



**Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo**

Distr.
GENERAL

TD/B/RBP/INF.36
29 de enero de 1996

ESPAÑOL
Original: INGLÉS
ESPAÑOL, FRANCÉS E INGLÉS
SOLAMENTE

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Grupo Intergubernamental de Expertos en
Prácticas Comerciales Restrictivas

LA POLITICA DE LA COMPETENCIA Y LAS PRACTICAS
COMERCIALES RESTRICTIVAS

Boletín N° 20

El presente boletín de información de la secretaría de la UNCTAD tiene por finalidad responder brevemente a las preguntas básicas que podrían hacer los funcionarios de los gobiernos, los círculos mercantiles, los medios académicos y las organizaciones de consumidores acerca de la política de la competencia, el control de las prácticas comerciales restrictivas en los planos nacional e internacional, y los programas de asistencia técnica de la UNCTAD en esta esfera.

I. INTRODUCCION

Reformas orientadas hacia el mercado y
necesidad de la competencia

1. Las reformas orientadas hacia el mercado han sido motivo de preocupación no sólo para las economías desarrolladas de mercado, donde los fenómenos de la desregulación y la privatización son frecuentes, sino también para la mayoría de los países en desarrollo y países en transición. Un gran número de esos países han realizado programas de ajuste estructural que implicaban reformas económicas transcendentales, con inclusión de la liberalización de los precios, con el consiguiente abandono gradual (o rápido) de las reglamentaciones de los precios y las subvenciones a los precios; la desmonopolización y la privatización de grandes empresas propiedad

GE.96-50114 (S)

del Estado o paraestatales; y la liberalización de las inversiones extranjeras directas (IED) y del comercio. Esta última liberalización implica una reducción drástica de los obstáculos arancelarios y no arancelarios que anteriormente afectaban a la competencia entre las importaciones de mercancías y servicios.

2. Las reformas internas, tales como las arriba enumeradas, han recibido un fuerte impulso con los acuerdos de liberalización del comercio a nivel multilateral, tales como los resultantes de la Ronda Uruguay. Como consecuencia, las medidas en frontera, por ejemplo los aranceles y los contingentes o los obstáculos no arancelarios, se han reducido gradualmente o eliminado, y la distinción tradicional entre el mercado interior y el internacional es cada vez más imprecisa. Los gobiernos, que en el pasado podían proteger a los productores nacionales frente a la competencia extranjera (usualmente acusada de practicar un comercio "desleal") tienen menos motivos y menor margen para utilizar las leyes sobre el comercio para paliar esos efectos.

Competencia, mercados eficientes y competitividad

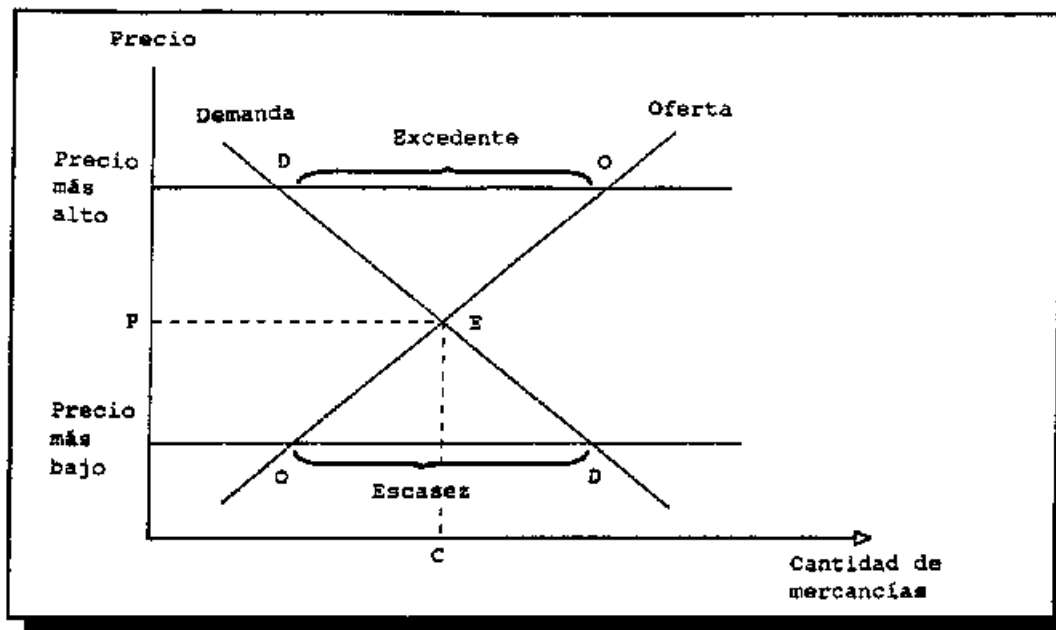
3. Debido a las extendidas reformas económicas orientadas hacia el mercado que se han mencionado antes, se está registrando una convergencia de puntos de vista acerca de los efectos positivos de la competencia sobre la eficiencia de las empresas. La competencia actúa como un poderoso incentivo para que las empresas respondan con mayor rapidez a los mensajes del mercado; mejoren la calidad de las mercancías y servicios que proporcionan; atiendan mejor a las necesidades de los consumidores mediante la innovación y la investigación y el desarrollo, y proporcionen suministros en cantidad proporcionada a la demanda. Todo ello en beneficio de los consumidores individuales, pero también de los usuarios intermedios, tales como los demás proveedores de mercancías o servicios, y, por último, en favor del mejoramiento de la competitividad de la economía en su conjunto.

La competencia sustituye a las reglamentaciones de los precios

4. Antes de promulgar medidas legislativas sobre la competencia, muchos países utilizaban controles de precios y complejos sistemas de reglamentación de los precios. En el plano administrativo, los precios regulados no pueden en general dar satisfacción a las necesidades de los consumidores y lograr el crecimiento económico al mismo tiempo. Uno de los dos objetivos ha de sacrificarse en favor del otro. Por ejemplo, si los precios se fijan mediante una reglamentación administrativa, hay pocas probabilidades de que correspondan exactamente al punto de equilibrio en el que las curvas de la oferta y la demanda se cruzan, como puede verse en el gráfico que figura a continuación.

Gráfico 1

Equilibrio de precios en condiciones de competencia



5. La pendiente creciente de la curva de la demanda corresponde a la capacidad y la voluntad de las empresas de suministrar mayores cantidades cuando los precios aumentan. Lo contrario es cierto en el caso de la oferta, que disminuirá a medida que los precios suben. Así pues, sólo existe un punto de equilibrio E donde se cruzan la oferta y la demanda: ese es el precio en que coinciden la cantidad ofrecida de mercancías y la cantidad demandada por los consumidores. Cuando se fijan unos precios administrativos, lo más probable es que el gobierno establezca un precio que sea inferior o superior a E.

