

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO

POSGRADO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

POLITICA DE COMPETENCIA Y PROCESOS DE
INTEGRACION: EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE
AMERICA DEL NORTE

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

DOCTOR EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

PRESENTA

Alberto Herrera Ordoñez

TUTORA

DRA. ISABEL RUEDA PEIRO

2012



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

Agradecer es un acto de reconocimiento, reconocimiento a las personas que estuvieron pendientes, apoyando y motivando al desarrollo de este trabajo de investigación.

Por lo tanto es obligado hacerlo, merecidamente, a mi querida esposa Sandra, quien estuvo y esta siempre pendiente.

A mis queridos y amados hijos Mateo y Valeria, quienes han crecido a la par de este trabajo.

A los miembros del comité tutorial: Dra. Isabel Rueda Peiro quien acertadamente dirigió la investigación, a la Dra. Cecilia Rabell por sus valiosos comentarios y aportaciones metodológicas, al Mtro. Juan Arancibia por su acertados comentarios sobre política económica. al Dr. Martin de los Heros quien me aconsejo con sus observaciones para mejorar el análisis y a la Dra. Rosa María Piñon cuyos comentarios permitieron concluir acertadamente.

A la UNAM, al programa del posgrado en Estudios Latinoamericanos.

Gracias

INDICE

INTRODUCCIÓN	7
Capítulo 1. LA POLÍTICA DE COMPETENCIA, UNA APROXIMACIÓN CONCEPTUAL	11
1.1 Introducción	11
1.2 La competencia en la economía.....	12
1.3 La definición de regulación	15
1.4 ¿Cuándo regular?	18
1.5 La Política de Competencia	19
1.6 Importancia de la Política de Competencia	21
1.7 Objetivos de la Política de Competencia.....	22
1.8 Prácticas que buscan impedir la Política de Competencia.....	24
1.9 Funciones de la Política de Competencia.....	25
1.10 Las modalidades de la Política de Competencia	27
CAPITULO 2. LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN EL MARCO DE LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES	32
2.1 Introducción	32
2.2 Consideraciones de los organismos internacionales para la Política de Competencia.	32
2.3 La Organización Mundial del Comercio y la Política de Competencia	34
2.4 La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Política de Competencia	40
2.5 ¿Es un propósito de la Política de Competencia contribuir al Desarrollo Económico?	43
2.6 La necesidad de adoptar una Política de Competencia en los países en desarrollo.....	45
2.7 La importancia de la Política de Competencia en el modelo de desarrollo actual	47
2.8 Recursos públicos y la aplicación de leyes de competencia.	49
CAPÍTULO 3. LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN	51
3.1 Implementación de la Política de Competencia en los procesos de integración.....	51
3.2 Acuerdos de libre comercio, uniones aduaneras o mercados comunes	52
3.3 Importancia de una Política de Competencia en los procesos de integración	53
3.4 Objetivos de la Política de Competencia en los esquemas de integración.....	55
3.5. México en los procesos de integración.....	58
3.6 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	59

3.7 La Política de Competencia en el TLCAN	60
3.8 Leyes sobre Política de Competencia en los países miembros del TLCAN.....	62
3.8.1 Estados Unidos	62
3.8.2 Canadá.....	63
3.8.3. México	64
3.9 Acuerdos de Integración Regional y políticas de competencia: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	66
3.9.1 Grupo de Trabajo en materia de comercio y competencia del TLCAN	67
CAPÍTULO 4. APROXIMACIÓN METODOLÓGICA	69
4.1 Tipo de estudio y aproximación metodológica	69
4.2 Fuentes de Información	70
4.3 Justificación de la inclusión de las variables relacionadas con la competencia.....	73
4.4 Factores asociados a la Competencia y variables por Pilar	74
CAPÍTULO 5. ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DE LA POLITICA DE COMPETENCIA EN AMERICA DEL NORTE	84
5.1 ANÁLISIS POR PILARES: CANADÁ, MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS.....	84
5.1.1 Pilar 1. Instituciones	84
5.1.2 Pilar 2. Infraestructura	86
5.1.3 Pilar 3. Entorno Macroeconómico	87
5.1.4 Pilar 6. Eficiencia en el mercado de bienes	88
5.1.5 Pilar 8. Desarrollo del sistema financiero.....	89
5.1.6 Pilar 9. Disponibilidad de tecnología.....	89
5.2 ANÁLISIS POR VARIABLES: CANADÁ, MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS	90
5.2.1 Pilar 1. Instituciones: posición que ocupan los países.	90
5.2.2 Pilar 1. Instituciones: puntajes por variable.....	93
5.2.3 Pilar 2: Infraestructura: posición que ocupan los países.....	94
5.2.4 Pilar 2: Infraestructura: puntajes por variables.	97
5.2.5 Pilar 3: Entorno macroeconómico: posición que ocupan los países	102
5.2.6 Pilar 3: Entorno macroeconómico: puntajes por variables.....	102
5.2.7 Pilar 6: Eficiencia en el mercado de bienes: posición que ocupan los países	103
5.2.8 Pilar 6: Eficiencia en el mercado de bienes: puntajes por variables	107
5.2.9 Pilar8: Desarrollo del mercado financiero: posición que ocupan los países.....	112

5.2.10 Pilar 8: Desarrollo del mercado financiero: puntajes por variables.....	114
5.2.11 Pilar 9: Disponibilidad de tecnología: posición que ocupan los países	115
5.2.13 Pilar 9: Disponibilidad de tecnología: puntajes por variables	117
CAPITULO 6. CONCLUSIONES	119
BIBLIOGRAFÍA	129
ANEXOS	138

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Razones de política pública para desarrollar una Política de Competencia	22
Figura 2 Objetivos de la Política de Competencia.....	23
Figura 3 Prácticas impropias de la Política de Competencia.....	24
Figura 4 Funciones de la Política de Competencia.....	25
Figura 5 Principios del comercio internacional	35
Figura 6 Argumentos para la adopción de leyes en materia de competencia.....	37
Figura 7 Conceptos fundamentales de la Política de Competencia.....	38
Figura 8 Disposiciones relacionadas con la competencia	39
Figura 9 Reformas económicas	44
Figura 10 Razones para la creación de la legislación en Política de Competencia	50
Figura 11 Razones de la importancia de la PC.....	50
Figura 12 Instrumentos internacionales en materia de derecho y política de la competencia.....	52
Figura 13 Derechos y obligaciones de la PC.....	53
Figura 14 Aspectos a considerar en el diseño de la normatividad de los enfoques de regulación de competencia.....	54
Figura 15 Objetivos que deben seguir las normas de la competencia, en el contexto de un esquema de integración económica.....	55
Figura 16 Relación entre las distintas etapas del proceso de integración económica con las fuentes de incremento del bienestar que cada etapa puede aportar y con aspectos o elementos de la política de defensa de la competencia.....	57
Figura 17 Información contenida en los informes del Foro Económico Mundial	70
Figura 18 Pilares del Índice de Competitividad Global.....	71
Figura 19 Etapas del Desarrollo.....	72
Figura 20 Elementos del Índice de Desarrollo.....	72
Figura 21 Variables relacionadas con la competencia	74
Figura 22 Pilar 1: Instituciones	90
Figura 23 Pilar 2: Infraestructura	95
Figura 24 Pilar 3. Entorno macroeconómico.....	102
Figura 25 Pilar 6: Eficiencia en el mercado de bienes	103
Figura 26 Pilar 8. Desarrollo del mercado financiero.....	112
Figura 27 Disponibilidad de tecnología.....	115

INDICE DE GRAFICAS

Gráfica 1 Pilares de Competitividad 2008-2009.....	85
Gráfica 2 Pilares de Competitividad 2009-2010.....	85
Gráfica 3 Pilares de Competitividad 2010-2011.....	86
Gráfica 4 Pilares de competitividad 2011-2012	86
Gráfica 5 Pilar 1; Instituciones. Variables relacionadas con la competencia 2008-2009	91
Gráfica 6 Pilar 1; Instituciones. Variables relacionadas con la competencia 2009-2010.....	92
Gráfica 7 Pilar 1; Instituciones. Variables relacionadas con la competencia 2010-2011	92
Gráfica 8 Pilar 1; Instituciones. Variables relacionadas con la competencia 2011-2012.....	92
Gráfica 9 Independencia judicial	93
Gráfica 10 Derroche del gasto público	93
Gráfica 11 Carga de la regulación gubernamental.....	94
Gráfica 12 Infraestructura, variables relacionadas con la competencia por periodos 2008-2009...	96
Gráfica 13 Infraestructura, variables relacionadas con la competencia por periodos 2009-2010...	96
Gráfica 14 Infraestructura, variables relacionadas con la competencia por periodos 2010-2011...	96
Gráfica 15 Infraestructura, variables relacionadas con la competencia por periodos 2011-2012...	97
Gráfica 16 Calidad de las carreteras.....	97
Gráfica 17 Calidad de la infraestructura ferrocarrilera	98
Gráfica 18 Calidad de la infraestructura aérea	98
Gráfica 19 Calidad de la infraestructura portuaria	98
Gráfica 20 Asientos disponibles en viajes aéreos	99
Gráfica 21 Calidad de la oferta energía eléctrica	100
Gráfica 22 Líneas de teléfono fijas	100
Gráfica 23 Suscripciones al servicio de telefonía móvil	101
Gráfica 24 Diferencial de la tasa de interés promedio.....	103
Gráfica 25 Entorno Macroeconómico, Eficiencia en el mercado de bienes. Variables relacionadas con la competencia por periodos 2008-2009	105
Gráfica 26 Entorno Macroeconómico, Eficiencia en el mercado de bienes. Variables relacionadas con la competencia por periodos 2009-2010	106
Gráfica 27 Entorno Macroeconómico, Eficiencia en el mercado de bienes. Variables relacionadas con la competencia por periodos 2010-2011	106
Gráfica 28 Entorno Macroeconómico, Eficiencia en el mercado de bienes. Variables relacionadas con la competencia por periodos 2011-2012	106
Gráfica 29 Intensidad de la competencia local	107
Gráfica 30 Grado de dominación del mercado	107
Gráfica 31 Efectividad de la política antimonopolio	108
Gráfica 32 Costos de la política agrícola	108
Gráfica 33 Prevalencia de las barreras comerciales.....	110
Gráfica 34 Tarifas comerciales	110

Gráfica 35 Impacto de las reglas de IED en las empresas	111
Gráfica 36 Carga del régimen aduanero	112
Gráfica 37 Desarrollo el mercado financiero	113
Gráfica 38 Desarrollo del mercado financiero	113
Gráfica 39 Disponibilidad de servicios financieros.....	114
Gráfica 40 Facilidad del acceso al crédito	114
Gráfica 41 Disponibilidad de tecnología, variables relacionadas con la competencia por periodos 2008-2009	116
Gráfica 42 Disponibilidad de tecnología, variables relacionadas con la competencia por periodos 2009-2010	116
Gráfica 43 Disponibilidad de tecnología, variables relacionadas con la competencia por periodos 2010-2011	117
Gráfica 44 Disponibilidad de tecnología, variables relacionadas con la competencia por periodos 2011-2012	117
Gráfica 45 Número de usuarios de internet	118
Gráfica 46 Suscripciones de internet de banda ancha.....	118

INTRODUCCIÓN

La Política de Competencia, utilizada en sentido estricto para referirse a las leyes o políticas que regulan el comportamiento anticompetitivo de las empresas, genera preocupación ante los efectos desfavorables que pueden tener las prácticas comerciales anticompetitivas. Dicha preocupación ya se manifestó hace 50 años, cuando se creó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).¹

Desde entonces, algunos países han propuesto normas internacionales en esta esfera en las deliberaciones del GATT, pero esas propuestas no han sido respaldadas con determinación². En los últimos años, el creciente interés manifestado en los debates por la política en materia de competencia puede atribuirse a muchos factores, entre los que figuran: el incremento de la importancia de las restricciones comerciales y las distorsiones resultantes de las prácticas de las empresas, la creciente integración de la economía mundial, la dimensión transfronteriza de las prácticas anticompetitivas de las empresas, la multiplicación de las reglas internacionales que protegen los intereses de las sociedades extranjeras que operan en el territorio de un país y, recientemente, la aparición de un consenso más amplio en torno a que la competencia representa a menudo el medio jurídico apropiado de luchar contra las prácticas anticompetitivas de las empresas.(OMC, 2006).

En los últimos años, en el marco de una apertura creciente de las economías, se ha acelerado el proceso negociador y de suscripción de acuerdos comerciales preferenciales entre países de diferente nivel de desarrollo y procedencia geográfica, al mismo tiempo que se han ampliado y profundizado las materias sujetas a compromiso por los países socios.

Los países americanos han estado entre los más activos en este proceso. Se estima que más del 40% del comercio global y del 60% en el caso de la región se produce bajo

¹ GATT por sus siglas en Inglés (General Agreement Tariff and Trade)

² Desde las Rondas del GATT, los temas que se incluyen para cada una de las rondas de negociación y las prioridades de estos temas en la agenda de negociación, se han modificado en función de las circunstancias del momento económico.

acuerdos preferenciales. De la proliferación de acuerdos comerciales, surgen nuevas condiciones de comercio, de inversiones, de producción y de competencia.

La revisión de la experiencia de las disposiciones sobre Política de Competencia, especialmente en los Tratados de Libre Comercio (TLC) y otros acuerdos comerciales regionales o preferenciales ha concitado el interés de varios organismos internacionales.

Las prácticas anticompetitivas pueden constituir importantes barreras de mercado. El hecho de no adoptar e impulsar leyes y políticas de competencia puede tener consecuencias negativas en el desarrollo de las empresas, que se traduce en la falta de innovación, en un incremento en los costos de producción, en la lentitud de los ajustes ante los cambios, en las pérdidas de puestos de trabajo y en el bienestar de los consumidores quienes pagan precios más altos.

Al respecto, tal como lo señalan algunos autores, en los capítulos de políticas de competencia de varios TLC, en que participan países latinoamericanos, se expresa que los beneficios de la apertura comercial derivados del libre tránsito de bienes y servicios entre las fronteras pueden ser minimizados por diversas acciones anti-competitivas. Sin embargo, los resultados del análisis empírico de las prácticas anticompetitivas es todavía incipiente dada la limitada experiencia internacional en políticas de competencia a nivel extraterritorial.

