

# ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

WT/WGTCP/M/8

10 de junio de 1999

(99-2334)

**Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre  
Comercio y Política de Competencia**

## **INFORME SOBRE LA REUNIÓN CELEBRADA LOS DÍAS 19 Y 20 DE ABRIL DE 1999**

### Nota de la Secretaría

1. La octava reunión del Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia tuvo lugar los días 19 y 20 de abril, bajo la Presidencia del Profesor Frédéric Jenny.

### **I. LA PERTINENCIA DE PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE LA OMC COMO EL TRATO NACIONAL, LA TRANSPARENCIA Y EL TRATO DE LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA PARA LA POLÍTICA DE COMPETENCIA Y VICEVERSA**

2. Presentaron contribuciones escritas sobre esta cuestión los siguientes Miembros: la Comunidad Europea y sus Estados miembros (WT/WGTCP/W/115); Suiza (WT/WGTCP/W/117) y el Japón (WT/WGTCP/W/119 y WT/WGTCP/W/120). Además, el Grupo tuvo ante sí una nota documental de la Secretaría relativa a los principios fundamentales de la OMC de trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia (WT/WGTCP/W/114), y Corea; el Canadá; el Brasil; los Estados Unidos; Noruega; Hong Kong, China; la India; Malasia; Egipto; Croacia; la República Dominicana y Australia formularon observaciones orales.

3. El representante de la Comunidad Europea y sus Estados miembros, que presentó el documento WT/WGTCP/W/115, dijo que el principal objetivo de éste era examinar la manera en que los principios de no discriminación, incluidos el trato nacional y el trato de la nación más favorecida (NMF), y el principio de transparencia podían aplicarse a la política de competencia. Además, se haría referencia a otra dimensión de este punto, a saber, a la forma en que la política de competencia podría contribuir a garantizar que el comercio internacional se desarrollara en un clima de transparencia y no discriminación (el aspecto a que se refería el término viceversa). En relación con la nota de la Secretaría sobre los principios fundamentales de la OMC de trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia, señaló que, como se indicaba en la nota, no había nada en la OMC que obligara a un país Miembro a otorgar a sus exportaciones un trato no menos favorable que el concedido a las ventas nacionales. Sin embargo, era importante tener presente una limitación de esta afirmación, como cuestión de política: se refería a la prohibición de la aplicación de restricciones cuantitativas a las exportaciones de conformidad con el artículo XI. Esto era importante porque demostraba que la cuestión de la no discriminación entre los mercados internos y de exportación no era ajena al marco de la OMC. En segundo lugar, señaló que en la nota de la Secretaría sólo se mencionaba el artículo XVII en relación con la cuestión del trato NMF. En lo relativo al trato nacional, la nota no hacía referencia al artículo XVII sino a las disposiciones sobre las empresas propiedad del Estado. Dijo que, a juicio de su delegación, el problema de si el principio de no discriminación recogido en el artículo XVII quedaba limitado al trato NMF o incluía también el trato nacional era una cuestión abierta en la OMC. En cuanto a la importancia general de los principios de no discriminación, desde el punto de vista de su delegación eran indudablemente fundamentales para la OMC. Aunque tenían toda una serie de objetivos, en el contexto del presente debate el principal objetivo que debía ponerse de relieve era el de garantizar la igualdad de

oportunidades de competencia. Al mismo tiempo, era importante señalar que se había considerado que los principios de no discriminación se aplicaban en forma general, tanto a la discriminación *de jure* como a la *de facto*. Sobre la base de esta observación, podían formularse dos comentarios. En primer lugar, era totalmente evidente que, en la OMC, la no discriminación no implicaba en absoluto una obligación de obtener resultados en lo relativo al acceso a los mercados. Este punto era importante porque demostraba que el sistema multilateral de comercio, al igual que la política de competencia, trataba de evitar las distorsiones del proceso competitivo, no de garantizar resultados desde el punto de vista del acceso a los mercados. En segundo lugar, sugirió que existía una relación intrínseca entre los objetivos de la política de competencia y los principios de no discriminación de la OMC. En realidad, la política de competencia era un complemento necesario de la aplicación eficaz de los principios de no discriminación, que permitía afrontar las políticas discriminatorias que negaban a los competidores extranjeros iguales oportunidades de competencia. Al mismo tiempo, esa política permitía impedir que los competidores extranjeros actuaran en forma anticompetitiva en el mercado nacional. Existía, pues, una vinculación intrínseca entre ambas políticas. De hecho, la no discriminación era la base misma de la política de competencia. Esto parecía indicar que los problemas que pudieran surgir a este respecto no eran tanto problemas inherentes a la política de competencia en sí misma sino más bien problemas relacionados con deficiencias o lagunas de la legislación nacional o de su aplicación. En cuanto al principio de transparencia, desde el punto de vista de la OMC, se trataba de un principio general que adquiría dimensiones especiales cuando se aplicaba a tipos de medidas específicos abordados en el marco de la OMC. En el documento de su delegación, al igual que en la nota de la Secretaría y en otras contribuciones, se había hecho referencia a tres dimensiones del principio de transparencia: en primer lugar, la publicación; en segundo lugar, la administración uniforme, imparcial y razonable de las medidas que tenían efectos en el comercio; y en tercer lugar, los derechos que habían de reconocerse con arreglo a la legislación nacional a las partes interesadas en los procedimientos jurídicos que pudieran dar lugar a la adopción de medidas que tuvieran efectos en el comercio. El derecho de las partes a ser informadas de las razones de las decisiones y el derecho de revisión judicial, en las circunstancias apropiadas, se reconocían a diversos niveles y en distintos Acuerdos de la OMC. Además, podía apreciarse fácilmente que la cuestión de la transparencia también tenía varias dimensiones relacionadas con la política de competencia: la transparencia en lo relativo a la legislación, las reglamentaciones y los criterios generales de aplicación de la política de competencia; la transparencia de los procedimientos para la aplicación de esa política; y la cuestión de los derechos de los particulares ante los órganos administrativos y jurídicos. En cuanto a las conclusiones que podían sacarse de las anteriores consideraciones, el orador sugirió que la primera era que los principios de no discriminación y transparencia eran comunes al comercio y a la política de competencia. Además, esos principios estaban estrechamente vinculados entre sí. Su respeto en el marco de la política de competencia contribuía decididamente a la promoción de las metas de la OMC. Su delegación creía que, desde el punto de vista de la OMC, el principal objetivo era que la legislación nacional sobre competencia permitiera contrarrestar las prácticas anticompetitivas en la medida en que afectaban a los intereses de los Miembros de la OMC y se aplicara en forma eficiente y no discriminatoria. Al mismo tiempo, la transparencia, tanto del marco jurídico como de los procedimientos de aplicación, era la mejor garantía para evitar cualquier posible riesgo de discriminación. Así pues, en opinión de su delegación, ambos principios estaban estrechamente vinculados entre sí y se situaban en el centro mismo del debate sobre la forma en que la política de competencia podría contribuir a la promoción y el logro de las metas del sistema multilateral de comercio.

4. A continuación, el orador pasó a referirse a la cuestión de los elementos específicos de la política de competencia que estaban relacionados con los principios de transparencia y no discriminación, teniendo en cuenta la experiencia de la Comunidad Europea y sus Estados miembros a este respecto. A juicio de su delegación, no existía sólo un modelo único que pudiera aplicarse a los principios de transparencia y no discriminación. Se podía recurrir en cambio a diversos medios, cuya pertinencia dependía del marco jurídico y el nivel de desarrollo de cada país. Por lo tanto, en su opinión era importante que, en lugar de tratar de llegar a una armonización de la legislación nacional,

los Miembros intentaran establecer principios comunes que favorecieran el logro de elevados niveles de no discriminación y transparencia sin infringir la legislación y los marcos nacionales. La primera cuestión que había de considerarse se refería al ámbito de aplicación de la legislación sobre competencia. A fin de elaborar instrumentos que permitieran evitar eficazmente las prácticas discriminatorias, era importante poder basarse en una legislación en ese terreno que abarcara, por lo menos, los tipos fundamentales de prácticas anticompetitivas que tenían efectos en el comercio internacional. A este respecto, un enfoque sugerido por la experiencia de varios países familiarizados con esta cuestión era que esa legislación debía abarcar, como mínimo, las limitaciones anticompetitivas horizontales y verticales y los abusos de una posición dominante que tenían efectos negativos en la competencia. Otra cuestión ampliamente examinada en el Grupo de Trabajo era si se necesitaba legislación nacional especial para el control de las fusiones. Parecía que, en el marco de la política de competencia, existían muchos argumentos favorables a la adopción de legislación de ese tipo. Pero lo que era objeto de debate en la OMC era la interacción entre la política de competencia y el comercio internacional, no la política de competencia *per se*. Aunque su delegación mantenía una actitud abierta al respecto, esto parecía indicar que posiblemente la cuestión que debía examinarse no era tanto si los diversos países debían tener legislación encaminada a controlar las fusiones sino, más bien, cómo podía aplicarse esa legislación en forma transparente y no discriminatoria cuando existía y qué condiciones debían cumplirse para garantizar esa aplicación transparente y no discriminatoria desde el punto de vista de la cooperación internacional. Un aspecto conexo importante era el alcance que había de darse al principio de transparencia en relación con la política de competencia. A juicio de su delegación, ese principio no debía quedar estrictamente limitado al marco legal y reglamentario, ya que las disposiciones de la legislación sobre competencia eran con frecuencia muy generales. Más bien debía considerarse la posibilidad de adoptar medidas que permitieran crear un clima de certidumbre jurídica para los productores y consumidores y proporcionar a éstos información suficiente. La tercera cuestión examinada en el Grupo de Trabajo eran las exclusiones. Era evidente que éstas podían contribuir a las prácticas discriminatorias y era indispensable reducirlas al mínimo, en interés tanto de la no discriminación como de la transparencia. La relación entre las reglamentaciones nacionales y la política de competencia había sido asimismo objeto de debate en el Grupo, también con objeto de evitar que se hicieran amplias excepciones a la aplicación de la política de competencia. En cuarto lugar figuraba la cuestión de los cárteles de exportación, que creaban discriminación entre el mercado interno y el mercado de exportación y, por consiguiente, podían tener efectos negativos en otros Miembros de la OMC. Su delegación creía que el enfoque correcto para abordar esta cuestión debía basarse en el principio de cooperación, ya que existían límites jurisdiccionales que impedían solucionar el problema únicamente mediante la aplicación de legislación sobre competencia en el país exportador. La quinta cuestión se refería a la aplicación de la política de competencia. Aquí eran pertinentes varios aspectos. En primer lugar, era indudablemente importante que existieran no sólo una política de competencia sino también los medios de aplicarla con eficacia. Esta cuestión podía abordarse en forma progresiva. Su delegación consideraba que el desarrollo progresivo de la capacidad institucional era decisivo en este caso y que la cooperación internacional con los países en desarrollo podía representar una contribución muy importante a ese respecto. En segundo lugar, era necesario que las autoridades responsables de la protección de la competencia contaran con suficientes facultades para investigar las prácticas anticompetitivas y que los procedimientos de investigación tuvieran la mayor transparencia posible, sin dejar de garantizar la protección de la información confidencial. Otro tema que había de examinarse eran los derechos de las partes privadas. A este respecto, debían ponerse de relieve dos aspectos. Por una parte, la importancia de la aplicación eficaz, transparente y no discriminatoria de legislación que proporcionara a las partes la posibilidad de ser oídas en relación con las medidas adoptadas por las autoridades responsables de la protección de la competencia. Esto podía incluir la posibilidad de presentar peticiones o reclamaciones a las autoridades administrativas pero también la posibilidad de que las partes privadas recurrieran directamente a los tribunales nacionales. El orador insistió en que, al señalar estas posibilidades, no deseaba sugerir que sólo podía funcionar una fórmula; reconocía que existían diversas soluciones posibles. Por último, hizo referencia a las garantías que debían concederse a las partes en el curso de los procedimientos de investigación y adopción de decisiones en

las diversas esferas de la política de protección de la competencia. En los Estados Unidos, esto se denominaba el requisito de proceso legal con todas las garantías.

5. A continuación, el representante de la Comunidad Europea y sus Estados miembros examinó la posibilidad de elaborar principios comunes en la esfera de la legislación sobre competencia y de su observancia. Eran pertinentes tres consideraciones de carácter general. En primer lugar, la finalidad de la elaboración de principios comunes no era lograr una armonización sino más bien establecer un marco común de principios que reforzaran la observancia eficaz de esa legislación, permitiendo así que la política de competencia contribuyera al logro de los objetivos de la OMC aún más de lo que lo hacía en la actualidad. En segundo lugar, su delegación creía que, como se había indicado también en las contribuciones de Suiza y otras delegaciones, los principios de no discriminación y transparencia podían servir como base para llevar a cabo adaptaciones específicas a la esfera de la política de competencia. En tercer lugar, el orador consideraba que un enfoque basado en principios y normas comunes permitiría alcanzar la flexibilidad adecuada promoviendo, por una parte, los objetivos de la liberalización del comercio mediante la aplicación transparente y no discriminatoria de la legislación sobre competencia y haciendo posible, por la otra, que los Miembros tuvieran en cuenta las diferencias entre los marcos institucionales y legislativos de los distintos países y entre los niveles de desarrollo. En la contribución escrita de su delegación se identificaban también, como aportación a las reflexiones del Grupo sobre esta cuestión, varios otros elementos que podían adaptarse como principios comunes. El primero era la adopción de legislación sobre competencia que, por supuesto, representaba un compromiso que sólo se podía asumir gradualmente. En segundo lugar, era importante considerar el alcance de la política de competencia desde el punto de vista de las prácticas anticompetitivas que tenían efectos en el comercio internacional. A este respecto, resultaría una ayuda enunciar principios de no discriminación y normas específicas en materia de transparencia, que se aplicarían en el marco de la legislación y las reglamentaciones. Sería útil examinar la cuestión de las exclusiones, tanto desde el punto de vista de la transparencia como de la limitación gradual de éstas, en la medida en que afectaban al comercio internacional. Dentro de este marco inicial, convendría considerar y aclarar la diferencia entre la política de competencia y las reglamentaciones en esa materia y comparar la función de las autoridades encargadas de la administración de ambas en la defensa de la competencia. Un tercer conjunto de temas que debían tratarse eran los relativos a la administración y observancia de las leyes sobre competencia. Interesaría seguir reflexionando sobre varios aspectos de esta cuestión. El primero se refería al establecimiento de una autoridad responsable de la protección de la competencia con facultades de investigación suficientes y que garantizara una administración uniforme, imparcial y no discriminatoria. Era muy importante que se asegurara la transparencia de los procedimientos de investigación, que se facilitaran las razones de las decisiones adoptadas y, por último, que se adoptaran determinadas disposiciones fundamentales en relación con las medidas correctivas. Un cuarto grupo de temas que merecía mayor consideración se refería a los derechos de las partes. Su delegación creía que existían a este respecto varias cuestiones que debían examinarse, entre ellas el acceso a las autoridades responsables de la protección de la competencia, las garantías del debido proceso legal en el transcurso de la investigación y la adopción de decisiones, la posibilidad de adoptar normas comunes para la protección de la información confidencial y el reconocimiento de la función de los tribunales en la aplicación de la política de competencia.

6. Otro representante de la Comunidad Europea y sus Estados miembros formuló varias observaciones sobre ejemplos prácticos de discriminación que podían abordarse aplicando los principios descritos. Dijo que, cuando una empresa decidía actuar en un país extranjero, era esencial que su capacidad de competir no resultara afectada por medidas adoptadas por las autoridades de ese país o por el comportamiento contrario a la competencia de las empresas ya establecidas en ese mercado. Los principios de la OMC protegerían a la empresa contra medidas oficiales discriminatorias. Análogamente, el derecho a competir requería que existiera protección contra las prácticas anticompetitivas que tenían efectos en el funcionamiento básico del mercado. Esto ponía de relieve el carácter complementario del comercio y la política de competencia. Señaló que la

legislación sobre competencia no prohibía en principio la discriminación en sí misma. Sólo se prohibía la discriminación abusiva. Sería difícil imaginar que se prohibiera en principio la discriminación cuando ésta era simplemente, con frecuencia, un resultado de negociaciones competitivas. Según la legislación de la Comunidad Europea, por ejemplo, una empresa podía pedir, en principio, a su proveedor que le concediera un precio más ventajoso (en realidad, un precio discriminatorio). El proveedor podía aceptar la petición sin caer en el ámbito de la discriminación abusiva pero también tenía libertad para rechazarla. Lo que era abusivo y, por lo tanto, estaba prohibido con arreglo a la legislación de la Comunidad era la discriminación resultante de un acuerdo o del abuso de una posición dominante (es decir, las prácticas discriminatorias que afectaban al libre funcionamiento del mercado). El orador reconoció que varios países que participaban en el Grupo de Trabajo tenían normas distintas de las de la Comunidad Europea. Por ejemplo, algunos de ellos prohibían la discriminación incluso cuando no había acuerdo ni abuso de una posición dominante. Otros países, que en ocasiones eran los mismos, prohibían la discriminación incluso cuando el mercado en su conjunto no resultaba afectado, en otros términos, simplemente cuando la discriminación era injusta. Estas distintas normas eran con frecuencia consecuencia de las situaciones nacionales. En la contribución de su delegación a la reunión del Grupo celebrada en marzo de 1998 (WT/WGTCP/W/62), se habían facilitado ya varios ejemplos de prácticas discriminatorias que afectaban al comercio. No obstante, podía ser útil examinar algunos otros. El primero de estos ejemplos eran los boicots colectivos. Las leyes sobre competencia de la Comunidad Europea y sus Estados miembros se habían aplicado a muchas prácticas de ese tipo, y un ejemplo clásico era el de una empresa cuyo acceso al mercado resultaba difícil porque no podía hacer publicidad en las publicaciones profesionales pertinentes. Esto ocurría cuando los directores de esas publicaciones se negaban a aceptar la publicidad del nuevo participante en el mercado, debido a las presiones de las empresas ya establecidas en él. En la contribución de su delegación a la reunión figuraban detalles acerca de este caso. Otro ejemplo clásico sería una situación en la que, para tener acceso a un mercado, una empresa tuviera que ser miembro de una organización profesional y en la que la pertenencia a esa organización estuviera prohibida a determinadas empresas, por ejemplo las extranjeras. En la contribución de su delegación a la reunión celebrada en marzo de 1998 (documento WT/WGTCP/W/62), se mencionaba un caso de este tipo, en el que una asociación había denegado la entrada a dos empresas extranjeras. Un tercer ejemplo se refería a la discriminación resultante del abuso de una posición dominante. Esta discriminación sería motivo de preocupación porque sería ejercida por una empresa que actuaría en un mercado en el que existiría muy poca competencia y tendría en él una posición dominante, que aprovecharía para adoptar un comportamiento encaminado a impedir la entrada de nuevos competidores o a limitar el desarrollo de las empresas existentes. La experiencia había demostrado que este tipo de discriminación existía con frecuencia en los sectores recientemente liberalizados, por ejemplo, en el sector del transporte. En la contribución de su delegación figuraba un ejemplo de discriminación de este tipo ejercida por una empresa ferroviaria. Los precios cobrados por esa empresa eran más elevados cuando el transporte debía realizarse desde un puerto extranjero o hasta éste. Evidentemente, el puerto extranjero se encontraba en situación de desventaja por lo que se refería a la competencia con otros puertos. La discriminación era también bastante corriente en los aeropuertos; la Comisión Europea había tenido que intervenir en repetidas ocasiones en ese sector. Por ejemplo, las tasas de aterrizaje se habían calculado de tal manera que favorecían a las empresas nacionales de transporte aéreo. Las personas interesadas en conocer más detalles sobre estos y otros ejemplos debían consultar las contribuciones de su delegación a la presente reunión y a la celebrada en marzo de 1998 (documento WT/WGTCP/W/62).

7. La representante de Suiza, que presentó el documento WT/WGTCP/W/117, dijo que, en una contribución anterior (WT/WGTCP/W/89), su delegación había hecho una exposición preliminar de conceptos relativos a los principios de trato nacional de conformidad con el artículo III del GATT y transparencia con arreglo al artículo X de ese Acuerdo. Había puesto de relieve la distinta manera en que se aplicaban esos principios en dos situaciones, es decir, en los mercados en que existía una ley sobre competencia realmente respetada y en los mercados en que esa ley no existía o no se observaba.

En el documento se mostraba que, por varias razones sustantivas y de procedimiento, era probable que la aplicación y la pertinencia de esos principios fundamentales en un mercado del segundo tipo fuera limitada. Se mostraba también que, en un mercado del primer tipo, podía ser mayor la pertinencia de los principios de la OMC si éstos se adaptaban a la materia de la ley sobre competencia. En la actual contribución de su delegación (WT/WGTCP/W/117), se ampliaba y refinaba este análisis inicial. Concretamente, se proponían posibles adaptaciones de los principios de trato nacional y transparencia con objeto de aumentar su pertinencia en la esfera de la política de competencia. Las propuestas se basaban, en parte, en acontecimientos de interés en el terreno de los derechos de propiedad intelectual, en particular en los artículos 3 y 63 del Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio. La primera parte de la contribución de su delegación, relativa al trato nacional, hacía referencia de nuevo a elementos tanto sustantivos como de procedimiento. En ella se señalaba que la cuestión inicial que había de abordarse era el tipo de medidas a que se aplicaban los principios definidos en el artículo III del GATT. Ante todo, se trataba de medidas oficiales o de actuaciones de partes privadas que podían atribuirse a las medidas adoptadas por los gobiernos. Era necesario definir claramente la función del gobierno. El reciente asunto Kodak-Fuji había demostrado las dificultades de este tipo de enfoque. Sin embargo, si se consideraba toda la gama de prácticas anticompetitivas, y ante todo las prácticas privadas o incluso las prácticas híbridas que se habían mencionado en el Simposio organizado por la Secretaría el sábado anterior, la pertinencia del artículo III quedaba muy limitada y podía incluso ser inexistente. Esos tipos de medidas privadas eran obstáculos al comercio, y era importante que los Miembros de la OMC estuvieran en situación de ponerles remedio en el futuro. El elemento clave del trato nacional, es decir, la concesión de un trato no menos favorable que el otorgado a los productos y servicios nacionales, debía aplicarse también a la competencia y a las prácticas anticompetitivas. Su delegación había facilitado al Grupo en su contribución varios ejemplos pertinentes. Aunque se trataba sólo de ejemplos preliminares, el Grupo podía considerar la posibilidad de elaborar un principio que exigiera la concesión a los nacionales o las empresas de países extranjeros de un trato no menos favorable desde el punto de vista de los derechos relacionados con la competencia que el otorgado a las empresas o los nacionales del país. Esto querría decir que la legislación de un país sobre competencia se aplicaría también al comportamiento anticompetitivo que tuviera lugar fuera de sus fronteras, sobre la base de normas o principios mínimos convenidos mediante negociaciones. Desde el punto de vista del procedimiento, su delegación podía concebir también la concesión a una empresa o un producto extranjero de un trato no menos favorable en lo relativo al ejercicio de sus derechos en los procedimientos jurídicos o administrativos que se desarrollaran en la esfera de la política de competencia y la legislación correspondiente. En la OCDE, habían tenido lugar en varias ocasiones debates relacionados con esta cuestión. El principio de trato nacional se aplicaría a todas las disposiciones legislativas vigentes. Para que su aplicación fuera más práctica en este terreno, podría basarse en normas o principios sustantivos mínimos que se adoptarían a nivel multilateral. Se podía pensar en normas sustantivas para cuestiones como la prohibición de los cárteles intrínsecamente nocivos o el trato de los cárteles de exportación o en un conjunto convenido de factores que hubieran de tomarse en consideración para el tratamiento de las limitaciones verticales del mercado. La oradora reconoció que el Grupo aún no se encontraba en esa fase y declaró que era consciente del desafío que su propuesta representaba en relación con el logro de una convergencia sustantiva en la esfera de la política de competencia y la legislación correspondiente. Como mínimo, el principio de concesión de un trato no menos favorable implicaría la adopción y aplicación de leyes nacionales eficaces sobre competencia. Al parecer, entre los países Miembros de la OMC, más de 70 tenían ya legislación de ese tipo y en 30 se había iniciado el proceso de adopción de legislación pertinente. Paralelamente, el principio de transparencia, tratado en la segunda parte de la contribución de su delegación, también podía adaptarse en forma útil a la esfera de la política de competencia, por ejemplo, requiriendo la publicación de las decisiones relacionadas con prácticas anticompetitivas como los cárteles, los acuerdos horizontales, las restricciones verticales, los abusos de una posición dominante y las fusiones. Al elaborar nuevas disposiciones para aumentar la transparencia, una consideración clave sería el mantenimiento de salvaguardias adecuadas encaminadas a proteger la información confidencial cuya divulgación sería perjudicial para los intereses de las empresas privadas. La propuesta formulada por el representante

del Brasil de que se elaboraran códigos y normas para el tratamiento de la información confidencial merecía ser examinada. Para terminar, deseaba poner de relieve tres puntos. En primer lugar, para que los principios de trato nacional y transparencia fueran realmente pertinentes en la esfera de la política de competencia y la legislación correspondiente, tendrían que adaptarse a esa materia y a los procedimientos aplicados en esa esfera. En segundo lugar, una de las condiciones indispensables de esa adaptación sería la adopción y aplicación de legislación eficaz para luchar contra las prácticas anticompetitivas, con objeto de facilitar una mayor cooperación multilateral. La idea sería promover la adopción de leyes sobre competencia que no realizaran una discriminación entre las empresas nacionales y extranjeras y garantizar la transparencia de la aplicación de esas leyes. En tercer lugar, la pertinencia de estos principios sería mayor si se aplicaran en el contexto de un marco internacional de normas mínimas en la esfera de la competencia. La aplicación simplista de ambos principios ya no era suficiente por razones sistémicas relacionadas con la legislación sustantiva y de procedimiento. Su delegación creía que debía pensarse seriamente en la posibilidad de celebrar negociaciones en este terreno. Ésta era una propuesta de largo alcance pero muy general, que no excluiría ningún tema concreto. Esperaba con interés la respuesta inicial de los miembros del Grupo.