6. Si las autoridades quieren favorecer a grupos específicos de consumidores, fijarán precios demasiado bajos, con el resultado de que los suministros sean insuficientes y se produzca escasez, formándose largas colas ante las tiendas. Asimismo, como consecuencia de los precios bajos, las mercancías suministradas serán generalmente de mala calidad. Por otra parte, si el gobierno quiere fijar unos precios superiores a los de equilibrio (o competitivos), por ejemplo para proteger a determinados productores (los agricultores en el caso de la UE), entonces la oferta rebasará la demanda y el país se encontrará con que se acumulan excedentes sin vender

(por ejemplo, las "montañas" de mantequilla de la Comunidad Europea). De ello se deduce que una asignación efectiva de los recursos en toda la economía sólo se logrará mediante la liberalización de los precios y dejando que el propio mercado fije el precio de competencia.

La asignación óptima de los recursos, el crecimiento acelerado y el desarrollo

7. Si se permite la fijación autónoma de precios competitivos en toda la economía, se logrará entonces la asignación óptima de los recursos que satisface la demanda de los consumidores y da lugar a la eliminación de las estructuras ineficientes de la producción. Con la desaparición de las ineficiencias, el mejoramiento de la calidad y los incentivos para que las empresas innoven, se aumentará la eficiencia de toda la economía, se promoverá el crecimiento y, en última instancia, se acelerará el desarrollo.

La competencia y la competitividad en el comercio internacional

8. La competitividad es un concepto que no debe confundirse con la política de la competencia. Con frecuencia las empresas que quieren fusionarse y crear grandes concentraciones industriales en el país aducen que, mediante la limitación de la competencia interna, podrán incrementar su competitividad en los mercados extranjeros. Si bien las economías de escala y el logro de una "masa crítica", o determinado tamaño, son una importante consideración para el logro de la competitividad mundial, las grandes organizaciones también padecen a menudo diseconomías de escala, así como pesadas estructuras burocráticas, que les impiden adaptarse con rapidez a los cambios de la demanda y las necesidades de los mercados extranjeros. Las empresas pequeñas y medianas han demostrado frecuentemente que se adaptan con mucha mayor rapidez a los cambios de los mercados y logran ser muy competitivas. Por lo tanto, debe prestarse una atención especial a evitar las subvenciones estatales y las distorsiones en la asignación de los recursos en favor de los "campeones nacionales" que a veces resultan ser empresas ineficientes y en quiebra. Es una equivocación frecuente creer que proteger a las empresas contra la competencia en el país les permitirá ganar batallas en el extranjero. Sin los incentivos de la competencia tanto en el mercado nacional como en el extranjero, esas empresas tal vez no consigan la competitividad necesaria. La eliminación gradual de las distorsiones estatales del comercio, tanto en el mercado nacional como en el internacional, podría también quedar sustituida por limitaciones privadas del comercio y la competencia. Así pues, es preciso que la política de la competencia en el plano nacional y en el internacional (multilateral) garantice que la competencia no será ahogada por prácticas comerciales restrictivas.

II. LAS PRINCIPALES PRACTICAS COMERCIALES RESTRICTIVAS Y SUS EFECTOS DESFAVORABLES PARA LA COMPETENCIA

9. En un mercado dado, la tendencia natural de las empresas es competir entre sí. Las empresas vencedoras consiguen grandes beneficios. Las vencidas registran pérdidas y tal vez se vean obligadas a abandonar el mercado por quebrar. Es posible que aparezcan nuevas empresas en el mercado y con ello el proceso continúe. Los mercados libres descansan en las decisiones de los consumidores acerca de la entrada y, en última instancia, la salida de las empresas del mercado. A falta de una entrada y salida libre, la competencia podría fácilmente desaparecer.

10. Con el incentivo de la competencia, las firmas se ven obligadas a conseguir los mejores resultados posibles, con el fin de satisfacer las necesidades de los consumidores. Por ello tratarán constantemente de adivinar esas necesidades mediante la investigación y el desarrollo y la innovación. Sin embargo, la situación preferida por cualquier abastecedor en un mercado es tener un monopolio.

Los monopolios y las empresas dominantes

11. Los monopolios existen por varias razones. Hay monopolios "naturales" a causa de las economías de escala, por ejemplo, cuando la dimensión del mercado no permite la existencia de más de una central eléctrica, o cuando no está justificada la instalación de dos líneas telefónicas paralelas o de dos sistemas de distribución de agua.

12. Con frecuencia, los monopolios se atribuyen por decisión del Estado. En otros casos, por razones de seguridad o de otras clases, el Estado regula el número de empresas autorizadas a desarrollar sus actividades en un mercado determinado. Las líneas aéreas pueden estar estrechamente controladas por razones de seguridad y los bancos tal vez estén sometidos a autorización legal por razones de prudencia, con objeto de garantizar que los bancos autorizados no quiebren. Sin embargo, al proceder de esa manera el Estado reduce o elimina la competencia, y en ocasiones lo ha hecho en sectores tales como las peluquerías y los estancos, donde no era evidente la justificación por razones de seguridad o de otra clase.

13. Las empresas tal vez tengan también la tentación de reducir o eliminar la competencia sin intervención del Estado porque un monopolista puede maximizar su beneficio. Las medidas de las empresas destinadas a reducir o eliminar la competencia reciben la denominación de prácticas comerciales restrictivas 1/. Si las empresas eliminan totalmente la competencia se convierten en monopolistas. Si reducen sustancialmente la competencia, hasta el punto que los competidores subsistentes no tratan de impugnar sus decisiones en materia de precios, dan lugar entonces en su favor a lo que se denomina una "posición dominante en el mercado". Lo mismo que las monopolistas, las empresas