A dieciocho años de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) los efectos en los países socios, México, Canadá y Estados Unidos, son diversos. Las opiniones son variadas, sin embargo coinciden en señalar que a partir de la liberalización de las inversiones, la disminución de los aranceles y otras medidas, se ha logrado estimular la interacción económica; sin embargo, no se ha contribuido a disminuir las asimetrías económicas ni regulatorias existentes entre los países miembros ni mejorar el bienestar de la mayoría de los habitantes. En cambio, dichas asimetrías se han acentuado.

En este sentido, el objetivo del presente estudio, consiste en analizar la pertinencia de las políticas de competencia incorporadas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, considerando las asimetrías existentes entre los países socios del tratado.

Para el análisis, se procedió a seguir la aproximación metodológica que propone Valdés, consistente en revisar las principales características de los tres países en términos del nivel de desarrollo económico y de la experiencia de sus mercados, ya que tal como menciona este autor, el nivel de impacto de la Política de Competencia, de manera general depende de la heterogeneidad de los países en estos términos. De manera específica, el nivel de impacto de la Política de Competencia está asociado a los siguientes factores: la capacidad institucional (agencias y tribunales de libre competencia), la participación del Estado en la economía y, la compatibilidad de las políticas de competencia con políticas de desarrollo productivo, de innovación tecnológica y de atracción de inversiones.

En la primera parte de este estudio, se presentan los principios, definiciones e ideas que se han desarrollado a lo largo del tiempo con respecto a la Política de Competencia (PC), se presenta las dos principales corrientes (la europea y la norteamericana) así como la visión que tienen los organismos internacionales, en particular la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en términos de la contribución que tiene la aplicación de las PC en el desarrollo de las economías (Capítulos 1 y 2).

En el Capítulo 3 se hace referencia a la importancia de la Política de Competencia en los procesos de integración. Además, se sintetizan los aspectos relevantes que caracterizan el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como los artículos incluidos en la reglamentación del TLCAN relacionados con la política en materia de competencia.

En el Capítulo 4 se describe el procedimiento de la investigación en que se indica la aproximación metodológica empleada, las fuentes de información que se utilizaron para el análisis y como se definen las variables para el análisis de la PC en los países miembros del TLCAN.

En el Capítulo 5 se presentan los principales resultados del análisis exploratorio y descriptivo de las variables relacionadas con la competencia, a partir de la información generada por el Foro Económico Mundial (FEM). En el último capítulo se emiten las conclusiones del estudio y las sugerencias derivadas del mismo.

Capítulo 1. LA POLÍTICA DE COMPETENCIA, UNA APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

1.1 Introducción

La integración económica en América ha obligado a los gobiernos de los países a desarrollar y establecer políticas públicas que contribuyan a generar, por una parte, la certidumbre político-social y económica que los mercados internacionales requieren para considerar a un país como “viable” para las inversiones y el desarrollo de mercados y, por otra, a establecer condiciones en su mercado que garanticen a su población el abastecimiento de todos los satisfactores que los mercados nacionales requieren.

En este contexto, una de las políticas que puede contribuir a crear condiciones más favorables para el desarrollo económico de los países de la región, es la Política de Competencia, sobre todo por la contribución que ofrece a la creación de un entorno favorable para que los agentes económicos se desarrollen en un marco de libre competencia con reglas claras. Estas reglas, como se verá más adelante, son necesarias para promover las actividades económicas y comerciales.

Sin embargo, hasta el momento, el desarrollo e implementación de las medidas que involucra la Política de Competencia no ha presentado avances sustantivos en la región, ya que se requiere consenso entre los gobiernos de los países, las empresas y los organismos internacionales, asunto sumamente complejo.

Los organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNTACD), así como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)³ aún no terminan de definir plenamente los alcances y propósitos de la Política de Competencia. También existen diferencias respecto a lo que deberá de estudiar la Política de Competencia en lo

³ En el resto del documento se les identificará como “organismos internacionales”

que se refiere a los consumidores⁴, y al esquema de organización que deberá de aplicar la Política de Competencia y a la aplicación de la legislación correspondiente.

Este capítulo pretende servir como marco de referencia conceptual y teórico para el estudio de la Política de Competencia⁵. Se elaboró a partir de una revisión bibliográfica exhaustiva de los aspectos referidos a la Política de Competencia enmarcados dentro de los temas que se tratan en el campo de la Economía del Sector Público y de la Regulación Económica.

Al identificar los aspectos teóricos que dan origen a la Política de Competencia, se cuenta con elementos que deben ser considerados al momento de instrumentar este tipo de políticas.

1.2 La competencia en la economía

El papel que debe jugar el Estado en la economía, desde tiempos de Adam Smith, ha sido motivo de análisis y discusión, sobre todo en lo relativo a cuál debe ser su nivel de participación. Con la apertura comercial, los procesos de integración y la globalización de algunos mercados (en particular el financiero y el de las telecomunicaciones), el tema adquiere un papel importante en la agenda económica de los gobiernos. Aunque la discusión no es si debe o no participar, ahora el tema es como debe participar. Actualmente los estudios elaborados por los organismos internacionales encargados de proponer normas de comercio internacional están dirigidos a como deberá regular el Estado la economía. El origen teórico de esta participación se remite a la existencia de las fallas del mercado (Stiglitz, 2003). En particular, este estudio se centra en el “fallo de la competencia”.

Cuando se tratan de establecer condiciones de competencia, como principio rector de toda economía de mercado, la competencia es un elemento central en el desarrollo económico, así como en el aspecto social, ya que permite el ejercicio de las libertades,

⁴ Para profundizar en lo relativo al consumidor y su relación con la PC, revisar los avances en la Unión Europea.

⁵ La Política de Competencia como norma de comercio internacional e instrumento de regulación.

sobre todo la más importante en un sistema capitalista, el ejercicio de la libertad de empresa.

En términos económicos, el libre funcionamiento de los mercados, en competencia perfecta, es la mejor manera de asignar bienes y servicios entre los miembros de una comunidad; cuando un mercado es competitivo los empresarios reciben a cambio del bien o servicio que producen, un monto de ingreso por cada unidad adicional igual al costo adicional (que incluye también la remuneración al empresario) en que incurrieron para producirla, dicho ingreso es asimismo equivalente al precio que los consumidores están dispuestos a pagar por el bien (Aguilar, 1994). Los mercados competitivos incentivan la innovación de las empresas tanto en sus técnicas y procesos de producción como en la creación de nuevos productos y por tanto, aumentan las opciones de los consumidores.

El resultado es que el bienestar económico de la sociedad es maximizado y aumenta el bienestar social. Por lo tanto la competencia lleva a las empresas a mejorar continuamente su eficiencia, que *es condición sine qua non* para una mejoría constante en el nivel de vida (Cabral, 1997).

En la competencia perfecta⁶ se alcanza la eficiencia logrando mayor bienestar social debido a la inmejorable asignación de recursos y a la conducta maximizadora de los individuos. Todo bajo los supuestos de la cantidad ilimitada de compradores y vendedores, la no existencia de barreras a la entrada ni a la salida de empresas en una industria, la existencia de un producto homogéneo sin sustitutos y, sobre todo, información completa y perfecta (precio, cantidad, características).⁷

La eficiencia productiva se puede lograr en un mercado competitivo, porque el número de empresas por industria es el más eficiente: si una industria resulta atractiva por generar

⁶ Los beneficios de la competencia son mostrados en el modelo de competencia perfecta, creado a partir de ideas diversas de economistas neoclásicos.

⁷ “Para León Walras, el hecho de que todos los agentes de la economía afronten los mismos precios, provee el flujo común de información necesario para la coordinación del sistema. Se sostuvo que existe un conjunto de precios, uno para cada bien, que igualará la oferta y la demanda de todos los bienes. De tal forma, se obtiene un equilibrio llamado general porque la oferta y demanda de un bien en cualquier mercado dependen de los precios de otros bienes, no se habla de equilibrio respecto a ningún bien en particular”, en Conferencia Nobel de Kenneth Arrow. *Los premios Nobel de economía, 1967 – 1977*, FCE, México, 1978, pp. 155 – 187.

beneficios superiores a los normales, acudirán nuevas empresas, lo que provocará que la demanda de insumos crezca, el precio de los mismos se incremente y los costos se eleven eliminando los beneficios "extra - normales" de la industria, con lo que algunas empresas saldrán de ella y solo permanecerá el número socialmente óptimo(Aguilar, 1994). En el largo plazo los precios son los más bajos posibles al igualarse al costo marginal y al costo medio⁸.

Esta estructura de mercado se sustenta en dos ideas fundamentales conocidas como los teoremas del bienestar, Stiglitz (2003) se hace la pregunta de ¿en qué sentido y bajo qué condiciones conducen los mercados competitivos a la eficiencia económica? La respuesta se ha encontrado en el desarrollo de estos teoremas⁹. En ellos se encierran dos conceptos clave, la eficiencia y el bienestar social.

De acuerdo a los teoremas del bienestar los mercados competitivos generalmente funcionan al máximo de eficiencia, por lo cual la acción gubernamental es innecesaria (la intervención del gobierno en un mercado competitivo provoca distorsiones), y en caso de ejercerla, ésta probablemente producirá efectos indeseables (Gobierno del Estado de Victoria, 1999). “Por el primer teorema de la economía del bienestar se tiene que si no hay poder de mercado (junto a otras condiciones), la solución de equilibrio es eficiente, con lo que no hay necesidad de ninguna intervención estatal (excepto aquéllas que se dirigen a conseguir una mejor distribución de la riqueza)”(Cabral, 1997).

Sin embargo, es necesario considerar dos situaciones: la primera es la existencia de prácticas monopólicas como la discriminación y la depredación de precios, la división de mercados para mantener el poder en un mercado o región, el control de información relevante para otras empresas o bien para los consumidores, la colusión entre

⁸ “En las presentaciones clásicas del modelo de competencia perfecta, el equilibrio a largo plazo se describe como un punto límite al que se converge progresivamente a través de un proceso de entrada y salida: si las empresas activas tienen beneficios, entonces hay entrada de nuevas empresas; y, en caso contrario, si las empresas activas tienen pérdidas, algunas empresas salen de la industria. Por último, en el equilibrio a largo plazo, cada empresa recibe beneficios nulos, siendo el precio igual al mínimo del coste medio a largo plazo (coste medio que incluye una remuneración normal a los factores productivos, incluyendo al factor capital). El coste medio, en el equilibrio a largo plazo, es el mismo para todas las empresas, porque todas adoptan la misma tecnología, la tecnología óptima”. Cabral, op. cit., p. 93.

⁹ Idem

productores, las concentraciones y las fusiones que perjudiquen el proceso de competencia.

“Aunque en una situación de competencia perfecta cada empresa decide su comportamiento con la intención de maximizar sus beneficios, para las empresas es fácil, en general, establecer acuerdos, que si se cumplen hacen que todas las empresas aumenten sus beneficios (casi siempre a costa del consumidor). Como las empresas se dan cuenta de que sus beneficios podrían crecer de ese modo, es lógico que intenten establecer acuerdos entre sí para aumentar su poder de mercado. A los acuerdos entre empresas con el objeto de aumentar su mercado, disminuyendo, en consecuencia, la competencia se les llama colusión o bien cártel.”¹⁰

En el caso de los monopolios puros no es necesario ningún acuerdo; al no haber sustitutos cercanos al bien que una empresa produce, ésta ejerce su poder de mercado fijando el precio o la cantidad.

En la segunda, al considerar la competencia perfecta también debe tenerse presente el alto grado de restricción impuesta por los supuestos del modelo; por ejemplo, en el mundo real la información no es perfecta por lo que se generan fallas de mercado. En realidad no todos los agentes económicos disponen de la información completa o al menos no disponen de la misma información.

1.3 La definición de regulación

La regulación por parte del gobierno tiene diferentes definiciones y puede referirse a un amplio abanico de políticas tales como: los subsidios, las cuotas, las importaciones, las modalidades de empresas públicas o privadas, e incluso, la creación de nuevos derechos de propiedad y de mercados específicos para intercambiarlos (Gil, 1997). También puede decirse que la regulación es una forma de alterar el comportamiento de un mercado mediante la promulgación de reglas coactivas que gobiernan algún aspecto de la

¹⁰ Ibid., p. 55.

producción, los atributos cualitativos, la entrada y/o el precio a los que un bien es adquirido y vendido por otros; todos estos instrumentos pueden usarse para alterar los resultados en el conjunto de mercados señalados.”¹¹

Aunque en un sentido más amplio, la regulación consiste en un conjunto de acciones gubernamentales para controlar los precios, ventas y decisiones de producción de las empresas, se trata de un esfuerzo para prevenir que las empresas privadas tomen decisiones que podrían afectar el bienestar de los consumidores y el interés público. Así la regulación restringe y vigila las actividades privadas (en su mayoría son privadas aunque también lo puede hacer en el ámbito público) con respecto a una regla prescrita en el interés público. (Ayala, 1999)

Por lo tanto, para los efectos de este trabajo y tomando en cuenta las definiciones ya expresadas, tomaremos los elementos comunes y diremos que *regulación es la intervención del gobierno a través de políticas públicas con el propósito de modificar la conducta de los participantes en las actividades económicas*. Lo anterior con el propósito de aumentar el bienestar social o evitar la pérdida del mismo, al corregir la falla de mercado a la cual se dirige la acción de la política pública.

Es en este sentido, cuando no es posible alcanzar condiciones de competencia, que se presenta la necesidad de aplicar la regulación. Existe la necesidad de limitar el poder de mercado de una empresa o industria a fin de evitar pérdidas de bienestar social que dichas empresas pudieran causar a través de su comportamiento.

A diferencia de la teoría, en la vida real existen situaciones conocidas como fallas del mercado que impiden alcanzar situaciones de competencia perfecta, las cuales se clasifican en las siguientes formas¹²: falla de la competencia; bienes públicos; externalidades; mercados incompletos; fallas de información; el paro, la inflación y el desequilibrio; y la distribución y los bienes preferentes (Stiglitz, 2003).

¹¹ Ibid., p. 6.

¹² En este trabajo no se pondrá a discusión si los fallos de mercados son legítimos o no, en el sentido de justificar la regulación por parte del gobierno. Es una referencia para ubicar a la Política de Competencia como parte de los esquemas de regulación.