8. El representante del Japón, que presentó el documento WT/WGTCP/W/120, dijo que, en el transcurso del debate celebrado en el Grupo de Trabajo, había quedado claro que la política comercial y la política de competencia no sólo eran complementarias sino que también tenían efectos recíprocos contradictorios. Se estaba llegando ahora a la fase en que debían considerarse posibles enfoques encaminados a reducir los efectos contradictorios y aumentar los efectos complementarios de ambas políticas. Con ese propósito, en la contribución de su delegación se examinaba la manera en que los principios fundamentales de la OMC podían aplicarse a la política de competencia a la luz de la experiencia del Japón en ese terreno. También se examinaban en el documento las consecuencias de los principios fundamentales de la política de competencia para los principios de la OMC. En cuanto a la posibilidad de aplicar los principios de la OMC a la política de competencia, la aplicación de los principios de trato nacional y trato de la nación más favorecida a esa política significaría que las leyes sobre competencia se aplicarían y observarían en forma no discriminatoria en el caso de las empresas, los productos y los servicios extranjeros y nacionales. Se prohibiría toda discriminación, no sólo *de jure* sino también *de facto*. El concepto fundamental en que se basaba la política de competencia era el respeto de los mecanismos del mercado en la mayor medida posible, a fin de favorecer los intereses de los consumidores y el desarrollo económico. Se reconocía que las medidas discriminatorias eran una amenaza que socavaba el propio mecanismo del mercado. Debía señalarse también, en relación con esto, que el principio de trato nacional no debía entenderse como una garantía de resultados específicos. No era eso lo que se había intentado conseguir con el concepto de igualdad de oportunidades de competencia, tal como se había tratado en la Ronda Uruguay y recogido en los acuerdos pertinentes de la OMC. Este enfoque tampoco era compatible con el principio de protección de la competencia con preferencia a la protección de los competidores, que era inherente a la política de competencia. Refiriéndose a la experiencia del Japón con este principio, puso de relieve que tanto el trato nacional como el trato de la nación más favorecida estaban plenamente garantizados por la política de competencia y la legislación correspondiente de ese país. Por ejemplo, en el artículo 45 de la Ley Antimonopolio del Japón, relativo a la notificación de presuntas violaciones de la Ley, se disponía que, cuando considerara que se había infringido la Ley, cualquier persona podía denunciar los hechos pertinentes a la Comisión de Comercio Leal y pedir que se adoptaran medidas adecuadas. Las empresas y asociaciones comerciales extranjeras que realizaban actos destinados a limitar la competencia en el mercado japonés infringían igualmente la Ley Antimonopolio. Señaló que el representante de Suiza había mencionado el asunto de las películas Fuji/Kodak. Aunque éste se había resuelto aplicando el Entendimiento sobre Solución de Diferencias de la OMC y no era su intención reabrir el debate al respecto, puesto que se había mencionado, deseaba recordar dos puntos al Grupo de Trabajo: en primer lugar, no se había constatado que existiera discriminación alguna contra los productores extranjeros de películas, incluido Kodak, en la aplicación de la ley sobre competencia del Japón. En segundo lugar, la mencionada empresa estadounidense (es decir, Kodak) no había presentado una reclamación a la Comisión de Comercio Leal del Japón antes de recurrir a las

autoridades comerciales de los Estados Unidos solicitando la adopción de medidas unilaterales de conformidad con el artículo 301 de la legislación comercial estadounidense. Dicho esto, señaló que, en muchos casos, las empresas extranjeras podían no estar familiarizadas con el sistema japonés de observancia de la legislación sobre competencia o tener dificultades para acogerse a la Ley Antimonopolio, debido principalmente a problemas lingüísticos. Para resolver esa dificultad, se había creado en la Comisión de Comercio Leal una división específica que podía asesorar a las empresas extranjeras en relación con cualquier reclamación. En segundo lugar, refiriéndose al principio de transparencia, dijo que la aplicación de ese principio de la OMC a la política de competencia implicaría que se aclararan las prescripciones de las leyes nacionales sobre competencia y los procedimientos aplicados por las autoridades competentes en respuesta a las reclamaciones relativas a supuestas infracciones. En cuanto a la experiencia con ese principio en el Japón, la Ley Antimonopolio establecía claramente las definiciones pertinentes y las condiciones necesarias para la existencia de una infracción, los procedimientos de examen y celebración de audiencias, las medidas que habían de adoptarse en respuesta a las infracciones, etc. En lo relativo a la observancia de la Ley, la Comisión de Comercio Leal del Japón había intentado aclarar cuáles eran los tipos de prácticas que infringían la Ley, mediante la publicación de directrices pertinentes. Hasta el momento, se había publicado una amplia gama de directrices relativas a los sistemas de distribución y otras cuestiones, que contribuían a que el público comprendiera la Ley y a evitar las infracciones. Se hacía público el contenido completo de las medidas jurídicas adoptadas por la Comisión de Comercio Leal en respuesta a las infracciones, inclusive la naturaleza de éstas, las circunstancias en que se habían producido y los nombres de los infractores. Además, se anunciaban periódicamente las medidas tomadas por la Comisión para proteger la competencia. También se publicaban anualmente los resultados obtenidos en materia de observancia, a fin de aumentar la transparencia de las actividades en ese terreno. En cuanto a las excepciones y exenciones de la Ley Antimonopolio, su alcance se hacía claramente público y se examinaban repetidas veces, a fin de reducirlas al mínimo necesario. En lo relativo a la cuestión de las "pautas administrativas", como éstas carecían a menudo de transparencia y reducían las posibilidades de previsión, podían constituir un obstáculo a la entrada de empresas extranjeras en el mercado. Para hacer frente a este problema, el Japón había promulgado en 1993 la Ley de Procedimientos Administrativos. Después de la promulgación de esa Ley, en 1994, la Comisión de Comercio Leal había aclarado su interpretación de las pautas administrativas con arreglo a la Ley Antimonopolio.

9. Refiriéndose a la pertinencia de la política de competencia para los principios de la OMC, el orador dijo que las leyes sobre competencia se basaban en la idea de proteger y promover la competencia para permitir el pleno funcionamiento del mecanismo del mercado. En cuanto a las consecuencias para las disciplinas de la OMC en materia de competencia, el principio basado en la libre competencia daba la máxima importancia al mecanismo del mercado y tenía una pertinencia directa para la OMC, cuyo principal objetivo era el aprovechamiento óptimo de los recursos a escala mundial mediante la reducción de los obstáculos arancelarios y otros obstáculos al comercio. Del principio basado en la libre competencia se desprendían para las disciplinas de la OMC en ese terreno cuatro consecuencias. La primera era que quedaría garantizado el principio fundamental de respuesta activa a las prácticas anticompetitivas. La segunda, que la prevención de esas prácticas se extendería a todos los sectores. La tercera, que se reducirían al mínimo los sectores o esferas excluidos del ámbito de aplicación de las leyes nacionales sobre competencia. Y la cuarta, que el punto de vista de la política de competencia se introduciría en las reglamentaciones oficiales y las ramas de producción. En cuanto a las cuestiones que debían seguir examinándose en el Grupo de Trabajo, se habían identificado dos. En primer lugar, cuáles eran los elementos sistémicos y de aplicación comunes que habían de establecer los países Miembros para garantizar el trato nacional, el trato de la nación más favorecida y la transparencia de sus políticas de competencia. En segundo lugar, qué tipo de principios y disposiciones de la OMC deberían examinarse desde el punto de vista de los principios fundamentales de la política de competencia.



10. A continuación, el representante del Japón, que introdujo un segundo documento presentado por su delegación (WT/WGTCP/W/119), dijo que, en esa comunicación, el Japón había expuesto los posibles elementos de un marco de la OMC relativo a la competencia, relacionado con los elementos primero y tercero del programa de trabajo del Grupo para 1999. Al presentar este documento, su delegación sólo trataba de facilitar el debate de los países Miembros sobre la cuestión y no tenía en absoluto la intención de asumir un compromiso respecto de la labor futura en la OMC. Señaló que, debido a la mundialización, los mercados eran cada vez más multinacionales, si no mundiales. De resultados de ello, eran cada vez más frecuentes las ocasiones en que los mercados nacionales resultaban afectados por prácticas anticompetitivas de carácter internacional o que se originaban en un país extranjero. La reducción de las medidas en frontera había puesto también de relieve el problema que representaban las barreras no fronterizas como obstáculos al comercio aún existentes. Se podía estimar que las prácticas anticompetitivas que afectaban al comercio internacional eran uno de esos obstáculos. Podían considerarse tres posibles métodos para afrontar esas prácticas. En primer lugar, los Miembros podían intentar eliminarlas haciendo uso, en la mayor medida posible, de la legislación nacional sobre el comercio y la competencia. Esto podía denominarse el enfoque unilateral. El segundo método que podía aplicarse era el denominado enfoque bilateral, que implicaría un mayor uso de acuerdos de cooperación. Tanto el enfoque unilateral como el bilateral planteaban sus propios problemas. El primero daba lugar con frecuencia a diferencias o fricciones en materia de jurisdicción, dado que se basaba en la observancia unilateral por un solo Estado de su legislación sobre competencia. El enfoque bilateral también estaba sujeto a limitaciones institucionales importantes. Sólo solían establecerse acuerdos bilaterales entre países con gran experiencia de la política de competencia. Dadas estas consideraciones, su delegación creía que el Grupo debía examinar ahora la posibilidad de introducir otro enfoque, consistente en un marco multilateral de la competencia. Si se examinaba la historia de la elaboración de la denominada Carta de La Habana hacía casi 50 años, en aquella época sólo había un pequeño número de países que poseían leyes sobre competencia. En la actualidad, no obstante, contaban con leyes sobre esa materia más de 70 países y muchos otros las estaban elaborando. Esto había contribuido a que se creara entre los Miembros de la OMC una experiencia común en esta esfera, lo cual facilitaría el examen de un marco multilateral más eficaz sobre la competencia. El documento de su delegación contenía varios principios básicos y elementos específicos que podían incorporarse a ese acuerdo. Además de esos principios y disposiciones, debían convenirse procedimientos de observancia. El marco debía comprender también disposiciones sobre cooperación y mecanismos de solución de diferencias. Sugirió que la cuestión del marco multilateral sobre competencia se siguiera examinando en la reunión del Grupo que tendría lugar en junio.

11. El representante de Corea dijo que en el documento presentado por la Comunidad Europea y sus Estados miembros, en particular, se habían identificado en forma bien estructurada los elementos clave de la política de competencia y la legislación correspondiente que eran pertinentes respecto de los principios de no discriminación y transparencia. Su delegación estaba de acuerdo con la Comunidad Europea y sus Estados miembros en que la adopción de una ley general sobre competencia con un mínimo de exclusiones de su ámbito de aplicación, una estructura de observancia eficaz y el respeto del proceso legal con todas las garantías en sus procedimientos de observancia era indispensable para la aplicación de esos principios fundamentales. El orador estaba asimismo de acuerdo con el Japón en que el principio basado en la libre competencia, que concedía la máxima importancia al mecanismo del mercado, también estaba en armonía con los principales objetivos de la OMC. Corea creía asimismo que el principio de trato nacional no debía entenderse como garantía de unos resultados concretos en materia de competencia. Este punto era muy importante. Corea opinaba también que el rápido proceso de mundialización que estaba teniendo lugar y la consiguiente necesidad de una mayor armonización de las políticas de competencia y las legislaciones correspondientes de los países justificaban la celebración de serios debates acerca del establecimiento de un marco multilateral sobre competencia. Inquietudes que inspiraban la política de competencia, como la búsqueda de la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores, se habían convertido también en motivos de preocupación para la política comercial. Tomando prestada la terminología que se había utilizado en el Simposio celebrado antes de la reunión, podía decirse que ambas políticas

eran "isomórficas" (se reforzaban mutuamente), aunque la política de competencia era fundamentalmente impulsada por los consumidores mientras que la política comercial mostraba un sesgo en favor de los productores. No obstante, dada la complejidad de la cuestión y las dificultades con que se enfrentaban los países en desarrollo, no sería apropiado que los esfuerzos por elaborar normas multilaterales sobre competencia fueran excesivamente ambiciosos. La meta debía ser realista, y el punto de partida de la labor realizada en esta esfera debía ser el pleno reconocimiento de la dimensión del desarrollo y de las diferencias entre los marcos jurídicos e institucionales de los países. Corea estaba de acuerdo en que el establecimiento de períodos de transición y la flexibilidad de las normas debían ser parte integrante de cualquier marco multilateral sobre competencia que se elaborara en la OMC. Otro importante aspecto que debía reflejarse en la labor que se realizara en el futuro en este terreno era que la interacción entre el comercio y la política de competencia tenía lugar en ambos sentidos. Por lo tanto, debía prestarse también la debida atención a la manera en que la política de competencia y la legislación correspondiente podían contribuir a la existencia de un comercio internacional no discriminatorio y transparente. A este respecto, su delegación apoyaba la sugerencia hecha por el Japón en la parte final de su documento WT/WGTCP/W/120 de cuestiones para examen en el Grupo de Trabajo.

12. La representante del Canadá dijo que en su país estaba teniendo lugar actualmente un extenso proceso de consultas con los diversos interesados en una amplia gama de cuestiones relacionadas con la OMC, en el marco de los preparativos de la Conferencia Ministerial de la OMC que debía tener lugar en Seattle en un momento posterior del año. Un elemento central de esas consultas era el programa sobre política de competencia, que incluía la exploración de las opiniones de los canadienses sobre los posibles elementos y enfoques de un marco multilateral sobre política de competencia. Se había sugerido a los interesados que la OMC podía ser el foro más apropiado para celebrar un debate general sobre cuestiones de competencia en un marco multilateral. Se estaban solicitando opiniones sobre la conveniencia de examinar la posibilidad de incluir en ese marco principios como la transparencia y la no discriminación en la aplicación de la política de competencia. También se podía pensar en incluir en él los elementos fundamentales de una sana política de competencia, entre ellos, un proceso con todas las garantías para la observancia, métodos encaminados a aumentar la cooperación entre los Miembros y la posibilidad de hacer uso de la solución de diferencias en relación con la política de competencia, con las consiguientes consecuencias para los procedimientos internos de observancia. Se afirmaba que un acuerdo multilateral sobre política de competencia podía contribuir a la disciplina de las medidas anticompetitivas que tenían una dimensión internacional y a la consolidación de los beneficios resultantes de la liberalización del comercio, la promoción y facilitación de la cooperación y la comunicación entre los Miembros en las cuestiones relativas a la política de competencia y la creación de un clima de mayor certidumbre para las empresas que actuaban en mercados extranjeros. El Canadá creía que un acuerdo multilateral de ese tipo sobre competencia contribuiría a fortalecer los mercados y favorecería la existencia de condiciones más equilibradas para todos los competidores. Pero, dicho esto, el proceso de consultas internas se tomaba muy en serio. Había numerosos elementos que requerirían extensos debates y desarrollo. Estas cuestiones eran complejas, y era importante que se realizara toda la labor preliminar y se exploraran todas las opciones, a fin de asegurar la utilización de los instrumentos más apropiados, en interés tanto de los productores como de los consumidores. Su delegación creía que varios elementos del Acuerdo sobre los ADPIC eran pertinentes en relación con un posible acuerdo multilateral sobre política de competencia.

13. En cuanto a la transparencia, el Canadá compartía la opinión de que la aplicación transparente y previsible de principios y disciplinas convenidos en materia de competencia promovía la confianza en una economía y aumentaba su atractivo como lugar de inversión. La transparencia era indispensable para que los agentes que participaban en el mercado pudieran tener confianza en las decisiones y los procesos de adopción de decisiones de los organismos responsables de la protección de la competencia. Los elementos relativos a la transparencia debían ser un aspecto clave de cualquier acuerdo internacional sobre política de competencia. A este respecto, la oradora formuló

varias preguntas que podía ser útil examinar acerca de la manera de incorporar normas sobre transparencia a un acuerdo internacional. En primer lugar, ¿cuál sería la cobertura apropiada de las disposiciones sobre transparencia? Por ejemplo, un compromiso básico en ese terreno podría disponer que las partes debían garantizar que se harían públicas todas las disposiciones adoptadas o mantenidas, entre ellas las leyes, los reglamentos, los procedimientos y las decisiones administrativas generalmente aplicables, y que cualquier modificación que sufrieran se notificaría con prontitud, inclusive por anticipado, en la medida de lo posible. Independientemente de estos aspectos básicos, quizá los Miembros desearan considerar si las disposiciones sobre transparencia debían aplicarse también a las decisiones internas de carácter discrecional relacionadas con esos reglamentos y procedimientos. Otras preguntas pertinentes eran hasta qué punto debían aplicarse las disposiciones sobre transparencia a la política interna en materia de observancia y hasta qué punto debían prescribir esas disposiciones la publicación de las decisiones adoptadas tras la realización de investigaciones formales y de la explicación de esas decisiones. Diversos Miembros habían puesto de relieve la importancia del establecimiento de salvaguardias apropiadas para la protección de la información confidencial. ¿Qué disposiciones debían incorporarse a un eventual acuerdo multilateral para garantizar esa protección? El Acuerdo sobre los ADPIC podía proporcionar ciertas orientaciones a ese respecto. En ese Acuerdo se disponía que los Miembros no estaban obligados a divulgar información confidencial si ello obstaculizaba la observancia de la ley, era contrario de otro modo al interés público o redundaba en perjuicio de los intereses comerciales legítimos de determinadas empresas, públicas o privadas.

14. En cuanto a los principios de no discriminación, eran fundamentales para la OMC. El principio de trato nacional recogido en el artículo III del GATT había sido refinado en varios otros acuerdos para tener en cuenta las cuestiones específicas de que éstos trataban. El aspecto básico que debía considerarse era la manera en que los principios de trato nacional y no discriminación podrían incorporarse a un acuerdo marco sobre política de competencia. En este contexto, convenía garantizar la aplicabilidad general de ambos principios. En las disposiciones relativas a la inversión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se había adoptado el concepto del trato nacional de manera que abarcaba las actividades empresariales internacionales en todos sus aspectos. Esas disposiciones no implicaban una discriminación entre las empresas, los productos, los servicios o las inversiones extranjeros y nacionales. Existían disposiciones análogas respecto del trato de la nación más favorecida. Quizá los Miembros desearan examinar, en el curso de sus debates, la medida en que ese concepto muy general de las actividades empresariales internacionales podía ser pertinente en relación con la política de competencia. Tal vez quisieran examinar también la compatibilidad de los principios de trato nacional y no discriminación de la OMC con la observancia de la política de competencia y la legislación correspondiente. En relación con esto, merecería la pena explorar la función del derecho a interponer acciones privadas en la garantía de los principios de trato nacional y no discriminación de la OMC. Por último, la mayor parte de las leyes sobre competencia preveían determinadas exenciones y excepciones. Un aspecto fundamental que debía examinarse eran las consecuencias de las exenciones sectoriales o de otro tipo para el trato nacional y la no discriminación. El Canadá creía que todas estas cuestiones deberían tratarse a medida que el Grupo progresara en su comprensión de la interacción entre los conceptos de la OMC y las dimensiones internacionales de la política de competencia.

15. El representante del Brasil señaló que, además de la Secretaría, varias otras delegaciones habían hecho útiles contribuciones a este punto del orden del día. Esto, por sí mismo, representaba una aportación al establecimiento de una política de competencia en el mundo en desarrollo, ya que facilitaba la reflexión sobre importantes cuestiones de política. Estaba seguro de que para muchos organismos del mundo en desarrollo responsables de la protección de la competencia era importante que se celebrara este debate. Los principios de la OMC examinados, es decir, el trato nacional, el trato de la nación más favorecida y la transparencia, eran necesarios pero no suficientes como principios centrales de un posible acuerdo sobre competencia. No era posible concebir una política nacional de competencia satisfactoria sin prestarles gran atención. En este sentido, su aplicación

rigurosa reforzaría la política nacional de competencia de todos los países. No obstante, esos principios requerían un complemento y una adaptación. En lo relativo a su adaptación a la política de competencia, deseaba poner de relieve cuatro aspectos. En primer lugar, al hablar de la aplicación de los mencionados principios en los países en desarrollo, era importante tener en cuenta las distintas realidades económicas de éstos y sus diferentes niveles de desarrollo económico. Esto era pertinente, por ejemplo, en relación con la amplitud de las exenciones apropiadas en cada economía. El segundo aspecto se refería a las distintas condiciones culturales existentes en los diversos países. Como había puesto de relieve en su intervención en el Simposio celebrado antes de la reunión, la aplicación de una política de competencia implicaba cambios sociales y económicos de largo alcance. A ese respecto, era necesario tomar en consideración la diversidad de las situaciones culturales. El tercer aspecto estaba relacionado con las diferencias en la dotación de recursos, ya que determinadas aplicaciones de la política de competencia requerían mayor cantidad de recursos humanos y materiales, y también en este caso habían de tenerse en cuenta los diferentes niveles de desarrollo. El cuarto aspecto se refería a los distintos grados de desarrollo institucional de los países Miembros. En particular, había que reconocer que los países que, según se había dicho en la reunión, poseían leyes sobre competencia o estaban introduciéndolas, que eran más de 80, se encontraban en fases muy diferentes de su desarrollo institucional. Al adaptar los principios fundamentales de la OMC de trato nacional y trato de la nación más favorecida a la política de competencia, debían tomarse en consideración todos estos aspectos.

16. El principio de transparencia también tenía gran importancia para la política de competencia. En varios países se estaban realizando experimentos para hallar la manera de aumentar la transparencia, y podía resultar muy útil proporcionar oportunidades para el establecimiento de puntos de referencia, permitiendo a los países que observaran las experiencias de otros países y aprendieran de ellas, a fin de mejorar la transparencia de sus propias operaciones. Por ejemplo, el Brasil había tenido una experiencia satisfactoria no sólo con la publicación de sus reglamentaciones sino también con los debates que se habían celebrado acerca de ellas con partes privadas y con el público en general a través de Internet. Reflexionando sobre esa experiencia, consideraba que la función más importante que podían desempeñar la OMC y las demás organizaciones multilaterales era una función de educación. En cuanto a los tipos de actividades a que se aplicaría el principio de transparencia, una propuesta concreta merecedora de un examen era que se estableciera un sistema de notificaciones voluntarias de la legislación y las reglamentaciones nacionales por los países. También podía ser muy útil un sistema de exámenes voluntarios por países, especialmente para el establecimiento de puntos de referencia y la puesta en común de las distintas experiencias nacionales. Ello contribuiría también a demostrar los beneficios de la competencia y el modo en que la promulgación de leyes acertadas sobre esa materia y la observancia satisfactoria de esas leyes podía ayudar a los países a lograr un mayor bienestar económico. Quizá la publicación regular de informes mundiales sobre competencia fuera también una buena idea y una actividad conveniente, en armonía con el interés en la función central de educación que la OMC había de desempeñar en esta esfera.