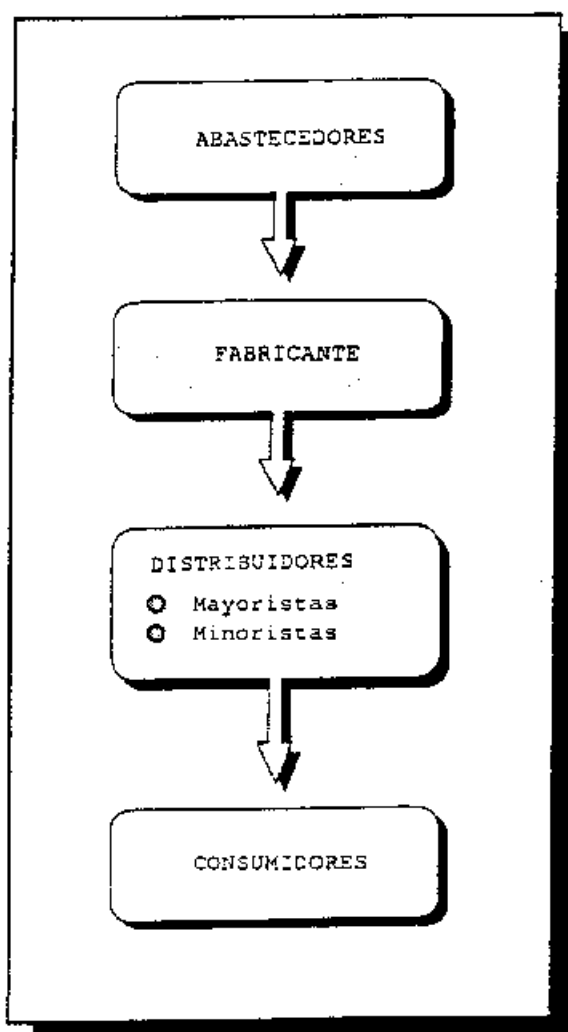
dominantes pueden fijar precios elevados sin que los competidores les opongan trabas, incluso cuando otras empresas desarrollen actividades en el mercado. Para poder actuar de esa manera, una empresa dominante debe ser en general notablemente mayor o tener los "bolsillos más repletos" que sus competidores, por lo que estos últimos aceptarán adaptar sus precios a los fijados por la empresa dominante, es decir, aceptarán "seguir al líder" 2/. Una empresa puede conseguir una situación de monopolio por medios legales: mediante la innovación y/o diversificación de sus productos, pues en ambos casos tendrá la protección de las reglas de la propiedad intelectual. Pero también puede conseguir esa situación recurriendo a prácticas comerciales restrictivas.

14. Existen dos principales tipos de prácticas comerciales restrictivas. Con frecuencia se las denomina prácticas horizontales o verticales.

15. La calificación de "horizontal" o "vertical" aplicada a una práctica comercial restrictiva hace alusión a la cadena de la producción y distribución, que generalmente se describe mediante un gráfico donde se representa verticalmente el flujo de las mercancías, desde los abastecedores de materias primas al fabricante, sus distribuidores y, finalmente, el consumidor, como se describe más abajo.

Gráfico 2

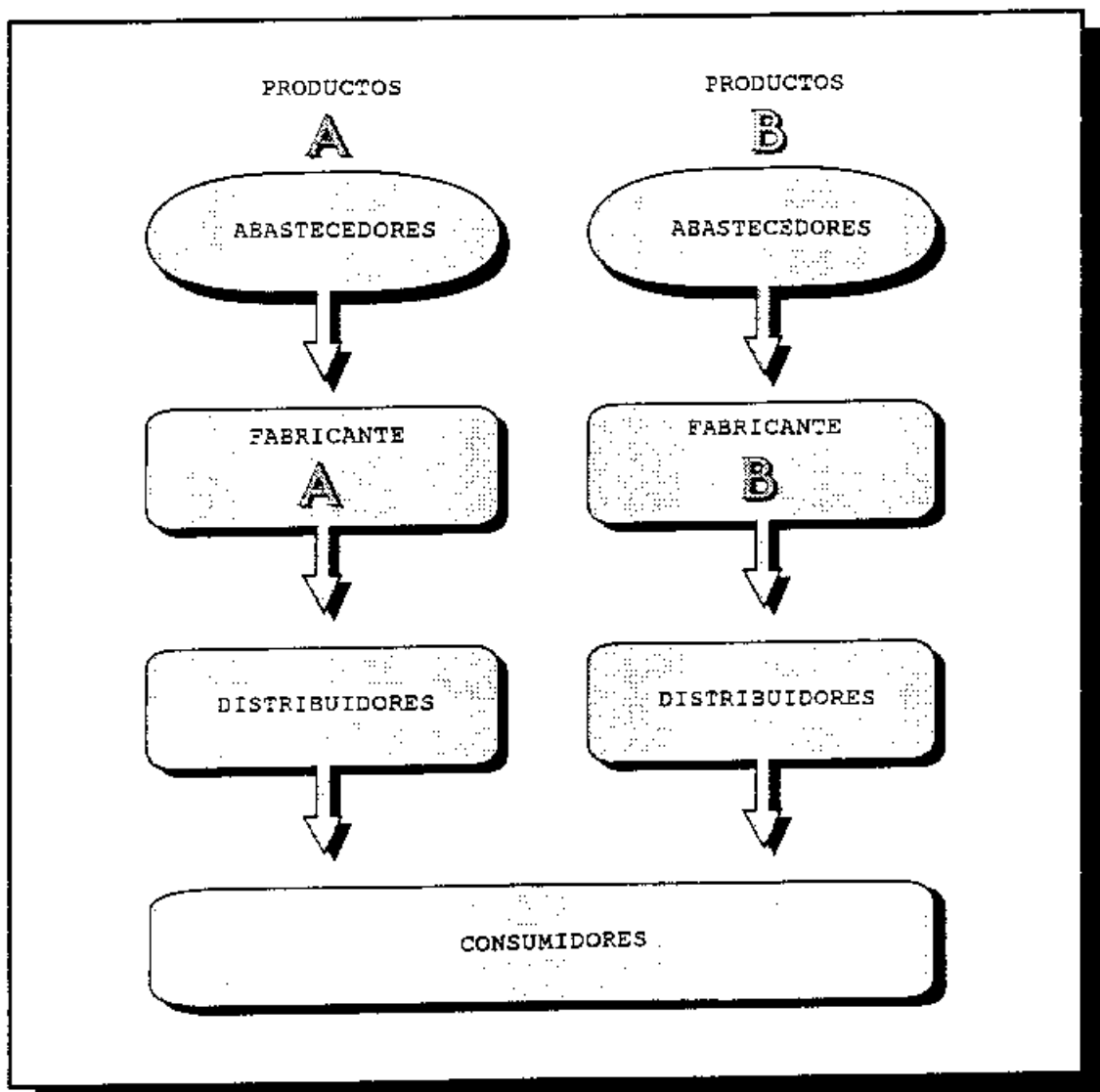
Cadena de producción y distribución



En el caso de dos (o más) empresas que compitan en el suministro de mercancías idénticas o similares, existen dos (o más) cadenas verticales similares de producción y distribución, en la forma siguiente:

Gráfico 3

Cadena de producción y distribución de dos competidores:
empresa A y empresa B



En el caso de un cártel, existe un acuerdo horizontal entre los fabricantes A y B. Pero también puede haber cárteles en el nivel de los abastecedores, el de los distribuidores (horizontal), o incluso entre diferentes miembros de la cadena, en cuyo caso el acuerdo es tanto horizontal como vertical. Cuando se trate de una sola empresa (monopolista o dominante), estará en condiciones de utilizar su poder en el mercado para imponer una serie de limitaciones a sus distribuidores (fases finales de la cadena) o sus proveedores (fases iniciales de la cadena). Esta es la razón por la que las prácticas comerciales restrictivas que sigue la empresa respecto de sus proveedores o distribuidores se denominan "verticales".

