a la competencia en los acuerdos comerciales regionales: ¿es posible obtener beneficios en materia de desarrollo? UNCTAD (2007).

Andina, el Mercado Común de África Oriental y Meridional (COMESA) y la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC), plantea una serie de problemas de economía política en estos escenarios, que podrían dificultar la aplicación de las DRC. Esto presenta un problema para los objetivos de integración de los respectivos acuerdos. En este sentido, cabe señalar que la política regional de defensa de la competencia ha sido y sigue siendo un componente importante de la creación del mercado común europeo.

2. Problemas que impiden la aplicación de DRC en los acuerdos comerciales regionales y bilaterales

8. El problema fundamental que se plantea en la aplicación de DRC sustantivas en los acuerdos comerciales regionales se refiere a la pérdida de autonomía, o de espacio, en las políticas públicas. Esto se acentúa en los casos en que los países concernidos tienen diferentes niveles de desarrollo y, por ende, prioridades divergentes. El obstáculo subyacente ha sido identificado como el problema de la supranacionalidad, es decir, la relación entre las leyes nacionales y regionales. Lo que se requiere es que "los beneficios de la aplicación efectiva de la normativa contra las prácticas anticompetencia con implicaciones transfronterizas (efectos de desbordamiento) y los beneficios derivados de la integración económica superen la pérdida de soberanía nacional" para cada país. Lo que viene a agravar esto podría ser la falta de una ley nacional y las dificultades de distribución de competencias.[4]

9. Algunos otros problemas comunes relacionados con la aplicación de las DRC en acuerdos bilaterales de comercio merecen alguna atención. Un organismo nacional para la competencia podría concentrarse en la aplicación de la ley de defensa de la competencia, o en promover la defensa de la competencia, lo cual no quiere decir que estos dos elementos no puedan también ser complementarios. Las posibles consecuencias de las DRC, por lo tanto, pueden variar dependiendo de dónde se encuentra el acento sobre la competencia en el ámbito nacional. Al diseñar las políticas de competencia a nivel nacional, los encargados de la formulación de políticas, en particular en los países en desarrollo, a menudo tienen que hacer una elección entre hacer respetar las leyes de competencia y reforzar la conciencia sobre los beneficios de introducir la competencia en un determinado escenario o en determinados sectores regulados. En este sentido, los problemas relacionados con la falta de una cultura de la competencia y de respeto a las leyes de competencia, como la relativa ineficacia de la ley sobre la competencia o de su organismo, debido a la limitación de poderes, presupuesto y recursos, aparecen a menudo a la hora de evaluar el escenario nacional de los países miembros de acuerdos comerciales bilaterales o regionales.

10. Si uno está buscando convenios "regionales" o "bilaterales", es necesario analizar las posibles consecuencias del acuerdo relativo a la competencia, en función de si la agencia se centra principalmente en la aplicación de la ley o en la promoción. Por ejemplo, si el foco de la política pública es promover la libre competencia, la interacción entre la competencia y las políticas industriales puede tener una implicación. De igual modo, si en su lugar hay un acento en las aplicación de las leyes de competencia, el nivel de capacidad técnica de la autoridad nacional de competencia para ocuparse de las prácticas contrarias a la competencia puede ser más importante.

11. Otros problemas relacionados con las consecuencias de las disposiciones sobre medidas correctivas comerciales para el tamaño y la composición del número de beneficiarios de los organismos reguladores de la competencia también se encuentran en la aplicación de los acuerdos comerciales bilaterales o regionales.

---

[4] Estas cuestiones han sido consideradas con cierto detalle en Jenny y Horna (2005). Por lo tanto, no desarrollaremos este tema aquí, y en vez de ello nos concentraremos en los estudios de casos de los capítulos sobre la competencia en los acuerdos comerciales bilaterales Norte-Sur.