17. La representante de los Estados Unidos indicó que deseaba formular preguntas fundamentales acerca de las contribuciones de las demás delegaciones. Parecía que los representantes de la Comunidad Europea y sus Estados miembros afirmaban que la esencia misma de las leyes sobre competencia era la no discriminación y que nunca habían conocido una ley sobre competencia que no fuera no discriminatoria y transparente. Si esto era así, no comprendía por qué era necesario el debate sobre este punto ni adónde conducía. Tampoco comprendía cuál era la base de la sugerencia de la Comunidad de que, en el caso de las fusiones -y repentinamente la delegación se refería a los elementos de una ley sobre competencia- no era necesaria la notificación previa y de que los países podían ocuparse de esa cuestión más adelante. En el asunto Boeing-McDonnell, los demás países poco habrían podido hacer si hubieran permitido simplemente que tuviera lugar la fusión y después, años más tarde, hubieran decidido examinarla. Se habrían enfrentado con un hecho consumado, y la oradora no podía imaginar que un tribunal nacional europeo o de otro lugar hubiera podido hacer que las cosas volvieran a la situación anterior. Para que los países en desarrollo participaran más

eficazmente en las decisiones sobre cuestiones importantes de política de competencia, tendrían que disponer de los instrumentos necesarios para dar a conocer sus preocupaciones en el momento oportuno, antes de la adopción de las decisiones. Pero aún más fundamental era el hecho de que no le parecía que estuviera claro qué tipo de leyes se alentaba a los países a promulgar. En relación con esto, sugirió que los representantes de la Comunidad Europea y sus Estados miembros, el Japón y Corea habían afirmado que el Grupo debía ocuparse de las prácticas anticompetitivas en la medida en que afectaban al comercio. Sin embargo, a su juicio, era quizá más importante que los países en desarrollo contaran con legislación enérgica sobre competencia, que les permitiera afrontar las prácticas anticompetitivas en sus mercados nacionales, ya que los demás países no podrían prestarles ayuda a ese respecto. Si las empresas participantes en los mercados de los países en desarrollo se veían obligadas a actuar en condiciones de libre competencia, llegarían a ser más capaces de competir a escala mundial. En cuanto a la sugerencia del representante de la Comunidad Europea y sus Estados miembros de que la cuestión de los cárteles de exportación podía resolverse mediante un aumento de la cooperación internacional, la delegación de Corea había indicado, en un documento que se presentaría en un momento posterior de la reunión (WT/WGTCP/W/124), que en una situación en la que afectaba a su país un cártel de exportación originado en una jurisdicción extranjera, no creía que, si se remitía la cuestión a la autoridad responsable de la protección de la competencia en esa jurisdicción, ésta se ocupara enérgicamente de ella, ya que no habría ningún efecto en el mercado correspondiente a esa jurisdicción. ¿Cómo conciliaban la Comunidad Europea y sus Estados miembros su sugerencia con la observación de Corea? Por último, la oradora no comprendía el sentido de la pregunta formulada en la conclusión del documento presentado por el Japón sobre cuáles serían los elementos sistémicos y de aplicación comunes que tendrían que establecer los países Miembros para garantizar el trato nacional, el trato de la nación más favorecida y la transparencia de sus políticas de competencia. Por otra parte, podía entender la sugerencia del Brasil de que medidas como la notificación voluntaria de las leyes nacionales, a fin de que los demás gobiernos, las empresas y los consumidores pudieran comprenderlas mejor, y los exámenes voluntarios por países podían contribuir a que la política de competencia se aplicara con mayor eficacia, promoviendo así el comercio y la apertura de los mercados. Las demás sugerencias formuladas y sus fundamentos eran básicamente poco claras.

18. El representante de Noruega dijo que los principios fundamentales de la OMC de trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia formaban también, en gran medida, la base de las políticas de competencia, aunque quizá no quedaran expresamente reflejados en todas las legislaciones nacionales pertinentes. Los principios de trato nacional y trato NMF implicaban que las mercancías importadas no sufrirían discriminación en comparación con las producidas en el país. Estos dos principios se armonizaban muy bien con las políticas de competencia, puesto que esas políticas -incluida la legislación noruega sobre competencia- estaban basadas en la premisa de que la nacionalidad de los agentes que participaban en un mercado no debía afectar a la creación y el mantenimiento en él de condiciones de libre competencia. El principio de transparencia, que significaba que los gobiernos estaban obligados a divulgar públicamente sus políticas y prácticas, era también pertinente ya que, en la esfera de la competencia, era indispensable que los agentes, tanto nacionales como extranjeros, que participaban en el mercado estuvieran bien informados de las disciplinas en ese terreno. Era igualmente importante que los marcos nacionales e internacionales de las normas fueran estables y previsibles. El sistema de comercio había adquirido una sólida experiencia en la utilización de la información obtenida gracias al cumplimiento por los Miembros de sus obligaciones en materia de transparencia resultantes de diversos acuerdos, especialmente mediante notificaciones y el seguimiento de éstas en distintos foros de la OMC. A la luz de todo esto, su delegación consideraba también que los principios de no discriminación y transparencia podían formar parte de unas posibles disciplinas multilaterales establecidas en el marco de la OMC en la esfera de la política de competencia.

19. El representante de Hong Kong, China, dijo que, como los Estados Unidos, tampoco comprendía, hasta cierto punto, algunas de las observaciones que se habían formulado. En particular,

no comprendía por qué se había planteado en el marco del presente punto del orden del día la cuestión de las ventajas y los inconvenientes de la existencia de normas multilaterales relativas a las leyes sobre competencia. Tal como él lo entendía, el tema de que se trataba era la pertinencia de los tres principios fundamentales de la OMC de trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia para la política de competencia y viceversa. Deseaba formular dos observaciones sobre la nota de la Secretaría: en primer lugar, quería dejar claro que su delegación apreciaría también que la Secretaría preparara una contribución similar sobre el aspecto "viceversa" para que el Grupo la examinara en su próxima reunión. La segunda observación era que se había omitido una importante excepción a los dos principios de no discriminación, a saber, el artículo VI del GATT. En cuanto a la propuesta formulada por la Comunidad Europea y sus Estados miembros y por determinadas otras delegaciones de que se estableciera un marco multilateral para la política de competencia, dijo que parecía que esas delegaciones sugerían que sería, de algún modo, obligatorio que todos y cada uno de los Miembros de la OMC promulgaran una ley general sobre competencia. Su delegación consideraba que esto era un poco exagerado. Era prematuro hablar de una propuesta de ese tipo en estos momentos, especialmente en este Grupo de Trabajo. Deseaba aducir tres argumentos en contra. En primer lugar, el documento presentado por la Comunidad Europea y sus Estados miembros parecía sugerir que la existencia de una ley general sobre competencia era la única manera de establecer principios en materia de competencia y contar con un mercado competitivo. Indudablemente, esto no era cierto en la práctica. A ese respecto, hizo referencia al ejemplo de dos Miembros de la OMC, Hong Kong, China, y Singapur. Ninguno de ellos poseía una ley general sobre competencia. Pero, desde hacía años, se los consideraba uniformemente dos de los mercados más competitivos del mundo, o quizá los más competitivos. En segundo lugar, como la propuesta de que se exigiera una ley general sobre competencia no tenía en cuenta la diversidad de los sistemas jurídicos de los distintos Miembros de la OMC ni su estado de desarrollo, no tomaba en consideración la posibilidad de que éstos actuaran según su propio criterio, ejerciendo su derecho soberano a decidir la mejor manera de promover los principios de protección de la competencia, ni la forma en que podían hacerlo. En tercer lugar, el clima predominante en la OMC no era el que proponían la Comunidad Europea y sus Estados miembros. En la OMC, siempre se había considerado que los Miembros debían asegurarse de que sus leyes, reglamentos y procedimientos restrictivos, etc., estuvieran en conformidad con los derechos y obligaciones resultantes de los acuerdos correspondientes. A reserva de esto, incumbía a los diversos Miembros decidir si debían hacer lo necesario para dar efecto a esos derechos y obligaciones en sus propios procedimientos legislativos o administrativos nacionales y cómo debían hacerlo. Algunos de los acuerdos no requerían en absoluto la utilización de medios legislativos. Por ejemplo, en el Acuerdo Antidumping se estipulaban principios, pasos y requisitos que debían respetar los Miembros que poseían legislación antidumping o deseaban adoptarla pero no se exigía que los Miembros promulgaran esa legislación. Hong Kong, China, no poseía legislación antidumping. La delegación de Hong Kong, China, podía concebir otros tres posibles enfoques para responder a la obligación de introducir legislación sobre competencia. El primero era el enfoque sectorial. El orador no comprendía por qué este enfoque sectorial no podía funcionar tan bien como el basado en una ley general sobre competencia. Hong Kong, China, había adoptado enfoques sectoriales en su legislación relativa a la competencia en diversos sectores -por ejemplo, en las telecomunicaciones, la radiodifusión y muchos otros. La segunda alternativa -si podía señalarla aquí, quizá prematuramente, pero sólo con fines de educación- era un marco multilateral que no exigiera que los diversos Miembros promulgaran una ley general sobre competencia sino que estipulara los principios que un Miembro habría de aplicar si deseara introducir legislación en ese terreno. Si un Miembro no quería tener una ley sobre competencia, podía simplemente ignorar el marco multilateral. La tercera alternativa podía ser un marco plurilateral similar al relativo a la contratación pública y a los demás que se recogían en el Anexo 4 del Acuerdo de Marrakech. Se había señalado, que, hasta el momento, sólo poseían una ley sobre competencia alrededor de 70 Miembros de la OMC. Era imposible que los demás Miembros, que eran unos 64, celebraran en este momento conversaciones sobre un marco multilateral general o un acuerdo aplicable a las leyes sobre competencia. En cualquier caso, antes de hablar de ese acuerdo marco multilateral, era importante seguir examinando las cuestiones relativas a la interacción entre el comercio y la política de competencia.

20. El representante de la India formuló observaciones preliminares, reservándose el derecho a volver a tratar la cuestión que se había planteado en futuras reuniones. Consideraba que en la comunicación de la Comunidad Europea y sus Estados miembros se llegaba a conclusiones prematuras. Su impresión era que esa delegación deseaba sacar *ab initio* la conclusión de que era necesario establecer un marco multilateral de normas sobre competencia en la OMC. A juicio de la India, esto no era apropiado, y existía el riesgo de adelantarse a los acontecimientos, examinando determinadas conclusiones antes de formularlas. El Grupo estaba desarrollando un proceso de exploración y educación y aún se encontraba muy lejos del momento en que podría estimar la necesidad de normas multilaterales. Sería desafortunado anticiparse al resultado de los debates porque su delegación opinaba firmemente que sólo la apertura de los celebrados hasta la fecha había estimulado el surgimiento de nuevos puntos de vista. Por ejemplo, en el Simposio celebrado antes de la reunión, los delegados habían asistido, quizá por primera vez, a un examen de la manera en que el principio de no violación podía influir en las cuestiones. Análogamente, sólo ahora se comenzaba a introducir en los debates en forma gradual la dimensión del desarrollo. No cabía duda de que sería desafortunado que se pusiera fin abruptamente a esta evolución hablando en forma prematura de la elaboración de normas multilaterales, como conclusión de ese proceso de educación y exploración.

21. Pasando a formular observaciones más específicas sobre los argumentos aducidos en el documento presentado por la Comunidad Europea y sus Estados miembros, dijo que en ese documento se consideraba que la no discriminación -que abarcaba tanto el trato nacional como el trato NMF- era la piedra angular del sistema multilateral de comercio. Su delegación estaba totalmente de acuerdo con ese punto de vista. Estaba también de acuerdo en que existía una estrecha vinculación entre el principio de no discriminación de la OMC y los objetivos fundamentales de la competencia. Sin embargo, no creía que el único instrumento necesario para luchar contra las prácticas anticompetitivas fuera un régimen eficaz de leyes sobre competencia. En realidad, las disposiciones vigentes en el marco de la OMC, inclusive las relativas al antidumping, negaban del mismo modo a los productores extranjeros una eficaz igualdad de oportunidades, debilitando así los compromisos de apertura de los mercados contraídos en el marco de la OMC. Por consiguiente, aunque estaba de acuerdo en que sería importante estudiar la manera en que los regímenes internos de política de competencia promovían los objetivos de no discriminación y trato nacional, el Grupo debía examinar también detenidamente, al mismo tiempo, los instrumentos comerciales que cerraban el acceso a los mercados y de ese modo denegaban la igualdad eficaz de oportunidades de competencia. La sección IV del documento presentado por la Comunidad Europea y sus Estados miembros contenía una observación con la que la India no estaba en absoluto de acuerdo. La India consideraba que, aunque se debía tratar de alentar a los Miembros a comprometerse a introducir gradualmente una ley general sobre competencia y una estructura nacional de observancia eficaz, sobre la base de los principios de transparencia y no discriminación, no era en absoluto necesario contar con un marco básico de normas multilaterales para garantizar el logro de los objetivos de la OMC. Además, en el documento se intentaba demostrar que un marco de la OMC sobre competencia ayudaría a los países en desarrollo a aprovechar plenamente las ventajas de la mayor cooperación internacional. En realidad, se formulaban en él dos preguntas concretas, a saber: a) ¿cómo podía asegurarse que los países en desarrollo obtuvieran los máximos beneficios de las modalidades de la cooperación internacional, inclusive de la puesta en común de las experiencias, los intercambios de información no confidencial, la celebración de consultas, etc.? y b) ¿cómo podía reforzarse la capacidad nacional de administración y observancia de la legislación sobre competencia? Aunque el orador estaba de acuerdo en que éstos eran problemas importantes, consideraba que no se necesitaban normas multilaterales para resolverlos. Por lo tanto, la India rechazaba la hipótesis de que estas cuestiones, tan decisivas desde el punto de vista del desarrollo, pudieran solucionarse mediante la elaboración de normas multilaterales sobre el comercio y la competencia. De hecho, creía firmemente que podían y debían abordarse *a priori*, como parte de la labor futura del Grupo de Trabajo.

22. Además, aunque su delegación apreciaba la idea contenida en el documento presentado por la Comunidad Europea y sus Estados miembros de que el establecimiento de períodos de transición y la

flexibilidad de las normas debían formar parte integrante de cualquier marco multilateral sobre competencia que se elaborara en la OMC, no creía que esto calmara las inquietudes que abrigaban la mayor parte de los países en desarrollo. No debía olvidarse que, en un escenario en el que un número muy considerable de países no poseía todavía leyes nacionales sobre competencia, carecía de sentido incluso hablar de los principios fundamentales o los objetivos comunes de un posible marco multilateral. Comentando brevemente el documento presentado por el Japón (WT/WGTCP/W/120), señaló que la India estaba de acuerdo con la observación que en él se formulaba de que los efectos recíprocos del comercio y la política de competencia no sólo eran complementarios sino también contradictorios y de que debía considerarse la necesidad de reducir estos últimos. Por lo tanto, el orador apoyaba la sugerencia hecha por el Japón en su documento de que el Grupo de Trabajo intentara examinar, en su labor futura, posibles elementos que permitieran asegurar que los principios de trato nacional y trato de la nación más favorecida se reflejaran suficientemente en la legislación nacional. Sin embargo, esto tendría que completarse con el examen simultáneo de los instrumentos comerciales con connotaciones anticompetitivas, como había declarado anteriormente su delegación. En lo que se refería al otro documento japonés (WT/WGTCP/W/119), el orador ya había expresado su opinión sobre la elaboración de normas multilaterales. En realidad, el documento del Japón estaba bien equilibrado porque mencionaba también algunas de las preocupaciones pertinentes, a saber que: i) sólo 70 países contaban con leyes sobre competencia; ii) una serie de países en desarrollo aún estaban examinando la posibilidad de promulgar ese tipo de leyes; iii) incluso entre los países que disponían de esa legislación, existía un elevado grado de discrepancia en lo relativo al alcance y el nivel de los regímenes nacionales de competencia, lo cual reducía evidentemente las posibilidades de consenso sobre posibles disciplinas multilaterales; y iv) un marco multilateral sobre competencia elaborado en la OMC podía dar lugar a limitaciones de la soberanía nacional y crear dificultades para el logro del equilibrio necesario entre la política de competencia y otras políticas económicas, restringiendo también las facultades de las autoridades responsables de la protección de la competencia. Para no dar una impresión errónea, el orador declaró que estaba totalmente de acuerdo con la importancia que los Miembros que habían presentado documentos concedían a algunos de los principios fundamentales de la OMC y con la necesidad de conseguir que esos principios formaran parte integrante de los regímenes nacionales de política de competencia. No obstante, consideraba que era necesario seguir examinando la cuestión. Coincidió con el Brasil en que, incluso para establecer regímenes nacionales de política de competencia, los Miembros debían tener en cuenta: i) los distintos niveles de desarrollo; ii) los diversos contextos culturales en que se aplicarían los regímenes; iii) las diferencias en la disponibilidad de recursos con ese objeto; y iv) los distintos niveles de desarrollo institucional. Era evidente que las cuestiones eran más complejas y menos susceptibles de solución multilateral de lo que se había pretendido. Por lo tanto, la India esperaba con interés la celebración en la próxima reunión de nuevos debates en profundidad, en particular sobre el documento de la Secretaría.

23. El representante de Malasia, observando que el Grupo aún estaba realizando una labor formativa, preguntó si, dado que el Grupo debía considerar si eran necesarios principios de la OMC sobre política de competencia, no sería apropiado que examinara también todos los Acuerdos de la OMC vigentes para evaluar su compatibilidad con la competencia y la competitividad. A su juicio, había muchas disposiciones claramente anticompetitivas. Por ejemplo, ¿estaba el Grupo dispuesto a examinar las subvenciones a la exportación y a solicitar su eliminación inmediata? Antes de poder hablar siquiera del establecimiento de normas multilaterales sobre competencia, era importante ocuparse de las disposiciones de ese tipo, incluidas también las disposiciones antidumping, que eran evidentemente anticompetitivas y/o no eran tan transparentes como debían ser. Una señal de que el Grupo estaba dispuesto a ocuparse de estas cuestiones haría mucho por alentar a su delegación a examinar el tema de las normas de la OMC sobre competencia. Al mismo tiempo, deseaba declarar también que, si la OMC adoptara esas normas, el simple establecimiento de un calendario más amplio para los países en desarrollo no sería suficiente. Estaba de acuerdo con el representante del Brasil en que tendrían que tomarse también en consideración los aspectos sociales y culturales. Existía una gran necesidad de un trato especial y diferenciado. Dado todo esto, su delegación seguía estando



convencida de que el enfoque preferible consistiría en estimular la aplicación de legislación nacional, que debería ser elaborada por los legisladores de cada país y cuyos elementos deberían ser completamente de la competencia de éstos y dejarse a su discreción. La decisión no incumbía a la OMC, y no había oído ningún argumento convincente en favor de la adopción de normas multilaterales en materia de legislación sobre competencia.

24. El representante de los Estados Unidos, señalando que su país no pedía nada en relación con esta cuestión, dijo que muchas de las observaciones contenidas en los documentos presentados por la Comunidad Europea y sus Estados miembros, el Japón y Corea y en la declaración del Canadá -y desde luego, las relativas a los principios fundamentales de la OMC- contaban con el acuerdo de los Estados Unidos, por lo menos desde el punto de vista de su pertinencia para la observancia de la legislación antimonopolio. No obstante, en lo referente a esa observancia, el orador creía que, si se lograba un elevado grado de transparencia, sería muy difícil que un organismo responsable de la protección de la competencia actuara en forma discriminatoria con cierta uniformidad durante algún tiempo puesto que, si lo hiciera, ello se haría público y no sería sostenible. En este contexto, comprendía lo dicho por el representante del Brasil acerca de la suprema importancia de la transparencia. Recordó también que, hacía sólo cinco años, a los organismos estadounidenses responsables de la protección de la competencia les era difícil obtener información básica sobre la política de competencia y la legislación correspondiente de muchos países. Sin embargo, el establecimiento de Internet había tenido efectos sorprendentes en el aumento de la transparencia. Aunque indudablemente era cierto que el Brasil ocupaba una posición de vanguardia a este respecto, muchos otros países habían creado también sitios Web que habían resultado sumamente útiles para aumentar la transparencia de las leyes nacionales sobre competencia, las políticas de observancia y los procedimientos correspondientes. Consideraba que la proliferación de sitios Web había tenido efectos muy positivos, ya que no sólo había aumentado la transparencia sino que también había hecho mucho más difícil que los organismos aplicaran prácticas discriminatorias. Esta consideración era importante para la evaluación de cualquier necesidad de normas sobre competencia que pudiera percibirse.

25. El representante de Egipto dijo que compartía algunas de las dificultades que, según había indicado la representante de los Estados Unidos, ésta había tenido para comprender el debate. Cuando se había aprobado el informe del Grupo de Trabajo en 1998, se había expresado la esperanza de que se centraran más los debates aunque, por supuesto, cada cual tenía su propia interpretación de cuál debía ser ese centro. El orador consideraba que los debates habían sido confusos y no se habían centrado en absoluto. Creía que, si se hubiera tenido la oportunidad de continuar examinando las cuestiones sobre la base de la lista que había orientado la labor anterior del Grupo, la reunión habría sido mucho más fructífera. Señaló que, aunque había considerado útil y constructivo el reciente Simposio, la lista de oradores le había parecido desequilibrada: diez de los catorce que habían intervenido procedían de países de la Cuadrilateral ("Quad"), y cinco de ellos eran estadounidenses. Por supuesto, reconocía que los países de la Cuadrilateral tenían la mayor experiencia en esta esfera. No obstante, habría sido beneficioso oír opiniones más diversificadas. En relación con la elaboración de normas en el marco de la OMC, era importante señalar, antes de entrar en el tema, que el Grupo no había llegado a un entendimiento común sobre la función que debía asumir la OMC en el terreno de la competencia, si es que debía asumir alguna. Además, era evidente que los que defendían la adopción de normas abordaban la cuestión no necesariamente desde el punto de vista del comercio y la competencia sino en una perspectiva mucho más amplia, la de las cuestiones de competencia *per se*, y partiendo de la idea de que los Miembros de la OMC debían poseer leyes nacionales sobre competencia. Esto planteaba algunas dificultades a su delegación. Ésta consideraba que, si había de abordarse la cuestión de la competencia, ello debía hacerse en forma equilibrada, considerando la posibilidad de adoptar normas tanto a nivel nacional como, en caso de necesidad, a nivel internacional. Antes de que el Grupo pudiera llegar a las conclusiones a que había llegado la Comunidad Europea, la cuestión requería un examen mucho más detenido. El orador creía también que eran importantes las ideas presentadas por el Brasil, en particular en pasadas reuniones del Grupo

de Trabajo y en el reciente Simposio, acerca de la adaptación de la política de competencia según los distintos niveles de desarrollo.

26. La observadora de Croacia señaló que se había dicho con frecuencia que los obstáculos de carácter privado al acceso a los mercados no podían abordarse en el marco de las normas del GATT. A este respecto, se había mencionado en varias ocasiones durante la reunión el asunto Kodak-Fuji. En ese contexto, deseaba señalar a la atención del Grupo de Trabajo los artículos VIII y IX del AGCS, relativos a los monopolios y las prácticas comerciales restrictivas en el sector de los servicios. Observó que el AGCS abarcaba 11 sectores de servicios, incluidos los servicios de distribución. Además, según las explicaciones oficiales del Acuerdo, entre los servicios de distribución a los que se aplicaba el régimen del AGCS figuraban los contratos de representación, los acuerdos de distribución y los acuerdos de franquicia comercial. Asimismo, había tenido ocasión de considerar esta cuestión durante el proceso de negociación iniciado en 1993 en relación con la adhesión de Croacia al GATT. Era evidente que la definición de la distribución abarcaba la distribución de mercancías. Y en todos los servicios de distribución, era imposible separar las mercancías de los servicios, puesto que ambos estaban muy combinados y formaban un conjunto. Por consiguiente, quizá los artículos VIII y IX del AGCS permitieran afrontar los obstáculos de carácter privado al acceso a los mercados que no podían abordarse, por lo menos no con suficiente eficiencia, en el marco del GATT, por sí solo.

27. La representante de la República Dominicana dijo que los efectos de la propuesta formulada por la Comunidad Europea y sus Estados miembros debían examinarse con referencia al sector de los servicios, dadas la limitada cobertura de la competencia en el AGCS y la idea de un enfoque gradual y limitado sugerida esa mañana por el representante de la Comunidad. Este enfoque se asemejaba al que se había aplicado durante las negociaciones sobre telecomunicaciones: se había establecido una fecha límite y se había previsto la aplicación gradual en el caso de los países en desarrollo.