A. Prácticas comerciales restrictivas horizontales
o acuerdos de cártel

16. En el primer caso, existen muchas empresas que suministran a un mercado determinado (por ejemplo, fabricantes de automóviles que venden tipos similares de vehículos). En lugar de competir, los fabricantes de automóviles pueden ponerse de acuerdo para fijar los precios que les proporcionan los máximos beneficios, de la misma manera que si tuvieran un monopolio. Ese acuerdo se denomina cártel. La única diferencia respecto del monopolio es que los miembros del cártel tendrán que ponerse de acuerdo acerca de la distribución del mercado entre ellos mismos, de manera que cada nuevo "monopolista" tiene garantizada su participación en el mercado. También tratarán de eliminar a los terceros que no intervengan en el acuerdo, tales como los nuevos fabricantes que aparezcan en el mercado y tengan la tentación de disminuir los precios y con ello eliminar las ventajas que el cártel proporciona a sus miembros. Para evitar ese inconveniente, en los cárteles se establecen generalmente los denominados "fondos de combate" que permiten a sus miembros obligar a los terceros fabricantes a unirse al cártel o bien eliminarlos mediante ofertas sistemáticamente inferiores a las que los terceros fabricantes hagan a sus clientes. Por ejemplo, ha habido casos de empresas que han preferido "ofrecer" sus mercancías o servicios por la suma simbólica de un dólar, con el fin de lograr que sus competidores quedaran fuera de su "mercado reservado".

17. Existen cuatro tipos principales de cárteles:

- a) Cárteles internos. Un ejemplo de ellos sería un cártel que regulase la producción, la distribución y la redes de servicios posventa de las bicicletas. Si ese cártel abarca un segmento suficientemente grande del mercado (es decir, un 90% de los fabricantes y distribuidores), resultará entonces muy difícil para los terceros fabricantes de bicicletas vender en ese mercado (pues ningún comerciante miembro del cártel accederá a vender sus productos a no ser que se adhieran al cártel). Por lo tanto, los cárteles internos poderosos pueden obstaculizar seriamente las importaciones.

De hecho, esos cárteles tienen con frecuencia el complemento de un cártel de importación.

- b) Cárteles de importación. Estos cárteles actúan frecuentemente como organizaciones que centralizan las compras para el suministro de materias primas e insumos a una industria, por ejemplo, la industria de los productos químicos. Pueden también establecerse para contrarrestar el poder en el mercado de los cárteles de exportación de otros países.
- c) Cárteles de exportación. En casi todos los países donde existen disposiciones legislativas acerca de las prácticas comerciales restrictivas, se exceptúa específicamente a los cárteles de exportación siempre que sean objeto de una notificación, o simplemente no se menciona en las disposiciones a esos cárteles como consecuencia del "principio de los efectos", es decir, cuando los efectos no se hacen sentir en el mercado interior la ley no comprende tales acuerdos.
- d) Cárteles internacionales. Cuando empresas de diferentes países se unen para fijar los precios, asignar mercados (partes de mercados), o se turnan en la ejecución de los proyectos que se les adjudican, se habla entonces de un cártel internacional.

Características de los cárteles

<u>Práctica restrictiva</u>	<u>Tipo de medida</u>
Fijación de los precios	Condiciones uniformes de venta Licitación colusoria (ofertas amañadas)
Asignación de mercados	Asignación geográfica Asignación de clientes Turnos en la adjudicación de proyectos
Eliminación de terceros competidores	"Fondos de combate" y fijación predatoria de los precios por debajo del costo para eliminar a los no miembros

18. En todas esas formas de cárteles, existe la posibilidad de realizar licitaciones colusorias, es decir que los miembros del cártel participan en subastas y presentan "ofertas ficticias deliberadamente infladas" con el fin de asegurar que el miembro del cártel a quien según el turno corresponde que se le adjudique el contrato haga efectivamente la oferta más atractiva y quede así seleccionado. Es evidente que incluso el adjudicatario habrá ofrecido un precio de cártel exagerado por el proyecto considerado.

B. Prácticas comerciales restrictivas verticales

19. Un monopolio o una empresa dominante pueden recurrir a prácticas restrictivas para aprovechar deslealmente su gran poder en el mercado respecto de sus proveedores o distribuidores. Existen numerosas prácticas restrictivas verticales y entre ellas cabe destacar:

- a) El mantenimiento del precio de reventa, en virtud de la cual el fabricante fija el precio al que obliga al distribuidor a vender. Este último no tiene posibilidad de fijar su propio margen. En caso de vender con descuento la mercancía de que se trate, el fabricante se negará a seguir abasteciéndole.
- b) La negativa a tratar, en cuyo caso el distribuidor tendrá dificultades, pues ha perdido su fuente de suministro y le será difícil encontrar un sustituto, ya que el proveedor es una empresa dominante. (En el caso de un monopolista, el distribuidor no tiene posibilidad alguna de encontrar un sustituto.) Mediante la amenaza de interrumpir los suministros a sus distribuidores, un monopolista o un fabricante dominante puede obligarles a aceptar toda una gama de prácticas comerciales restrictivas verticales, con inclusión del mantenimiento del precio de reventa y las prácticas que se enumeran a continuación.
- c) Las transacciones exclusivas, que implican el compromiso del fabricante de que suministrará exclusivamente al distribuidor en un mercado determinado (por ejemplo, una ciudad, una región o un país), con lo que le garantiza un monopolio en ese mercado. Es importante señalar que las transacciones exclusivas constituyen una práctica comercial habitual que en general es favorable para la competencia. Esa práctica permite al fabricante asegurarse de que su distribuidor mantendrá el nivel adecuado de calidad y de servicios posventa. Sin embargo, en el caso de la exclusividad concedida por un monopolista o una empresa dominante, pueden producirse efectos desfavorables para la competencia. En particular, para mantener la situación de monopolio de su distribuidor (o agente) exclusivo en un mercado determinado, el fabricante tal vez intente impedir las importaciones paralelas (es decir, las importaciones que realizan los distribuidores independientes de las mismas mercancías pero de fuentes más baratas del extranjero).
- d) La exclusividad recíproca, según la cual el distribuidor se compromete a vender exclusivamente las mercancías de su proveedor exclusivo y de nadie más.
- e) La diferenciación en los precios, que entraña el mantenimiento de precios diferentes en distintos mercados con el fin de conseguir los

precios máximos que los diferentes tipos de consumidores pueden pagar. Esa práctica puede seguirse cuando el fabricante quiere fijar diferentes precios para distintos países y, por lo tanto, intenta impedir las importaciones paralelas.