Las fallas de mercado al impedir el cumplimiento de los teoremas del bienestar y provocar una pérdida de bienestar social justifican la intervención gubernamental. *En la presente investigación, la regulación se considera una herramienta útil para corregir estas fallas y con ello, lograr condiciones propicias para cumplir los teoremas en la medida de lo posible.*

Dado que el proceso competitivo proporciona en muchas circunstancias un sistema de incentivos que impulsa a las empresas privadas a comportarse en formas por lo general consistentes con la asignación eficiente de recursos, el comportamiento de éstas se acerca a lo que la libre competencia esperaría de ellas. Sin embargo, tales condiciones no siempre se presentan, y las fuerzas de la competencia son inevitablemente débiles o inexistentes en algunas industrias, por lo tanto se presenta la necesidad de la implementación de una política reguladora que influya en el comportamiento del sector privado, estableciendo un sistema de incentivos apropiado para guiar o restringir las decisiones económicas (Vickers y Yarrow, 1994).

Además de las fallas del mercado, es necesario considerar la poca atención puesta en la creación de circunstancias adecuadas para que en los mercados establecidos o bien en los nuevos exista competencia. Contrario a la creencia general, las situaciones de competencia en los mercados no surgen de manera espontánea solo porque existen mercados y varios agentes económicos. En realidad, incluso la teoría clásica aún cuando considera a las instituciones como un factor exógeno, supone que los mercados competitivos se pueden desarrollar y mantener gracias a la existencia de instituciones resultado del intercambio en el mercado mismo, siendo esas instituciones las más eficientes que pueden existir (Ayala, 1999).

Sería poco realista suponer que el mercado es el único mecanismo de asignación de recursos en una economía, sin advertir que, muy frecuentemente, el mismo desarrollo de los mercados es el resultado de una acción estatal deliberada.¹³ De hecho el mercado es una institución económica más, pero su existencia supone una institucionalidad más

¹³ Ibid., p. 26.

amplia de la cual forma parte. Cuando un agente individual transa con otro, ello se hace en el marco de una institucionalidad que regula y determina las condiciones de derechos y deberes que involucra esa transacción (Muñoz, 1993).

En los últimos años, los organismos internacionales han comprendido que además de establecer mercados para crear competencia debe incentivarse su existencia, a través de normas regulatorias y Políticas de Competencia.

En ese sentido el Banco Mundial está ayudando a establecer centros de investigación alrededor del mundo, cuyo fin es promover el entendimiento de la importancia de las Políticas de Competencia y de regulación. Asimismo, dice que hay un creciente reconocimiento de la importancia de la competencia para el éxito de los mercados y de la necesidad de la acción gubernamental, ambas para mantener la competencia y regular las industrias donde la competencia se mantiene limitada. Las políticas de competencia y de regulación son vitales para una economía de mercado (Stiglitz, 1999).

Por tanto, la existencia de las fallas del mercado y la generación de incentivos adecuados para el desarrollo de mercados verdaderamente competitivos, hacen necesaria la instrumentación de la Política de Competencia.

1.4 ¿Cuándo regular?

Por lo hasta ahora revisado, se puede decir que se requiere de esquemas de regulación cuando no existen las condiciones necesarias para el desarrollo de los mercados competitivos, es decir, cuando existe alguna falla de mercado debe implementarse un mecanismo corrector. Sin embargo, la existencia de una falla de mercado si bien es condición necesaria para aplicar la regulación no es suficiente porque llevar a cabo un proceso de regulación implica costos de proporciones considerables y además, limitar la conducta de las empresas o los individuos en relación al consumo e inversión. La idea principal es que los costos de la acción gubernamental deben ser menores a sus beneficios o bien menores a los costos de que no exista la intervención gubernamental.

En concreto, las limitantes impuestas a la actividad económica por la regulación deben producir mejores resultados que los impuestos por el mercado. Además, la acción regulatoria debe ser una alternativa superior a todas las otras formas posibles de acción (Gobiernos del Estado de Victoria, 1999).

Por lo tanto, los gobiernos deben usar la regulación únicamente cuando tienen clara evidencia de que:¹⁴ 1. Existe un problema en la relación de intercambio entre los agentes económicos (empresas y familias) 2. La acción gubernamental está justificada; y, 3. La regulación es la mejor alternativa que el gobierno tiene. Cada uno de los puntos planteados implica una gama de análisis a fin de concluir que en realidad los costos asociados a la regulación son menores a sus beneficios.¹⁵

1.5 La Política de Competencia

La Política de Competencia, en términos generales, es la prohibición del abuso de poder de mercado por parte de empresas monopolistas o dominantes y se encarga de valor las peticiones de fusiones o adquisiciones. La relevancia de la Política de Competencia radica en que pretende garantizar la existencia de una competencia suficiente y protegerla frente a todo ataque contrario al interés público siendo asimismo compatible con otras leyes que regulan el mercado conforme a otras exigencias jurídicas o económicas, de orden público o privado. Por ello, la defensa de la competencia de acuerdo con las exigencias de la economía general y, en su caso, de la planificación, ha de concebirse como un mandato a los poderes públicos.

La Política de Competencia es una suerte de seguro o de garantía del buen funcionamiento del mercado en beneficio de todos. Incluso una competencia imperfecta (la perfecta existe sólo en los manuales) es preferible a un mercado donde no exista ninguna norma y ninguna autoridad que proteja a los más vulnerables ante las prácticas predatorias o desleales de los más grandes (Tortora, 2010).

¹⁴ *Ibíd.*, p. 4.

¹⁵ Al respecto se puede consultar: "Principles of good regulation", de la Office of Regulatory Reform de Australia, 1999.

El objetivo de la Política de Competencia es crear condiciones que permitan e incentiven la existencia de condiciones competitivas en los mercados. Una Política de Competencia debe poner énfasis en la igualdad de trato en la entrada y salida de todos los participantes, en caso de que esto no sea posible entonces es importante un *marco de regulación* que defina claramente los derechos de propiedad.¹⁶

La Política de Competencia es una herramienta esencial para promover la actividad económica y para asegurar y garantizar la integridad en las actividades del sector privado. Ésta determina el lugar del Estado dentro de la vida económica de la nación, definiendo las actividades en las que el Estado estará involucrado y cuáles le serán dejadas exclusivamente al sector privado.

También regula apropiadamente las formas en que el sector privado funcionará, de manera que éste sirva al mejor interés general (Transparencia Internacional en América Latina y el Caribe, 2000). Al mismo tiempo es un instrumento orientado hacia la remoción de obstáculos a la competencia, dado que las firmas instaladas en mercados protegidos o poco competitivos presentan mayor probabilidad tanto de operar de forma ineficiente, ya sea por el desperdicio de recursos o por la lentitud con la que invierten en las mejoras de la productividad, como por el empleo de recursos orientados a la generación de rentas monopólicas socialmente improductivas (Machado, Salazar, 2000).

Por lo tanto, la Política de Competencia involucra una serie de medidas que implementa el Estado, ya que se hace hincapié en que debe ser una política de Estado y no de gobierno, encaminadas a asegurar los procesos propios de una economía de mercado y que permiten a los actores privados intercambiar productos y servicios en las mejores condiciones posibles, sin que estos intercambios estén sujetos a intereses diferentes al propio interés de los involucrados por lograr la transferencia de la propiedad en los mejores términos.

¹⁶ Ideas resumidas de Cabral, op. cit., capítulo 10 y A. Tijerina, op. cit., pp. 1 – 2.

1.6 Importancia de la Política de Competencia

La introducción de normas y políticas de competencia transforma las estructuras productivas de un país, al eliminar monopolios estatales o privados y al garantizar una participación equitativa de todos los actores económicos en el mercado, sin apoyos discrecionales y discriminatorios por parte del Estado (Tortora, 2010).

Hay grupos que no están de acuerdo en la existencia de los beneficios de la competencia, porque gozan de alguna renta monopólica y por ello, es necesario instrumentar políticas de competencia y en el último de los casos la regulación, a fin de evitar pérdidas de bienestar social. Para algunos el tema no parece relevante, hace apenas unos años, uno de los temas que se mencionaban entre los más nuevos en la Organización Mundial del Comercio (OMC) era la competencia, tema reservado a algunos expertos de los países industrializados que apenas empezaban la ardua tarea de definir su ubicación en la temática comercial. La Política de Competencia es un instrumento invaluable para promover el progreso económico (Sánchez, 2004)¹⁷,

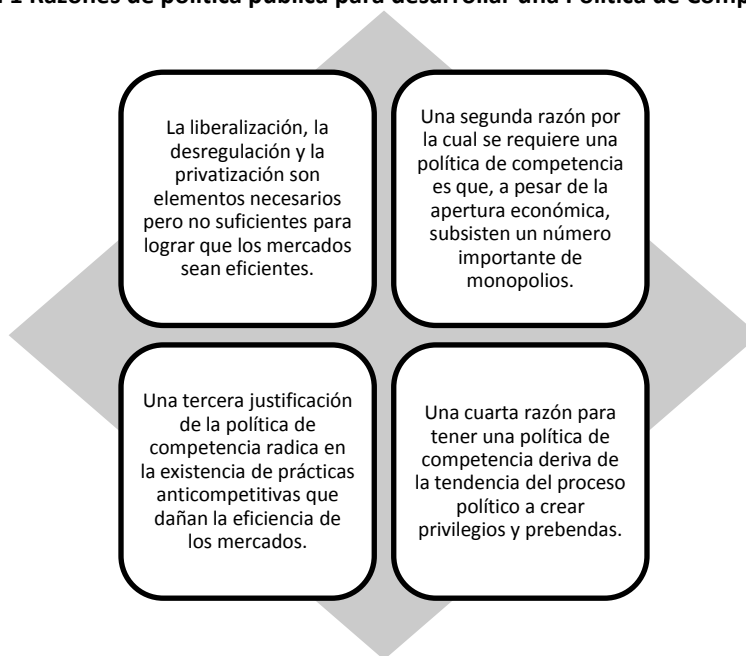
Podemos decir que existen dos tipos de razones para desarrollar una Política de Competencia: las de carácter económico y las de interés público. Las razones de carácter económico se refieren a que en un régimen de competencia los proveedores pueden ofrecer precios más bajos, o mejores servicios, y paquetes o calidades de servicio para atraer clientes. Las razones de interés público consideran que la existencia de competencia es un hecho de interés público, ya que permite que los proveedores sean cada vez más eficientes y que ofrezcan una mayor gama de productos y servicios a precios más bajos. En un mercado de competencia perfecta los proveedores no disponen de poder de mercado, lo cual quiere decir que no pueden establecer las reglas de juego y han de competir con sus concurrentes para mantenerse en el mercado. El poder de mercado se define generalmente como la capacidad de establecer y mantener unilateralmente

¹⁷Para profundizar sobre el tema de poder de mercado y mercado relevante se puede revisar a Aguilar Álvarez 2004 y Machado y Salazar 2000.

precios u otras condiciones de ventas claves, es decir, con independencia de la situación del mercado o sin tener en cuenta a los competidores (INFODEV, 2004).

Otro enfoque de las razones para desarrollar una Política de Competencia desde el punto de vista de la política pública, se resume en la figura 1 (Sánchez, 2004).

Figura 1 Razones de política pública para desarrollar una Política de Competencia



Fuente: Elaboración propia en base en: Sánchez, Fernando (2008). *La Política de Competencia en el Desarrollo Económico* www.cfc.gob.mx

Estas cuatro razones, indican la relevancia de su implementación en una economía que busca generar condiciones para la participación de nuevos competidores. Se señala lo que se debe evitar y que situaciones o esquemas de negocio son dañinos para un esquema de competencia.

1.7 Objetivos de la Política de Competencia

De acuerdo a la propuesta de la organización Transparencia Internacional (2000), los objetivos de la Política de Competencia comprenden:

Figura 2 Objetivos de la Política de Competencia



Fuente: elaboración propia en base a: Transparency International “Transparencia Internacional en América Latina y el Caribe” (2000), Libro de consulta 2000, Capítulo 26, Política de Competencia y Prevención de la Corrupción. Consultado en: Octubre 2005
<http://www.transparency.org/tilac/biblioteca/consultas/dnld/capitulo26.pdf>.

Como se indica en la figura 2, los objetivos de la Política de Competencia están enfocados a reducir o eliminar las distorsiones de mercado, mismas que inciden en la creación de estrategias de desarrollo de las empresas, donde queda indicado el papel del Estado en términos de regulación. Parecería que los objetivos de la Política de Competencia se limitan al ámbito económico, sin embargo y sobre todo en los países desarrollados, la tendencia de la Política de Competencia es lograr también objetivos de tipo social, que incluyen la equidad, el bienestar de los consumidores y el mejoramiento de la calidad de vida de todos los ciudadanos¹⁸.

Esta última reorientación de los objetivos es posible sólo en una economía que sea capaz de garantizar el abastecimiento de los satisfactores básicos del mercado nacional siempre que los sistemas de distribución y de producción hagan un uso eficiente de los recursos.

¹⁸ La Unión Europea en lo particular está orientando cada vez más su Política de Competencia hacia los consumidores; para ampliar la información al respecto: “La Política de Competencia en Europa y el Ciudadano” Comisión Europea, 2000.
http://ec.europa.eu/competition/publications/blc/boletin_11_2_es.pdf

Al respecto, un objetivo recurrente en la Política de Competencia en los países en desarrollo, es la de reprimir el comportamiento anticompetitivo e impedir el surgimiento de estructuras industriales no competitivas, que afectan la eficiencia tanto técnica como de asignación de recursos del sistema económico y que perjudican por lo tanto la atención de la demanda¹⁹.

1.8 Prácticas que buscan impedir la Política de Competencia

Una Política de Competencia sólida puede ayudar al desarrollo de un país, al hacerlo más atractivo para los inversionistas, ya que asegura la libre competencia y garantiza el libre intercambio de mercancías y servicios. Para lograr este propósito se deberán de impedir las prácticas que se mencionan en la figura 3 y que ocurren con mayor frecuencia.