28. El representante de la Comunidad Europea y sus Estados miembros puso de relieve que éstos no tenían intención de utilizar al Grupo de Trabajo, que estaba realizando una labor de análisis útil, para intentar llegar a un acuerdo sobre la conveniencia de un marco multilateral. No obstante, el orador consideraba que existía un interés general de la mayoría de las delegaciones en que aquellas que tenían opiniones sobre la futura función de la política de competencia en la OMC actuaran de la forma más clara y transparente posible, compartiendo el tipo de ideas que se estaban examinando. El foro para el debate sobre lo que podía negociarse en la ronda que había de celebrarse próximamente era el Consejo General. La Comunidad Europea y sus Estados miembros siempre habían dicho que deseaban una ronda amplia y equilibrada, que incorporara los intereses de todos los Miembros de la OMC. En cuanto a algunas de las preguntas y observaciones más concretas acerca de las ideas que había sugerido su delegación, le sorprendía la aparente perplejidad de la primera delegada de los Estados Unidos, que se había preguntado por qué el Grupo hablaba de transparencia y no discriminación si todos los Miembros consideraban que sus leyes sobre competencia eran plenamente transparentes y no discriminatorias. En ese contexto, había apreciado la observación del segundo delegado de los Estados Unidos, que había señalado que posiblemente la mejor garantía de que una ley sobre competencia se aplicara en forma no discriminatoria era precisamente la transparencia. Éste era un punto que él había intentado poner de relieve en su intervención. Todos los países que poseían una ley sobre competencia habían iniciado procesos por los que intentaban asegurarse de que su marco se basaba en los niveles de transparencia más elevados. Creía que ningún Miembro afirmaría que había llegado a una solución perfecta o ideal. En este contexto, podía ser muy conveniente recoger los principios fundamentales de transparencia en un acuerdo multilateral; esto sólo reforzaría la eficacia de la legislación sobre competencia y sería especialmente útil para el sistema multilateral de comercio, ya que muchas de las inquietudes expresadas en relación con la aplicación de la legislación en ese terreno tenían que ver en realidad con la transparencia del proceso. Cuanto más se comprometieran los países a trabajar sobre la base de principios de transparencia, menores serían las preocupaciones de orden sustantivo. Como se había dicho, las leyes sobre competencia estaban indudablemente destinadas a ser no discriminatorias, pero esa legislación, como cualquier otra, estaba

sometida a presiones y procesos políticos y, por lo tanto, la clara afirmación del principio de no discriminación aumentaría la eficacia de la política de competencia y reduciría las fricciones en el seno del sistema internacional de comercio.

29. Una prueba de esto era que muchos delegados habían hablado de las debilidades de sus leyes sobre competencia respectivas desde el punto de vista de las exclusiones y quizá del proceso de observancia. El orador había escuchado atentamente las observaciones formuladas por el representante del Brasil y creía que podía sumarse a todo lo que éste había dicho en su intervención y que no existía en modo alguno una contradicción entre sus opiniones y las de la Comunidad Europea y sus Estados miembros. Había dejado muy claro que la Comunidad Europea y sus Estados miembros no trataban de conseguir ningún tipo de armonización entre las leyes sobre competencia, que existían numerosos marcos jurídicos e institucionales diferentes, que había muchos niveles de desarrollo distintos y que cualquier marco de principios tendría que reconocer esa realidad. En armonía con las opiniones expresadas por el representante del Brasil, consideraba que una función clave de un marco multilateral sería dar lugar, en forma progresiva, a un proceso que pudiera apoyar la creación de capacidad institucional para la aplicación de la legislación sobre competencia en su relación con el comercio internacional. No obstante, creía que la elaboración de algunos principios comunes fundamentales podía servir de ayuda y apoyo a ese proceso, contribuyendo a orientar a todos en la creación de instituciones y en el reforzamiento gradual de las políticas de competencia y de su capacidad de contribuir al sistema internacional de comercio.

30. En relación con esto, deseaba comentar también algunas de las observaciones formuladas acerca del trato especial y diferenciado, los períodos de transición, etc. El objetivo fundamental de la OMC era el desarrollo, y era muy importante considerar cómo podían contribuir a él las leyes sobre competencia. Pero desde luego, no creía que este tema pudiera reducirse a la cuestión de los períodos de transición. Dichos períodos reflejaban la idea de un proceso gradual, que tenía gran interés en poner de relieve, pero no eran en absoluto el único tipo de cuestión resultante de la introducción de la dimensión del desarrollo en los debates. Había mencionado también el concepto de flexibilidad. La necesidad de flexibilidad, que había de reconocerse muy claramente en las normas, incluía naturalmente los conceptos relativos al trato especial y diferenciado. El hecho de que, dentro de la OMC, hubiera países que se encontraban en fases muy distintas del desarrollo de su régimen jurídico en materia de competencia debía ocupar un lugar central en los debates acerca del tipo de marco de normas sobre competencia que debía elaborarse en la OMC, y el orador tenía gran interés en oír las ideas de los países en desarrollo sobre esta cuestión.

31. En respuesta a la pregunta de si lo que se estaba examinando se centraba en las normas sobre competencia nacionales o internacionales, afirmó que la razón de que la cuestión de la política de competencia y la legislación correspondiente fuera objeto de debate en la OMC era precisamente que las prácticas anticompetitivas podían tener efectos importantes en el comercio internacional. Cuando se consideraban cuestiones como los elementos básicos de una ley sobre competencia, no podía imaginarse que un país introdujera una norma que sólo se aplicara a las prácticas anticompetitivas que tuvieran efectos en el comercio internacional. Lo que intentaba explicar era que las normas en que era posible centrarse en el marco de la OMC eran las que se ocupaban de las prácticas que tenían efectos en el comercio. Por eso había declarado que tenía una actitud abierta en relación con la cuestión de si era estrictamente necesario que todos los países dispusieran de un sistema de control de las fusiones. Había oído atentamente las afirmaciones de varios países en desarrollo de que, por diversas razones, no era ésa su primera prioridad en el establecimiento de sus propios regímenes jurídicos en materia de competencia. Por consiguiente, quedaba entendido que, al hablar de las ventajas de una ley general sobre competencia y un posible marco multilateral, había que tener plenamente en cuenta que existían numerosas diferencias entre los regímenes jurídicos nacionales en materia de competencia y las prioridades al respecto, que tendrían que respetarse.

32. En cuanto a la cuestión de si una ley general sobre competencia era estrictamente necesaria para la existencia de una economía de mercado competitiva, se había examinado detenidamente en el Grupo, y nadie había puesto en duda que la ley sobre competencia sólo era una parte del panorama general ni que existían muchas otras políticas que podían contribuir a promover la competencia y aumentar el bienestar económico. El orador seguía creyendo que una ley sobre competencia desempeñaría una función importante desde el punto de vista del desarrollo y el comercio internacional. Fuera lo que fuera lo que los Miembros decidieran hacer acerca de la política de competencia, debían hacerlo conjuntamente, como Miembros de la OMC, y sobre la base de un consenso. En cuanto a las políticas sectoriales, era muy posible que, en algunos casos, las consideraciones relacionadas con la política de competencia tuvieran que examinarse también a nivel sectorial, pero la cuestión de la interacción entre el comercio y la política de competencia en general debía tratarse con referencia a todos los sectores de la economía. Por último, deseaba poner de relieve que la política de competencia era ahora un fenómeno mundial. Afectaba a países que se encontraban en todas las fases de desarrollo y, por lo tanto, sería beneficioso que todos trabajaran juntos en ese terreno a nivel multilateral. A este respecto, muchos países habían señalado tanto la utilidad como las limitaciones de los enfoques bilaterales actuales y, por lo tanto, la necesidad de examinar lo que podía hacerse a nivel multilateral, en beneficio de todos los Miembros de la OMC. Esto era lo que deseaba conseguir la Comunidad.

33. La representante de los Estados Unidos se preguntó si lo que quería decir la Comunidad era que la ley sobre competencia sería no discriminatoria si se aplicaba, según sus términos, a todas las empresas, extranjeras y nacionales, tratándolas a todas por igual. Pero, si se hablaba de no discriminación *de facto* ¿no se estaba diciendo también que la manera de garantizar que un país no actuara en forma discriminatoria era o bien facilitar razones para todo lo que se hiciera, lo cual en realidad implicaba la transparencia, o establecer un derecho de acción privada que diera acceso directo a los tribunales? Si eran ésas las medidas prácticas que habían de adoptarse ¿por qué era necesario para ello desarrollar una labor de elaboración de principios o normas multilaterales? ¿O se refería también el debate al concepto más profundo de la discriminación sustantiva? El representante de la Comunidad Europea y sus Estados miembros tenía gran interés en demostrar al Grupo que la legislación sobre competencia ponía de hecho término a la discriminación y, por lo tanto, promovía la no discriminación y favorecía los objetivos de la OMC. Al definir las prácticas discriminatorias, había dicho que la legislación sobre el abuso de una posición dominante evitaba que éstas existieran, y era de suponer que también la legislación sobre las limitaciones verticales. La oradora esperaba que la Comunidad no estuviera afirmando que, si los países poseían disposiciones algo diferentes sobre el abuso de una posición dominante o las limitaciones verticales, ello era discriminatorio en sí mismo. Por otra parte, no estaba segura de que los tipos de discriminación que eliminaba la legislación sobre el abuso de una posición dominante fueran realmente pertinentes para la OMC.

34. El representante de Australia dijo que los principios de no discriminación de la OMC y la política de competencia eran teóricamente complementarios, ya que estimulaban la competencia y contribuían a la obtención de mayores beneficios económicos y sociales. No obstante, podían surgir importantes diferencias de enfoque en la aplicación de las políticas conexas, debido a que los centros de atención para el logro de resultados eran diferentes: por una parte, se trataba de influir en las acciones de los gobiernos a través de la OMC y, por la otra, de influir en las acciones de las partes privadas a través de los regímenes en materia de competencia. Una de las cuestiones respecto de las cuales era distinta la aplicación eran las excepciones. En la OMC, la aplicación de los principios de no discriminación quedaba limitada por las excepciones autorizadas en los Acuerdos de la OMC, que permitían a los Miembros no cumplir su obligación de conceder el trato nacional o el trato de la nación más favorecida con arreglo a determinadas condiciones. Algunos ejemplos eran las compras con fines oficiales y las excepciones generales que preveían el trato especial y diferenciado de los países en desarrollo. Muchas excepciones estaban relacionadas con determinados tipos de comercio, mercancías, servicios, propiedad intelectual, etc. En el comercio de mercancías, se permitía a los Miembros adoptar medidas de salvaguardia o imponer derechos antidumping y compensatorios. En la

esfera de los servicios, la obligación de conceder el trato nacional sólo se aplicaba a los sectores de servicios enumerados en las listas de los países. Aunque los Miembros tenían la obligación general de conceder el trato NMF, en un principio se les había permitido consignar excepciones en sus listas en una sola ocasión. Las prescripciones relativas al trato nacional y NMF del Acuerdo sobre los ADPIC admitían también diversas excepciones, algunas de las cuales se habían mencionado en el reciente Simposio. En Australia, el Consejo Nacional de la Competencia estaba examinando la relación entre las obligaciones internacionales en materia de propiedad intelectual y la legislación australiana sobre competencia, centrándose principalmente en: i) si era necesario conservar las excepciones existentes a la aplicación de la ley; o ii) si los objetivos de la legislación limitadora de la competencia vigente podían alcanzarse más eficazmente por otros medios, teniendo presente la meta general de conservar las políticas limitadoras de la competencia únicamente si los beneficios para la comunidad en su conjunto superaban los costos.

35. El representante del Japón recordó que el propósito de su delegación al presentar el documento titulado "Observación sobre el posible marco de la OMC en materia de competencia" (WT/WGTCP/W/119) había sido únicamente facilitar el debate sobre esta cuestión entre los Miembros. No era su intención establecer el orden del día de futuras negociaciones en el marco de la OMC ni comprometer a su delegación en lo relativo a sus posiciones futuras acerca de la labor sobre política de competencia que se realizara en la Organización. Dicho esto, como habían declarado otros delegados, parecía que, en determinadas situaciones, los enfoques unilaterales o bilaterales no permitían resolver los problemas. En cualquier caso, el enfoque adoptado en el documento del Japón estaba destinado a ser completado por otros enfoques, inclusive el unilateral y el bilateral. Esperaba con interés otras observaciones sobre las ideas que se estaban examinando.

36. La representante de Suiza respondió a las preguntas formuladas por diversos delegados, poniendo de relieve la distinción entre los aspectos sustantivos y de procedimiento del trato nacional que se había explicado en el documento de su delegación. En éste se había intentado demostrar que podía considerarse que el trato no menos favorable de una empresa o un producto extranjero en una ley nacional sobre competencia era el mismo trato concedido a un producto o empresa nacional. Esto era una cuestión de procedimiento, de recurso a la autoridad nacional, como se había dicho en la OCDE. El otro aspecto, el aspecto sustantivo, que era más complejo y se situaba en el centro del problema, se refería a cómo se podía mejorar el concepto de trato nacional desde el punto de vista de la competencia. Un paso inicial sería adaptar el concepto de trato nacional para aplicarlo al tratamiento del comportamiento anticompetitivo que tenía efectos fuera del mercado nacional. Esto quería decir, concretamente, que la aplicación del trato nacional tendría que basarse en un determinado grado de convergencia entre las distintas legislaciones sobre competencia. Un ejemplo que se había citado era la situación de exención del ámbito de aplicación de las leyes nacionales sobre competencia de los cárteles de exportación. En otros términos, se establecía una vinculación entre el concepto de trato nacional y las normas que habían de elaborarse para ampliar la pertinencia de ese principio. La conclusión era que se necesitaba una visión mundial del mercado nacional. Esto era sólo una propuesta encaminada a estimular el debate, y la oradora comprendía que planteaba cuestiones que requerirían mayor reflexión. Consideraba muy interesantes los comentarios de la observadora de Croacia acerca de los artículos VIII y IX del AGCS y creía que era necesario seguir investigando para determinar la pertinencia de esos artículos en el caso de la competencia desde un punto de vista horizontal.

37. El representante de la Comunidad Europea y sus Estados miembros respondió a preguntas que se habían formulado, diciendo que la discriminación de que se ocupaba la OMC era esencialmente de dos tipos: *de jure* y *de facto*. Creía que evidentemente sería muy poco frecuente que una ley sobre competencia contuviera un elemento contrario al principio de no discriminación *de jure*. La cuestión era qué constituiría discriminación *de facto* en el contexto de la política de competencia y la legislación correspondiente. Lo que había intentado demostrar, a este respecto, era que la discriminación *de facto* estaba vinculada a debilidades del marco nacional de la competencia. Esas

debilidades podían deberse, por ejemplo, a la existencia de excepciones o exenciones de la ley sobre competencia y a la consiguiente falta de medidas correctivas eficaces para afrontar las prácticas anticompetitivas en los sectores afectados. El otro punto importante, relacionado con la cuestión de la discriminación de procedimiento frente a la discriminación sustantiva era que, en último término, la mejor garantía de que la legislación sobre competencia se aplicaría en forma no discriminatoria era la transparencia. Ésta era la razón de que las medidas encaminadas a promover la transparencia fueran probablemente un elemento crucial de cualesquiera principios multilaterales sobre política de competencia. Aunque la transparencia podía lograrse de diversas maneras, por ejemplo facilitando las razones de las decisiones adoptadas, publicando los criterios en cuanto a la observancia y concediendo a las partes privadas el derecho a interponer acciones ante los tribunales. El objetivo no era conseguir una armonización forzada sino reconocer algunas normas comunes sobre transparencia y no discriminación en esta esfera. Por último, deseaba poner de relieve que la Comunidad Europea y sus Estados miembros no tenían en absoluto la intención de sugerir que la no discriminación en la esfera de la política de competencia y la legislación correspondiente requeriría la armonización de los enfoques sustantivos del abuso de una posición dominante u otras cuestiones. En todos los debates, se había cuidado de declarar que la legislación sustantiva sobre competencia era muy compleja y que existían muchas diferencias legítimas entre los enfoques nacionales de esas cuestiones. Por otra parte, creía que había, de hecho, un amplio grado de entendimiento común respecto de algunos tipos de prácticas competitivas, por ejemplo, los cárteles intrínsecamente nocivos, en relación con los cuales era posible prever formas de cooperación más amplias.

38. El representante de Hong Kong, China, dijo que la cuestión fundamental que había de tratarse en virtud de este punto del orden del día era si los tres principios fundamentales de la OMC tenían alguna pertinencia en el contexto de cualquier política de competencia. Si la respuesta era negativa, ese sería el fin de la cuestión. Pero, si la respuesta era afirmativa, la pregunta que debería formularse a continuación sería hasta qué punto eran pertinentes los tres principios y cuál era la situación actual en lo relativo a su aplicabilidad en el contexto de las políticas de competencia de los diversos Miembros. Si se pudiera mostrar al Grupo cómo habían actuado hasta el momento los tres principios en la política de competencia, ello sería realmente educativo. Si algunas delegaciones consideraban que sus políticas de competencia adolecían de problemas o lagunas que podían resolverse o colmarse mediante el reforzamiento o la introducción de estos tres principios, ese enfoque también resultaría útil. En este punto concreto, incumbía a los diversos Miembros examinar la manera de incorporar los tres principios a sus propias políticas de competencia, en la mayor medida posible, a fin de mejorar esas políticas. Indudablemente era prematuro lanzarse a un debate sobre las ventajas de las normas multilaterales.

39. El representante de los Estados Unidos solicitó más información sobre las iniciativas recientemente adoptadas por el Japón para ayudar a los extranjeros a comprender mejor la Ley Antimonopolio y la manera de presentar reclamaciones, y el representante del Japón dijo que se había creado una nueva división en la Comisión de Comercio Leal del Japón para que se ocupara de las reclamaciones presentadas por extranjeros. Las demás divisiones participaban en la medida en que era apropiado en cada caso determinado. Cuando se adoptaban decisiones, se publicaba su contenido. La principal dificultad con que se enfrentaban los extranjeros parecía ser el idioma. Por consiguiente, se hacían esfuerzos por traducir a otras lenguas algunas de las decisiones y todas las directrices pertinentes. Como se decía en el documento presentado por su delegación, otro elemento importante era que la Comisión de Comercio Leal del Japón había aclarado su interpretación de las pautas administrativas, ya que se había criticado al Japón por basarse excesivamente en esas pautas en el pasado.

40. El observador de la OCDE dijo que también se estaban examinando en la OCDE cuestiones relativas a la no discriminación y la transparencia, pero que los debates aún no habían llegado a una fase en que pudieran presentarse sus resultados. El observador de la UNCTAD señaló que, en la

próxima reunión del Grupo de Expertos en derecho y política de la competencia, que tendría lugar los días 7 a 9 de junio, se celebraría un debate pertinente a esta cuestión.

41. Reflexionando acerca del debate celebrado sobre este punto, el Presidente recordó a los delegados dos cuestiones relacionadas con su contexto: en primer lugar, que era de carácter exploratorio y formativo y, en segundo lugar, que el mandato del Grupo consistía precisamente en estudiar los problemas, sin perjuicio de lo que eventualmente ocurriera o no en la OMC. En ese contexto, varias intervenciones habían sugerido que los principios fundamentales de la OMC de no discriminación, trato nacional y transparencia eran indudablemente pertinentes respecto de los objetivos básicos de la política de competencia y podían proporcionar una base para la promoción de una cooperación eficaz a nivel multilateral. El aspecto "viceversa" se había examinado menos. Varios delegados habían observado que los principios de trato nacional y trato de la nación más favorecida -que se aplicaban tanto *de jure* como *de facto*- y el principio de transparencia no sólo eran complementarios sino también elementos necesarios para que un régimen de competencia desempeñara su función. Se había señalado además que la transparencia contribuía a evitar la discriminación en la observancia de la legislación sobre competencia. No obstante, se había aducido que los principios fundamentales de la OMC que se estaban examinando quizá tuvieran que adaptarse, a nivel de procedimiento y sustantivo, para que tuvieran mayor pertinencia respecto del interfaz entre el comercio y la política de competencia. Por ejemplo, se había opinado que la aplicación del principio de trato nacional a la política de competencia planteaba la pregunta de si ese principio debía aplicarse a las prácticas que tenían efectos en el extranjero. Esta pregunta daba lugar a otra: si era útil o necesario que hubiera un cierto grado de convergencia internacional entre las políticas de competencia sustantivas para facilitar la aplicación correcta de los principios de la OMC. Se había hecho también una pregunta sobre el modo de aplicación del principio de transparencia: si debía aplicarse tanto *ex ante* a las normas sobre competencia como *ex post* a las distintas decisiones. Se habían citado ejemplos de disposiciones de otros Acuerdos de la OMC que incorporaban esos principios, por ejemplo el GATT, el AGCS y el Acuerdo sobre los ADPIC, así como disposiciones del TLCAN relativas a la no discriminación en el trato de la inversión. Se habían explorado varios otros aspectos referentes a las interrelaciones entre no discriminación y política de competencia:

- Ante todo, se había sugerido que la discriminación podía entenderse de dos maneras: la observancia discriminatoria de la ley o la ley que permitía aplicar prácticas discriminatorias. En este contexto, se había planteado la cuestión de si todas las leyes sobre competencia debían responder a los mismos criterios de fondo. Sin embargo, varios delegados habían señalado que probablemente ésta no era la interpretación correcta en este debate. En cambio, era importante poner de relieve que los principios de no discriminación eran fundamentalmente compatibles con los objetivos sustantivos de la política de competencia y los reforzaban, en el sentido de que, en la política de competencia, la idea era proteger el proceso competitivo más que a los distintos competidores. Además, los principios de no discriminación no implicaban una obligación de obtener resultados concretos en materia de acceso a los mercados.
- Se había dicho que, junto con los principios de no discriminación, era importante tener en cuenta los principios de competencia reflejados en el AGCS y en el Acuerdo sobre los ADPIC.
- En cuanto a la cuestión de si la aplicación de los principios de trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia respecto de la política de competencia requería, en el contexto internacional, el compromiso de los países de promulgar una ley sobre competencia, de armonizar sus leyes o de adoptar normas mínimas o enfoques comunes, se habían formulado dos conjuntos distintos de consideraciones: en primer lugar, algunas delegaciones habían opinado que la ley sobre competencia únicamente era un instrumento y que los compromisos en materia de competencia

-fueran lo que fueran- podían cumplirse de otras maneras y no sólo aplicando una ley general sobre competencia, por ejemplo, mediante reglamentaciones sectoriales, cuando conviniera, y/o mediante un alto grado de apertura de los mercados. En respuesta, algunos otros delegados habían puesto de relieve que, incluso si esto fuera cierto, una ley general sobre competencia presentaría claras ventajas, que no debían dejarse de lado a la ligera.

- Un segundo amplio conjunto de respuestas se había referido a las ventajas de la armonización de las leyes sobre competencia en sí misma. Algunos delegados consideraban que la armonización o, por lo menos, un compromiso respecto de principios comunes, aumentaría la pertinencia de los principios de la OMC para la política de competencia en el contexto multilateral. Otros aconsejaban precaución: al adoptar principios de la OMC, debía tenerse en cuenta no sólo que éstos tenían que adaptarse a la política de competencia sino también que las políticas de competencia y las leyes correspondientes debían ser flexibles y debían tomar en consideración el entorno económico, social y político de los países en que deberían aplicarse. Algunos ejemplos concretos de factores que debían tenerse en cuenta eran las diferencias en la fase de desarrollo económico, las tradiciones culturales, los recursos y la capacidad institucional. En resumen, la flexibilidad era realmente una cuestión de contenido y no sólo de oportunidad; se trataba de saber cuál era el instrumento más apropiado dado el entorno del país.
- Se había planteado también la cuestión de si podía favorecerse la compatibilidad de la legislación sobre competencia con los principios de la OMC aplicando esos principios no sólo a las prácticas privadas sino también a las reglamentaciones oficiales que impedían la competencia. Según algunos delegados, esto podía abarcar las reglamentaciones nacionales y los acuerdos internacionales que tenían los mismos efectos.

42. El Presidente dijo que se habían formulado también numerosas propuestas sobre la labor futura acerca de esta cuestión, que quizá conviniera examinar en una fase posterior, y que esperaba con interés los nuevos debates sobre este tema que tendrían lugar en la próxima reunión del Grupo.