3. Resumen de las razones por las que las DRC de los ACR no se han aplicado satisfactoriamente

12. Resumiendo el anterior debate sobre los ACR Norte-Sur, las DRC no se han puesto en práctica por las siguientes razones:

- Las DRC de los ACR fueron objeto de objeciones como parte del acceso a los mercados y su liberalización[5]
- Un acuerdo que lleva mucho tiempo para negociarse (3-5 años), pero cuyo contenido estaba limitado a la asistencia técnica en lugar de una cooperación sustantiva en casos específicos. (Acuerdos de la ACP)[6]
- La asimetría en el nivel de las instituciones, la aplicación de la ley y la capacidad de hacer cumplir la ley
- La falta de coherencia entre norte y sur debido a los diferentes sistemas jurídicos, y las cuestiones de gobernanza

13. Respecto a los acuerdos comerciales regionales Sur-Sur, al grupo oficial intergubernamental y a los tratados y acuerdos del tipo de COMESA, SADC, África Occidental (UEMOA), CEDEAO (África Central), CEMAC, EAC (Comunidad de África Oriental), Euro Asia (Rusia, Bielorrusia y Kasajstan) y la CEI (Armenia, Ucrania, etc); el Grupo de trabajo de la ASEAN sobre competencia, el MERCOSUR, la Comunidad Andina de Naciones, la CARICOM, la SIECA, hay razones fundamentales de por qué estos acuerdos no han sido aplicados:

- Falta de capacidad (personal y recursos)
- Falta de organismos independientes y de relación con otros órganos de gobierno (falta de claridad en los roles y funciones)
- Aunque hay convergencia en cuanto a las leyes sustantivas, las leyes de procedimiento son diferentes, divergentes e incompatibles (es decir, hay falta de interoperabilidad)
- Falta de confianza mutua en el sistema jurídico y en las cuestiones de gobernanza
- Falta de coordinación entre las autoridades de defensa de la competencia por un lado, y los negociadores comerciales por el otro. Sin embargo, en el caso de México, el ejemplo contiene un detallado capítulo sobre la competencia que es tan amplio como un acuerdo Agencia-a-Agencia (ATA)

---

5 Se observó la necesidad de evaluar el objetivo de las disposiciones relativas a la competencia en el acuerdo comercial con el fin de evaluar la probabilidad de su uso. En este sentido, es importante considerar si el objetivo principal de las DRC es el acceso al mercado, o si las disposiciones intentan principalmente contrarrestar los posibles efectos negativos de la liberalización del comercio. Por otra parte, las DRC pueden estar relacionadas con los compromisos en torno a los servicios o inversiones

6 Es importante evaluar si las disposiciones del acuerdo en cuestión establecen disposiciones de competencia sustantivas, o simplemente estipulan disposiciones relativas a la cooperación. La cooperación puede depender en la práctica de los flujos comerciales entre las partes signatarias así como de los efectos subsecuentes de las prácticas de negocios anticompetitivas transfronterizas. Sin embargo, el alcance de la cooperación a través de las DRC en los acuerdos no está clara -- por el contrario, las partes signatarias podrían decidir usar técnicas informales, u otras modalidades de cooperación (como por ejemplo, a través de un cuaderno ATA). La relación de las DRC cono las medidas en favor del comercio, como el antidumping es un factor importante a considerar.

- La mayoría de las cuestiones de competencia son marginales en los acuerdos de integración
- Problemas de coherencia entre el desarrollo industrial, el comercio, las políticas de inversión y la preocupación entre beneficios y costos (p. ej. Caso de la UEMOA). Agravado por la existencia de los países menos desarrollados dentro de algunos grupos - el nivel desigual de desarrollo de los miembros de los ACR y acuerdos bilaterales hace que sea imposible aplicar las políticas de competencia con criterios objetivos. La razón de esto es que los costos son inmediatos y los beneficios son a largo plazo (SADC, Sudáfrica junto a Lesotho, Swazilandia)

4. Un estudio de caso de América Latina

14. En América Latina, se ha registrado un aumento en la coordinación entre los organismos reguladores de la competencia nacionales, en el nivel subregional, como en el caso del Grupo Centroamericano de Política de Competencia y, en cierta medida, el del Comité Andino de Defensa de la Libre Competencia. Dado que la segunda experiencia es una normativa regional en materia de competencia dentro de un esquema regional de integración, en vigor desde hace más de 7 años; vale la pena repasar brevemente las lecciones aprendidas de esta experiencia:

5. Lecciones aprendidas de la falta de aplicación del derecho regional de la competencia de la Comunidad Andina[7]

15. El 28 de marzo de 2005, la Comisión de la Comunidad Andina aprobó la legislación regional en materia de competencia (Decisión 608 en la 90ª sesión ordinaria) y creó el denominado "Comité Andino de defensa de la competencia" ("Comité Andino"), con el apoyo de la UE. El Comité fue creado a partir de la promulgación de la Ley regional de defensa de la competencia en Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, los cinco países fundadores. El Comité Andino aprobó formalmente su Reglamento interno (en lo sucesivo denominado "Reglamento interno") en su segunda reunión ordinaria de octubre de 2005. El artículo 1º del reglamento interno establece lo siguiente:

- La función principal del Comité es aportar recomendaciones y dictámenes a la Secretaría de la Comunidad Andina (el órgano ejecutivo de la Comunidad Andina) en conformidad con su declaración de misión de hacer cumplir la ley regional a través de investigaciones. En las investigaciones específicas de eventos, de conformidad con los artículos 21 y 27 de la ley regional, el Comité puede desempeñar un importante papel de enlace con los titulares de las cinco autoridades nacionales de competencia.
- El artículo 2 del reglamento interno establece otras funciones del Comité, que incluyen actividades regionales de promoción y, en particular, la formulación de propuestas para una mejor protección de la competencia en los países andinos.

16. Durante el segundo semestre de 2005, se celebraron tres reuniones ordinarias en septiembre, octubre y noviembre. El Reglamento interno del Comité fue aprobado en la segunda reunión. Por desgracia, de 2006 a 2009, el Comité dejó de funcionar como consecuencia de varios factores, incluyendo el cambio de visión política del gobierno de Bolivia y el retiro de Venezuela como miembro de la Comunidad Andina, en 2006 y 2008, respectivamente. Sin embargo, de septiembre a diciembre de 2005, el

[7] Párrafos extraídos de HORNA, Pierre: "Can Accountability and Effectiveness Go Hand in Hand? Lessons from Two Latin American Competition Networks". En el capítulo 9 sobre Construcción informal de un derecho internacional: Estudios de caso. Torkel Opsahl Academic Epublisher. The Hague. Páginas 313-348, disponible en: http://www.fichl.org/fileadmin/fichl/documents/LOTFS/LOTFS_3_Web.pdf

Comité abordó varios temas, entre ellos la investigación transfronteriza. Dicha investigación se llevó a cabo en apego a la Decisión 285 y por solicitud de la delegación de Colombia.[8]

17. El resultado de la labor del Comité, de conformidad con lo previsto en el plan de trabajo aprobado en la 2ª reunión ordinaria de octubre de 2005, produjo los siguientes documentos:[9]

- Normas de procedimiento de la Decisión 608 para aplicar las disposiciones del derecho comunitario de competencia,
- Normas de procedimiento de la Decisión 608 como legislación nacional para Bolivia y Ecuador,[10]
- Seguimiento de los trabajos de consultoría realizados para evaluar la viabilidad de adoptar una legislación comunitaria en materia de fusiones y adquisiciones,
- Propuesta de un proyecto de decisión que se ocupará de la competencia desleal,
- Talleres de capacitación sobre los funcionarios de la reciente legislación regional de la Comunidad Andina y los funcionarios de la competencia. Además, se prevé sensibilizar a los jueces del Tribunal Andino de Justicia. Especial referencia a los funcionarios del gobierno y académicos bolivianos y ecuatorianos,
- Compilación de leyes y jurisprudencia sobre derecho de la competencia en sectores regulados, y una recopilación de derecho y de jurisprudencia sobre derecho de la competencia a fin de continuar la labor del Proyecto de Competencia de la UE.

18. Como puede verse en este ambicioso plan de trabajo, la labor del Comité ha ido más allá de una coordinación de políticas públicas. Si todos los resultados hubieran sido alcanzados en este marco, hubieran tenido consecuencias jurídicamente vinculantes en virtud de la ley regional y del sistema jurídico de la Comunidad Andina. Por desgracia, ninguno de estos trabajos se llevó a cabo debido a que las reuniones previstas no se celebraron. No obstante, el marco institucional y las disposiciones legales convergieron para promover la eficaz supervisión, el cumplimiento y un mecanismo de aplicación. Por otra parte, el papel de las instituciones nacionales está previsto en la aplicación de este reglamento interno, ya que los miembros del Comité tienen restricciones jurídicas y de origen interno que obstaculizan la aplicación eficaz del Reglamento Interno.

---

8 Acta de la 2ª reunión ordinaria del Comité, del 3 de octubre de 2005. Documento en español llamado: "Acta de la Segunda Reunión Ordinaria del Comité Andino de Defensa de la Competencia" (CDC) 3 de octubre de 2005. Lima -Perú. SG/R. CDC/II/ACTA 2.17.28 en las páginas 11 y siguientes.