Figura 3 Prácticas impropias de la Política de Competencia

La venta amarrada	<ul style="list-style-type: none"> la cual obliga a un comprador a adquirir mayores cantidades de bienes y servicios de los que éste necesita, o a comprar todas las variedades de productos de una categoría en particular u otros productos que no son requeridos o deseados;
La venta en pirámide	<ul style="list-style-type: none"> que consiste en franquicias para la venta de productos que son otorgadas sobre la base de que los franquiciantes generen una nueva cadena debajo de ellos y así hasta el infinito;
La fijación del precio de reventa	<ul style="list-style-type: none"> donde el proveedor dicta el precio que el vendedor puede cobrar y condiciona la entrega a dicho precio, el cual no puede ser menor;
El trato exclusivo	<ul style="list-style-type: none"> que consiste en la creación de monopolios locales, acordando la división de mercados en regiones, sean estas geográficas o por categoría de bienes;
La negativa para negociar	<ul style="list-style-type: none"> donde se obliga a un comprador a actuar según instrucciones del proveedor bajo la amenaza de retirar los productos y servicios;
La fijación de precios diferenciada	<ul style="list-style-type: none"> donde un vendedor cobra diferentes precios a diferentes compradores sobre bases distintas a las de calidad y cantidad solicitadas;
La fijación predatoria de precios	<ul style="list-style-type: none"> que consiste en el cobro de precios artificialmente bajos para hacer que un competidor salga del mercado;

Fuente: elaboración propia en base a la Adaptación de Phillip Evans y Pradeep S. Mehta, *Competition Policy in a Globalising and Liberalising World Economy*, (Consumer Unity and Trust Society, Calcuta, India, Briefing Paper No. 4, mayo de 1996).

¹⁹ La eficiencia técnica es alcanzada cuando se hace imposible producir una cantidad mayor de bienes y servicios sin aumentar alguno de los insumos utilizados en la producción. La eficiencia de localización es alcanzada cuando se torna imposible atender mejor a la demanda de bienes y servicios mediante la relocalización de los recursos entre agentes o la renegociación de la producción y de la distribución

Si estas prácticas se vuelven recurrentes y hasta permanentes, puede existir el riesgo de generas sinergias negativa en varios sectores de la economía.

1.9 Funciones de la Política de Competencia

Para contar con todos los elementos para el análisis del impacto de la Política de Competencia, se deben establecer las funciones de la autoridad nacional en esta materia, y los elementos que permitirán realizar una evaluación objetiva. Por tanto, según Machado y Salazar (2000), es necesario en principio, establecer las instituciones que deberán llevar a cabo estas funciones y las características del marco legal, y establecer la forma en que se deben canalizar los recursos a dichas instituciones. También se requiere establecer el tipo de relación que guardarán las instituciones ya mencionadas con los diferentes poderes del Estado, así como con las instituciones de otros países y con los organismos internacionales responsables de la Política de Competencia.

Figura 4 Funciones de la Política de Competencia



Fuente: elaboración propia en base a: Machado, João Bosco y Cristina Salazar Pessoa (2000), "Política de competencia: Marcos teóricos, gestión en espacios económicos integrados y desafíos para el MERCOSUR". Consultado marzo 2011 en: http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones/e_intal_1yc_10_2000_boscomachado-salazarpessoa.pdf

Tal como se señala en la figura 4, las autoridades responsables de la Política de Competencia deberán desempeñar cuatro funciones básicas: 1) educación del público, 2) defensa de la competencia en nombre del interés público, 3) preservación de las estructuras de mercado competitivas y 4) represión al comportamiento anticompetitivo (Machado y Salazar, 2000) ²⁰.

Educación del público. En muchos casos, la información que recibe el público respecto a los planes del gobierno es insuficiente; aunado a este hecho existe poco interés por parte de la población por entender el quehacer público; otras veces el público posee limitada experiencia y poco conocimiento acerca del funcionamiento de mercados libres y de la importancia de la competencia.

La defensa de la competencia en nombre del interés público. Existen casos de organismos públicos que quedan "cautivos" de intereses sectoriales (privados o públicos) hasta el punto de perder de vista las metas más amplias que deberían orientar sus acciones y que los llevan a defender, por ejemplo, barreras que los aíslan de la competencia. En estas circunstancias, el organismo encargado de la defensa de la competencia es a menudo la voz más importante en el ámbito del Gobierno en la defensa de los nuevos competidores y consumidores.

Represión al comportamiento anticompetitivo. Hay tres categorías de acuerdos que revisten, por lo menos, una sospecha y, en la peor de las hipótesis, son casi siempre perjudiciales: *acuerdos de cártel horizontal, acuerdos de cooperación horizontal y acuerdos verticales.*

- *La formación de cárteles*²¹ *horizontales* está generalmente incluida entre los acuerdos más dañinos que violan más seriamente las leyes antimonopolio, ya que tienen poco o ningún mérito de recuperación o compensación.

²⁰ Para una discusión más detallada de las funciones de la Política de Competencia, ver Frischtak y Pittman [1996].

²¹ Los cárteles son acuerdos firmados entre empresas que compiten entre sí con el objeto de fijar los términos básicos de la competencia. Los clientes afectados por tales acuerdos pueden ser los consumidores finales, otras empresas o también entidades de Gobierno. Su éxito depende de una serie de factores, entre los cuales cabe destacar los siguientes: la proporción del mercado representada por los miembros del cártel, la velocidad de crecimiento de la demanda en el mercado, el número de miembros del cártel

- *La cooperación horizontal* constituye un tipo de acuerdo celebrado entre competidores para tomar parte en la actividad productiva y que también implica restricciones a la competencia entre las empresas involucradas.
- *Los acuerdos verticales* son realizados entre empresas que actúan en diferentes niveles de la cadena de producción y suponen, en general, la adopción de prácticas que inhiben la competencia entre agentes involucrados en una relación del tipo vendedor- comprador o productor-distribuidor. Ellos pueden variar en forma e intensidad y comprenden "desde un simple compromiso temporal de provisión de una firma a otra, pasando por contratos de exclusividad que involucran productos y áreas geográficas perfectamente definidas, hasta la fusión pura y simple de las partes contratantes" (Markwald, 1994)

La preservación de estructuras de mercado competitivas. En algunas situaciones en que dos empresas se unifican ya sea jurídicamente o directamente en la práctica, el proceso puede ser formalmente una fusión, un *take over*, una transferencia de capital o meramente una compra de acciones suficiente para obtener el control operativo (emplearemos la palabra "fusión" para referirnos a todas esas transacciones); puede existir la preocupación de que la competencia se vea perjudicada.

1.10 Las modalidades de la Política de Competencia

Tomando en consideración los instrumentos que son utilizados para su aplicación, las Políticas de Competencia pueden ser divididas en tres grandes grupos: *la política de conducta, la política de estructura y la política de desempeño*, todas revestidas de un carácter predominantemente regulatorio. Esa forma de clasificación de las Políticas de Competencia se inspira en el modelo de estructura-conducta-desempeño (ECD), que constituye el paradigma clásico de los estudios de organización industrial.

La estructura se refiere a la organización de la producción y distribución y a los determinantes de la competencia, independientemente del número y el porte de los

y su distribución por tamaño, el grado de fluctuación de la demanda, el ritmo de progreso técnico, la elasticidad de la demanda, la magnitud de las barreras de entrada y la estructura de costo de las empresas que son parte del cártel.

compradores y vendedores, la extensión de la diferenciación del producto, la facilidad con que los proveedores entran y salen del mercado, el grado de sindicalización, y las relaciones contractuales y jurídicas entre compradores y vendedores; *la conducta* o comportamiento se refiere a la estrategia competitiva general y a las tácticas específicas utilizadas por los proveedores, tales como fijación de precios, desarrollo de producto, publicidad, innovación e inversión; y *el desempeño* se refiere a las metas de organización económica, ya sea la búsqueda de eficiencia en la producción y asignación de recursos, el progreso tecnológico, el precio y la disponibilidad de mercaderías, y el pleno empleo de recursos (Boner y Krueger, 1991). Las tres modalidades de política de defensa de la competencia serán examinadas a continuación:

Política de conducta. La política de conducta, según lo resaltado por Markwald (1994), "...supone la fijación de normas de conducta y la definición de organismos y autoridades responsables por su aplicación con capacidad para identificar acciones promovidas por los agentes económicos que puedan actuar en detrimento del grado de competencia vigente en el mercado".

Existen básicamente dos tipos de normas contempladas por las políticas de conducta. El primero comprende aquellas conductas consideradas ilegales per se y que corresponden a los actos "cuya simple ocurrencia constituye práctica anticompetitiva indeseable, independientemente de los perjuicios causados, directa o indirectamente, a los consumidores o productores y de la consideración de cualquier tipo de atenuante"²² Estos actos o comportamientos pasibles de penalización, tales como la propaganda desleal, la ocultación de información al consumidor y el establecimiento de restricciones cuantitativas unilaterales de mercaderías, requieren una tipificación normativa muy precisa, pero la aplicación de sanciones en estos casos tiende a ser bastante simple. En general, es suficiente la existencia de un organismo gubernamental capaz de detectar la conducta que distorsiona el funcionamiento del mercado y aplicar la penalidad que cabe, una vez comprobada su ocurrencia.

²² Idem

El segundo tipo de normas contempladas por las políticas de conducta hace referencia a aquéllas sujetas a penalidades condicionales, las cuales requieren no sólo la prueba de ocurrencia de prácticas anticompetitivas, sino también la "demostración de la existencia de una pérdida global de eficiencia no compensada por un beneficio equivalente relacionado con el bien común"(Markwald 1994). Son blanco de ese tipo de normas el abuso del ejercicio de una posición dominante en el mercado que perjudique a los consumidores, los productores o, también, a los comerciantes. La aplicación de penalidades supone, en esos casos, un conjunto de procedimientos más exigente, que comprende desde la presentación de pruebas hasta la evaluación de eventuales perjuicios para el mercado.

Política de estructura. El objetivo fundamental de esa política es promover cambios en la configuración de los mercados por medio de la adopción de medidas que buscan aumentar el número de agentes económicos participantes. Su preocupación fundamental, por consiguiente, recae sobre las transacciones y las relaciones contractuales de largo plazo que provocan la transferencia de poder de decisión entre las empresas.

Los principales instrumentos utilizados en este caso son el control de las fusiones, adquisiciones, incorporaciones, *take overs* y *joint ventures*, que inhiben la concentración *ex ante*, así como la imposición de cesiones y desmembramientos, que promueven la desconcentración *ex post*.

El control de las fusiones y adquisiciones tiene lugar en dos etapas. La primera, de carácter meramente informativo, consiste en el registro de las transacciones ínter empresariales que generan cambios contractuales que afectan la estructura de decisión de las empresas. Es común en prácticamente todas las legislaciones antimonopolio y sirve para que las autoridades competentes adopten una actitud más alerta en la implementación de las políticas de comportamiento.

La segunda etapa se refiere a la autorización y control de las fusiones y adquisiciones propiamente dichas, evaluadas en base al volumen de ventas o al patrimonio de las

empresas involucradas en el proceso. Cuando las fusiones y adquisiciones ocurren en un mismo segmento del mercado (fusiones horizontales), el órgano de defensa de la competencia suele analizar caso por caso, aplicando la "regla de la razón", antes de decidir la autorización o prohibición de las mismas²³. En general, existe la tendencia de prohibir las fusiones o adquisiciones solamente en los casos en que reducen sensiblemente el grado de competencia intrasectorial. En los casos en que las fusiones y adquisiciones involucran empresas que actúan en sectores diferentes, no suele implementarse ningún control, porque el grado de competencia no tiende a ser afectado. Al contrario, usualmente se obtiene una ganancia de eficiencia en el uso compartido de recursos administrativos y/o financieros. Finalmente, en los casos de fusiones y adquisiciones que involucran productores y proveedores, la autoridad competente es llevada a adoptar políticas de estructura activas cuando el cambio contractual resulta en una posición dominante de un agente en una determinada etapa del proceso productivo.

Las cesiones y desmembramientos compulsivos constituyen instrumentos extremos, aplicados excepcionalmente, en el contexto de las políticas de estructura activas. Estas medidas son utilizadas sólo en los casos en que resulta imposible la implementación de políticas alternativas, sean comerciales, de regulación o de comportamiento.

Un caso especial de uso de las políticas de estructura activas ocurre con relación a los procesos de privatización, especialmente de servicios públicos, toda vez que además de la sanción de un marco regulatorio, la venta de los activos estatales exige, en la gran mayoría de las veces, la definición de nuevas reglas que involucra el grado de integración vertical y horizontal de las actividades que constituían el antiguo monopolio estatal. Estas reglas pueden ser definidas por la autoridad encargada del proceso de privatización sobre la base de recomendaciones de la autoridad administrativa responsable de la definición e implementación de las políticas de competencia.

²³ La llamada "regla de la razón", que corresponde a la aplicación de criterios de razonabilidad, se distingue de la aplicación de las reglas *per se* de identificación de infracciones, por aceptar la ponderación de argumentos y efectos en favor y en contra, que impiden la capitulación automática de la conducta en juicio como ilegal.

Política de desempeño. Su objetivo primordial es el combate a las prácticas restrictivas derivadas del ejercicio del poder de mercado que perpetúan prácticas abusivas o anticompetitivas reiteradas mediante una intervención directa en el mercado como, por ejemplo, la adopción, por parte de la autoridad competente, de una política de administración de precios en los sectores que presentan precios de monopolio.²⁴

La política de desempeño también es utilizada en los casos de producción de bienes y servicios de naturaleza semi-pública, con un acento en la educación y salud, considerados meritorios por la sociedad, y cuya oferta, en condiciones razonables de precio y calidad, cabe al Estado garantizar.

²⁴ Cabe enfatizar, sin embargo, que la implementación de políticas de desempeño no es recomendable a todos los mercados que presentan características de monopolio. En el caso de mercados caracterizados por procesos de constante innovación e introducción de nuevos productos, por ejemplo, la ocurrencia de *mark-ups* elevados, puede caracterizar no sólo una política de precios abusivos, sino también una justa y temporaria compensación a la necesidad de asignación permanente de voluminosas inversiones en investigación y desarrollo.

CAPITULO 2. LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN EL MARCO DE LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES

2.1 Introducción

En este capítulo, se resumen las consideraciones más importantes referentes a la Política de Competencia (PC) desarrolladas por los organismos internacionales, en particular la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), así como la visión que se tiene respecto a que su función es contribuir al desarrollo de las economías.

La intención de este capítulo es contar con elementos que permitan reafirmar la importancia de la aplicación de la PC en las economías en desarrollo.

2.2 Consideraciones de los organismos internacionales para la Política de Competencia.

Las normas internacionales que definen la dirección de las políticas económicas y comerciales de la mayoría de las economías que participan en los procesos de integración, en particular de aquellas economías que han basado y pretenden basar el desarrollo y crecimiento económico en la apertura comercial, son definidas por los organismos internacionales.

Estos organismos internacionales determinan en conjunto los lineamientos que deberán adoptar todos los miembros, con el consenso de las economías miembros o países adheridos, según sea el caso.