## **II. ENFOQUES PARA PROMOVER LA COOPERACIÓN Y LA COMUNICACIÓN ENTRE LOS MIEMBROS, INCLUSO EN EL ÁMBITO DE LA COOPERACIÓN TÉCNICA**

43. Los representantes de los Estados Unidos, el Japón, Corea y Australia presentaron sus contribuciones escritas relativas a este punto del orden del día (documentos WT/WGTCP/W/116, 121, 124 y 125, respectivamente). Además, los representantes del Brasil; el Perú; Rumania; Egipto; la Comunidad Europea y sus Estados miembros; la India; y Hong Kong, China, formularon declaraciones o preguntas sobre este tema, y los observadores de la OCDE, el Banco Mundial y la UNCTAD proporcionaron información sobre las actividades de sus organizaciones en este campo.

44. El representante de los Estados Unidos, al presentar el documento WT/WGTCP/W/116, describió en sus líneas generales la experiencia de su país en lo relativo a la cooperación entre las autoridades responsables de la protección de la competencia, así como entre las encargadas de las cuestiones comerciales. La supresión de obstáculos al comercio había conducido a una mayor mundialización, lo que había creado a su vez una mayor necesidad de cooperación y comunicación entre los Miembros de la OMC, tanto en lo que se refería a la competencia como en lo tocante al comercio. Eran muchas las razones que los organismos encargados de las cuestiones de competencia tenían para cooperar, y entre ellas se contaba el fomento de una cultura de la competencia, el desarrollo de instituciones, la convergencia en materia de procedimiento y en las cuestiones de fondo,



y el propósito de contribuir a que la observancia de las normas se asegurase de manera más eficaz y eficiente. Los Estados Unidos tenían mucha experiencia en la cooperación bilateral, y tal cooperación había adoptado diversas formas. La forma más simple de cooperación bilateral consistía en compartir, de manera *ad hoc*, información de carácter público. Esto permitía cooperar sin necesidad de un acuerdo formal. Por ejemplo, tanto la Comisión Federal de Comercio como el Departamento de Justicia habían respondido frecuentemente a solicitudes de las autoridades de defensa de la competencia de otros países, referentes a una variedad de cuestiones administrativas, de procedimiento y de política. Otra forma de cooperación bilateral consistía en el suministro de asistencia técnica. Especialistas en competencia de los Estados Unidos habían proporcionado asistencia a distintos países en cuestiones que abarcaban desde la redacción de nuevas leyes y enmiendas hasta el análisis de casos concretos, y habían efectuando misiones tanto de corta como de larga duración. Tal cooperación había demostrado ser muy útil también para los Estados Unidos, ya que los especialistas en cuestiones antimonopolio habían adquirido una mayor sensibilidad a las condiciones y problemas de los diferentes países.

45. Otra modalidad de cooperación bilateral entrañaba la concertación de acuerdos oficiales de cooperación. Los Estados Unidos habían firmado acuerdos bilaterales de cooperación con Australia, el Canadá, la Comunidad Europea, Alemania y, más recientemente, Israel. Tales acuerdos tenían una doble motivación y función: aumentar el nivel de cooperación *per se*, y evitar conflictos. Los acuerdos tenían varios tipos de disposiciones comunes; comprendían la notificación al organismo de competencia extranjero de las medidas adoptadas por las autoridades de competencia de los Estados Unidos que tuviesen importancia para aquél, el suministro de información, la coordinación de investigaciones realizadas por ambas autoridades, y consultas sobre diversas cuestiones. Las disposiciones de cooperación de estos acuerdos bilaterales se habían invocado en muchos casos, especialmente de fusión de empresas. No obstante, existían límites a la cooperación mediante acuerdos bilaterales. Una limitación importante procedía de la necesidad de proteger la información confidencial; por ejemplo, la presentada por las partes en el marco de un procedimiento de examen de una fusión. En algunos casos, las partes habían facilitado la cooperación entre los dos organismos de competencia al renunciar al derecho a la confidencialidad, porque reconocían que al facilitarla favorecían sus propios intereses.

46. La cortesía positiva era otro instrumento para promover la cooperación, que se había incorporado ya a los acuerdos de cooperación concertados por los Estados Unidos con el Canadá, Israel y la Comunidad Europea. En pocas palabras, las disposiciones de cortesía positiva se aplicaban cuando el organismo de defensa de la competencia del país A llegaba a la conclusión de que existían razones suficientes para creer que determinadas prácticas anticompetitivas, causantes de daño, constituían también una violación de las normas de competencia de otro país, B. En este caso, ese organismo pediría a su homólogo del país B que emprendiese una investigación de tales prácticas y adoptase las medidas que fuesen apropiadas. Una importante ventaja de las disposiciones de "cortesía positiva", consistía en que proporcionaban acceso a elementos de prueba disponibles en otras jurisdicciones. La cortesía positiva también permitía reducir al mínimo las tensiones relacionadas con las medidas encaminadas a asegurar la observancia de las normas. El acuerdo de cooperación concertado en 1998 entre los Estados Unidos y la Comunidad Europea había llevado un paso más adelante las disposiciones de cortesía positiva al introducir una presunción de que se remitirían ciertos tipos de asuntos. No obstante, los acuerdos de cooperación con disposiciones de cortesía internacional dejaban establecido con gran claridad que el organismo que remitía un asunto conservaba el derecho de actuar unilateralmente según resultara apropiado. La cortesía internacional constituía un instrumento útil, en especial en situaciones en las que los organismos responsables de la protección de la competencia habían desarrollado una relación de confianza mutua, y era importante que los organismos a los que se remitiese el examen de prácticas anticompetitivas aplicaran de manera efectiva principios tales como el de trato nacional, y dispusieran de facultades suficientes para la investigación y la adopción de medidas correctivas, y de un grado suficiente de independencia.

47. Además de contener disposiciones relativas a la cortesía positiva, algunos acuerdos de cooperación concertados por los Estados Unidos permitían compartir información confidencial. Entre éstos se encontraban los tratados de asistencia jurídica mutua, o TAJM, y los acuerdos concertados en el marco de la Ley de Asistencia Internacional para la Aplicación de la Legislación Antimonopolística. Los TAJM se aplicaban en las investigaciones de naturaleza penal, y existían ya alrededor de 20 de tales acuerdos. Por lo que se refería a los acuerdos del segundo tipo, que permitirían tanto compartir información confidencial como reunir conjuntamente elementos de prueba, el primero de ellos debía establecerse próximamente con Australia. En respuesta a una observación formulada por el delegado de Corea, el representante de los Estados Unidos dijo que no tenía conocimiento de ningún caso en el que los países hubiesen utilizado incorrectamente información confidencial obtenida de otro país en virtud de un acuerdo de cooperación bilateral.

48. En respuesta a varias observaciones, otro representante de los Estados Unidos destacó que no se necesitaban normas legales para activar los tipos de cooperación que característicamente tenían lugar entre las autoridades de defensa de la competencia. Por ejemplo, cuando un organismo comenzaba a realizar investigaciones, advertía que tenía interés en consultar a otros organismos, más maduros, con respecto a los aspectos técnicos de las mismas, con el fin de averiguar si existían precedentes en cuanto a la práctica de que se trataba, cuál era la gravedad de los obstáculos que se oponían a la incorporación a la rama de producción correspondiente, etc.

49. El representante de los Estados Unidos añadió que, además de concertar tratados de cooperación bilateral, los Estados Unidos también desarrollaban actividades de cooperación en diversos foros multilaterales. Estos foros eran útiles, ya que proporcionaban a los funcionarios superiores, tanto de la esfera comercial como de los organismos antimonopolio, una oportunidad de cambiar ideas y comprender los principios y los enfoques analíticos de los demás. Ejemplos pertinentes de esta cooperación multilateral comprendían la participación en el Comité de Legislación y Política de la Competencia de la OCDE, y en reuniones celebradas en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y del APEC, así como por este Grupo.

50. Por lo que se refería a la cooperación entre las autoridades comerciales, el orador declaró que los organismos de esta esfera estaban interesados en alentar el desarrollo y aplicación de políticas correctas en materia de competencia como medio de facilitar el comercio internacional de bienes y servicios. Los aspectos que podían preocuparles comprendían la conducta anticompetitiva de las empresas en los mercados extranjeros, además de las estructuras anticompetitivas de los mercados fomentadas por la acción o la inacción de los gobiernos. Típicas prácticas anticompetitivas que afectaban desfavorablemente al comercio exterior eran las restricciones verticales y los cárteles. Evidentemente, no todos los problemas de acceso a los mercados podían atribuirse a la existencia de prácticas privadas anticompetitivas, o de estructuras reglamentarias anticompetitivas. No obstante, allí donde existían antecedentes de tales conductas o estructuras, la cooperación con las autoridades extranjeras de defensa de la competencia podía ser muy fructuosa.

51. El representante del Japón, al presentar el documento WG/WGTCP/W/121, dijo que algunos países miembros de la OCDE tenían amplia experiencia en la cooperación encaminada a asegurar la observancia de las leyes sobre competencia. Los principales elementos de los acuerdos de cooperación internacional en materia de competencia podían describirse del modo siguiente: el primer elemento era la notificación; el segundo, la consulta bilateral, y el tercero, la consulta multilateral, a menudo en el marco de comités especializados. Por lo que se refería a la cooperación bilateral, dijo que el Japón estaba celebrando negociaciones con los Estados Unidos con miras a concertar un acuerdo de cooperación. Además, el Japón había mantenido reuniones bilaterales con varios países, entre ellos los Estados Unidos, Corea y el Canadá, así como con la Comunidad Europea, con el propósito de cambiar impresiones acerca de cuestiones relacionadas con la legislación de competencia y la política correspondiente. En tales reuniones no se trataban problemas

comerciales concretos, pero las mismas servían para mejorar la comprensión de la legislación y política de competencia de los principales interlocutores comerciales del Japón. La cooperación bilateral tomaba asimismo la forma de asistencia técnica, y el Japón había estado muy activo en este campo. La cooperación multilateral sobre cuestiones de competencia, mediante conversaciones celebradas en el marco de la OMC, la OCDE, la UNCTAD y el APEC, también había demostrado ser muy útil. Otro importante elemento de cooperación era el constituido por las observaciones de los interesados relativas a la legislación sobre la competencia. Por ejemplo, antes de que se publicaran en diciembre de 1998, las directrices del Japón relativas a las fusiones y adquisiciones de empresas, esas directrices se habían dado a publicidad en forma de proyecto en el mes de junio de ese año, con el fin de recibir observaciones de las partes interesadas, nacionales y extranjeras. A su vez, el Japón formuló observaciones sobre el proyecto de directrices relativas a la observancia de las disposiciones antimonopolio en las actividades internacionales, preparado por los Estados Unidos en 1995.

52. El representante de Corea, al presentar el documento WG/WGTCP/W/124, dijo que la contribución de su país se refería a las ventajas y limitaciones de los enfoques bilaterales, regionales y multilaterales de la política de competencia. Aunque en el documento de Corea se sostenía que era preferible el enfoque multilateral, no se proponía que la cooperación multilateral absorbiese o reemplazase todos los sistemas bilaterales y regionales de cooperación. Se afirmaba, por el contrario, que los tres enfoques podían y debían desarrollarse de manera mutuamente complementaria y reforzarse recíprocamente.

53. Su delegación estimaba que la cooperación bilateral era la forma más común de cooperación internacional en materia de política de competencia. En su mayor parte, ésta tenía lugar mediante mecanismos formales o informales de consulta, así como por medio de intercambios de información entre las autoridades responsables de la protección de la competencia. Este tipo de cooperación era de más fácil desarrollo entre países económicamente interdependientes y que hubiesen alcanzado un nivel similar en cuanto a las garantías de observancia de las leyes sobre la materia. Corea mantenía regularmente un diálogo sobre política con las autoridades de competencia de varios de sus principales interlocutores comerciales, entre ellos los Estados Unidos, Francia y el Japón. Los acuerdos de cooperación eran otra forma de cooperación bilateral, que permitía una mayor coordinación de los asuntos relativos a la competencia entre dos países, reduciéndose la posibilidad de tensiones. Un inconveniente de los acuerdos bilaterales era que podían dar lugar a abusos, ya que ciertos países podían utilizar tales acuerdos para obtener elementos de prueba e información sobre empresas y gobiernos extranjeros, a fin de aplicar su legislación sobre la competencia extraterritorialmente. En respuesta a preguntas de los Estados Unidos y Egipto, el delegado de Corea dijo que la mención de este problema no se basaba en una experiencia real, y que el mismo no representaba un aspecto general del funcionamiento de los acuerdos de cooperación bilateral. No obstante, era importante tenerlo presente en la labor de análisis.

54. Aunque la cortesía positiva constituyera un instrumento que facilitaba la cooperación internacional en la aplicación de las leyes de competencia, tenía ciertas limitaciones intrínsecas. Existía un riesgo de inacción, ya que incumbía al país que recibía la solicitud decidir si iniciaba o no una investigación antimonopolio en interés del país reclamante. Dificilmente cabía esperar que el país al que se hubiese dirigido una solicitud hiciese observar su legislación de competencia a expensas de su propio sector de producción nacional y principalmente para beneficio del país reclamante. También limitaba la eficacia de la cortesía internacional las diferencias entre las legislaciones sobre competencia, en lo que se refería a su alcance y aplicación.

55. La cooperación regional proporcionaba un foro para los debates y abría el camino para el suministro de asistencia técnica. En los últimos años Corea había acumulado experiencia en ese tipo de cooperación regional y, desde 1996, había venido desarrollando todos los años el "Programa de formación internacional sobre políticas de competencia" destinado a los países en desarrollo. En algunos casos, las actividades de cooperación se habían convertido en esfuerzos por introducir leyes y

políticas sobre competencia en los marcos que regían el comercio intrarregional. Así, en armonía con el Plan de Acción Colectivo, los miembros del APEC habían emprendido recientemente estudios sobre las leyes y políticas de competencia y estaban ahora trabajando en un amplio conjunto de principios en materia de competencia. Además, muchos acuerdos comerciales regionales, tales como el de la Unión Europea, el Acuerdo de Australia-Nueva Zelandia por el que se estrechaban las relaciones económicas (ANZCERTA) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se ocupaban, en medidas diversas, de la armonización de las políticas de competencia. El grado de armonización era función del nivel de integración económica. Por ejemplo, la UE había establecido un órgano supranacional para aplicar las correspondientes disposiciones sobre competencia en el marco del Tratado de Roma. El TLCAN, en cambio, no establecía normas comunes sobre política de competencia, sino que exigía simplemente a las partes que adoptasen o mantuviesen medidas que proscribieran las prácticas empresariales anticompetitivas y adoptaran medidas apropiadas al respecto. Un alto nivel de integración económica había conducido a la Unión Europea y a ANZCERTA a suprimir las leyes antidumping en el comercio regional, mientras que el TLCAN, cuya integración económica era menor, seguía manteniendo las leyes antidumping. Si bien advertía los importantes beneficios que podía aportar esa cooperación regional, el orador expresó también la inquietud de que podía tener efectos de desviación.

56. Con respecto a la cooperación multilateral en los asuntos relativos a la competencia, el representante de Corea recordó que varios decenios atrás, en relación con el capítulo V de la Carta de La Habana de 1948, se habían iniciado conversaciones para la concertación de un acuerdo multilateral sobre política de competencia. En diversos foros internacionales, entre ellos la OCDE y la UNCTAD, se había explorado la manera de hacer frente a las prácticas anticompetitivas a través de las fronteras. Tanto la OCDE como la UNCTAD habían formulado recomendaciones y directrices no vinculantes a las que podían adherirse voluntariamente los países miembros. Pero esto era todo lo que podían hacer. En cambio, la OMC estaba dotada de normas jurídicamente vinculantes y de un sistema eficaz de solución de diferencias y tenía larga experiencia en negociaciones multilaterales en las que se llegaba a un equilibrio entre los intereses de los países desarrollados y los países en desarrollo. Por consiguiente, a juicio de la delegación de Corea, la OMC era el foro más apropiado para que se entablasen conversaciones sobre normas multilaterales de competencia.

57. Las disposiciones de los Acuerdos de la OMC relacionadas con la competencia eran insuficientes para hacer frente a toda la gama de problemas que se planteaban en esa esfera, incluidas las prácticas anticompetitivas privadas. El caso Kodak-Fuji había mostrado muy claramente que la OMC no disponía de instrumentos suficientes. Por ello, era menester reforzar el régimen de la Organización mediante la incorporación de normas relativas a la competencia. El modelo ideal para un código de competencia internacional contendría disposiciones sobre una autoridad supranacional en materia de competencia, así como normas unificadas, tanto de fondo como de procedimiento. Un modelo que se aproximaba a esta forma ideal era el Código de Múnich de 1993, que había propuesto el Grupo de Trabajo sobre el Código Antimonopolio Internacional. No obstante, un acuerdo como el de los ADPIC podría considerarse una opción más práctica. Con ese tipo de acuerdo, todos los Miembros deberían comprometerse a incorporar normas de fondo sobre la competencia en su legislación interna, y a establecer órganos administrativos y judiciales independientes para supervisar la aplicación del acuerdo y garantizar una mayor uniformidad en la interpretación del mismo. Los procedimientos de solución de diferencias de la OMC podrían utilizarse como mecanismo apropiado para tratar las violaciones de las normas de fondo. Este enfoque no presupondría la existencia de legislaciones nacionales sobre la competencia. Todo lo que se exigiría sería la incorporación de disposiciones relativas a la competencia en el ordenamiento jurídico de los distintos países; en realidad, la ausencia de tales disposiciones anteriores podría hacer más fácil esta incorporación.

58. La representante de Australia, al presentar el documento WG/WGTCP/W/125, dijo que el documento presentado por su delegación se refería a las experiencias de su país en relación con este punto del orden del día. A juicio de su delegación, la eficacia de la asistencia técnica estaba

relacionada con la fase de desarrollo de la legislación sobre competencia en el país que la recibía. Por ejemplo, la formación local en el país extranjero parecía ser más eficaz cuando ese país tenía ya establecida una legislación y estaba realizando investigaciones activamente. Antes de esa fase, en el caso de los países que aún se hallaban en la etapa exploratoria, parecía ser más eficaz invitar a funcionarios a Australia para que observasen directamente las estructuras legislativas y reglamentarias. Los programas que agrupaban delegados de países diferentes tendían a ser muy fructuosos en lo que se refería al intercambio de información y experiencias, y ayudaban a constituir redes de especialistas. Las delegaciones poco numerosas debían preferirse a las más grandes, ya que facilitaban un aprendizaje interactivo.

59. El observador de la OCDE reseñó las actividades de su organización en el suministro de asistencia técnica a países que no eran miembros de la misma. Hasta el fin de 1998, la OCDE había realizado más de 90 actividades de "extensión" o participado en ellas. La mayoría de éstas habían sido organizadas y dirigidas por la propia OCDE. Los programas restantes habían sido actividades conjuntas, típicamente con el Banco Mundial, con un país determinado, como Corea, o con un organismo de defensa de la competencia, como la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos. En otros casos, la OCDE había enviado expertos para participar en actividades tales como conferencias del APEC, y sesiones de capacitación organizadas por la Comisión de Comercio Leal del Japón. Para 1999 se habían proyectado 17 programas. Además, la OCDE había suministrado asistencia técnica a países no miembros mediante la elaboración de comentarios de proyectos de leyes sobre la competencia. A ésta habían seguido, a menudo, seminarios de estudio de casos. Característicamente, nuevos funcionarios encargados de las cuestiones de competencia presentaban determinados casos, y un grupo de encargados de vigilar la observancia de las normas en distintos países de la OCDE, que contaban con gran experiencia, examinaban cómo se podía analizarlos mejor. Tales seminarios demostraron ser uno de los modos más eficaces de transmitir las mejores prácticas en materia de competencia. Estas prácticas también se difundían mediante publicaciones. La más reciente era un documento preparado conjuntamente con el Banco Mundial sobre el marco para la aplicación de la legislación sobre competencia.

60. Al comentar varias observaciones formuladas por ciertas delegaciones, el orador añadió que la asistencia técnica regional tenía un efecto de retroalimentación sobre la cooperación en ese ámbito. Gracias a los seminarios regionales, los funcionarios encargados de asegurar la observancia de las normas en un país tenían oportunidad de conocer a sus homólogos de países vecinos, podía crearse una relación de confianza recíproca, etc. Así pues, a partir de los seminarios regionales podían constituirse redes de tales funcionarios. Las estrechas relaciones personales se veían reforzadas por el hecho de que los países vecinos tendían a encontrar problemas similares en ese terreno. En respuesta a una pregunta formulada por el delegado de Egipto en cuanto a la disponibilidad de "modelos" para la cooperación en materia de competencia, el orador añadió que la OCDE había publicado dos recomendaciones en este campo, que habían sido y seguían siendo aplicadas por países que negociaban acuerdos bilaterales.

61. El orador señaló a la atención del Grupo de Trabajo la próxima celebración de una conferencia organizada por la OCDE sobre la coherencia entre las políticas comerciales y de competencia. Esa conferencia tendría por objeto extender los debates sobre comercio y competencia a los países en desarrollo, ONG y organizaciones de empresas y de consumidores. La OCDE tenía el propósito de publicar en un sitio de Internet el orden del día de la misma, así como los documentos a ella destinados, para facilitar su difusión. Por último, la OCDE había inaugurado recientemente una publicación periódica, para que sirviese de vehículo que pusiese en conocimiento del público la amplia labor analítica sobre cuestiones de competencia que llevaba a cabo.

62. El observador del Banco Mundial hizo una reseña de los programas de cooperación del Banco sobre las cuestiones de competencia, incluida la asistencia técnica. El primer tipo de asistencia consistía en el asesoramiento técnico. Éste se proporcionaba a países determinados, ya que estaba

vinculado con programas de ajuste estructural. Por ejemplo, durante el último año el Banco Mundial se había dedicado en gran medida a ayudar al Gobierno de Corea, y en particular a la Comisión de Comercio Leal de ese país, a hacer frente a las cuestiones de competencia en el contexto de la crisis económica, con miras a fortalecer la función que la política de competencia podía desempeñar en la recuperación de la economía coreana. El Banco Mundial había desempeñado la misma función en otros países del Asia Oriental, entre ellos Malasia y Tailandia. Además, había proporcionado asistencia técnica mediante la organización de conferencias, seminarios y talleres. El primer curso centralizado sobre la política legislativa en materia de competencia había tenido lugar recientemente en la ciudad de Washington, y habían asistido al mismo alrededor de 45 personas, procedentes de más de 20 países. Otros seminarios y talleres se habían organizado especialmente para las autoridades responsables de la protección de la competencia de países determinados, tales como Argentina y Colombia. Con respecto a las publicaciones, la experiencia del Banco indicaba que los informes sintéticos eran preferibles a las compilaciones de discursos y documentos. En tales informes se destilaban los principales mensajes y lecciones de las conferencias, y los mismos constituían una práctica fuente de consulta para los usuarios. El libro relativo al marco para la aplicación de la legislación sobre competencia constituía un ejemplo de este enfoque, en el que se indicaba cómo podían abordarse ciertas cuestiones, de acuerdo con varias opciones que reflejaban diferentes circunstancias en que podía encontrarse un país. Este libro sería complementado por otros proyectos futuros; por ejemplo, un libro que escribirían antiguos funcionarios y en el que expondrían sus experiencias en la aplicación de la legislación sobre competencia, en particular en economías en desarrollo y en mercados incipientes.

63. Al desarrollar sus actividades de cooperación en el campo de la política de competencia, el Banco Mundial había puesto creciente empeño en promover la participación del sector privado. Así, el Banco se estaba esforzando por conseguir que ese sector participase en conferencias, seminarios y talleres, así como en el suministro de asesoramiento técnico. El Brasil proporcionaba un buen ejemplo de estos esfuerzos. La asociación de consumidores de ese país había participado muy activamente en las conferencias del Banco. Existía cierto número de problemas con que se enfrentaba el Banco Mundial en relación con la asistencia técnica suministrada. El Banco debía recobrar los costos de ese suministro, pero los países no estaban dispuestos a tomar fondos en préstamo con ese fin. Por ello, la asistencia técnica se financiaba a menudo indirectamente como un apéndice de los préstamos destinados a reformas estructurales. Esto planteaba un problema, porque los funcionarios encargados de las cuestiones de competencia no estaban en la mesa de negociaciones, por lo cual el programa de este apéndice no reflejaba necesariamente su mandato y sus responsabilidades particulares. Otro problema era el relacionado con la insuficiencia de los fondos, y el orador instó a los funcionarios que actuaban en el campo de la competencia en los países más adelantados a reforzar sus recursos destinados a la asistencia técnica.