- f) La vinculación de ventas, mediante la cual el fabricante obliga al revendedor o al mayorista a hacerse cargo de más mercancías de las que desea o necesita. En otros casos, el comprador se ve obligado a aceptar más productos de los que quiere (por ejemplo, si necesita un ordenador, tiene forzosamente que comprar también el programa informático; si quiere unas piezas de recambio, tiene que adquirir grandes cantidades de ellas). El distribuidor puede también verse forzado a tener toda la gama de productos del fabricante: esta práctica comercial restrictiva se denomina imposición de un surtido completo. Una empresa dominante puede abusar de su poder e imponer la venta de otras mercancías no necesarias junto con las mercancías respecto de las cuales tiene un monopolio o una posición dominante.
- g) La fijación de precios predatorios, en virtud de la cual el proveedor vende a precios muy bajos (con frecuencia a precios inferiores a los costos) con el fin de hacer que sus competidores cesen sus actividades, o bien suministra insumos intermedios a los competidores a precios excesivos, con el mismo propósito. (Cabe señalar que esto sólo es posible si el proveedor es una empresa dominante, puesto que de otra manera el competidor no tendrá dificultad alguna en encontrar otros insumos a precios de mercado.)
- h) La fijación de precios de transferencia, que consiste en la sobrefacturación o subfacturación de insumos intermedios entre una empresa matriz y una filial. En el caso de la sobrefacturación, la empresa filial (en otro país) puede declarar menos beneficios y con ello evadir el pago de impuestos o eludir las restricciones aplicadas al envío de beneficios. En un sentido estricto, no se trata de una práctica comercial restrictiva. Sin embargo, la subfacturación puede utilizarse como un método de fijación de precios predatorios (más bajos) con el fin de obligar a los competidores a cesar sus actividades y crear así un monopolio.

C. Fusiones y adquisiciones

20. La concentración de poder en el mercado mediante fusiones, absorciones o empresas mixtas constituye otro tipo de prácticas comerciales restrictivas cuando se utilizan para crear un monopolio o una situación de poder dominante en un mercado dado. La fusión o absorción de dos empresas competidoras puede tener resultados análogos a los de un acuerdo de cártel.

III. MEDIDAS EN EL PLANO NACIONAL E INTERNACIONAL:
EL CONJUNTO DE PRINCIPIOS Y NORMAS

A. Medidas en el plano nacional

21. Si bien todos los gobiernos saben que determinadas prácticas comerciales tienen efectos nocivos para sus intereses nacionales, sus funcionarios no siempre se dan cuenta de la existencia de prácticas comerciales restrictivas concretas, pues los órganos oficiales que se ocupan de las cuestiones donde podría revelarse la existencia de prácticas comerciales restrictivas están con frecuencia dispersos por diferentes ministerios y administraciones (por ejemplo, el banco central, la administración de aduanas, el ministerio de comercio exterior o el de industria, etc.), cada uno de ellos con competencia sobre diversas cuestiones tales como las inversiones extranjeras directas, la transferencia de tecnología, la programación y planificación de la industria nacional, las compras del sector público, las licencias de importación y la promoción de las exportaciones. En tales circunstancias, puede ocurrir que no se adopten medidas eficaces para detectar y solucionar casos específicos de prácticas comerciales restrictivas por faltar una política de la competencia consciente y unos procedimientos destinados a controlar y eliminar esas prácticas. Así pues, la elaboración de criterios precisos para la detección de las prácticas comerciales restrictivas en los sectores donde aparecen es esencial si se quieren adoptar medidas eficaces para su eliminación.

22. La única manera de controlar eficazmente las prácticas comerciales restrictivas que tengan efectos desfavorables es aplicar de manera estricta la legislación nacional en materia de competencia. Hasta la fecha, todos los países desarrollados y también las economías en transición han promulgado, o están en trance de promulgar, medidas legislativas sobre la competencia 3/. Sin embargo, con el incremento de la liberalización y globalización de los mercados internacionales, las leyes nacionales sobre la competencia no pueden a veces controlar eficazmente las prácticas anticompetitivas que afectan a los mercados internos pero que tienen su origen en el extranjero. En otros casos la investigación de los hechos ha de llevarse a cabo en el extranjero, con intrusión en la soberanía de otras naciones. Las diferencias en el grado de aplicación de las leyes nacionales sobre la competencia pueden dar lugar a litigios entre los asociados comerciales. Por todas esas razones, es necesario lograr un consenso internacional sobre los principales principios de la competencia que conduzca a un ensanchamiento del "terreno común" en que se basen las reglas y la cooperación para el control de las prácticas comerciales restrictivas.

B. Medidas en el plano internacional: el Conjunto
de principios y normas para el control de las
prácticas comerciales restrictivas

23. En el capítulo V de la Carta de La Habana, de 1946, y en las negociaciones del GATT en el decenio de 1960 se formularon ya propuestas favorables al control de las prácticas comerciales restrictivas de empresas privadas. Ninguna de estas tentativas llegó a su término. Con todo, en 1980, después de casi diez años de negociaciones entre las economías desarrolladas, las economías en desarrollo y las economías centralmente planificadas, se llegó en la UNCTAD a un acuerdo sobre un código de conducta voluntario regulador de la competencia: el Conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas 4/.

El Conjunto de principios y normas para el control de las prácticas comerciales restrictivas

Objetivos

24. El primer objetivo del Conjunto es lograr que las prácticas comerciales restrictivas no impidan ni anulen la consecución de los beneficios a que debería dar lugar la liberalización de las barreras arancelarias y no arancelarias que afectan al comercio mundial, en particular al comercio y al desarrollo de los países en desarrollo. Se pretende también alcanzar una mayor eficiencia en el comercio internacional y el desarrollo, por ejemplo, mediante la competencia, el control de la concentración del poder económico y el fomento de las innovaciones. Se procura además proteger y promover el bienestar social en general y, en particular, los intereses de los consumidores.