En este sentido, es necesario identificar en los principales organismos internacionales: cómo se define y concibe la PC, qué objetivos se han propuesto con la implementación de estas normas y, por último, qué mecanismos o herramientas se han definido para tales efectos.

Por lo tanto, para poder desarrollar, instrumentar e implementar una PC consistente y congruente en América, es necesario identificar las normas internacionales que se han propuesto en torno a este tema.

Tomando en cuenta las investigaciones disponibles, se puede decir que a partir de la década de los noventa, los organismos internacionales responsables de establecer normas relativas a las prácticas del comercio internacional se han ocupado de crear espacios de análisis y discusión sobre la PC; en particular los principales organismos han sido la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Sin embargo, los antecedentes que permitieron plantear el desarrollo de estas normas, se encuentran en el capítulo V de la Carta de La Habana, de 1946, y en las negociaciones del GATT en el decenio de 1960, donde se formularon las primeras propuestas favorables al control de las prácticas comerciales restrictivas de empresas privadas; si bien no es en sí un esquema de PC, sí sienta las bases de las que actualmente conocemos como tales.

Es hasta 1980, después de casi diez años de negociaciones entre las economías, que 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 (UNCTAD, 1996).

El principal objetivo de este acuerdo era lograr que las prácticas comerciales restrictivas, en las cuales se incluyen las prácticas monopólicas, no impidan ni anulen la consecución de los beneficios a que debería dar lugar la liberalización de las barreras comerciales que afectan al comercio mundial.

Otro objetivo es que mediante la competencia, el control del poder económico y el fomento de las innovaciones, se pudiera alcanzar una mayor eficiencia en el comercio internacional, procurando proteger y promover el bienestar social en general y, en particular, los intereses de los consumidores.

Un aspecto de gran relevancia es que su aplicación y vigencia dependerán siempre de la voluntad de las economías,²⁵ y que el alcance de las políticas es de aplicación universal, es decir, incluye a todas las empresas y a todas las transacciones de bienes y servicios.

2.3 La Organización Mundial del Comercio y la Política de Competencia

Al igual que otras normas internacionales del comercio, la PC tiene sus antecedentes, en el marco de la OMC, en los resultados de las negociaciones de la Ronda de Uruguay, en la que se definió el futuro del Acuerdo General de Aranceles de Comercio (GATT).

Las principales disposiciones de la Ronda Uruguay (UNCTAD, 1996), reflejan la idea de que en una economía cada vez más mundializada, la PC debe estar complementada por medidas adoptadas a nivel internacional a fin de proteger y promover la competencia de esta economía en los mercados internacionales. En particular, deben de existir dos principios: el primero se refiere a que el gobierno no deberá delegar su función de regulación, y el segundo, que las empresas deben comprender que la PC está constituida por un conjunto de normas generales. Estas normas deben considerar todo el contexto de la economía y no solo los intereses de algún sector en particular.

Lo anterior se refiere al ámbito local, ya que en el contexto internacional, y atendiendo al continuo proceso de mundialización económica, así como de las negociaciones en curso posteriores a la Ronda Uruguay, en el marco de la OMC, es inevitable que las políticas en materia de competencia y las demás normas del comercio se vuelvan aún más dependientes unas de otras.

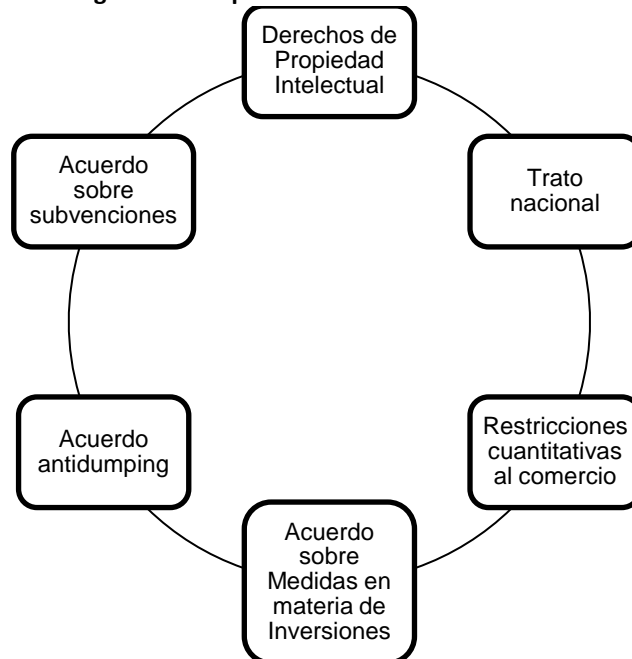
En estas disposiciones se reconoce la dificultad que habrá al momento de implementar la PC con otros principios del comercio internacional²⁶. Estos principios se representan en la figura 5²⁷:

²⁵ En base a la resolución 35/63 del 5 de diciembre de 1980 de la Asamblea General

²⁶ TD/B/COM.2/EM/2. Párrafo 71

²⁷ El impacto de estas dificultades no se revisarán en este estudio, si se quiere profundizar al respecto se pueden revisar los documentos de las UNCTAD y de la OMC.

Figura 5 Principios del comercio internacional



Elaboración propia Fuente: UNCTAD. TD/B/COM.2/3-TD/B/COM2/EM/5 (1996). JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO, Consultado febrero 2005 en <http://unctad.org/es/Docs/c2emd5.sp.pdf>

También se reconoce que la homologación de las normas entre países exportadores e importadores aún no es posible, sobre todo por las restricciones que los gobiernos establecen, principalmente las orientadas a limitar la colusión entre empresas, tanto nacionales como extranjeras.

Por lo anterior, es necesario apoyar y complementar los esfuerzos de las autoridades de la competencia a nivel nacional, mediante el diseño de mecanismos complementarios de carácter multilateral para tratar tanto las prácticas comerciales restrictivas que afectan a la competencia internacional como los cárteles cerrados de exportación u otras prácticas colusivas, y las medidas proteccionistas adoptadas por los gobiernos que distorsionan la competencia y el comercio²⁸.

En este mismo sentido, se deberán de considerar los cambios en las empresas privadas, ya que la evolución de la tecnología y de las estrategias de comercialización puede inducir a las empresas a practicar nuevas variantes incluso nuevos tipos de prácticas comerciales

²⁸ TD/B/COM.2/EM/2. Párrafo 74

restrictivas a través de las fronteras, cuyos efectos podrían reforzarse por la persistente tendencia a las fusiones internacionales de empresas, las empresas mixtas y las alianzas estratégicas. Lo anterior, unido al continuo proceso de mundialización y liberalización, hará que sea cada vez más importante para que las autoridades de la competencia puedan tener acceso a informaciones sobre los operadores del mercado y las condiciones del mercado en otros países²⁹.

Esta necesidad de colaboración entre economías, sirve para sentar la base de la creación, por parte de la OMC³⁰, de un grupo de trabajo para efectuar trabajos exploratorios sobre la preparación de un marco internacional de reglas de la competencia.

En la propuesta se sugirió que este grupo de trabajo desarrollara, en primera instancia, el compromiso de todos los países de adoptar normas de la competencia y mecanismos de aplicación en el plano interno, la implementación de un instrumento que permita el intercambio de información entre las autoridades de la competencia de un número limitado de países, el desarrollo de un instrumento que exija actuar en los mercados extranjeros, y la creación de un mecanismo intergubernamental de solución de controversias; la propuesta sugiere además que se pida a la OCDE y a la UNCTAD que prosigan sus trabajos sobre el comercio y la competencia teniendo en cuenta la evolución de la OMC.

Este grupo se denominó “Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia” y se estableció mediante una decisión adoptada en la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Singapur en diciembre de 1996. En el párrafo 20 de la Declaración Ministerial se prevé que el Consejo General mantendrá bajo examen la labor del Grupo de Trabajo(OMC, 1998). En concreto el texto del párrafo dice lo siguiente:³¹

“...establecer un grupo de trabajo encargado de estudiar las cuestiones que planteen los Miembros acerca de la interacción entre comercio y Política de Competencia, incluidas las prácticas anticompetitivas, con vistas a identificar

29 TD/B/COM.2/EM/2. Párrafo 75

30 TD/B/COM.2/EM/2. Párrafo 76

31 WT/MIN(96)/DEC

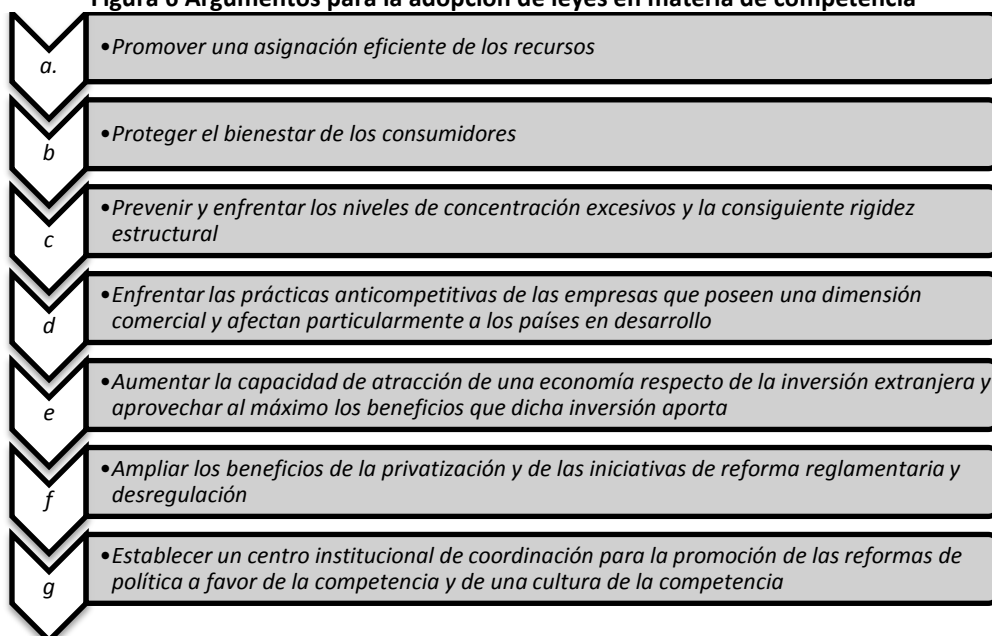
cualesquiera áreas que puedan merecer ulterior atención en el marco de la OMC”.

En este párrafo también se indica la creación de un grupo de trabajo encargado de examinar la relación entre comercio e inversión, se señala que cada grupo aprovechará la labor del otro grupo en caso necesario y además, sin que esto vaya en deterioro de la OMC, como la labor realizada en la UNCTAD y otros foros intergubernamentales apropiados.

Se reconoce la labor que ha desarrollado la UNCTAD en lo relativo a la PC, en particular la labor prevista en la Declaración de Midrand (OMC, 1998) y la contribución que puede hacer a la comprensión de las cuestiones.

En cuanto al desempeño del Grupo, se establece que El Consejo General lo mantendrá bajo su supervisión y decidirá, al cabo de dos años, cómo habrá de proseguir. Queda claramente entendido que, de haberla, cualquier futura negociación en materia de disciplinas multilaterales aplicables a este sector sólo podrá tener lugar tras la adopción por los Miembros de la OMC de una decisión explícita por consenso acerca de esas negociaciones.

Figura 6 Argumentos para la adopción de leyes en materia de competencia



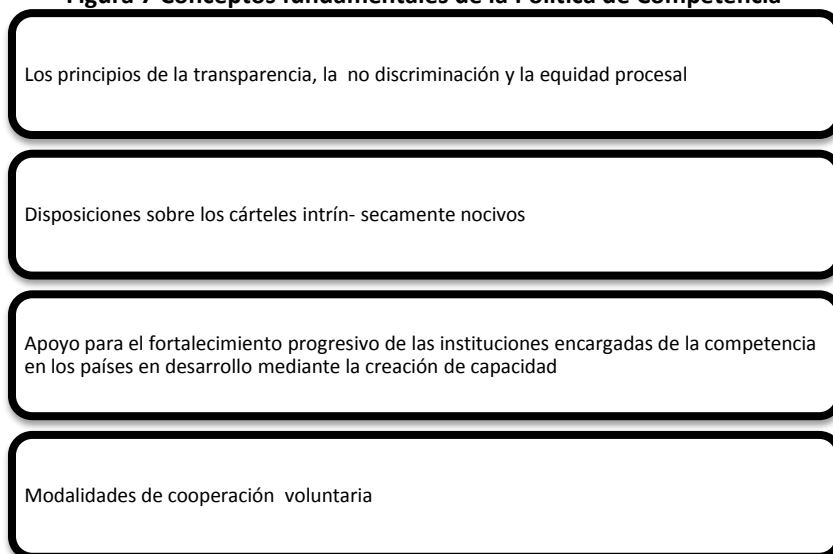
Fuente: elaboración propia con base en Organización Mundial del Comercio (1998). WT/WGTCP/W/80 Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia.

Para 1998, la OMC, en el marco de las actividades del Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia (OMC, 1998), definió los argumentos concretos en favor de la adopción de leyes y políticas de competencia³² (figura 6).

Para el año 2001, en la *Declaración Ministerial de Doha*, adoptada el 14 de noviembre de ese año, hay tres párrafos (23, 24 y 25) que definieron los trabajos relativos a la Interacción entre comercio y Política de Competencia (OMC, 2001).

El primer párrafo (párrafo 23 de la declaración) reconoce las razones para el desarrollo de un Marco Multilateral en materia de PC, mediante el cual se deberán instrumentar esquemas de asistencia técnica. En el párrafo 24 se indica la necesidad de ofrecer apoyo a los países en desarrollo y menos desarrollados, mediante el diseño de mecanismos sobre la asistencia técnica, el análisis y la formulación de políticas; lo anterior con la cooperación de la UNCTAD y otras organizaciones intergubernamentales pertinentes. El último párrafo relativo a la PC (el 25) determina que se deberán aclarar los siguientes conceptos (Figura 7).