9 Véase el Apéndice III a las minutas de la 2ª reunión ordinaria. Op. Cit., página 10.

10 De hecho, sin la aprobación de las presentes directrices, de 2007 a la fecha, Ecuador y Bolivia han venido aplicando las disposiciones sustantivas de la Decisión 608 a nivel nacional. Por ejemplo, en Ecuador, de conformidad con el Decreto del Poder Ejecutivo Nacional n°1614 del 27 de marzo de 2009, las disposiciones sustantivas de la decisión 608 se aplicarán en el plano nacional, y se nombra al Ministerio de Industria y Productividad y al Subsecretario de la competencia como la unidad de investigación para hacer frente a las prácticas anticompetitivas en el Ecuador. El Subsecretario de la competencia será el representante ante el Comité andino de defensa de la competencia. http://www.mipro.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=449&Itemid=11. Del mismo modo, la Autoridad para el control de las empresas sociales en Bolivia aplica la Decisión 608 y hasta la fecha, ha estado muy activa en lo que se refiere a sancionar a las empresas por prácticas anticompetitivas en el mercado. Un caso reciente se refiere a los acuerdos exclusivos (restricciones verticales) que distorsionan la competencia en el mercado de la industria de las aerolíneas. Véase http://www.elpaisonline.com/noticias/index.php?option=com_content&view=article&id=7840:la-aemp-sanciona-a-lan-chile&catid=2:nacional&Itemid=3.

19. Una lección que aprendimos de la promulgación de esta ley regional de competencia fue la planeación de los tiempos. Fue muy pronto para la cooperación oficial en el Comité Andino. La adopción de la ley regional en 2005 ha saltado claramente ciertas etapas necesarias (promoción, confidencialidad y fomento de la confianza entre las autoridades nacionales de competencia). Esto a su vez ha socavado la eficacia y la eficiencia de la norma regional, lo que provoca un fracaso a la hora de abordar el objetivo último de eliminar las prácticas anticompetitivas transfronterizas. Esto último ha llevado a una "lamentable" y "paradójica" situación en el Comité Andino en cuanto a la aplicación de la Ley de competencia regional comunitaria, ya que la ley regional (al no haber resuelto previamente el problema de la confidencialidad) se convirtió en un "obstáculo para la cooperación" en lugar de un vehículo para el intercambio de información y experiencia. Por ejemplo, un país miembro puede tener una enorme resistencia a la cooperación con los demás respecto de ciertas investigaciones de casos, ya que cualquier decisión de cooperar podría dar lugar a investigaciones internas formales en contra de las propias empresas nacionales del país en cuestión.

20. Fundamentalmente, se debe lograr un equilibrio entre los niveles de formalidad e informalidad al abordar los pasos preliminares para fomentar la confianza entre autoridades pares y para elevar, al mismo tiempo, la conciencia sobre la necesidad de convergencia en las normas nacionales que se ocupan de la información confidencial. Por lo tanto, incluso si se resuelve el problema de la confidencialidad, debería haber un nivel adicional de convergencia en la investigación y en la imposición de sanciones y remedios. Sin embargo, es evidente que el garantizar la confidencialidad como un requisito previo para establecer la confianza entre las autoridades de competencia debería ser atendido en primer lugar para así suavizar las relaciones en la totalidad de la red. Una vez más la cuestión de los plazos es de suma importancia en este sentido.

6. Recomendaciones para una aplicación más completa de los ACR en las DRC

21. Es necesario redoblar los esfuerzos en el proceso real de las negociaciones sobre ACR y la forma en que se ajustan las disposiciones en materia de competencia a un acuerdo específico. Los hallazgos de la UNCTAD sugieren que la participación de las autoridades de competencia en la negociación de un acuerdo comercial regional podría ayudar a que el capítulo sobre competencia sea más eficaz. En este sentido, cabe destacar los esfuerzos realizados por el Grupo de Trabajo sobre Comercio y Competencia de la UNCTAD-SELA.[11]

22. Por otra parte, ya que ambas publicaciones de la UNCTAD concluyeron que todavía hay un gran potencial sin explotar para la cooperación en virtud de las DRC en el marco de los ACR, es necesario explorar los últimos obstáculos a la cooperación y las estrategias para superarlos. También es importante comparar el impacto de las DRC con otros instrumentos que se utilizan para promover la cooperación, ya sea en términos de acuerdos informales, acuerdos bilaterales de agencia-a-agencia (ATA) o tratados de Asistencia Legal Mutua (MLAT), en la medida de lo posible. Por ejemplo, se podría ver si la inclusión de disposiciones relativas a la competencia (DRC) en los acuerdos comerciales regionales lleva a la firma de instrumentos jurídicos de cooperación en el ámbito de la competencia.