Carácter voluntario del Conjunto

25. El Conjunto, aprobado por la Asamblea General por su resolución 35/63 del 5 de diciembre de 1980, reviste la forma de recomendación. En otras palabras, su aplicación y vigencia dependen de la voluntad de los Estados que hayan aceptado el Conjunto y estén dispuestos a cumplir el compromiso contraído. Además, se estipula en el Conjunto que, en el desempeño de sus funciones, el Grupo Intergubernamental de Expertos en prácticas comerciales restrictivas, constituido en la UNCTAD para servir de mecanismo institucional del Conjunto, y sus órganos auxiliares "no actuarán como un tribunal ni emitirán de otro modo juicio alguno acerca de las actividades o el comportamiento de determinados gobiernos o determinadas empresas en relación con una transacción comercial concreta". Se estipula también en el apartado ii) de la sección B del Conjunto, "Ambito de aplicación", que el Conjunto "no se aplicará a los acuerdos intergubernamentales ni a las prácticas comerciales restrictivas a que den lugar directamente tales acuerdos".

Alcance del Conjunto

26. El Conjunto se aplica a todas las empresas, incluidas las empresas transnacionales, privadas o de propiedad estatal, y es de aplicación universal a todos los países y a todas las transacciones de bienes y servicios. Se aplica también a las agrupaciones regionales de Estados (entre ellas la Unión Europea y el Espacio Económico Europeo) en la medida en que tengan competencia en la esfera de la legislación y la política de la competencia.

Trato preferencial o diferencial a favor de los países en desarrollo

27. De conformidad con la sección C del Conjunto, en la que se enuncian los principios convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas, se tienen en cuenta las necesidades específicas de los países en desarrollo y, en particular, las de los países menos adelantados, pues se ha convenido que "a fin de asegurar la aplicación equitativa del Conjunto de principios y normas, los Estados, en particular los de los países desarrollados, deberían tener en cuenta, al controlar las prácticas comerciales restrictivas, las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo, en particular de los países menos adelantados, especialmente para los fines de los países en desarrollo en cuanto a:

- a) fomentar el establecimiento o desarrollo de industrias nacionales y el desarrollo de otros sectores de la economía, y
- b) favorecer su desarrollo económico mediante acuerdos regionales o globales entre países en desarrollo."

El Conjunto y el comportamiento de las empresas, incluidas las empresas transnacionales o multinacionales: prácticas horizontales y prácticas verticales prohibidas

28. En la sección D del Conjunto se dispone que "las empresas deberían respetar las leyes sobre prácticas comerciales restrictivas así como las disposiciones relativas a esas prácticas contenidas en otras leyes, en los países en que operen y, en caso de actuaciones judiciales o administrativas conforme a esas leyes, deberían someterse a la jurisdicción de los tribunales y los organismos administrativos competentes de esos países". Los párrafos 3 y 4 de la sección D versan sobre las principales modalidades de las prácticas comerciales restrictivas de las que las empresas deben abstenerse.

En relación con las transacciones intraempresariales de entidades diferentes de una empresa transnacional, si bien el párrafo 3 excluye las empresas "cuando traten entre ellas en el contexto de una entidad económica en cuyo seno estén sometidas a un control común, incluso a través de relaciones de propiedad, o no puedan por otro motivo actuar con independencia unas de otras", el párrafo 4 se refiere a todas las empresas que "limiten el acceso a los mercados o restrinjan de otro modo indebidamente la competencia...

mediante el abuso o la adquisición y el abuso de una posición dominante en el mercado". En este mismo párrafo se enumeran las prácticas al respecto, entre ellas el comportamiento predatorio frente a los competidores y "la fijación discriminatoria (es decir, injustificadamente diferenciada) de los precios, las modalidades o las condiciones para el suministro o la compra de bienes o servicios, inclusive a través del uso de políticas de fijación de precios, en las transacciones entre empresas afiliadas, que sobrefacturen o subfacturen los bienes o servicios comprados o suministrados en comparación con los precios fijados para transacciones similares o comparables fuera de las empresas afiliadas".

Medidas de los Estados en los planos nacional, regional y subregional:
legislación reguladora de la competencia y cooperación entre las
autoridades nacionales reguladoras de la competencia

29. Para que los Estados puedan tomar medidas eficaces contra las prácticas comerciales restrictivas, se preconiza en el Conjunto la adopción, mejoramiento y puesta en vigor de manera efectiva de la legislación y los procedimientos judiciales y administrativos de aplicación apropiados. A este respecto, se ha dispuesto también que prosiga en la UNCTAD la actividad relativa a la elaboración de una ley o de leyes tipo sobre las prácticas comerciales restrictivas a fin de ayudar a los países en desarrollo a formular una legislación apropiada. La UNCTAD y otras organizaciones competentes del sistema de las Naciones Unidas que actúan en colaboración con la UNCTAD deben también prestar asistencia técnica y organizar programas de asesoramiento y capacitación con esta finalidad.

30. Para facilitar el control de las prácticas comerciales restrictivas por los Estados, se aboga en el Conjunto en favor de la institución de procedimientos perfeccionados para obtener informaciones de las empresas, incluidas las empresas transnacionales, así como en favor del establecimiento en los planos regional y subregional de los mecanismos apropiados para promover el intercambio de información sobre las prácticas comerciales restrictivas y para que se ayuden unos a otros en esta esfera.

Medidas en el plano internacional

31. Estas medidas comprenden en particular el establecimiento de procedimientos de consulta que dan a un Estado la posibilidad de solicitar a otros Estados la celebración de conversaciones sobre los asuntos relacionados con el control de las prácticas comerciales restrictivas. A este respecto, los Estados interesados pueden pedir al Secretario General de la UNCTAD que proporcione servicios de conferencia mutuamente convenidos para este objetivo. En el ámbito de la UNCTAD, las medidas previstas en el plano internacional comprenden también la actividad del Grupo Intergubernamental de Expertos en prácticas comerciales restrictivas y la celebración de las

conferencias de las Naciones Unidas encargadas de examinar todos los aspectos del Conjunto (conferencias de examen).