Figura 7 Conceptos fundamentales de la Política de Competencia



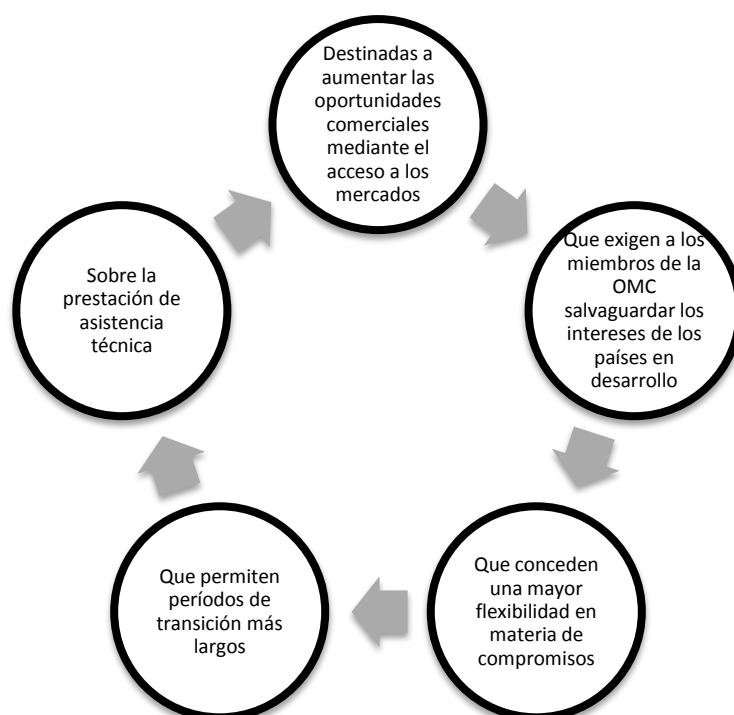
Fuente: elaboración propia con base en Organización Mundial del Comercio (1998). WT/WGTCP/W/80 Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia.

³² El resultado de estos argumentos se basa en las contribuciones de los miembros, por lo que muchos de los motivos invocados y beneficios coinciden, al menos en parte. Para una revisión mas específica, se puede revisar el desglose en el documento WT/WGTCP/W/80

Estos párrafos han definido en los últimos años la orientación de las actividades del Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia, también han sido motivo de análisis por parte de otros organismos internacionales como la UNCTAD y la OCDE. En la página de internet se menciona que el grupo Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia se encuentra sin actividad:

“En el “paquete de julio de 2004” adoptado el 1 de agosto de 2004, el Consejo General de la OMC decidió que el tema de la Política de Competencia no formará “parte del Programa de Trabajo establecido en dicha Declaración y por consiguiente durante la Ronda de Doha no se llevarán a cabo en la OMC trabajos encaminados a la celebración de negociaciones sobre ninguno de estos temas”. El Grupo de Trabajo está actualmente inactivo³³.”

Figura 8 Disposiciones relacionadas con la competencia



UNCTAD (2005) Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas Grupo Intergubernamental de Expertos en Derecho y Política de la Competencia. 5 de septiembre de 2005. Consultado febrero 2005 en: http://unctad.org/es/Docs/tdrbpconf6d9_sp.pdf.

Sin embargo, se puede observar que por parte de la UNCTAD, se continúa relacionando a la OMC en labores relativas a la PC; se puede observar en los párrafos 13 y 14 del

³³ www.wto.org/spanish/tratop_s/history_s.htm

documento (UNCTAD, 2007) TD/B/COM.2/CLP/46/Rev.3, en los cuales se menciona que en los acuerdos de la OMC hay diversas disposiciones generales que pueden guardar relación con la política de la competencia, y también varias disposiciones que se refieren concretamente a cuestiones relacionadas con la competencia. En la OMC se han enumerado 145 disposiciones de ese tipo, que ha clasificado en 5 categorías principales:

También se hace mención a las disposiciones de los acuerdos de la OMC que se refieren concretamente a la política en materia de competencia, como las que figuran en el Acuerdo sobre los ADPIC (Acuerdos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionadas con el Comercio) y el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI

2.4 La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Política de Competencia

Para hablar de la PC en el marco de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), es necesario remontarnos a 1978 (UNCTAD, 2000), fecha en la que la Asamblea General, en cumplimiento de su resolución 33/153 de 20 de diciembre de 1978, convocó a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Prácticas Comerciales Restrictivas.

Cuando concluyó los trabajos de las reuniones celebradas del 8 al 22 de abril de 1980, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Prácticas Comerciales Restrictivas adoptó una resolución por la que aprobó el Conjunto de principios y normas equitativos acordados multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas, en la que había convenido, y a su vez transmitió este Conjunto de principios y normas a la Asamblea General en su trigésimo quinto período de sesiones para que lo aprobase como resolución. La resolución 35/63 fue aprobada el 5 de diciembre de 1980.

En el marco de la Cuarta Conferencia de Examen (25 a 29 de septiembre de 2000) se aprobó una resolución (TD/RBP/CONF.5/15, de 4 de octubre de 2000) la que, entre otras cosas:

«*Reafirma* la validez del Conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas, de las Naciones Unidas, *recomienda* a la Asamblea General que dé al Conjunto, con fines de referencia, el subtítulo de «Conjunto de Principios y Normas sobre Competencia de las Naciones Unidas», y *pide* a todos los Estados miembros que apliquen las disposiciones del Conjunto»³⁴.

A continuación se desarrollará el contenido del Conjunto de principios y normas equitativos convenido multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas,³⁵ los cuales incluyen los objetivos de éstas, así como sus definiciones y el ámbito de aplicación.

Primero se revisarán los objetivos, los cuales pretenden que no se supriman los beneficios de la eliminación de barreras comerciales por la implementación de prácticas comerciales restrictivas; lograr la eficiencia en los mercados internacionales haciendo compatibles los objetivos nacionales de desarrollo, procurar la protección de los consumidores, eliminar las desventajas que provocan, en la competencia, las empresas transnacionales, y por último, formular normas y principios en un marco multilateral para el control de prácticas restrictivas, mismas que puedan ser adoptadas en un plano internacional. En cuanto a las definiciones, se presentan las siguientes:

Prácticas comerciales restrictivas, las que se deben entender como:

“los actos o el comportamiento de las empresas que, mediante el abuso o la adquisición y el abuso de una posición dominante en el mercado, limiten el acceso a los mercados o de algún otro modo restrinjan indebidamente la competencia, con efectos o posibles efectos desfavorables sobre el comercio internacional, especialmente de los países en desarrollo, y sobre el desarrollo económico de estos países, o que, en virtud de acuerdos entre empresas, formales o no formales, escritos o no escritos, tengan las mismas repercusiones”.

Posición dominante en el mercado, se define:

“como la situación en que una empresa, sea por sí sola o actuando conjuntamente con algunas otras empresas, esté en condiciones de controlar el mercado pertinente de un determinado bien o servicio o de un determinado grupo de bienes o servicios”.

Y, por último, el concepto de empresas:

“se entienden las firmas, las sociedades de personas, las sociedades de capital, las compañías, otras asociaciones, las personas físicas o jurídicas, o cualquier

34 TD/RBP/CONF/10/Rev.2

35 Aprobado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Prácticas Comerciales Restrictivas como un anexo a su resolución de 22 de abril de 1980

combinación de las mismas, independientemente de la forma de creación o de control o de propiedad, privada o estatal, que se dediquen a actividades comerciales, e incluye sus sucursales, compañías subsidiarias, filiales u otras entidades directa o indirectamente controladas por ellas”.

En cuanto al ámbito de aplicación, está definido de forma diferenciada para cada elemento, así tenemos que “El Conjunto de principios y normas” se debe aplicar a las prácticas comerciales restrictivas, dentro de las cuales se incluyen las de las empresas transnacionales que tengan efectos desfavorables sobre el comercio internacional, especialmente el de los países en desarrollo, y sobre el desarrollo económico de estos países, y se aplicará independientemente de que en dichas prácticas intervengan empresas en uno o en varios países. En cuanto a los “principios y normas relativos a las empresas, incluidas las empresas transnacionales” se aplican a todas las transacciones de bienes y servicios.

Por su parte, los “principios y normas relativos a las empresas, incluidas las empresas transnacionales” van dirigidos a todas las empresas, de igual forma que las disposiciones del “Conjunto de principios y normas”.

Toda referencia a los «Estados» o a los «gobiernos» se interpretará en el sentido de que incluye a cualesquiera agrupaciones regionales de Estados, en la medida en que tengan competencia en la esfera de las prácticas comerciales restrictivas.

Por último, el “Conjunto de principios y normas” no se aplicará a los acuerdos intergubernamentales ni a las prácticas comerciales restrictivas a que den lugar directamente tales acuerdos.

Por otro lado, y como parte de los esfuerzos de la UNCTAD para abrir espacios de discusión, se constituyó el Grupo Intergubernamental de Expertos en Derecho y Política de la Competencia, el cual celebró su primer período de sesiones en el Palacio de las Naciones, en Ginebra, del 29 al 31 de julio de 1998 (UNCTAD, 1998). El Secretario General Adjunto de la UNCTAD dijo que el período de sesiones del Grupo Intergubernamental de Expertos en Derecho y Política de la Competencia debía considerarse como una

continuación de la labor del Grupo Intergubernamental de Expertos en Prácticas Comerciales Restrictivas³⁶, que celebró 14 períodos de sesiones de 1981 a 1995, y de las dos Reuniones de Expertos en Derecho y Política de la Competencia celebradas en noviembre de 1996 y noviembre de 1997.

Este grupo de trabajo ha logrado conjuntar los esfuerzos de los países miembros, lo cual puede verse en los documentos de la UNCTAD, que incluyen temas como la asistencia técnica, los derechos de propiedad intelectual, los mecanismos de cooperación, esquemas para la instrumentación de la PC. En el 2008 se celebraron 9 periodos de sesiones.

2.5 ¿Es un propósito de la Política de Competencia contribuir al Desarrollo Económico?

Un cometido esencial en las políticas económicas, en particular las comerciales, es crear condiciones para el crecimiento económico y que éste contribuya al desarrollo económico de las economías nacionales. Las estrategias específicas de política comercial sobre todo la implementación eficiente de éstas, marcan la diferencia en el logro de esta contribución.

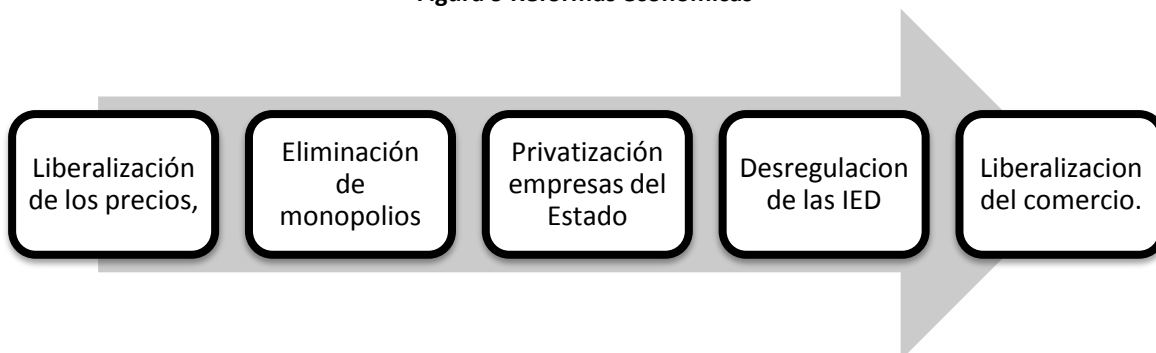
Definitivamente los instrumentos de las políticas comerciales no operan solos, requieren de un marco general que favorezca su implementación e instrumentación, por lo tanto la PC requiere que existan acciones complementarias o de apoyo para que los resultados en el desarrollo económico puedan lograrse.

Afortunadamente, en la mayoría de las economías en desarrollo, así como las desarrolladas, y sobre todo en el marco de la OMC y la UNCTAD, el tema de la PC comenzó a desarrollarse desde una perspectiva más global en la década de los noventas, a través de las discusiones del Grupo Intergubernamental de Expertos en Prácticas Comerciales Restrictivas, y en el Boletín N° 20 (UNCTAD, 1996) que se aborda el tema del desarrollo y la PC.

³⁶ Este cambio de nombre obedece a la recomendación formulada por la Junta de Comercio y Desarrollo 1995. UNCTAD TD/B/COM.2/13 TD/B/COM.2/CLP/5. 18 de agosto de 1998

En principio se menciona que en la mayoría de los países se implementaron reformas orientadas hacia el mercado, lo que hizo necesaria la instrumentación de programas de ajuste estructural que incluían, entre otras, las siguientes reformas económicas:

Figura 9 Reformas económicas



Fuente: elaboración propia en base a: UNCTAD (1996). TD/B/RBP/INF.36 JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO. Grupo Intergubernamental de Expertos en Prácticas Comerciales Restrictivas Consultado marzo 2005 en: <http://unctad.org/es/Docs/tbrbpinf36.sp.pdf>

La desregulación de la IED y la liberalización del comercio, son las reformas que anteriormente afectaban de forma particular a la competencia entre los empresarios importadores de mercancías y servicios. Afortunadamente el apoyo multilateral a estas reformas ha sido bastante significativo, lo que se vio reflejado en los acuerdos de liberalización del comercio a nivel multilateral, tales como los resultantes de la Ronda Uruguay.

Este apoyo multilateral, aunado a la respuesta por parte de la empresa privada, parecen ser positivos, ya que la competencia actúa como un incentivo para que éstas empresas respondan con mayor rapidez a los mensajes del mercado mediante una mejor calidad en las mercancías y servicios que ofrecen, mejor y mayor atención a las necesidades de los consumidores (sobre todo con el apoyo de la innovación y la investigación), y proporcionando suministros en las cantidades demandadas.

Lo anterior crea condiciones para que la PC opere mejor, y con ello se beneficie a los consumidores individuales y también a los usuarios intermedios. Por último, en favor del mejoramiento de la competitividad de la economía en su conjunto.

De hecho, la relación de la política comercial y la Política de Competencia con el desarrollo y el crecimiento económico ha sido uno de los temas centrales de debate en las diversas reuniones del Grupo, tal como puede verse en las actas correspondientes. Se aduce concretamente que, si bien en el pasado los países podían esperar resultados en materia de desarrollo aplicando otros instrumentos y enfoques (posiblemente más intervencionistas), éstos ya no eran viables dado el grado alcanzado de liberalización del comercio y de mundialización de las actividades comerciales y vista la importancia creciente de la inversión extranjera directa como motor del crecimiento en el actual entorno económico (OMC, 1998).

Por lo tanto se recomienda, como ya se decía en época de los economistas clásicos, una sólida competencia en el mercado interior con el fin de contribuir positivamente a la competitividad internacional de las empresas.