[11] El Grupo de trabajo de cooperación técnica (WGTC) es un foro regional para la cooperación entre autoridades, y para aumentar la coherencia de las políticas en materia de comercio y de competencia en América Latina y el Caribe. Las principales áreas de intervención del WGTC son: (i) El análisis comparativo de los reglamentos de competencia nacionales y subregionales (ii) El examen comparativo de la eficacia de los organismos reguladores de la competencia en América Latina y el Caribe; (iii) El papel de las políticas de gobierno y sus vínculos con las políticas de competencia. Tales políticas incluyen, por ejemplo, los programas de subsidios, los monopolios, el antidumping, las concesiones, etc. ; y (iv) Las necesidades y posibilidades de asistencia y cooperación técnica a nivel bilateral, subregional y multilateral.

23. A la luz de la proliferación de los acuerdos comerciales regionales y del reciente aumento de ACR que contienen cuestiones transfronterizas tales como el derecho y las políticas de competencia (DPC), una de las principales cuestiones que se debatieron fue la necesidad de racionalizar los compromisos relativos a disposiciones sobre competencia. En vista de la proliferación de acuerdos, puede ser importante enfocarse en el futuro en recomendaciones concretas de políticas públicas destinadas a mejorar la coordinación entre los acuerdos y la armonización cuando sea apropiado.

24. Otro tema de competencia comercial que puede ser de interés para los ACR es el control de las fusiones. A pesar del crecimiento de las fusiones y adquisiciones transfronterizas y de sus obvias repercusiones a nivel regional, y a pesar de la función potencialmente útil que pueden desempeñar las disposiciones sobre el control de las fusiones, tanto en los ACR Sur-Sur como en los Norte-Sur, el número de acuerdos comerciales regionales que contienen tales disposiciones sobre control de fusiones es limitado y poco se conoce sobre las posibilidades de utilizar los ACR como una forma eficaz de promover la cooperación regional para el control de las fusiones. Esta carencia podría explicarse en parte por las disparidades en cuanto a capacidades, enfoques y objetivos de las políticas internas de competencia entre los miembros de los ACR con respecto al control de las fusiones. El fortalecimiento del control de las fusiones, así como otras disposiciones en materia de competencia con importantes repercusiones económicas a nivel regional, podrían ser facilitados por la inclusión de una cláusula evolutiva que permitiera a los miembros adoptar una estrategia gradual para ampliar el ámbito de aplicación de las disposiciones regionales relativas a la competencia, ya que esto introduciría una flexibilidad adicional.

25. Otra área es el impacto de las DRC sobre los ACR en cuanto al desarrollo de autoridades nacionales de competencia. También en este ámbito quedan preguntas importantes sin respuesta. Por ejemplo, muchos ACR Norte-Sur contienen DRC que se refieren a la asistencia técnica (AT) y al apoyo para fortalecer la capacidad institucional de los países miembros en desarrollo y mejorar la aplicación de leyes de defensa de la competencia. Un análisis más sistemático para identificar las prácticas que serían más apropiadas para cada país, en función de sus necesidades y su nivel de desarrollo. La eficacia de tales disposiciones bilaterales de AT podrían a su vez ser comparada con los esfuerzos de las organizaciones internacionales para fortalecer la legislación relativa a la competencia en los países en desarrollo.

26. Apoyar las medidas de promoción que puedan mostrar algunos ejemplos de que la política de defensa de la competencia ofrece oportunidades importantes para el desarrollo. A pesar de lo cual este potencial permanece inexplotado parcialmente a nivel nacional y regional. Si bien es cierto que la política de defensa de la competencia puede ser un poderoso instrumento de políticas públicas, para obtener los beneficios de una verdadera política de competencia es necesario contar con capacidad humana y conocimientos especializados. Una cultura de la competencia es otro requisito previo para que este potencial se haga realidad. El conocimiento tácito puede ser visto como de valor igual o incluso mayor que el conocimiento formal, que se transmite en su forma codificada, estructurada y explícita. Dado el importante papel del conocimiento tácito, la cooperación en materia de políticas de la competencia puede llevar también a una transferencia de conocimientos y habilidades más eficaz, así como a un proceso interactivo de aprendizaje por la práctica y de aprendizaje mediante el uso. Por lo tanto, se debe hacer más luz sobre las políticas efectivas que conducen a un mayor nivel de experiencia en el campo de la política de la competencia en los países en desarrollo. Se debe dedicar más esfuerzos, por ejemplo, a las políticas activas destinadas a crear materiales de formación que se adapten a las necesidades locales. Si se importan materiales de formación, se debe tener cuidado en cómo se utilizan, para reducir al mínimo cualquier conflicto con las especificidades locales.