64. El observador de la UNCTAD se refirió a los trabajos preparatorios de la próxima reunión del Grupo Intergubernamental de Expertos en derecho y política de la competencia (GIE), a los trabajos preparatorios de la UNCTAD X y al suministro de asistencia técnica. Señaló que en la próxima reunión del GIE, este órgano se encargaría también de los trabajos preparatorios de la cuarta conferencia de las Naciones Unidas, que había de examinar el Conjunto de principios y normas de esa organización sobre las prácticas comerciales restrictivas, prevista para el mes de septiembre del año próximo. Además, la labor que había de realizar el GIE comprendía el examen de estudios realizados por la secretaría de la UNCTAD, la celebración de consultas sobre importantes aspectos del derecho y la política de competencia, y el examen de la Ley Tipo y el Manual sobre la legislación de competencia. Uno de los citados estudios se centraba en la experiencia adquirida hasta el momento en la cooperación internacional sobre cuestiones relativas a la competencia. Otro representante de la UNCTAD suministró detalles de ese estudio. En respuesta a una pregunta formulada por el delegado de Egipto, el representante de la UNCTAD indicó que, aunque en el estudio no se proponían modelos *per se*, se hacía un amplio análisis de los acuerdos de cooperación, bilaterales o de otro tipo, incluidos aquéllos concertados como resultado de acuerdos comerciales, como los de libre comercio,

las uniones aduaneras y los mercados comunes. Otro informe preliminar se refería a la manera en que la política de competencia enfocaba el ejercicio de los derechos de propiedad intelectual. El segundo campo del examen del GIE era el de las consultas, que comprendía: a) la relación entre las autoridades encargadas de las cuestiones de competencia y los organismos reglamentarios correspondientes, especialmente con respecto a los procesos de privatización y supresión de monopolios; b) los controles de las fusiones internacionales, en particular cuando tenían repercusiones en los países en desarrollo; y c) la creación de una cultura de la competencia. Dado que la Ley Tipo y el Manual se actualizaban constantemente, el examen del GIE versaría sobre las actualizaciones más recientes.

65. En el marco de los trabajos preparatorios de la UNCTAD X, la UNCTAD proyectaba organizar un seminario a fines de junio de 1999 con el propósito de analizar cuestiones de la política de competencia relacionadas con el desarrollo. Entre las cuestiones concretas que habían de abordarse en ese seminario se contaba la situación con que se enfrentaban actualmente los países en desarrollo con respecto a la competencia en los mercados mundiales, los desafíos y oportunidades que entrañaba la promoción de una cultura de la competencia, y la creación de condiciones de igualdad en los mercados en desarrollo, así como medidas apropiadas para atender a las necesidades concretas de esos países. Este seminario previo a la UNCTAD X serviría de base para una mayor reflexión y debate sobre el programa que había de adoptarse en esa Conferencia. En la UNCTAD IX se había exhortado a la UNCTAD a realizar un esfuerzo especial para África y, en armonía con ese mandato, se habían organizado varios seminarios sobre política de competencia en esa región. Otros programas se encontraban en la fase de planificación y entrañaban la cooperación con instituciones tales como la OCDE y el Banco Mundial. La UNCTAD había recibido regularmente muchas solicitudes nacionales de asistencia técnica. En algunos casos, se le había pedido que ayudase a los países en los procesos de redacción y adopción de legislación sobre la competencia. El orador coincidía con la opinión de que la cooperación mediante actividades formativas y de capacitación no debía limitarse a la asistencia a las autoridades nacionales de defensa de la competencia; paralelamente, se necesitaban esfuerzos más amplios para ayudar a esas autoridades a informar a todo el público, incluidas las organizaciones de consumidores y las empresas, de las ventajas de la política de protección de la competencia.

66. El representante del Brasil dijo que la cooperación sobre cuestiones de competencia debía tener esencialmente un propósito formativo, en lugar de ser impulsada por un programa orientado a resultados inmediatos. A pesar de sus efectos positivos sobre el bienestar de la población, la política de competencia no era promovida por sectores importantes de aquélla. Como resultado de ello, el mundo no obtenía resultados óptimos en la esfera de esa política. Este "fallo político del mercado" podría remediarse mediante una labor de formación que hiciera conocer al público las ventajas de esa política. La cooperación multilateral podría ser útil a este respecto. Además, en la aplicación de una política de competencia la capacitación aportaba economías importantes, por lo que la cooperación multilateral sería muy útil, especialmente para los países que hubieran instaurado recientemente regímenes en la materia. La naturaleza de la cooperación en asuntos de competencia tendía a variar con el grado de desarrollo institucional. Tal cooperación parecía seguir una pauta constituida por tres fases. En una fase muy temprana, la cooperación se centraba en el suministro de asistencia técnica. Las observaciones formuladas a este respecto por el delegado de Australia eran muy instructivas. En una segunda fase, quizás intermedia, la cooperación podía adoptar la forma de acuerdos relativamente simples que no exigían el intercambio de información confidencial. En una fase más avanzada, la cooperación podía tener lugar mediante acuerdos complejos y perfeccionados, que incluían disposiciones sobre el intercambio de ese tipo de información. Sería útil disponer de alguna clase de normas internacionales para los acuerdos de cooperación, o notificaciones tipo para el control de fusiones. El Brasil había aprovechado plenamente la asistencia técnica multilateral suministrada por intermedio del Banco Mundial y de la OCDE. También había estado muy activo en el campo de la cooperación bilateral. Se había concertado un acuerdo bilateral con la Argentina. Además, el organismo de defensa de la competencia del Brasil estaba elaborando, junto con el

organismo homólogo de la Argentina, directrices para el trámite de los asuntos, lo que indicaba la inteligencia a que se había llegado con respecto a ciertas cuestiones.

67. El representante del Perú dijo que era muy importante estimular los debates sobre la cooperación internacional en la política de competencia, ya que ello ayudaría a identificar campos e instrumentos concretos para hacer contribuciones positivas encaminadas a ayudar a los Miembros a vigilar más eficazmente la observancia de su legislación en esa esfera. Cabía formular dos observaciones. En primer lugar, las experiencias recientes del Perú en la aplicación de la política de competencia indicaban que era menester desarrollar mecanismos, tanto regionales como mundiales, para la cooperación y la comunicación con otros organismos de defensa de la competencia. La concepción de los mecanismos futuros de cooperación internacional debía orientarse a la atención de cuatro necesidades concretas: i) la asistencia técnica a los Miembros, especialmente los que aún carecían de sistemas de defensa de la competencia establecidos, o en los que éstos se encontrasen en sus fases iniciales; ii) el fomento de una cultura de la competencia, habida cuenta del hecho de que los organismos y legislaciones nacionales en materia de competencia eran necesarios pero no suficientes para cumplir este objetivo; iii) la identificación de campos prioritarios en los que la acción de los organismos de defensa de la competencia podía ser más eficaz; y iv) la difusión de información sobre las prácticas más apropiadas en la aplicación de la política de competencia, incluido lo relativo a la transparencia institucional. Algunas de estas ideas se habían reflejado ya en una Declaración de Principios publicada en octubre de 1998 por los países participantes en el Área de Libre Comercio de las Américas. La adopción generalizada de mecanismos concretos de cooperación, tales como el basado en la cortesía positiva, o la recomendación de la OCDE sobre los cárteles intrínsecamente nocivos, podía requerir algunos esfuerzos previos de armonización. Esto era así porque los cárteles, por ejemplo, podían ser tratados con arreglo a una norma autónoma o mediante la aplicación del criterio del carácter razonable, según fuera la jurisdicción. Estas diferencias de enfoque podían no ser siempre atribuibles a situaciones consideradas como excepciones, tales como los cárteles de exportación o las agrupaciones de pequeños productores.

68. El representante de Rumania dijo que, desde el punto de vista del comercio, el propósito de la cooperación en materia de competencia era garantizar que las ventajas comerciales resultantes de la supresión de los obstáculos arancelarios y no arancelarios no fuesen adversamente afectadas por prácticas anticompetitivas. Evidentemente, el objetivo final de la cooperación en este campo seguía siendo el fomento y la protección del bienestar público en general y de los intereses de los consumidores en particular. La cooperación podría concretarse en los siguientes pasos: i) el establecimiento de estructuras que favorecieran el intercambio internacional de información; ii) el establecimiento de procedimientos de consulta; y iii) la difusión de experiencias entre aquellos que se dedicaban a mejorar la aplicación de la política de competencia. La cooperación también podía prever otros instrumentos, tales como el de la cortesía positiva, o los sistemas bilaterales de notificación. La legislación de competencia de Rumania había entrado en vigor dos años atrás. La elaboración de la propia ley había sido el primer paso en la aplicación de la política de competencia y ciertamente no había sido el más difícil. Gracias a la asistencia técnica y al intercambio de información facilitados por varios organismos extranjeros de defensa de la competencia y organizaciones internacionales, se habían ido instaurando prácticas adecuadas en esta esfera. Recientemente, Rumania había comenzado a desarrollar una intensa actividad en el control de fusiones, y estimaba que esta tarea podría verse simplificada y acelerada mediante la obtención de información de los países de origen de las empresas que deseaban fusionarse. La creciente mundialización de la economía y el proceso de regionalización constituían las fuerzas impulsoras del examen y desarrollo de mecanismos de cooperación regional y multilateral.

69. El representante de Egipto dijo que para aplicar con éxito la política de competencia era de importancia crucial hacer comprender al sector privado las ventajas que la competencia ofrecía. La noción de competencia no era tan apreciada, y por lo general algunos componentes del sector privado se resistían a apoyar una política en esa esfera, ya fuese porque ellos mismos se beneficiaban de



prácticas anticompetitivas, o porque no estaban plenamente convencidos de las ventajas que aportaría. Merecía destacarse que el Banco Mundial estaba ampliando sus actividades en este sentido. A juicio de la delegación egipcia, la próxima conferencia de la OCDE sobre comercio y competencia era oportuna. El orador también deseaba formular ciertas preguntas relacionadas con las exposiciones efectuadas. En primer lugar, ¿podrían proporcionarse ejemplos del abuso de acuerdos bilaterales de cooperación? Segundo, ¿en qué medida era posible aplicar el concepto de cortesía positiva? Tercero, ¿tendría en realidad la cooperación en la esfera de la competencia a tener lugar sólo entre países con niveles similares de desarrollo económico y niveles similares de experiencia en la aplicación de la legislación sobre la materia? Cuarto, ¿habían realizado organizaciones internacionales tales como el Banco Mundial, la OCDE o la UNCTAD alguna labor en que se hubiesen bosquejado modelos para los acuerdos de cooperación?

70. El representante de la Comunidad Europea recordó que su delegación había expuesto cierto número de ideas para el establecimiento de un marco internacional de normas sobre política de competencia. Este marco propuesto podía estructurarse en torno a tres puntos. En primer lugar, cada Miembro de la OMC se comprometería a adoptar normas sobre competencia de carácter interno. Segundo, tales normas se basarían en principios comunes. Tercero, existirían algunas normas para la cooperación. El orador examinó en su intervención varias cuestiones relativas a este último punto. La primera de ellas se refería a cuál era el mejor enfoque para establecer un marco para las normas internacionales. Existían dos alternativas. Con arreglo al primer enfoque, preferido por muchos en los círculos empresariales, se buscaría la convergencia y sólo posteriormente se contemplaría la cooperación. Con arreglo al segundo planteamiento, la falta de convergencia no demoraría la cooperación; en lugar de ello, el grado de cooperación se adaptaría al grado de convergencia ya logrado. A juicio de su delegación, ambos enfoques podrían aplicarse conjuntamente. En realidad, en un estudio de 1994 encargado por las autoridades de competencia de la Comunidad Europea, se había llegado a la conclusión de que los esfuerzos futuros debían llevarse a cabo en dos frentes. Primero, extendiendo las formas existentes de cooperación bilateral, y segundo, desarrollando un marco multilateral para las normas de competencia. Esto mostraba bien el carácter complementario de los enfoques bilateral y multilateral de la cooperación. Las limitaciones de la cooperación bilateral no debían minimizarse. Por ejemplo, varios Miembros habían reconocido que los acuerdos bilaterales tendían a concertarse entre países que tenían los mismos puntos de vista en materia de política de competencia. Esto significaba que quedaban fuera del proceso un número considerable de naciones. Además, los acuerdos bilaterales no eran apropiados para hacer frente a los retos de la mundialización, ya que con ellos sólo se hacían progresos caso por caso. Si habían de aprovecharse plenamente las ventajas de la mundialización de la economía, el enfoque de la cooperación debía ser más amplio.

71. Una segunda cuestión consistía en determinar cuáles eran los instrumentos de cooperación bilateral que podían utilizarse en un contexto multinacional, en particular en el de la OMC. Evidentemente, existían muchas enseñanzas extraídas de la cooperación bilateral que podían tomarse como material de referencia. Por ejemplo, la recomendación de 1995 de la OCDE sobre los cárteles intrínsecamente nocivos, podía ser una útil fuente de inspiración. La experiencia bilateral también había demostrado la utilidad de intercambiar información, incluso si tal información no tenía carácter confidencial; como la relativa a los calendarios adoptados por diferentes autoridades de defensa de la competencia al investigar las mismas prácticas por los mismos actores. Si dos autoridades de defensa de la competencia, por ejemplo, estimaban necesario inspeccionar los locales de empresas investigadas, su eficacia aumentaría considerablemente si ambos países lo hiciesen al mismo tiempo. Si una de las dos autoridades actuaba más tarde, los elementos de prueba que deseaba obtener podían haber desaparecido.

72. La cortesía positiva era otro útil instrumento derivado de la cooperación bilateral. No obstante, era importante reconocer que la experiencia en su aplicación era muy limitada. Además, incluso desde el punto de vista conceptual, existían claros límites para su eficacia. Éste no era

apropiado, por ejemplo, para hacer frente a un cártel de exportación. En particular, el país exportador no tendría interés en combatir ese cártel, e incluso si lo hiciera, su legislación podría no permitirle tomar medidas contra él. Dada esta limitación, se había aducido que existían límites para la función que la cortesía positiva podía desempeñar en un acuerdo multilateral en materia de competencia.

73. Una tercera cuestión era la de establecer si existían instrumentos de cooperación bilateral que podían incluirse en un acuerdo bilateral, pero que no se incluirían en un acuerdo multilateral. El intercambio de información confidencial parecía ser uno de tales instrumentos. Ese intercambio funcionaba bien en el marco de los acuerdos bilaterales, porque tales acuerdos daban a las partes la oportunidad de establecer una relación de confianza recíproca. No obstante, este grado de confianza podía no extenderse a partes ajenas al acuerdo, lo que parecía indicar que en un contexto multilateral una norma sobre intercambio de información confidencial no era viable.

74. El representante de la India dijo que, incluso en un nivel básico, la cooperación bilateral sobre cuestiones de competencia ayudaba a aumentar los conocimientos de las autoridades nacionales y desempeñaba por tanto una importante función formativa. En un nivel más formal, una cooperación bilateral, que abarcara desde solicitudes de asistencia en la obtención de pruebas a una acción conjunta en los casos transfronterizos, podía ser muy útil. Una mayor cooperación también podía contribuir a conformar gradualmente ciertos puntos de vista comunes acerca de las cuestiones de competencia. La cooperación tenía una faceta bilateral, una regional y una multilateral. Cada uno de estos enfoques tenía ciertas ventajas y ciertos inconvenientes intrínsecos. Así pues, a juicio de la delegación de la India, ninguno de estos enfoques era preferible a los demás. Los países tenderían a adoptar uno o más de estos enfoques no exclusivos, de acuerdo con su propia experiencia en la aplicación de las leyes sobre competencia y de su nivel de desarrollo económico.

75. De las exposiciones anteriores se desprendía que la cooperación bilateral tendía a tener lugar entre países con políticas de competencia similares. Dado que esos regímenes estaban estrechamente vinculados con el nivel de desarrollo económico de los países Miembros, ello implicaba que la cooperación bilateral, por lo menos la de carácter formal, tenía lugar principalmente entre países desarrollados. Esto también parecía aplicarse a la cooperación regional. Era importante que el Grupo de Trabajo examinara más detenidamente la manera en que podría fomentarse la cooperación entre países con regímenes de competencia diferentes. Ello haría de la cooperación un instrumento mundial. En realidad, la mayor cooperación con países con regímenes incipientes en materia de política de competencia proporcionaría a éstos valiosos conocimientos. De manera análoga, una mayor comunicación con países que aún carecían de tales regímenes contribuiría mucho a convencerlos de las ventajas de adoptarlos. El Grupo de Trabajo debía centrarse por tanto en este aspecto de la cooperación. Además, contrariamente a lo que habían parecido sostener otros Miembros, la cooperación multilateral sobre asuntos de competencia no tenía por qué basarse en un marco multilateral de normas. A juicio de la delegación de la India, la existencia de normas multilaterales sobre competencia no constituía un requisito previo para el fortalecimiento de la cooperación multilateral.

76. El orador añadió que era imperioso garantizar que la apreciación de las prácticas anticompetitivas estuviese determinada por un objetivo de bienestar mundial, y no de bienestar nacional. Un criterio de bienestar nacional implicaba tratar un comportamiento anticompetitivo en el mercado nacional de manera diferente que uno que tuviese lugar en mercados extranjeros. Ello tendría efectos retrógrados para toda la cuestión de la cooperación. Además, la prioridad en la cooperación internacional debía asignarse al control del comportamiento anticompetitivo de empresas con poder de mercado en el ámbito internacional. La responsabilidad por tal control tendería a incumbir a las grandes economías, dado que las empresas con ese poder de mercado tendían a estar basadas en ellas.

77. El representante de Hong Kong, China, dijo que la cooperación mutua requería una comprensión mutua de las fases diferentes de desarrollo económico y las necesidades diferentes de los demás. También exigía el reconocimiento mutuo y el mutuo respeto de tales diferencias. Dada esta situación, parecía justificarse un enfoque gradual de la cooperación. Este enfoque paso a paso podía dividirse en términos generales en cuatro fases. La primera sería formativa, en la acepción amplia de esta palabra. La segunda comprendería el suministro de formación técnica, a fin de permitir que los regímenes de competencia menos desarrollados se fuesen convirtiendo en sistemas maduros y perfeccionados. La tercera entrañaría la cooperación voluntaria entre las autoridades de defensa de la competencia, en relación, por ejemplo, con el intercambio de información *ad hoc*. La cuarta implicaría la cooperación formal sobre la base de instrumentos jurídicamente vinculantes. Este enfoque gradual reflejaría la realidad y sería el que mejor respondería a las verdaderas necesidades de los distintos Miembros.

78. Sobre la base del debate que había tenido lugar, el Presidente formuló las observaciones siguientes. Parecía haber un problema de terminología. La cooperación sobre cuestiones relativas a la competencia podía definirse de distintos modos. Esto no era de sorprender, sin embargo, ya que las exposiciones sobre este tema habían demostrado que existían innumerables formas de cooperación en materia de competencia, que abarcaban desde las reuniones bilaterales hasta el intercambio de información, la aplicación del principio de la cortesía positiva, etc. Se había hecho una distinción entre la cooperación general relacionada con la legislación sobre competencia, para el desarrollo de las instituciones, y la cooperación orientada a casos concretos. Además, se había distinguido entre la cooperación voluntaria por una parte y, por otra, la cooperación legal, que entrañaría cierta obligación jurídica de cooperar en determinados asuntos. Otra distinción era la que clasificaba la cooperación en bilateral, regional y multilateral. Además, un delegado había ofrecido una formativa básica, seguía con una cooperación mediante asistencia técnica, pasaba a una cooperación voluntaria y concluía con una cooperación basada en instrumentos jurídicos. Se habían comentado también las ventajas e inconvenientes de los diferentes tipos de cooperación, principalmente de la bilateral, la regional y la multilateral. Con respecto a las ventajas de la cooperación, se había sostenido que ésta contribuía a la creación de la capacidad necesaria para hacer frente a los problemas de competencia, y podía ayudar a crear en el público una conciencia favorable a la competencia en los países en que esta conciencia aún no existía. También se había señalado que la cooperación bilateral o regional podía contribuir a la supresión de fricciones comerciales, así como de concepciones erróneas acerca de la aplicación de las políticas de competencia de los interlocutores comerciales. Se habían identificado dos inconvenientes. El primero consistía en que la cooperación informal, fuese a nivel bilateral o regional, era de carácter voluntario. Si el otro país carecía de la voluntad de aportar su contribución -por razones estratégicas o de cualquier otra naturaleza- el proceso se detenía. No obstante, se afirmó que era improbable que se adoptase un comportamiento estratégico en este contexto. Un segundo inconveniente se derivaba del hecho de que, en la medida en que la cooperación tuviese lugar principalmente entre países adelantados, y los países en desarrollo sólo participaran marginalmente en ella, no realizaría todo su potencial. Sin embargo, parecía difícil afirmar nada demasiado definitivo a este respecto. Convendría que el Grupo de Trabajo examinase situaciones en las cuales era necesariamente útil para la cooperación cierto grado de armonía u homogeneidad entre los países, así como casos en los que tales similitudes no se requerían. Los debates habían pasado seguidamente al tema de la cooperación en el plano multilateral. Se había argüido que la cooperación bilateral, regional y multilateral se complementaban entre sí. Por ejemplo, la cooperación multilateral podía subsanar algunos de los inconvenientes de la cooperación bilateral o regional. Además, se había expresado la opinión de que la cooperación multilateral sería, o podría ser, un complemento de las normas multilaterales sobre competencia -fuesen cuales fueren éstas- aunque otros habían opinado que la cooperación multilateral no requería necesariamente la definición de normas multilaterales en la materia. Se habían planteado varias cuestiones que podían ser de interés para el Grupo. La primera de ellas era si sería útil contar con "modelos" o formatos para las actividades de cooperación. Algunos observadores señalaron que en ciertos casos ya se habían emprendido esfuerzos en tal sentido, cuyos resultados estaban a disposición del público. Una segunda cuestión era si se requería

cierta coordinación en el suministro de asistencia técnica, ya que se realizaban muchas actividades diferentes y el riesgo de duplicación era obvio. Una tercera cuestión era si la cooperación en el plano multilateral debía ajustarse a ciertos criterios, y en caso afirmativo, si el propósito básico sería promover el bienestar mundial, y cuál sería la relación entre el concepto de bienestar mundial y los principios de la OMC. Por último, la cuarta era si la cooperación en materia de política de competencia contribuiría a suprimir fricciones o problemas de carácter comercial, o si estas ventajas se circunscribirían a los asuntos relacionados con esa política. Ésta era una cuestión de importancia crucial, habida cuenta del mandato del Grupo de Trabajo.

### **III. CONTRIBUCIÓN DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE LA OMC, INCLUIDA LA PROMOCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

79. Los representantes de Hong Kong, China, y el Japón presentaron contribuciones escritas relacionadas con este punto del orden del día (documento WT/WGTCP/W/118 en el caso de Hong Kong, China, y documentos WT/WGTCP/W/119 y 122 en el del Japón). Además, Hungría, Corea, los Estados Unidos, Noruega, Malasia, la India, el Pakistán, Egipto, la Comunidad Europea y sus Estados miembros, Suiza y la República Dominicana intervinieron en el debate o plantearon preguntas sobre este tema y el observador de la OCDE proporcionó información sobre actividades de su organización relacionadas con el mismo.

80. El representante de Hong Kong, China, al presentar el documento WT/WGTCP/W/118, dijo que la aplicación de ciertas normas de la OMC beneficiaba a los productores que competían con las importaciones, en lugar de promover la competencia y el bienestar de los consumidores. Esto constituía una anomalía, en particular en una economía cada vez más mundializada. A fin de garantizar que las normas de la OMC siguiesen siendo válidas, dignas de crédito y actualizadas, era menester introducir una reforma del sistema de la Organización que fomentase la competencia. El propósito central de esta reforma sería vincular las normas de la OMC con los principios generales de la competencia que exigían mercados abiertos y condiciones no discriminatorias para competir, y promovían el bienestar de los consumidores. Junto con la aplicación del "enfoque de la OMC" por el cual había abogado constantemente su delegación, debía prestarse la debida atención a las limitaciones de origen gubernamental. Mientras las autoridades comerciales restringieran y alterasen la competencia en las actividades de importación y exportación, y las autoridades de defensa de la competencia exceptuaban a los cárteles exportadores de las normas pertinentes, no se lograría la máxima eficiencia económica, ni la política de competencia podría considerarse verdaderamente coherente y no discriminatoria. Además, si se desarrollasen principios o normas en materia de competencia, éstos debían ser lo bastante flexibles para responder a los distintos objetivos, prioridades, normas, procedimientos e instituciones de los regímenes de competencia de los Miembros. Esta diversidad exigía en lugar de una armonización, la adopción de un punto de vista amplio en esta esfera. Un marco de la OMC que impusiera prescripciones estrictas sería perjudicial, no sólo para la satisfacción de las necesidades especiales de desarrollo de los países en desarrollo, sino también para la aplicación de las políticas o normas de competencia, más complejas, de las economías desarrolladas.