2.6 La necesidad de adoptar una Política de Competencia en los países en desarrollo

Los cambios en las esferas económicas, políticas y sociales de los países en desarrollo y la modificación de la estructura económica internacional, condicionan de manera fundamental las opciones de crecimiento económico de estos países en la actualidad. Lo implica cambios en la función del papel del Estado, que obliga a que tanto la estructura económica como el aparato gubernamental funcionen de manera concertada, eficiente y dinámica, con una visión de largo plazo (SELA, 1999).

A lo anterior es necesario sumarle los nuevos retos que trae consigo la globalización. El proceso de apertura comercial en particular, que ha generado mayor competencia entre las empresas, implica un reto para los países que intervienen y que deben decidir bajo qué condiciones participar.

Esto significa que sin reglas de juego ni normas equitativas de competencia, las grandes empresas podrían aprovechar su posición de dominio o establecer cárteles para controlar

los mercados, perjudicando en mayor grado a las empresas de los países en desarrollo o a países que tienen normas inequitativas.

Ante tal situación, en el marco de las reformas económicas que permitan fortalecer las capacidades productivas de un país y, en general, la estrategia industrial, se hace inminente la adopción de una PC que regule la conducta de las empresas.

Tal como menciona Álvarez (2001), cada vez se hace más evidente que si las reformas económicas orientadas al mercado no van acompañadas de una adecuada Política de Competencia no es posible alcanzar los beneficios esperados de la misma. Una reforma económica integral debe necesariamente incluir una adecuada legislación y una Política de Competencia adaptada al nivel de desarrollo y a las prioridades de cada país.

Actualmente se considera que la exposición a la competencia constituye la forma más efectiva de promover la habilidad de las empresas e industrias nacionales a competir y a insertarse con éxito en los mercados. Para ello no es imprescindible contar con grandes empresas, puesto que las pequeñas y medianas empresas están en muchos casos mejor preparadas para reconocer las señales del mercado y reaccionar más rápido ante los cambios de éste. El problema radica en que el "exceso de competencia mata la competencia" y, para evitar tal situación, se requieren disciplinas de competencia nacionales e internacionales que garanticen un trato equitativo a todas las empresas (Álvarez, 2001).

Las opciones de crecimiento económico de los países en desarrollo están condicionadas tanto por los cambios en el entorno como por la capacidad de sus políticas públicas de adaptarse y aprovechar estos cambios. Actualmente los cambios son más agresivos y requieren de una estructura económica y una estructura de gobierno dinámicas.

2.7 La importancia de la Política de Competencia en el modelo de desarrollo actual

Como menciona Curiel (2004), la experiencia de muchos países en desarrollo, en particular en América Latina y el Caribe, permite inferir que la implementación de políticas públicas orientadas a regular la apertura comercial ha sido insuficiente para lograr las transformaciones requeridas, siendo necesario ampliar los objetivos de la política comercial abarcando a las políticas de competencia. Estas últimas constituyen un valioso instrumento de regulación y de inserción de esquemas de incentivos para los agentes económicos.

La PC regula el comportamiento económico de todos los actores de la sociedad y además constituye un punto de referencia para revisar las iniciativas de intervención y regulación del Estado en diversos ámbitos. La necesidad de incorporar nuevos elementos en la agenda no significa que se hayan alcanzado avances importantes respecto a los esquemas previamente aceptados y que a partir de ese logro puedan generarse nuevos esquemas (Curiel, 2004).

El esquema de desarrollo definido en la década de los 80, permite observar que en la mayoría de los países en desarrollo se aplicaban una serie de políticas que atentaban contra la libre competencia tales como: los elevados aranceles a las importaciones, la fijación de precios de una serie de productos y el otorgamiento de subsidios.

Cuando la crisis de la deuda externa condujo a la adopción del modelo de desarrollo actual caracterizado por la apertura comercial, el impulso a las exportaciones y la desregulación de los mercados, las distorsiones acumuladas en estos últimos se hicieron evidentes. Esta situación se tornó especialmente crítica en la medida en que las economías nacionales debían competir en el mercado internacional (Hernández y Achatan, 2004).

Por tanto, la implementación de la PC es uno de los elementos novedosos e importantes del modelo de desarrollo actual. Entre los objetivos generales más conocidos de la PC

figura el referido a la promoción de la eficiencia económica, así como también el de la promoción del bienestar del consumidor.

Sin embargo, tal como mencionan Hernández y Achatan (2002), el objetivo más relevante de la Política de Competencia para los países en desarrollo es el de “promover el desarrollo económico”. Para las economías en desarrollo es imprescindible que las políticas se diseñen e implementen con objeto de impulsar el desarrollo económico. En ese sentido, se deben establecer políticas que logren:

- Asignación eficiente de recursos
- Protección al consumidor
- Prevención en las concentraciones
- Enfrentar prácticas anti competitivas de las empresas
- Promover la captación de IED
- Ampliar los beneficios de la privatización
- Promover la cultura de competencia.

Resulta evidente la importancia que tienen estas medidas en la promoción del desarrollo económico de los países. Asimismo, las experiencias de los países de la Unión Europea y las recomendaciones de los organismos internacionales tales como la OMC, la OCDE y la UNTACD establecen claramente la necesidad de implementar políticas en materia de competencia.

Se ha comprobado que la implementación de políticas públicas orientadas a la liberalización o de apertura comercial ha sido insuficiente para lograr la transformación que se requiere del modelo económico. Por lo tanto se hace necesario ampliar los objetivos de la política comercial. Esta ampliación de propósitos abarca a las políticas de competencia, ya que constituyen un instrumento de regulación y de inserción de esquemas de incentivos para los agentes económicos, a tal grado que pueden ajustar los intereses y objetivos que existen en las relaciones entre éstos.

En ese sentido se crea la PC que luego se transforma en una legislación particular. Por una parte regula el comportamiento de todos los actores de la sociedad en lo económico, y además constituye un punto de referencia para revisar las iniciativas de intervención y regulación del Estado en diversos ámbitos (Curiel, 2004).

En la actualidad el reto al que se enfrentan estos países es desarrollar políticas que permitan redefinir los esquemas establecidos por los modelos anteriores de desarrollo.

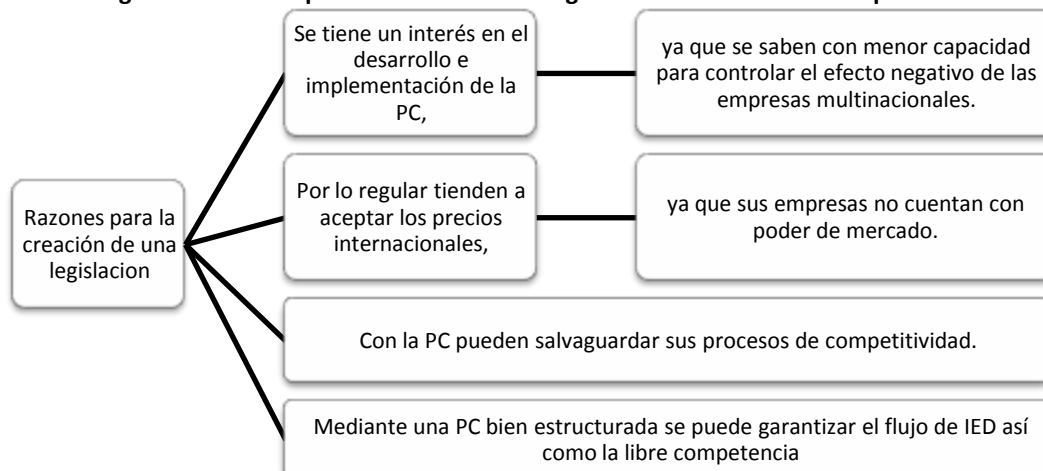
2.8 Recursos públicos y la aplicación de leyes de competencia.

En este punto surge un nuevo cuestionamiento acerca de la medida en que los países en desarrollo deberían dedicar sus recursos públicos a la promulgación y aplicación de leyes de competencia.

Al respecto, Hoekman y Colmes (1999) mencionan algunas razones que fundamentan la importancia de la promulgación y aplicación de leyes de competencia a medida que los países en vías de desarrollo liberalizan sus economías. Dichas razones se mencionan a continuación.

Todo esto ha llevado a que muchos especialistas recomienden que los países en desarrollo persigan una PC de base amplia, definida para sincronizar todas las acciones que el gobierno emprenda para promover la competencia, incluyendo la liberalización comercial, medidas para facilitar la entrada a las industrias y servicios domésticos, la desmonopolización de los sectores, y la imposición de fuertes restricciones presupuestales a las entidades públicas. Sin embargo el cumplimiento de la ley de competencia no es fácil y tiene costos. Además puede imponer una gran incertidumbre a las firmas si ésta no está claramente definida ni cabalmente cumplida (Hoekman, 1999).

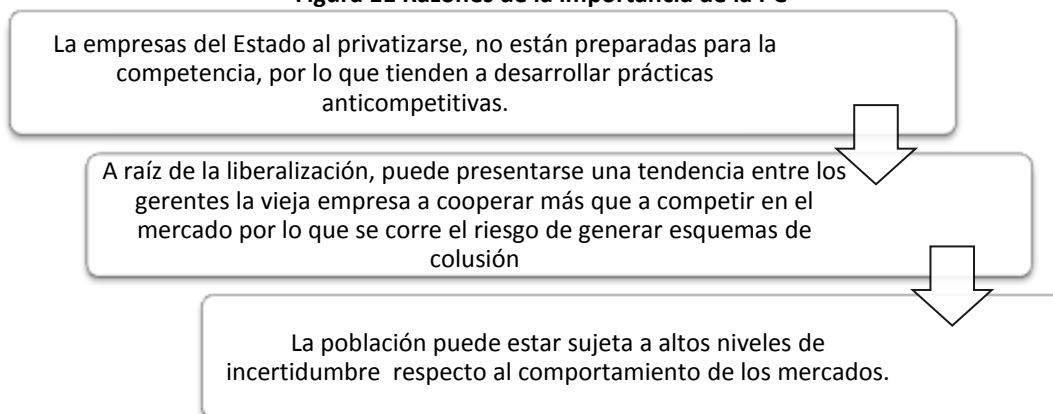
Figura 10 Razones para la creación de la legislación en Política de Competencia



Fuente: elaboración propia con base en: Hoekman Bernard Colmes, Peter (1999), "Política de Competencia. Países en desarrollo y la OMC". Consultado enero 2011 en: http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/papers_2000/BPcomp.

Aunque la teoría económica y las experiencias en la Unión Europea, así como las recomendaciones de los OMC, la OCDE y la UNTACD dejan en claro la necesidad de implementar políticas en materia de competencia, queda una pregunta: ¿Deberían los países en vías de desarrollo dedicar sus recursos públicos a la promulgación y aplicación de leyes de competencia?. Hay por lo menos tres razones para creer que las leyes de competencia son especialmente importantes a medida que los países en vías de desarrollo liberalizan sus economías (Pittman, 1999).

Figura 11 Razones de la importancia de la PC



Fuente: elaboración propia con base en: Pittman Russell (1999), "La razón de la Política de Competencia para las economías en vías de desarrollo", en: *Perspectivas económicas*, revista electrónica de USIS, vol.4, No.1, febrero de 1999. Consultado Diciembre, 2006 en: <http://usembassy.state.gov/bogota/wwwse915.shtml>,

CAPÍTULO 3. LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

3.1 Implementación de la Política de Competencia en los procesos de integración.

La integración económica, principalmente la comercial, se ha instrumentado e implementado tanto en países desarrollados como en desarrollo, lo cual implica una mayor cooperación en materia de las normas internacionales del comercio. Las normas relativas a la PC no deberían ser la excepción, por lo que en este capítulo se revisa qué han propuesto los principales actores en este sentido, así como cuáles deben ser las consideraciones para incorporar las normas relativas a la Política de Competencia en los procesos de integración.

En el “Informe de la secretaría de la UNCTAD: experiencia adquirida hasta la fecha en materia de cooperación internacional sobre cuestiones de política de la competencia y los mecanismos utilizados”, se distinguen cuatro tipos de instrumentos internacionales en materia de derecho y política de la competencia (UNCTAD, 1999). Estos se presentan en la figura 12

En el “Informe de la secretaría de la UNCTAD: experiencia adquirida hasta la fecha en materia de cooperación internacional sobre cuestiones de política de la competencia y los mecanismos utilizados”, se distinguen cuatro tipos de instrumentos internacionales en materia de derecho y política de la competencia (UNCTAD, 1999).

En el documento se advierte que en la práctica, las fronteras entre estas distintas categorías de instrumentos son muchas veces borrosas, y al mismo tiempo queda abierta la posibilidad de que aparezcan otros instrumentos que aquí no se mencionan y que pueden repercutir en la PC.

En las siguientes líneas se describirá solo el tipo 3 (figura 12), en el entendido de que en la región de América Latina y el Caribe, dentro de los esquemas de integración existentes en

el interior de la misma, solo se han desarrollado acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, así como uniones aduaneras y mercados comunes.

Figura 12 Instrumentos internacionales en materia de derecho y política de la competencia

1. Acuerdos bilaterales:

- de cooperación en la aplicación de las leyes de competencia;
- de asistencia judicial mutua, que se aplican cuando se plantean casos penales antimonopolio y otros casos penales
- de cooperación técnica en la reglamentación económica, con inclusión del derecho y la política de competencia

2. Tratados de amistad, comercio y navegación,

- concluidos entre los Estados Unidos y otros países, que incluyen cláusulas de cooperación en asuntos antimonopolio;

3. Acuerdos de libre comercio, uniones aduaneras o mercados comunes,

- incluidos los acuerdos regionales, subregionales o bilaterales concluidos en un marco regional y que abarcan el derecho y la política de la competencia como un elemento de una relación más amplia; y

4. Instrumentos multilaterales,

- tanto si tienen jurídicamente carácter vinculante como en caso contrario, tanto si son de aplicación universal como si tienen un carácter plurilateral, y tanto si abarcan distintas cuestiones como si se centran expresamente en el derecho y la política de la competencia.

Fuente: elaboración propia con base en: UNCTAD (2000). TD/RBP/CONF.5/4. Cuarta conferencia de las naciones unidas encargada de examinar todos los aspectos del conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas. Ginebra, 25 de septiembre de 2000. Consultado marzo 2005 en: <http://unctad.org/es/Docs/tdrbpconf5d4.sp.pdf>

3.2 Acuerdos de libre comercio, uniones aduaneras o mercados comunes

De los niveles de integración económica definidos por Balassa (1964): Acuerdo de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común, Unión Económica e Integración Total. Los tres primeros incluyen solo medidas de Política Comercial, dejando a los dos últimos niveles la incorporación de Políticas Económicas más amplias, incluyendo la homologación de políticas económicas.