27. Teniendo en cuenta la atención de la UNCTAD en las experiencias, los problemas y las prioridades de aplicación de las leyes de competencia en los países en vías de desarrollo, podrían desarrollarse redes temáticas sobre determinadas cuestiones relacionadas con la competencia, que crearían "comunidades epistémicas" para una cooperación informal, lo que con el tiempo llevaría a contar con una

base sólida de cooperación más formal, en el marco de las disposiciones de los tratados. Con la finalidad de construir regímenes nacionales efectivos de política de la competencia, deben participar muchos interesados, tanto del sector público como del sector empresarial. Entre estos se encuentran gobiernos, asociaciones empresariales (incluidas las pequeñas y medianas empresas (PyME), las instituciones financieras, los organismos donantes de ayuda y las organizaciones no gubernamentales (ONG), así como las agrupaciones regionales. Promover la colaboración puede resultar en una forma efectiva de asegurar sinergias positivas entre todos los interesados. Los encargados de la formulación de políticas en los países en desarrollo a menudo operan en un contexto en el que su capacidad de acción es muy limitada, tanto por las prácticas establecidas como por los urgentes problemas de desarrollo que deben abordarse.

28. Para tener éxito, puede ser necesario emplear mecanismos innovadores para satisfacer al mismo tiempo los rigores de las leyes de competencia efectivas y los problemas del desarrollo que enfrentan muchos países en desarrollo, y en particular los países menos desarrollados (PMD). Esto implicará la colaboración entre las diversas partes interesadas a nivel nacional, pero además el compromiso de los donantes y de los asociados en el desarrollo en el Norte. La UNCTAD seguirá promoviendo estas asociaciones entre los sectores público y privado en el contexto de la integración regional y la cooperación Sur-Sur, con miras a establecer un marco de políticas que aborde algunas de estas cuestiones que probablemente serán de extrema importancia para los países en desarrollo en los próximos años.

29. Por último, el impacto de la asistencia técnica para poder enfrentar mejor los problemas de aplicación nacional de las DRC en los ACR bilaterales y regionales es importante. El fortalecimiento de las capacidades humanas e institucionales puede proporcionar un entorno político-socio-económico conductivo en cada país, para aprovechar plenamente los beneficios de las DRC en los ACR de los que estos países son signatarios, desafiar el equilibrio de poder existente en la toma de decisiones en materia comercial, empoderar a los países en desarrollo para actuar de forma independiente en términos de sus reformas internas, garantizar la igualdad de condiciones en el comercio internacional, y tomarse en serio la necesidad de desarrollar el poder de los países en desarrollo en las negociaciones internacionales. Las DRC de los acuerdos bilaterales y las ATA que nacen de estos acuerdos pueden ser instrumentos eficaces a través de los cuales pueden transmitirse la AT. Como un medio para absorber mejor la AT, los países en desarrollo necesitan:

- Un equipo de negociadores técnicamente competentes, diplomáticos perspicaces que puedan participar de manera efectiva y persuasiva en las negociaciones en curso y en la toma de decisiones.
- Un equipo de apoyo igualmente bien informado que articule los distintos intereses nacionales, las estrategias y objetivos de la negociación, así como un sustrato de conocimientos externos al gobierno que puede proporcionar asesoramiento en materia de política comercial al gobierno.
- Un proceso nacional eficaz de formulación de políticas, que implica un espectro de organismos gubernamentales pertinentes y que se basa sistemáticamente en la experiencia y el asesoramiento externos al gobierno.
- La capacidad de crear, mantener y cuidar coaliciones efectivas con otros países sobre temas particulares de negociación.
- La capacidad de utilizar una estrategia operativa entre los enfoques nacional, regional e incluso multilateral (predominantemente en el seno de la OMC y su proceso de resolución de controversias para defender y promover sus derechos).