81. El representante del Japón, al presentar los documentos WT/WGTCP/W/119 y 122, dijo que uno de los principales objetivos de la OMC era "acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios" para el desarrollo de la economía mundial. En el documento presentado por su delegación se examinaba cómo podría contribuir la política de competencia a ese objetivo, al ayudar a conformar la política comercial. Los puntos de vista de la política de competencia podrían introducirse en los sistemas de reglamentación sectoriales dando participación a los organismos responsables de la protección de la competencia en la formulación de las políticas, y permitiéndoles así abogar en favor de la competencia en el sector correspondiente. Inversamente, las leyes relativas a la competencia carecían de poder para afectar a las medidas restrictivas del comercio que adoptaban directamente los

gobiernos mismos y obstaculizaban la competencia de las empresas extranjeras. El documento centraba su atención en las medidas comerciales anticompetitivas, en particular en medidas correctivas tales como las antidumping, y examinaba la posibilidad de introducir los puntos de vista de la política de competencia en los acuerdos que regían tales medidas. Era importante analizar las medidas antidumping comparándolas con las medidas de salvaguardia. El artículo XIX del GATT establecía normas relativas a las medidas de salvaguardia, como disposiciones de emergencia encaminadas a impedir que un aumento repentino de las importaciones causara un daño grave a una rama de producción nacional. Las medidas de salvaguardia obligaban a proporcionar concesiones compensatorias. En cambio, el artículo VI del GATT (que definía el dumping como la exportación a precios inferiores al valor normal) permitía a los Miembros aplicar medidas antidumping si aquél causaba a la rama de producción nacional un daño importante (lo que constituía un requisito menos estricto), y sin proporcionar concesiones compensatorias. Además, las salvaguardias exigían la observancia de los principios de la OMC que prescriben el trato de la nación más favorecida y la aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas. Las medidas antidumping, por el contrario, eran selectivas, con lo que se apartaban del trato de la nación más favorecida. Tenían, por consiguiente, un mayor efecto de distorsión del comercio que las medidas de salvaguardia. La finalidad original de las medidas antidumping había sido reglamentar lo referente a la "fijación de precios predatorios" en el comercio internacional, como lo hacían las leyes sobre competencia en los mercados internos. En el artículo VI del GATT, no obstante, se restringía la "discriminación de precios" en general, en lugar de reglamentar concretamente lo relativo a la "fijación de precios predatorios" en las transacciones internacionales. Así pues, existía una disparidad entre la redacción de esta disposición y los objetivos originales de las medidas antidumping. Ello significaba que ciertos tipos de conductas en los mercados estaban controladas cuando no debían estarlo. Además, las medidas antidumping tenían graves efectos sobre el comercio. Tales efectos resultaban de esas medidas mismas, pero también podían ser causados por la mera presentación de una reclamación.

82. A juicio del Japón, por tanto, el régimen antidumping planteaba dos problemas: uno era el que planteaban sus principios desde el punto de vista de la competencia, y el otro era el de las graves distorsiones que originaba en el comercio internacional. El abuso de medidas antidumping podía remediarse poniendo en armonía su propósito, reflejado en la redacción del artículo VI, con su función original. En consecuencia, el propósito declarado de las medidas antidumping debía pasar a ser la regulación de lo relativo a la "fijación de precios predatorios", en lugar de lo relativo a la "discriminación de precios en el ámbito internacional". Ese criterio exigiría tener en cuenta lo siguiente. En primer lugar, podría utilizarse el concepto de "costo marginal" o de "costo variable medio" como base para la definición del valor normal. La razón de ello era que, según el criterio Areeda-Turner de la práctica antimonopolista de los Estados Unidos, las ventas a precios inferiores al costo marginal o al costo variable medio parecían indicar una intención predatoria. En segundo lugar, antes de aplicarse las medidas antidumping debía verificarse la probabilidad del éxito futuro de la actividad predatoria. Esto exigiría tener en cuenta en el curso de una investigación antidumping las condiciones de competencia en el mercado interno del país importador. En tercer lugar, cuando se contemplase la aplicación de medidas antidumping, debían examinarse no sólo los intereses de los productores (afectados por el daño a la rama de producción nacional), sino también las ventajas para los consumidores que se derivaban de las importaciones a bajo precio y que se verían limitadas tras la aplicación de tales medidas. En otras palabras, la aplicación de medidas antidumping debía estudiarse desde el punto de vista de la economía en su conjunto.

83. El representante de Hungría, que hizo uso de la palabra también en nombre de Bulgaria, Eslovenia, Polonia, la República Checa, la República Eslovaca y Rumania, transmitió una declaración conjunta sobre las cuestiones interrelacionadas de la inversión y la competencia. Dijo que la mundialización rápidamente creciente de la economía estaba impulsada, no sólo por el comercio de bienes a través de las fronteras, sino también, cada vez en mayor medida, por la inversión internacional, que en los últimos años había crecido a un ritmo muy superior al de ese comercio. Aunque se reconocía generalmente que los efectos benéficos de la inversión internacional, por su

contribución al desarrollo económico y a la asignación óptima de los recursos, eran en gran medida idénticos a los del comercio internacional de bienes y servicios, no se habían establecido normas multilaterales de amplio alcance para las inversiones. Ese amplio conjunto de normas aportaría la necesaria transparencia, previsibilidad y seguridad para las empresas que operasen en el mercado mundial, sea cual fuere la estructura de su propiedad o su lugar de constitución. Además, la ausencia de normas multilaterales y la insuficiente cooperación entre las autoridades en el campo de la competencia, influían desfavorablemente tanto en el comercio como en la inversión en el ámbito internacional, ya que las prácticas anticompetitivas de carácter privado o de tipo reglamentario podían restringir gravemente el acceso a los mercados y la presencia en éstos. Políticas abiertas hacia la inversión directa extranjera y políticas de competencia debidamente instituidas y de correcto funcionamiento, se proporcionaban apoyo recíproco. Por una parte, las normas de inversión liberales, al exponer a los mercados a la libre competencia, permitían hacer frente a los oligopolios nacionales y reducir la probabilidad de la creación de cárteles y monopolios. Por otra, las políticas eficaces de competencia podían proteger contra posibles abusos del poder de mercado de los inversores extranjeros. La labor de los dos Grupos de Trabajo establecidos en Singapur había sido sumamente útil y había aumentado considerablemente la comprensión por los Miembros de los vínculos que existían entre el comercio, la competencia y la inversión. La decisión adoptada por el Consejo General en diciembre del año último de extender los mandatos de los Grupos de Trabajo debía verse con satisfacción. Esto daba a los Miembros una oportunidad para entablar durante el año en curso un debate más centrado, que podría ser una útil preparación del terreno para la apertura de negociaciones sobre el establecimiento de conjuntos de normas multilaterales sobre la inversión, así como sobre la competencia. Estas dos importantes cuestiones debían incluirse en la nueva ronda mundial.

84. El representante de Corea dijo que su delegación tenía opiniones muy similares a las expuestas por el Japón y Hong Kong, China. Corea estimaba también que era menester reformar determinadas normas y disposiciones de la OMC de manera favorable a la competencia. No sería útil introducir en el sistema de la OMC un marco multilateral de política de competencia, sin abordar los elementos anticompetitivos incorporados a las disciplinas que tenía establecidas la Organización. Corea apoyaba plenamente lo que Hong Kong, China, denominaba el "enfoque de la OMC", y desde este punto de vista no cabía duda de que la política de competencia debía ocuparse tanto de las limitaciones de origen gubernamental como de las prácticas privadas que restringían la competencia y el comercio. Los seis elementos identificados en el documento de Hong Kong, China, eran ejemplos ilustrativos de las maneras en que podrían reformarse ciertas disposiciones de la OMC. Su delegación proponía, por tanto, que se entablaran debates más sustantivos sobre estos elementos en la próxima reunión del Grupo. A su vez, en el documento del Japón se había destacado el aspecto anticompetitivo de las medidas antidumping. Corea compartía las inquietudes del Japón con respecto a esas medidas. Los economistas estaban en general de acuerdo en que, si no existía intención predatoria, el dumping era básicamente inofensivo para el país importador, ya que las ventajas que obtenían del mismo los consumidores eran mayores que cualquier daño sufrido por los productores. Las leyes antidumping no constituían la respuesta óptima al dumping predatorio; por consiguiente, era menester introducir una perspectiva de política de competencia en las normas antidumping de la OMC. Las propuestas bosquejadas en el documento del Japón eran útiles para este fin. Su delegación estimaba que era particularmente importante impedir el abuso de las medidas antidumping, ya que la petición de tales medidas podía constituir por sí misma un poderoso instrumento proteccionista.

85. El representante de los Estados Unidos dijo que el enfoque adoptado por su delegación con respecto a este punto del orden del día era plenamente coherente con el mandato establecido para el Grupo de Trabajo en las recomendaciones aprobadas por el Consejo General; es decir que, a juicio de los Estados Unidos, este punto se refería a la contribución de la política de competencia a los objetivos de la OMC. La palabra "contribución" era importante, porque la misión del Grupo de Trabajo no era necesariamente convertir el sistema de la OMC en un acuerdo internacional sobre competencia. Además, si el Grupo de Trabajo adoptase la decisión de examinar cómo podrían

infundirse elementos relativos a la competencia en las disposiciones de la OMC, su delegación sólo pediría que este examen fuese holístico. Por ejemplo, podría exponerse un argumento teórico en el sentido de que el examen había de incluir la manera en que podrían infundirse elementos relativos a la competencia en las disposiciones de la OMC sobre el trato especial y diferenciado, entre muchas otras. Esto sería una tarea gigantesca que tendría que emprenderse con gran cuidado. En respuesta a diversas observaciones, el orador aclaró que su delegación no apoyaba la realización del examen bosquejado por Hong Kong, China, o por el Japón. Lo que sostenía era que, si el Grupo de Trabajo contemplase la realización de tal examen, resultaba difícil a su delegación comprender por qué éste había de ser discriminatorio en su enfoque. Aparte de eso, la identificación de las disposiciones de la OMC sobre la base de su efecto supuestamente anticompetitivo era una perspectiva demasiado estrecha. Había consideraciones sustantivas más amplias que explicaban por qué existían ciertas disposiciones en el sistema de la OMC, y no podía hacerse caso omiso de tales consideraciones en los debates del Grupo.

86. El representante de Noruega dijo que, a juicio de su delegación, a fin de garantizar que la política comercial y las políticas relativas a la competencia se dieran apoyo recíproco, era importante examinar, entre otras cosas, la formulación de las políticas de competencia nacionales, y si las mismas estaban destinadas a ocuparse tanto de las limitaciones gubernamentales de la competencia como del comportamiento anticompetitivo privado. Si las políticas de competencia nacionales se ocupaban de estos problemas fundamentales, preparaban el camino para el buen funcionamiento de los mercados nacionales, y contribuían a facilitar el acceso a los mercados y a promover el comercio internacional, uno de los objetivos de la OMC. Tales consideraciones habían inspirado la decisión de establecer el Grupo de Trabajo adoptada por los Ministros en Singapur. La mayoría de las leyes sobre competencia se aplicaban a los comportamientos del mercado que tenían efectos dentro de los mercados nacionales, con independencia de dónde tenían lugar tales comportamientos; esto se llamaba la "doctrina de los efectos". Así pues, el comportamiento anticompetitivo que tenía lugar fuera del país interesado seguía estando comprendido en el ámbito de su ley de competencia cuando tenía un efecto sobre los mercados nacionales. Dicho esto, cabía agregar que las medidas destinadas a poner coto a un comportamiento anticompetitivo originado en un país extranjero eran de aplicación difícil, o a veces imposible. En tales casos, las autoridades de defensa de la competencia del país interesado debían pedir la asistencia de sus homólogos del país en el que se registraba ese comportamiento. Por varias razones, sin embargo, tal asistencia no siempre se proporcionaba. Estos asuntos relativos a la competencia, que tenían una dimensión internacional, eran de interés para el acceso a los mercados y, por tanto, para el logro de los objetivos de la OMC. Era importante destacar que su número había de aumentar a medida que aumentaba la mundialización, planteando un importante reto a la OMC. Era probable que las disciplinas de la OMC en el campo de la política de competencia fortalecieran la coherencia de las leyes nacionales en la materia, lo que facilitaría la cooperación entre las autoridades de defensa de la competencia de los interlocutores comerciales. Mercados que funcionasen bien, con el apoyo de la aplicación de políticas de competencia nacionales y de un posible marco multilateral, serían, a juicio de Noruega, beneficiosos para todos los Miembros, incluidos los países en desarrollo. Las necesidades especiales de los Miembros de la OMC menos adelantados tendrían que tenerse debidamente en cuenta, por ejemplo mediante la asistencia técnica a esos países en el proceso de creación de sus regímenes de competencia. Por último, su delegación encontraba interesantes muchas de las opiniones expuestas en los documentos del Japón y de Hong Kong, China.

87. En respuesta a la declaración del representante de los Estados Unidos, el delegado de Malasia expresó su desacuerdo con la noción de que el reexamen en el Grupo de ciertos Acuerdos de la OMC, tales como el Acuerdo Antidumping o el Acuerdo sobre los ADPIC, indicaba necesariamente que habían de incluirse en el examen otros temas. Además, esta extensión no podría abarcar en ningún caso cuestiones tales como las laborales o medioambientales, ya que ambos tipos de cuestiones carecían claramente de relación con el mandato del Grupo.

88. El representante de la India dijo que su delegación coincidía en lo esencial con lo expuesto en los documentos presentados por el Japón y Hong Kong, China. El propósito del Grupo de Trabajo era examinar la interacción entre el comercio y la política de competencia, con el objetivo a largo plazo de determinar la manera en que la OMC podría esforzarse por lograr una mayor convergencia entre esos dos campos. Las deliberaciones del Grupo habían demostrado que, aunque la política comercial y la política de competencia tenían mucho en común, en algunos casos sus objetivos no apuntaban en la misma dirección. La India estaba por tanto de acuerdo con lo declarado por Hong Kong, China, en el sentido de que la aplicación de determinadas normas de la OMC creaban anomalías, en cuanto protegían a los productores que competían con las importaciones, en lugar de promover la competencia, así como el bienestar de los consumidores. La India apoyaba la propuesta de que se reorientasen tales normas mediante la introducción de una reforma en la OMC inspirada en consideraciones de competencia, que se centrasen en el vínculo entre las normas de la Organización y el principio general de competencia consistente en promover los mercados abiertos y no discriminatorios. La India rechazaba la idea de que una reforma de la OMC inspirada en consideraciones de competencia implicaría convertir a la OMC en un acuerdo internacional sobre la competencia. En términos simples, los debates del Grupo habían demostrado que ciertos instrumentos de la OMC tenían una connotación anticompetitiva, y era importante abordar este problema en el Grupo de Trabajo con un espíritu amplio y abierto. La India estaba de acuerdo en que el examen de los instrumentos anticompetitivos de la OMC tenía que ser holístico, y tenía que ir más allá que la cuestión de las medidas antidumping. En realidad, el documento presentado por Hong Kong, China, era una buena plataforma para un enfoque holístico, ya que no estaba limitado a ese tema. No obstante, no sería sensato llevar al ámbito de este examen todos los tipos de disposiciones de la OMC, con independencia de si se percibían como anticompetitivos o no. Con respecto a una cuestión conexa, la India apoyaba plenamente lo declarado por Malasia en el sentido de que las cuestiones relativas a las normas sobre el medio ambiente y a las normas laborales esenciales quedaban fuera del ámbito de cualquier debate en la OMC. Por último, el que se diese a entender que las disposiciones de la OMC sobre trato especial y diferenciado tenían una connotación anticompetitiva era totalmente inaceptable para todo país en desarrollo Miembro.

89. El representante del Pakistán dijo que su delegación estaba en gran medida de acuerdo con las opiniones expuestas en los documentos del Japón y de Hong Kong, China. El Japón y Hong Kong, China, habían dirigido su atención a las normas de la OMC en su conjunto y se habían referido, cuando procedía, a los efectos anticompetitivos de tales normas sobre la base de los principios de la competencia. Éste era un enfoque correcto. Como observación general, alguna terminología básica utilizada en las exposiciones, como, los términos "cooperación" y "comunicación", seguía sin definirse, lo que exigía una clarificación. Más concretamente, Hong Kong, China, había sugerido que se aplicase una política de competencia de manera no discriminatoria. Al examinarse esta propuesta, debía tenerse firmemente presente la salvedad relativa al desarrollo. Su delegación también coincidía con Noruega en que las políticas nacionales de competencia encaminadas a poner coto al comportamiento anticompetitivo originado fuera de los mercados nacionales eran de aplicación difícil, o a veces imposible. Éste era un tema de preocupación para los países en desarrollo y merecía ulterior examen por el Grupo de Trabajo. Además, el enfoque holístico que defendían los Estados Unidos parecía implicar el propósito de incluir en el examen nociones ajenas a la OMC. Por otra parte, la idea de que las disposiciones del sistema de la OMC relativas al trato especial y diferenciado tenían un efecto anticompetitivo y podían por tanto estar sujetas a revisión mostraban la falta de una clara noción de lo que tales disposiciones hacían, y cómo contribuían a aumentar la competitividad de los países en desarrollo.

90. El representante de Egipto dijo que su delegación opinaba que los documentos presentados por Hong Kong, China, y el Japón eran muy útiles, y pasó a formular varias observaciones relacionadas con ellos. En primer lugar, dijo que en el primero de esos documentos parecía indicarse que existía de alguna manera una opción entre la armonización de las políticas de competencia y un marco multilateral rígido de la OMC en esa materia. No obstante, en su opinión, la situación con que



se enfrentaban los Miembros era mucho más compleja y permitía un espectro de posibilidades entre esos dos extremos. En segundo lugar, el documento de Hong Kong, China, indicaba que las políticas comerciales tendían a ser impulsadas por los productores, más bien que por los consumidores. La delegación de Egipto abrigaba ciertas reservas en cuanto a esta declaración. Resultaba claro que el objetivo de las medidas antidumping y de las medidas de salvaguardia era proteger a los productores que competían con las importaciones; no obstante, las políticas comerciales y la liberalización en general tendían a beneficiar a los consumidores. Ésta era una controversia importante que merecía mayor atención, no sólo del Grupo de Trabajo, sino también de la OMC en su conjunto. En tercer lugar, el examen realizado en el documento de Hong Kong, China, acerca de los compromisos de acceso a los mercados, de los obstáculos privados para tal acceso y de los compromisos de trato nacional era muy útil, pero era importante examinar la manera en que podía intervenir en este contexto la dimensión del desarrollo. Además, las propuestas del Japón con respecto a las medidas antidumping, en cuanto a una nueva definición de los conceptos de valor normal y de daño, por ejemplo, presentaban gran interés. Dado que Egipto era uno de los países que habían sufrido por el abuso de tales medidas, su delegación apoyaba firmemente propuestas tales como la del Japón encaminadas a introducir una mayor disciplina en el uso de este instrumento. Por último, Egipto coincidía con las delegaciones de la India, Malasia y el Pakistán en que existían claros límites en cuanto al alcance que podría tener un amplio examen del sistema de la OMC.

91. El representante de la Comunidad Europea formuló diversas observaciones con respecto a tres temas: la relación entre la política de competencia y las medidas gubernamentales, las perspectivas de un marco multilateral sobre política de competencia, y la dimensión del desarrollo. Con respecto a la primera cuestión, recordó que su delegación había presentado en una reunión anterior un documento relativo a la manera en que las políticas de competencia se vinculaban con diferentes tipos de medidas gubernamentales. El orador deseaba subrayar dos de las conclusiones bosquejadas en ese documento. En primer lugar, el Grupo no debía estudiar cómo las disposiciones jurídicas sobre competencia podrían sustituir a las disposiciones de la OMC relativas a las medidas correctivas comerciales, dado que existían importantes diferencias en los marcos jurídicos, económicos e institucionales en que se basaban esos dos regímenes. Segundo, esto no significaba que los puntos de vista de la política de competencia no podían hacerse entrar en juego con respecto a las medidas reglamentarias nacionales o incluso a otras medidas de política comercial. Por lo que se refería a la segunda cuestión, el orador dijo que no se debía subestimar el grado de convergencia que se había logrado en las legislaciones relativas a la competencia de los Miembros de la OMC. Existía ya una convergencia importante, por lo menos con respecto a las cuestiones de esa legislación que eran de importancia fundamental para el sistema internacional de comercio. De cualquier manera, era posible y viable llegar a ciertos principios comunes de la legislación sobre competencia que tuvieran en cuenta las diferencias entre los Miembros en lo que se refería a sus marcos jurídicos y a sus niveles de desarrollo. Por consiguiente, era innecesario examinar la armonización de las legislaciones nacionales en la materia. Además, el Grupo de Trabajo debía centrarse en las prácticas anticompetitivas que tenían repercusiones importantes en el comercio internacional. Así, en muchas intervenciones se había indicado la común opinión de que los cárteles intrínsecamente nocivos eran de especial importancia tanto desde el punto de vista del comercio internacional como del de la legislación sobre competencia. El orador añadió que los Miembros podrían centrar sus modalidades de cooperación en las prácticas anticompetitivas que tuvieran efectos importantes en el comercio internacional, porque se trataba de los tipos de prácticas que eran de particular interés en el contexto de la OMC. Resultaba claro, no obstante, que este criterio básico debía ampliarse, dado que si se consideraba la cooperación desde el punto de vista del desarrollo, podían existir algunas modalidades deseables de cooperación que quizás no tuvieran un efecto directo sobre el comercio internacional. Por ejemplo, en las exposiciones del Brasil, así como en otras, se había mostrado cómo la cooperación podía ayudar a la creación de capacidades en los países en desarrollo. Con respecto a la tercera cuestión, el orador dijo que la progresividad y flexibilidad eran elementos importantes de la dimensión del desarrollo en el contexto del mandato del Grupo. La progresividad no sólo se relacionaba con la introducción de la legislación sobre competencia sino, lo que podía ser aún más

importante, con el desarrollo de una estructura que pudiera garantizar la observancia efectiva de aquélla. Otros elementos importantes de la dimensión del desarrollo eran la cooperación y la asistencia técnica, incluidos los esfuerzos de creación de capacidades.

92. La representante de Suiza dijo que su delegación coincidía con la propuesta de la Comunidad Europea de orientar la atención del Grupo al estudio de los tipos de prácticas anticompetitivas que eran particularmente perjudiciales para el comercio. Evidentemente, existían otros temas que también merecían examen, pero la cuestión, por ejemplo, de qué efectos tenían sobre el comercio internacional los cárteles intrínsecamente nocivos, parecía ser de especial pertinencia para las deliberaciones del Grupo. Otra importante sugerencia era la de que se adoptara un enfoque flexible que tuviese en cuenta la sensibilidades que se habían expresado en los debates del Grupo de Trabajo y, de una manera más general, los problemas del desarrollo. El análisis emprendido a este respecto por la delegación de la Comunidad Europea y sus Estados miembros parecía ser muy útil. Su delegación vería con satisfacción otros esfuerzos en el mismo sentido.

93. El representante de Hungría dijo que su delegación estaba de acuerdo con las propuestas de organización de la labor del Grupo formuladas por la Comunidad Europea y sus Estados miembros y por Suiza.

94. El representante de la República Dominicana señaló a la atención del Grupo los instrumentos que, en el marco de acuerdos comerciales, impedían el comercio entre distintas regiones, y que hacían así imposible la integración entre dos bloques comerciales. Citó como ejemplos de ello las restricciones que afectaban al comercio interregional de productos como el tabaco y el alcohol. Tales restricciones eran importantes en regiones como América Latina, y en particular el Caribe. El abuso de las normas de origen planteaba un problema similar, y obstaculizaba el acceso de los países en desarrollo a los mercados internacionales.

95. El representante de la OCDE señaló a su vez a la atención del Grupo cuatro documentos que se habían preparado en el marco del Grupo Conjunto sobre Comercio y Competencia de la OCDE. Los cuatro documentos podían obtenerse en el sitio Web de su organización. El primero se refería a las restricciones verticales y al acceso a los mercados. El segundo se centraba en los aspectos complementarios de las políticas de comercio y de competencia. El tercero estudiaba los aspectos en que las políticas de comercio y de competencia eran coherentes o incoherentes entre sí. El cuarto documento se titulaba "Competition Elements in International Trade: A Post-Uruguay Round Overview of the WTO Agreements" (Los elementos de competencia en el comercio internacional: una reseña de los Acuerdos de la OMC después de la Ronda Uruguay).