C. El Grupo Intergubernamental de Expertos y las conferencias de examen

32. El Grupo Intergubernamental de Expertos en prácticas comerciales restrictivas, constituido en 1981, brinda un lugar de encuentro para la celebración de consultas multilaterales, conversaciones e intercambios de opiniones entre los Estados sobre los asuntos relacionados con el Conjunto y da a conocer periódicamente estudios e investigaciones sobre las prácticas comerciales restrictivas. Ejerce también la alta dirección sobre las actividades de cooperación técnica de la UNCTAD en la esfera del derecho y la política de la competencia.

33. La Primera Conferencia de Examen, convocada por la Asamblea General cinco años después de la aprobación del Conjunto, en 1985, fue seguida por otras dos Conferencias de Examen, celebradas en 1990 y en noviembre de 1995, respectivamente.

34. La Tercera Conferencia de Examen (13 a 21 de noviembre de 1995) aprobó una resolución 5/, en virtud de la cual se ha establecido un detallado programa de trabajo de la UNCTAD en la esfera del derecho y la política de la competencia, se ha afirmado la función fundamental del derecho y la política de la competencia para un desarrollo económico bien concebido y se ha recomendado el mantenimiento del "importante y útil programa de trabajo dentro del mecanismo intergubernamental de la UNCTAD que se ocupa de las cuestiones del derecho y la política de la competencia y progresa con el apoyo activo y la participación de las autoridades encargadas del derecho y la política de la competencia de los países miembros" (párrafo 13 de la resolución). Se ha recomendado además a la Asamblea General que modifique la denominación del Grupo Intergubernamental de Expertos en prácticas comerciales restrictivas para que se llame Grupo Intergubernamental de Expertos en derecho y política de la competencia y convoque una Cuarta Conferencia de Examen a celebrar el año 2000.

IV. COOPERACION TECNICA EN DERECHO Y POLITICA DE LA COMPETENCIA

35. En armonía con los párrafos 6 y 7 de la sección F del Conjunto, y con las resoluciones aprobadas por las Conferencias de Examen Segunda y Tercera, la UNCTAD presta asistencia técnica y organiza programas de asesoramiento y capacitación en derecho y política de la competencia en beneficio de los países en desarrollo y de los países en transición. A causa del interés considerable de los países en desarrollo y de otros países por la adopción de legislación reguladora de la competencia, la UNCTAD recibe una corriente

constante de solicitudes de asistencia técnica en esta esfera a las que sólo puede atender cuando se dispone de recursos financieros.

A. Modalidades principales de la cooperación técnica
prestada por la UNCTAD

36. Hasta el momento, las solicitudes recibidas son sobre todo de las clases siguientes:

- a) Algunos Estados que carecen de legislación reguladora de la competencia solicitan informaciones sobre las prácticas comerciales restrictivas, su existencia y los posibles efectos perjudiciales para su economía. Esta actividad puede comprender un estudio de las prácticas comerciales restrictivas en la economía respectiva.
- b) Algunos Estados que carecen de legislación en esta esfera solicitan la organización de seminarios de información cuyos destinatarios son funcionarios públicos y universitarios, así como personas que se mueven en los círculos comerciales y de orientación del consumidor.
- c) Algunos Estados que están redactando legislación reguladora de la competencia solicitan informaciones sobre la legislación de esta clase vigente en otros países, así como asesoramiento para la redacción de su legislación propia.
- d) Algunos Estados que acaban de adoptar legislación reguladora de la competencia solicitan asesoramiento apropiado para la institución de la autoridad reguladora; por lo común, esta actividad comprende la capacitación de los funcionarios encargados del control efectivo de las prácticas comerciales restrictivas y puede consistir en la organización de reuniones técnicas de capacitación o en actividades de formación en el empleo en colaboración con las autoridades reguladoras de la competencia de países que tienen ya experiencia en la materia.
- e) Algunos Estados que han adoptado ya legislación de esta índole y que tienen experiencia en el control de las prácticas comerciales restrictivas desean consultar a otros Estados sobre casos concretos y para el intercambio de informaciones; se organizan seminarios para realizar estos intercambios entre las autoridades reguladoras.
- f) Algunos Estados deseosos de modificar su legislación en materia de competencia solicitan el asesoramiento especializado de las autoridades reguladoras de otros Estados a fin de modificar su legislación de la manera más eficaz posible.

- g) Además, cierto número de países, entre ellos Alemania, el Reino Unido y Suecia, ha aceptado las solicitudes formuladas por la UNCTAD para que den formación a funcionarios extranjeros que cursan estudios de especialización en los locales de las autoridades reguladoras. Estos intercambios de personal, cuya organización lleva tiempo y presenta dificultades a causa de las diferencias lingüísticas o por el carácter confidencial de los asuntos, son tal vez uno de los métodos más eficaces para capacitar de manera práctica a funcionarios de instituciones recientemente creadas.

B. Cómo se puede solicitar y obtener asistencia de la UNCTAD

37. Las solicitudes oficiales deben dirigirse al Secretario General de la UNCTAD, con indicación de las modalidades de la asistencia necesaria en relación con las prácticas comerciales restrictivas o de la misión de asesoramiento que se desea recibir.

38. En el caso de los servicios nacionales de asistencia, conviene examinar las posibilidades de recibir asistencia del PNUD/CIP mediante consulta a los servicios locales del PNUD antes de recurrir al Fondo Fiduciario de la UNCTAD relativo a las prácticas comerciales restrictivas (INT/86/A01).

1/ Cabe señalar que la terminología en esta esfera es muy variada (y confusa), pues algunos países emplean la expresión prácticas restrictivas del comercio para expresar la misma idea.

2/ Unas pruebas más detalladas para determinar la existencia de una posición dominante en el mercado pueden verse en el capítulo II del documento TD/B/RBP/INF.37, relativo a la política de la competencia y la legislación relativa a la competencia.

3/ Para un examen detallado de las tendencias recientes y las características de la legislación en materia de competencia, véase UNCTAD, "Competition Policy and Competition Legislation: Information Issue N° 21" (TD/B/RBP/INF.37).

4/ El Conjunto figura en el documento TD/RBP/CONF.10/Rev.1.

5/ Véanse el documento TD/RBP/CONF.4/14 o el anexo I al informe de la Tercera Conferencia de Examen (TD/RBP/CONF.4/15).

Anexo

Principales actividades de asistencia técnica de la UNCTAD
 en la esfera de la competencia (1986-1995)

Año	Tipo de actividad	País o países de origen de los participantes	Países de procedencia de los expertos extranjeros	Lugar de celebración
1986	Seminario regional para Africa	Botswana Egipto Etiopía Gambia Ghana Kenya Lesotho Liberia Rep. Unida de Tanzania Somalia Swazilandia Zambia Zimbabwe	Noruega Rep. Fed. de Alemania Suecia	Nairobi (Kenya)
1987	Seminario regional para Asia	Bangladesh Brunei Darussalam China Fiji Filipinas India Irán (Rep. Islámica del) Myanmar Nepal Papua Nueva Guinea República de Corea Rep. Pop. Dem. de Corea Sri Lanka Tailandia Viet Nam	Japón Noruega Rep. Fed. de Alemania Suecia	Bangkok (Tailandia)
1988	Ninguna			
1989	Seminario regional para Africa	Angola Benin Burkina Faso Burundi Cabo Verde Camerún Chad Comoras Congo Côte d'Ivoire Djibouti Guinea Guinea Ecuatorial Madagascar Malí Marruecos Mozambique Níger Rep. Centroafricana Rwanda Santo Tomé y Príncipe Senegal Togo Túnez Zaire	CEE España Francia	Douala (Camerún)

(continúa)

Anexo (continuación)

Año	Tipo de actividad	País o países de origen de los participantes	Países de procedencia de los expertos extranjeros	Lugar de celebración
1990				
Septiembre	Seminario regional para América Latina	Bolivia Brasil Chile Cuba Ecuador El Salvador Guatemala Honduras México Nicaragua Paraguay Perú Trinidad y Tabago Uruguay Venezuela	Estados Unidos de América Noruega Rep. Fed. de Alemania Suecia	Caracas (Venezuela)
	Seminario nacional	Cuba	Suecia	La Habana (Cuba)
1991				
Febrero	Seminario nacional	Ghana	Alemania	Accra (Ghana)
Marzo	Seminario nacional	Zambia	Países Bajos	Lusaka (Zambia)
Junio	Seminario nacional	Indonesia	Países Bajos Suecia	Yakarta (Indonesia)
Septiembre	Simposio subregional sobre competencia	Bangladesh China Fiji Filipinas Irán (Rep. Islámica del) Myanmar República de Corea Sri Lanka Viet Nam	Estados Unidos de América Filipinas	Seúl (Rep. de Corea)
	Seminario subregional/ intercambio de experiencias	India Sri Lanka Tailandia	Alemania	Bangkok (Tailandia)
Noviembre	Reunión técnica subregional para países de la ANASO	Brunei Darussalam Filipinas Indonesia Tailandia	Noruega Países Bajos	Manila (Filipinas)
1992				
Marzo	Misión de asesoramiento	Colombia		Bogotá (Colombia)
	Misión de asesoramiento	Trinidad y Tabago		Bogotá (Colombia)
	Servicios de asesoramiento sobre redacción de legislación	Ghana	Alemania Reino Unido	Accra (Ghana)
Septiembre	Seminario nacional	China	Francia Noruega Reino Unido	Beijing (China)
	Seminario nacional	Viet Nam	CEE Francia	Hanoi (Viet Nam)
Octubre	Seminario nacional	Argentina	Alemania	Buenos Aires (Argentina)

(continúa)

Anexo (continuación)

Año	Tipo de actividad	País o países de origen de los participantes	Países de procedencia de los expertos extranjeros	Lugar de celebración
1993				
Febrero	Seminario nacional (intercambio de experiencia)	India	Alemania	Nueva Delhi (India)
Marzo	Seminario subregional	El Salvador Guatemala Honduras	Noruega Suecia	Ciudad de Guatemala (Guatemala)
	Seminario subregional	Costa Rica Nicaragua Panamá	Noruega Suecia	Ciudad de Panamá (Panamá)
	Seminario regional para la CARICOM	Antigua y Barbuda Bahamas Barbados Dominica Granada Guyana Jamaica Montserrat	Canadá Noruega Suecia	Bridgetown (Barbados)
Junio	Seminario nacional	Egipto	Alemania	El Cairo (Egipto)
1994				
Enero	Seminario nacional	Malasia	Australia Noruega Pakistán	Kuala Lumpur (Malasia)
Febrero	Seminario regional para los países del FORUM	Fiji Islas Cook Islas Salomón Kiribati Papua Nueva Guinea Tonga Samoa	Australia Noruega Nueva Zelandia	Suva (Fiji)
Marzo	Seminario nacional	China	Alemania Reino Unido	Shanghai Shenzhen (China)
Junio	Conferencia Banco Mundial/UNCTAD sobre política de competencia y comercio internacional	Chile Colombia México Perú Venezuela	Estados Unidos de América Unión Europea	Bogotá (Colombia)
	Seminario subregional	Bahamas Belice Jamaica	Noruega	Kingston (Jamaica)
	Seminario nacional	Trinidad y Tabago	Jamaica Noruega	Puerto España (Trinidad y Tabago)
Agosto	Seminario nacional	Filipinas	Alemania	Manila (Filipinas)
Diciembre	Seminario nacional	República Dominicana	Noruega Venezuela	Santo Domingo (Rep. Dominicana)
	Seminario nacional	Costa Rica	Noruega Venezuela	San José (Costa Rica)
	Seminario nacional	Nicaragua	Noruega	Managua (Nicaragua)
	Seminario nacional	El Salvador	Noruega	San Salvador (El Salvador)
	Seminario nacional	Perú	Alemania	Lima (Perú)

(continúa)

Anexo (conclusión)

Año	Tipo de actividad	País o países de origen de los participantes	Países de procedencia de los expertos extranjeros	Lugar de celebración
1995				
Enero	Conferencia Internacional de la Consumer Unity and Trust Society	India	Alemania Filipinas Pakistán República de Corea	Nueva Delhi (India)
Febrero	Seminario nacional	Guatemala		Ciudad de Guatemala (Guatemala)
	Misión de asesoramiento	El Salvador		San Salvador (El Salvador)
Octubre	Seminario regional africano	Egipto Gabón Kenya Marruecos Mauritania Sudáfrica Túnez Zambia Zimbabwe	Francia Banco Mundial	Túnez (Túnez)
	Seminario regional para la América Latina y el Caribe	Argentina Bolivia Brasil Chile Colombia Costa Rica El Salvador Guatemala Jamaica México Nicaragua Panamá Perú Rep. Dominicana Trinidad y Tabago Venezuela	Banco Mundial	Caracas (Venezuela)
Diciembre	Seminario nacional	Bolivia	Alemania	La Paz (Bolivia)
	Seminario nacional	Zambia	Kenya Noruega Pakistán Reino Unido Sudáfrica	Lusaka (Zambia)
	Misión de asesoramiento	Sudáfrica	Noruega Reino Unido	Pretoria (Sudáfrica)
	Seminario nacional	Pakistán	Alemania	Islamabad (Pakistán)