96. El Presidente formuló, con respecto a las exposiciones anteriores, las reflexiones siguientes. Comenzó por señalar que otras organizaciones, en particular la OCDE, habían realizado un trabajo considerable sobre el tema de la contribución de la política de competencia al logro de los objetivos de la OMC, incluida la promoción del comercio internacional. Se había informado al Grupo de que se habían preparado varios documentos sobre este tema, que no contenían ciertamente la opinión definitiva sobre la materia, pero que podían constituir una aportación útil para sus deliberaciones. El examen de la contribución de la política de competencia al logro de los objetivos de la OMC podía efectuarse desde distintos ángulos. En el centro de estos debates se situaban dos cuestiones fundamentales. La primera era la siguiente: ¿contribuía la política de competencia al objetivo de facilitar la liberalización del comercio y, de ser así, en qué circunstancias o en qué condiciones lo hacía? La segunda cuestión era: ¿podían extraerse algunas enseñanzas de la política de competencia para apoyar mejor los objetivos de la OMC? Se tenían visiones diferentes según cuál de las dos preguntas se tratase de responder. Los delegados que se habían ocupado de la primera cuestión habían destacado los objetivos de la política comercial y de la política de competencia que se daban mutuo apoyo. En una economía en proceso de mundialización, la adopción de una legislación de competencia en el plano nacional, no sólo ayudaba a aliviar los problemas de acceso a los mercados, y

por tanto favorecía el logro del objetivo de liberalización del comercio, sino que contribuía también al correcto funcionamiento de los mercados nacionales. Esta tarea podía verse facilitada por la cooperación internacional entre países a niveles diferentes. Por ejemplo, en el contexto de esta cooperación, los países podrían hacer frente a prácticas anticompetitivas que afectasen al comercio internacional y que, de otra manera, ningún país podría resolver por sí solo. Se habían hecho repetidas referencias a que tales prácticas debían ocupar el centro de los debates. Un delegado había subrayado que existía una relación doble o recíproca entre la política de competencia y los objetivos de la OMC. En su opinión, al aplicarse a la legislación sobre competencia los principios de la OMC, tales como el de transparencia y el de no discriminación, se elevaba la calidad de los medios destinados a asegurar la observancia de esa legislación, lo que a su vez facilitaba el proceso de liberalización del comercio. Otros delegados habían destacado que las prácticas anticompetitivas que limitaban el comercio no eran exclusivamente prácticas privadas, y que ello exigía el examen de las políticas gubernamentales que tenían repercusiones anticompetitivas. Se había planteado la cuestión de la eficacia que podía tener la legislación sobre competencia a este respecto, ya que de ordinario no abordaba este tipo de problemas. Al referirse al apoyo que la política de competencia podía proporcionar al logro de los objetivos de la OMC, se había señalado que la armonización de los principios o criterios de esa política -si éstos se elaborasen en el plano multilateral- no constituía una necesidad absoluta. En realidad, se necesitaba una gran flexibilidad para tener en cuenta las diferencias entre los países. Los delegados que habían examinado la segunda cuestión -las enseñanzas relacionadas con la política de competencia que podían extraerse para apoyar mejor los objetivos de la OMC- se habían referido en particular a la relación entre esa política y los instrumentos de política comercial utilizados en el contexto de la OMC. Se había expresado la opinión de que era útil reflexionar acerca de la manera en que tales instrumentos podían hacerse más coherentes con el principio básico de la competencia. Se habían sugerido varias ideas para el mejoramiento de determinadas disposiciones de la OMC, que iban desde la ampliación del ámbito de tales disposiciones -por ejemplo, la extensión de los compromisos de acceso a los mercados a fin de que abarcaran los obstáculos privados- hasta la revisión de sus principios fundamentales. Al comentarse tales propuestas, se había hecho referencia a la dimensión del desarrollo, señalándose que no existía una solución que fuese aceptable o útil como solución única. Dentro de esta línea de análisis, se habían debatido en particular ciertas medidas comerciales previstas en el marco de la OMC. Se había aducido que ciertas medidas comerciales correctivas, por ejemplo, podían tener un efecto anticompetitivo, y podían utilizarse excesivamente por razones que tenían que ver con la mecánica interna de los correspondientes Acuerdos de la OMC. Se había opinado que, para atenuar este problema, sería oportuno hacer tales instrumentos comerciales más compatibles con el principio de competencia, ya sea introduciendo algunos conceptos bien conocidos de la política de competencia, tales como el beneficio del consumidor, o algunos elementos de análisis que sería lógico incluir desde el punto de vista de la competencia, como el examen de las condiciones de competencia en el mercado interno del país importador, a fin de establecer la posibilidad de que existiera una actividad predatoria. Según un argumento expuesto contra esa opinión, los instrumentos comerciales de que se trataba tenían su propia lógica y no debían verse en el estrecho contexto de si afectaban o no a la competencia. De acuerdo con este planteamiento, los instrumentos de la política de competencia, quizás en el plano multilateral, debían considerarse complementos de los instrumentos de política comercial, en lugar de sustitutos de éstos. Por último, se había debatido extensamente si un examen de los instrumentos comerciales a la luz de la política de competencia debía ser amplio ("holístico") o estrecho y cuáles debían ser los parámetros para el mismo.

#### **IV. OTRAS CUESTIONES PLANTEADAS POR LOS MIEMBROS EN RELACIÓN CON EL MANDATO DEL GRUPO DE ESTUDIAR LA INTERACCIÓN ENTRE EL COMERCIO Y LA POLÍTICA DE COMPETENCIA**

97. El Japón presentó una contribución escrita sobre este tema (WT/WGTCP/W/124). Además, el Grupo tenía ante sí una "Reseña de la legislación nacional de los Miembros en materia de competencia" preparada por la Secretaría (documento sin signature N° 2223). Representantes de

México; los Estados Unidos; la República Dominicana; Hong Kong, China; la India; Singapur y Corea formularon observaciones o preguntas sobre este punto.

98. Al presentar el documento WT/WGTCP/W/124, el representante del Japón dijo que en él se respondía a opiniones formuladas por los Estados Unidos en la reunión celebrada por el Grupo los días 27 y 28 de julio de 1998. En el documento se formulaban cuatro observaciones principales. En primer lugar, con independencia de su intención original, las normas actuales de la OMC permitían que las medidas antidumping sirvieran de protección para las ramas de producción nacionales. En particular, con arreglo a las normas actuales, las medidas antidumping, prohibían ventas a bajo precio que eran completamente legítimas de conformidad con la legislación de competencia interna. En segundo lugar, el actual sistema antidumping no correspondía a las opiniones de los Estados Unidos sobre el mismo. En el documento presentado por los Estados Unidos a la reunión de los días 27 y 28 de julio (WT/WGTCP/W/84) se había afirmado que el principal objetivo del sistema antidumping era proteger a las ramas de producción nacionales contra las exportaciones de competidores extranjeros que gozaban de ventajas injustas en sus mercados internos. No obstante, no se exigía que una autoridad antidumping pusiese fin a esas ventajas injustas o identificase una relación de causa y efecto a este respecto. En tercer lugar, los posibles problemas en los mercados internos de los países exportadores que se identificaban en el documento de los Estados Unidos como justificación de las medidas antidumping no justificaban en realidad tales medidas, ya que se podía atender a ellos mediante la aplicación de otras normas de la OMC, o se trataba de cuestiones a las que no se debía atender mediante normas comerciales. Por ejemplo, las subvenciones gubernamentales y los controles de precios podían ser tratados debidamente, y lo eran, en el marco del Acuerdo sobre Subvenciones. Evidentemente, las normas económicas internacionales no debían permitir en modo alguno la invocación de sanciones basadas en diferencias en los sistemas económicos nacionales. En cuarto lugar, aunque se advertía la existencia de realidades políticas internas en relación con las medidas antidumping en algunos países, las imperfecciones de las actuales normas de la OMC no debían utilizarse como una excusa para imponer tales medidas, dada la magnitud de los efectos de distorsión de los mercados que las mismas tenían.

99. El representante de México dijo que su país coincidía con las observaciones formuladas por varias delegaciones con respecto al punto anterior del orden del día, en particular las de Hong Kong, China; la India; el Pakistán; Egipto y la República Dominicana, entre otras. Su delegación esperaba presentar una contribución escrita sobre estas cuestiones en la próxima reunión del Grupo de Trabajo. El documento que contemplaba trataría de la necesidad de mejorar y racionalizar el artículo VI del GATT, en particular, en relación con los siguientes aspectos: poder de mercado, prácticas predatorias, mercados pertinentes y discriminación de precios. En el documento proyectado, México exponería argumentos de acuerdo con las siguientes líneas. No existía justificación económica para la adopción de medidas antidumping cuando las mercancías se comerciaban libremente, sin obstáculos al comercio ni prácticas restrictivas. La legislación sobre competencia debía aplicarse a las prácticas que obstaculizaban realmente la libre competencia. El actual Acuerdo Antidumping debía modificarse a fin de incluir elementos basados en la eficiencia, que lo harían más favorable a la competencia, así como para incluir medidas destinadas a reducir las facultades discrecionales de las autoridades en relación con estas cuestiones.

100. El representante de los Estados Unidos dijo que el Grupo de Trabajo se había constituido con el fin de explorar, con propósitos didácticos, una serie de cuestiones sobre las cuales el sistema de comercio tenía una experiencia y una comprensión muy limitadas, principalmente relativas a la estructura, funcionamiento y consecuencias de la legislación y política de competencia para el comercio en su más amplio contexto. El fin con que había sido creado no era proporcionar un foro para el examen de las medidas antidumping. Las normas relativas a estas medidas habían sido objeto de largas negociaciones, y la cuestión relativa a cualquier renegociación era algo que este Grupo no podía abordar. A juicio de su delegación, la sugerencia del Japón de convertir las normas antidumping en un conjunto diferente de normas que rigieran lo relativo a la fijación predatoria de

precios era inoportuna y estaba descaminada. La misma no tenía en cuenta las legítimas diferencias que existían entre los objetivos de la política comercial y de la política de competencia con respecto a esas cuestiones. Como ya se había señalado, las normas antidumping y las normas sobre competencia tenían objetivos diferentes: se fundaban en principios diferentes y tenían por objeto hacer frente a problemas diferentes. Las normas antidumping no estaban destinadas a ocuparse de la fijación predatoria de precios. El artículo VI del GATT nunca había tenido nada que ver con la cuestión de los precios predatorios, ni siquiera en 1948, cuando ese Acuerdo se había concertado. Si se suprimiesen las normas antidumping en favor de normas sobre competencia, o si se las modificase para reflejar principios de competencia, opinaban los Estados Unidos, los problemas que se había tratado de atender con esas normas quedarían desatendidos. Esas normas eran un mecanismo correctivo necesario para el mantenimiento del sistema multilateral de comercio y también reflejaban un amplio consenso entre los países Miembros -desarrollados y en desarrollo- que se había refinado a lo largo de muchos años. El entendimiento global concretado en los Acuerdos de la OMC se había logrado, según estimaba su delegación, sólo porque los Miembros, en particular aquellos con mercados relativamente abiertos, tenían la posibilidad de recurrir a instrumentos como las leyes antidumping. El orador recordó una observación que habían formulado anteriormente la Comunidad Europea y sus Estados miembros, en el sentido de que las leyes de competencia se habían establecido en el contexto de un mercado único integrado, y no tenían aplicación en el dominio de que se ocupaban las normas antidumping, que estaban inspiradas en consideraciones muy diferentes que entraban en juego cuando intervenían múltiples mercados nacionales. El orador reconocía que ni el GATT ni el Acuerdo Antidumping se referían concretamente a los tipos de prácticas a que se habían referido los Estados Unidos en el documento que había presentado el verano anterior (WT/WGTCP/W/84) como un requisito previo para la definición del dumping. Ésa era la razón por la cual los Estados Unidos habían descrito las medidas antidumping sólo como una respuesta indirecta a esas políticas, y no como una medida correctiva de las mismas. Además, como había declarado anteriormente su delegación, existía un foro en el cual los Miembros de la OMC podían abordar estas cuestiones si se estimaba que merecían ser abordadas, y éste era el Comité de Prácticas Antidumping. Éste estaba en condiciones de ocuparse de los supuestos abusos de las normas antidumping, e incluso podría elaborarse un programa de trabajo futuro para abordar lo relativo a la aplicación de los Acuerdos de la OMC, quizás de manera más general. Éstos eran foros más apropiados para manifestar y examinar inquietudes acerca de las normas existentes. El orador señaló que los propios Estados Unidos abrigaban ciertas inquietudes acerca de la debida aplicación e interpretación de las disposiciones del Acuerdo Antidumping, y además experimentaban otras inquietudes acerca de lo que parecía ser una tendencia de algunos Miembros de recurrir a respuestas menos transparentes para hacer frente a supuestos problemas de dumping, en relación con sus prácticas de valoración y la institución de precios mínimos para las importaciones, que en algunas ocasiones se había sostenido que eran necesarios para enfrentar tales problemas. Por consiguiente, se trataba de una cuestión que correspondía abordar en la OMC en un foro diferente, la de cuál sería el enfoque apropiado que habría de adoptarse en la preparación de la Reunión Ministerial que tendría lugar en el curso del año y en el programa futuro de la OMC. El orador tenía la esperanza de que el Grupo de Trabajo seguiría centrándose en la labor formativa que se le había confiado y en la cual, como habían puesto de manifiesto los debates mantenidos en el mismo durante los últimos dos días, apenas se había arañado la superficie de lo que debía comprenderse.

101. El representante de la República Dominicana dijo que merecía la pena estudiar los aspectos relativos a las repercusiones de las medidas antidumping en la competencia, como había propuesto el Japón. Además, también merecía ser examinada la sugerencia que habían formulado los Estados Unidos, en el sentido de que podían estudiarse algunas cuestiones relativas a las medidas antidumping como cuestiones de aplicación, en el contexto de los trabajos preparatorios de la próxima Conferencia Ministerial. Con respecto a la "Reseña de la legislación nacional de los Miembros en materia de competencia" (documento sin signatura N° 2223), dijo que el Grupo de Trabajo sobre Política de Competencia del Área de Libre Comercio de las Américas había preparado un documento conexo, que podía consultarse en la página de la Organización de los Estados Americanos en Internet. Los

correspondientes sitios de la Web proporcionaban información más detallada sobre los sistemas jurídicos imperantes en países de América Latina, el Caribe y América del Norte, y podían ser de interés también para el Grupo de Trabajo de la OMC.

102. El representante de Hong Kong, China, dijo que los problemas que se planteaban en relación con el documento de los Estados Unidos que había comentado el Japón (WT/WGTCP/W/84), derivaban de que el mismo no se ajustaba a la realidad. Por ejemplo, en el documento se hacía referencia a deficiencias estructurales, políticas industriales gubernamentales con efectos de distorsión, etc., como la justificación de las medidas antidumping. El primer problema era que no se hacía tal referencia en el artículo VI del GATT, ni en el Acuerdo Antidumping. El segundo, era que no se hacía tal referencia en la legislación antidumping de los Estados Unidos, ni en la manera en que ésta se aplicaba. No había tampoco en la legislación pertinente de los Estados Unidos una disposición que estableciera un requisito previo a la iniciación de las investigaciones, o al establecimiento de derechos antidumping, consistente en que se hubiese constatado que existían, por ejemplo, deficiencias estructurales, o políticas industriales gubernamentales causantes de distorsión, en los países exportadores. Sólo se hacía una comparación mecánica de cifras artificiales. Otro problema consistía en que las medidas antidumping eran adoptadas de manera habitual por países con mercados relativamente cerrados contra economías relativamente abiertas, tales como la de los propios Estados Unidos. Otro argumento fundamental del documento de los Estados Unidos consistía en que las medidas antidumping tendían a subsanar los fallos del mercado. Si así fuera, ¿cómo podría explicarse que los Estados Unidos no intentasen abordar los fallos del mercado en su origen, en lugar de limitarse a establecer derechos antidumping en los puntos de entrada al país? Por último, el orador señaló que las medidas antidumping eran consideradas por ciertas delegaciones como un tipo de medida destinada a aliviar dificultades. Pero la aplicación de tales medidas podría crear por sí misma nuevas distorsiones del comercio y la competencia, que eran más graves que los problemas originales a que supuestamente se atendía con ellas.

103. El representante de la India dijo que este punto del orden del día era, a juicio de su delegación, de suma importancia. La interacción entre el comercio y la competencia, incluidas las prácticas anticompetitivas, era fundamental para la labor que había emprendido el Grupo. Se había explicado al Grupo en más de una reunión cómo las políticas de competencia podían aumentar los beneficios derivados de la liberalización del comercio. También se había visto que existía una amplia variedad de cuestiones abarcadas por la expresión "política comercial y política de competencia". No obstante, se ponía ahora de manifiesto que, en algunos aspectos, las dos políticas eran contradictorias, y eran por tanto una fuente de fricciones en el campo del comercio internacional. En el contexto de una economía cada vez más mundializada, cualquier forma de intervención de política en asuntos económicos, así como la ausencia de intervención, podían tener un efecto tanto sobre el comercio internacional como sobre la competencia en los mercados nacionales. Así, las políticas motivadas por preocupaciones de carácter comercial podían repercutir sobre la competencia e, inversamente, políticas motivadas por inquietudes relativas a la competencia podían repercutir sobre las pautas del comercio. Esta visión de la política comercial y de la política de competencia era por supuesto general, pero era útil, ya que captaba algunas de las dificultades que se planteaban en el examen de la interacción entre las dos políticas. Dadas las diferencias de supuestos básicos y perspectivas entre la política de competencia y la política comercial, podía ser de interés examinar el contraste entre los enfoques de las dos disciplinas con respecto a varias cuestiones que influían tanto en la política comercial como en la política de competencia y que habían sido materia de cierto debate en la reunión. Su delegación tenía la esperanza, por tanto, de que en su labor futura sobre este punto del orden del día, el Grupo de Trabajo examinaría algunas de estas cuestiones desde los puntos de vista de la política de competencia y de la política comercial, entre ellas los cárteles de exportación, la observancia extraterritorial de las leyes de competencia, y las medidas antidumping. Esto a su juicio no haría menos centrados los debates, sino que formaría parte del tema central que el propio Grupo había adoptado. Con respecto a la sugerencia que habían formulado la Comunidad Europea y su Estados miembros en debates anteriores, en el sentido de que el Grupo se ocupara de las prácticas

anticompetitivas que tenían repercusiones comerciales importantes, su delegación manifestaba su acuerdo. No obstante, cualquier examen de ese tipo debía realizarse con un análisis simultáneo de los instrumentos comerciales que tenían una connotación anticompetitiva importante.

104. El representante de Corea dijo que, como se había explicado en el documento presentado por su país en la reunión celebrada por el Grupo los días 27 y 28 de julio de 1998 (documento WT/WGTCP/W/90), para apreciar las normas antidumping desde el punto de vista de la competencia, no cabía afirmar de manera uniforme si los casos de dumping constituían o no una práctica desleal. Debía efectuarse un examen caso por caso. Además, como había señalado Hong Kong, China, en esa reunión, era importante buscar modos de hacer frente a las distorsiones de la competencia directamente en su origen, a fin de no crear nuevas distorsiones del comercio y la competencia. Cuando resultase apropiado, se podía y debía hacer frente a las distorsiones en el origen, desde la perspectiva de una política de competencia. Por naturaleza, las normas antidumping no se relacionaban tanto con las políticas industriales de los gobiernos, como con prácticas supuestamente abusivas de fijación de precios internacionales por las empresas privadas. En la medida en que las políticas industriales subvencionaban empresas o ramas de producción determinadas y creaban así distorsiones de los mercados, se podía hacer frente a esas políticas en el marco del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Otras políticas industriales desleales podían tratarse recurriendo a los procedimientos de solución de diferencias de la OMC. Además, las normas de la OMC no regulaban los aspectos comunes de los sistemas económicos nacionales que no podían causar directamente distorsiones del comercio. Por último, en la reunión de julio de 1998, los Estados Unidos habían afirmado que sólo las prácticas de comercio leal estaban comprendidas en el principio de trato nacional y que las prácticas comerciales desleales estaban excluidas. No obstante, como se había señalado en el documento de Corea, el carácter desleal de los casos de dumping no podía determinarse de manera uniforme, y ese carácter tenía que apreciarse caso por caso. El orador no veía la razón por la cual una supuesta discriminación desleal de precios debía ser objeto de un trato diferente en el marco nacional y en el internacional.

105. El representante del Japón dijo que su delegación no estaba de acuerdo con los Estados Unidos en cuanto a que las repercusiones de las medidas antidumping sobre la competencia no constituían un tema apropiado para los debates del Grupo. Además de las repercusiones de las prácticas anticompetitivas de las empresas sobre el comercio y la competencia, era importante tener en cuenta, paralelamente, las repercusiones de las medidas gubernamentales. A este respecto, el orador se refirió a un discurso pronunciado recientemente por el Presidente del Consejo de la Reserva Federal de los Estados Unidos, Sr. Alan Greenspan, quien había observado que las medidas antidumping podían tener efectos anticompetitivos.

106. El representante de Singapur, comentando la "Reseña de la legislación nacional de los Miembros en materia de competencia" que había sido elaborada por la Secretaría (documento sin signatura N° 2223), dijo que en el párrafo 3 se había planteado la cuestión de qué era lo que debía incluirse en el documento. A este respecto señaló que, dado que su tema era la legislación en materia de competencia como tal, el documento no había hecho referencia a la política de competencia de Singapur, y quizá de otros países, que se basaba en instrumentos diferentes. El orador se inclinaba por un enfoque más amplio. En cuanto a la cuestión que se había planteado en el documento presentado por el Japón sobre este punto (WT/WGTCP/W/124), observó que, a juicio de su delegación, el tema central del Grupo seguía siendo la interacción entre el comercio y la política de competencia, y en tal medida las disposiciones antidumping seguían comprendidas en el tema del debate. Los puntos planteados por el Japón merecían ser examinados por el Grupo.

107. En respuesta a la propuesta formulada por Singapur con respecto al documento sin signatura N° 2223, el representante de Hong Kong, China, sugirió que aquélla podría atenderse, incluyendo, en la sección de introducción del documento, referencias apropiadas a los Miembros cuyas políticas nacionales de competencia no se basaran en una legislación integral en la materia.

108. En respuesta a la propuesta de Singapur y a los comentarios formulados al respecto por Hong Kong, China, el Grupo acordó pedir a la Secretaría que elaborara una versión revisada de la "Reseña de la legislación nacional de los Miembros en materia de competencia" (documento sin signatura N° 2223) a fin de incluir, en su sección de introducción, referencias apropiadas a los Miembros cuyas políticas nacionales de competencia no se basasen en leyes integrales sobre la materia. Además, se incorporaría en el documento cualquier otro comentario suministrado por los Miembros sobre su legislación nacional.

#### **V. SOLICITUDES DE CONCESIÓN DEL CARÁCTER DE OBSERVADOR PRESENTADAS POR ORGANIZACIONES INTERNACIONALES INTERGUBERNAMENTALES**

109. El Grupo de Trabajo acordó volver a examinar en su próxima reunión las solicitudes formuladas por SELA, la Organización de la Conferencia Islámica y el South Centre, teniendo en cuenta las consultas en curso sobre asuntos conexos en el marco del Consejo General.

#### **VI. OTROS ASUNTOS**

110. El Presidente dijo que, en su próxima reunión, que se celebraría los días 10 y 11 de junio de 1999, además de proseguir la labor emprendida en la reunión actual, el Grupo de Trabajo podría desear examinar cómo había de informar al Consejo General sobre sus actividades del año en curso.

111. En respuesta a una sugerencia del representante de Hong Kong, China, y después de un debate, el Grupo acordó pedir a la Secretaría que proporcionase una nota en la que se expusiesen los antecedentes de hecho relacionados con los principios fundamentales de la política de competencia, como aportación a la labor futura del Grupo acerca de la pertinencia de los principios fundamentales de la OMC relativos al trato nacional, a la transparencia y al trato de la nación más favorecida para la política de competencia y viceversa. Al seleccionar los principios en los que había de centrarse, la Secretaría buscaría orientaciones en fuentes diversas, tales como las observaciones formuladas por los Miembros en las reuniones del Grupo de Trabajo, las directrices, declaraciones de política y análisis preparados por otras organizaciones internacionales, las leyes y directrices nacionales y los análisis académicos.

112. A fin de que la reunión fuese más útil, el Presidente instó a las delegaciones a proporcionar contribuciones escritas a la Secretaría lo más pronto posible, de preferencia no después del 27 de mayo de 1999 (dos semanas antes de la reunión), para facilitar su traducción y su distribución a los delegados.

---