Estos tres primeros niveles de integración, pueden establecer derechos y obligaciones de diferente intensidad y con distinto nivel de detalle en función del grado de integración previsto por las partes y el alcance de las competencias supranacionales concedidas a las

instituciones creadas, que hacen referencia, entre otras cosas, a lo siguiente (figura 13) (UNCTAD, 2000):

Al igual que sucede con otras normas internacionales que se instrumentan en los procesos de integración, en la implementación de Políticas de Competencia en los procesos de integración, los empresarios pueden ser un factor que ayude a un buen desarrollo de la política o todo lo contrario.

Figura 13 Derechos y obligaciones de la PC



Fuente: elaboración propia con base en: UNCTAD (2000). TD/RBP/CONF.5/4. Cuarta conferencia de las naciones unidas encargada de examinar todos los aspectos del conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas. Ginebra, 25 de septiembre de 2000. Consultado marzo 2005 en: <http://unctad.org/es/Docs/tdrbpconf5d4.sp.pdf>

Hasta hace algún tiempo en el marco de los procesos de integración no se definían reglas para establecer un régimen de competencia común. En la actualidad, prácticamente ningún nuevo proceso de integración puede pasar por alto al menos una mención al desarrollo posterior de reglas de competencia (SIECA, 2006).

3.3 Importancia de una Política de Competencia en los procesos de integración

Los procesos de apertura económica no sólo implican la exposición de la industria a una intensa competencia foránea, sino también a todas las distorsiones derivadas de conductas anticompetitivas, que pueden tener iguales o peores efectos sobre el intercambio comercial que las barreras proteccionistas impuestas por los gobiernos, por lo que estos comportamientos pueden erigirse en un serio obstáculo para cualquier intento

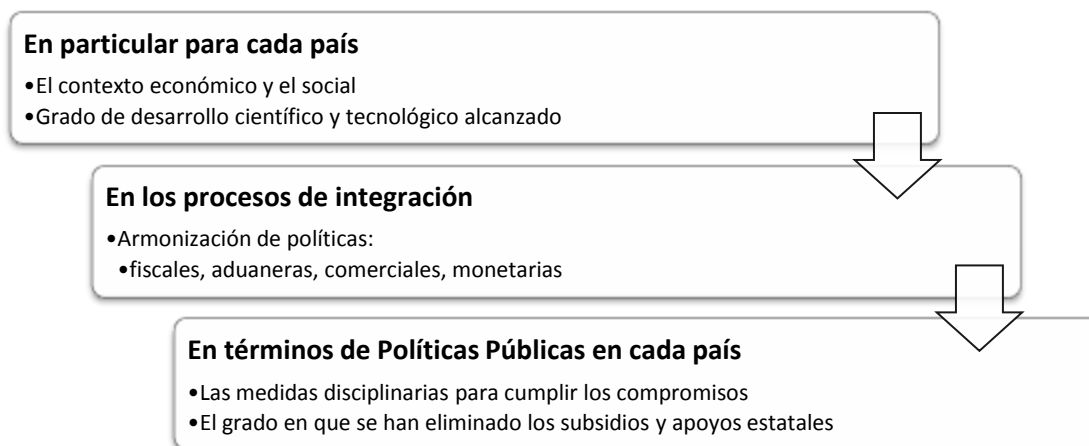
de integración económica. Desde esta perspectiva, el régimen de competencia se constituye en un instrumento vital para alcanzar los objetivos de la integración.

Hasta hace algún tiempo en el marco de los procesos de integración no se definían reglas para establecer un régimen de competencia común. Se prestaba toda la atención al desarrollo de mecanismos para aplicar reglas *antidumping*. En la actualidad, prácticamente ningún nuevo proceso de integración puede pasar por alto al menos una mención al desarrollo posterior de reglas de competencia.

Existen varios enfoques respecto a cómo se pueden concebir los enfoques de competencia supranacionales. De la simple cooperación entre agencias nacionales de competencia hasta agencias supranacionales de competencia con plena jurisdicción, es posible observar amplitud en los enfoques de regulación de competencia en el marco de los procesos de integración (SIEC, 2000).

Sin embargo en el Diseño de la normatividad correspondiente es preciso tener en cuenta los aspectos que se resumen en la figura 14.

Figura 14 Aspectos a considerar en el diseño de la normatividad de los enfoques de regulación de competencia



Fuente: elaboración propia con base en David Deacon y Francisco Caballero. Integración económica y política de defensa de la competencia: Aspectos teóricos y prácticos, 1997

3.4 Objetivos de la Política de Competencia en los esquemas de integración

En el marco de los esquemas de integración, las políticas sobre competencia, deben subordinarse a la consecución de los objetivos comunes de los países que forman parte del acuerdo.

Figura 15 Objetivos que deben seguir las normas de la competencia, en el contexto de un esquema de integración económica



Fuente: elaborado con base a Deacon David, Caballero Francisco. Integración económica y política de defensa de la competencia: Aspectos teóricos y prácticos, 1997.

En cada caso el equilibrio entre estos objetivos debe lograrse a través de un cuidadoso y detallado análisis jurisprudencial, donde la autoridad competente debe evaluar los bienes en conflicto y decidir cuál debe prevalecer en beneficio del objetivo común de la integración.

Debe anotarse, sin embargo, que en el diseño de la normatividad correspondiente es preciso tener en cuenta el contexto económico y social, así como el grado de desarrollo científico y tecnológico de los países que conforman los diferentes esquemas de integración.

Es también indispensable, en cada esquema de integración, la armonización de políticas fiscales, aduaneras, comerciales, monetarias y demás condiciones cuya aplicación disímil

en los diferentes países, pueda generar distorsiones en las condiciones de competencia. Juega aquí también un papel importante la disciplina en el cumplimiento estricto de los compromisos comerciales adquiridos en cada esquema de integración y la eliminación de los subsidios y de todo tipo de ayuda estatal, que confiera una ventaja artificial a los productores locales sobre los demás competidores del mercado ampliado.

De nada sirve crear una Área de Libre Comercio (ALC) si se permite la colusión entre empresas de los distintos miembros reproduciendo así las barreras nacionales previamente existentes, además de permitirles la organización de sus redes de distribución replicando la estructura espacial precedente.

La instrumentación de un Arancel Externo Común requiere de la eliminación de la protección de los gobiernos a las industrias mediante ayudas estatales y subvenciones que para nada tienen en cuenta el interés comunitario (Deacon, 2006). De no hacerlo se corre el riesgo de incurrir en la introducción de derechos arancelarios compensatorios por parte de los otros Estados que integren la UA.

En el Mercado Común (MC) si se permite que algunos Estados Miembros concedan derechos exclusivos a un número limitado de empresas para que tan solo ellas lleven a cabo determinadas tareas. Esta situación implicaría una discriminación a las empresas de otro Estado Miembro que no podrían suministrar los bienes o servicios en cuestión en partes substanciales de lo que se supone es un "mercado común".

Finalmente, si las empresas, al enfrentarse a la nueva situación de competencia definida por el mercado común, intentan contrarrestarla mediante fusiones, absorciones, tomas de participación cruzadas u otras operaciones de concentración, se perderá la mayor parte de las ventajas económicas que la integración económica puede aportar.

La razón de ser de la política de la competencia está íntimamente ligada al proceso de integración económica en Europa. La base de la Política de Competencia de la Unión Europea aparece definida en los artículos 85 al 94 del Tratado de Roma como un

instrumento más de la política de integración económica que dicho tratado puso en marcha (Deacon, 2006).

En el figura 16, se presenta la relación que Deacon y Caballero (1997) proponen entre las distintas etapas del proceso de integración económica con las fuentes de incremento del bienestar que cada etapa puede aportar y con aspectos o elementos de la política de defensa de la competencia que pueden tener especial importancia en cada etapa. El conjunto de las cuestiones más importantes que debe abordar una política de defensa de la competencia en el marco de un Acuerdo de Libre Comercio no tiene por qué coincidir con lo que deben ser los principales focos de atención de dicha política en el contexto de un Mercado Común supranacional y plenamente integrado. Igualmente, el conjunto de los elementos que conformen una Política de Competencia dirigida a un Mercado Común tiene que ser necesariamente más amplio que el conjunto de los elementos integrantes de una Política de Competencia dirigida a un Acuerdo de Libre Comercio.

Figura 16 Relación entre las distintas etapas del proceso de integración económica con las fuentes de incremento del bienestar que cada etapa puede aportar y con aspectos o elementos de la política de defensa de la competencia

Nivel de integración	Origen del incremento del bienestar	Aspectos de la política de competencia a considerar
<ul style="list-style-type: none"> •Acuerdo de Libre Comercio (eliminación de trabas arancelarias). •Unión Aduanera (arancel externo común). •Mercado Común (eliminación de barreras no arancelarias). •Unión Económica (integración total de sistemas económicos nacionales/ unión monetaria) 	<ul style="list-style-type: none"> •Creación y desviación de comercio. •Incrementos de eficiencia estáticos por mejoras en la asignación de recursos: <ul style="list-style-type: none"> - a corto plazo, economías de escala y de alcance y - a largo plazo, nacionalización de la producción •Incremento de la eficiencia de tipo dinámico 	<ul style="list-style-type: none"> •Medidas dirigidas al sector privado: Fusiones y concentraciones, Conductas colusivas, Abusos de posición dominante •Medidas dirigidas al sector publico: Ayuda de estados y subvenciones Desregulación, liberalización y derechos exclusivos

Fuente: elaborado con base en Deacon David, Caballero Francisco. Integración económica y política de defensa de la competencia: Aspectos teóricos y prácticos, 1997.

Por ejemplo, en una Unión Aduanera una vez eliminadas las barreras arancelarias, todavía subsisten obstáculos no arancelarios al comercio. Estas barreras pueden ser técnicas o debidas a normativas públicas que limitan el conjunto de bienes y servicios comercializables. En otros casos, los obstáculos al comercio se deben a la existencia de grandes sectores económicos ligados a empresas nacionalizadas que gozan de derechos especiales y que no competen entre sí. Hay beneficios de tipo estático por mejora en la asignación de recursos que no llegan a obtenerse en esta etapa. Una Unión Aduanera se limita a favorecer el comercio de bienes elaborados o semielaborados entre los países pero no garantiza necesariamente la libre circulación de recursos como el trabajo y el capital.

En un Mercado Común se busca conseguir la libre circulación de capitales, bienes y personas. La competencia entre las empresas se hace más directa y su ámbito de actuación en cuanto a venta de productos finales y compra de factores de producción se modifica radicalmente. El tipo de mejoras de bienestar es mucho más amplio. La desaparición de barreras no arancelarias permite la generación de nuevos flujos de comercio. Por ello, en un Mercado Común el papel de la política de defensa de la competencia cobra una importancia superior. La PC debe evitar que las acciones de empresas y autoridades públicas no se traduzcan en nuevas barreras que impidan la obtención de las mejoras de bienestar (Deacon y Caballero, 1997).

3.5. México en los procesos de integración

En lo que se refiere al mercado doméstico, la población mexicana alcanzó los 112 millones de habitantes en 2010. En los últimos años, la estabilidad macroeconómica se ha mantenido, el acceso al crédito se ha expandido y el poder de compra ha crecido. Con un mercado interno relativamente grande, México ha aprovechado su posición geográfica privilegiada. Ha suscrito un extenso número de acuerdos comerciales que le proporcionan acceso preferencial a mercados que incluyen a Norteamérica, Japón, Europa y Sudamérica.

Ha firmado acuerdos de libre comercio con 43 países, lo que se traduce en un mercado potencial de un billón de consumidores. Desde principios de los noventas, México ha concluido acuerdos comerciales con países y regiones diversas como Chile (1992), los EEUU y Canadá (TLCAN, 1994), Venezuela y Colombia (el G3 Acuerdo de Libre Comercio, 1995³⁷), Israel (2000), la Unión Europea (2000), y el Japón (2005).

México es miembro activo de foros regionales tales como la Asociación de Cooperación Económica Asia Pacífico, la Asociación de Integración Latinoamericana, y el Área de Libre Comercio de las Américas.

3.6 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que estableció un área de libre comercio entre México, los Estados Unidos y el Canadá entró en vigor en enero de 1994.

El TLCAN redujo los aranceles entre los tres países, liberalizó la inversión, los servicios y los reglamentos de propiedad intelectual extranjera entre otros. El tratado tenía la expectativa de ser permanente; sin embargo, después de más de 15 años de operación, se han registrado gran cantidad de señalamientos para revisar el TLCAN (Gallagher et al., 2011).

En lo que se refiere a México, el TLCAN ha aumentado sustancialmente tanto las exportaciones totales como la Inversión Extranjera Directa (IED) a partir de 1994. En particular, el TLCAN ha contribuido a la diversificación de la estructura productiva y de las exportaciones de México, debido a los avances registrados en: el sistema de la maquiladora de ensamble de las fábricas, la industria automotriz, los servicios de transporte y la distribución de larga distancia.

³⁷ El cual ya no funciona como tal, ya que Venezuela decidió dejarlo en 2006

El TLCAN ha proporcionado a México acceso libre a su principal mercado, los Estados Unidos. Las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos representaron el 82% del total y consistieron principalmente de productos manufacturados (80.7% del total).

Por otra parte, el balance sobre el sector agrícola mexicano muestra resultados heterogéneos, dependiendo de las características específicas de los tipos de productores como son la escala, cantidad y calidad de recursos naturales disponibles, mercado que enfrentan, etc. Las mayores importaciones de alimentos registradas a partir del TLCAN ponen en relieve la incapacidad de la producción nacional para satisfacer a precios competitivos al mercado interno, derivada de la permanencia de los subsidios en los países con los que competimos, pero también de problemas estructurales internos y, eventualmente de prácticas desleales de comercio en las importaciones que se realizan (COPARMEX, 2008).³⁸

A pesar de los aspectos positivos, México no ha logrado el dinamismo esperado en términos de las tasas de crecimiento económico, como lo hicieron otros mercados emergentes. Esto debido a que la economía mexicana es especialmente vulnerable a las fluctuaciones externas en el ciclo económico de los Estados Unidos y a la alta dependencia de México de los ingresos petroleros.

3.7 La Política de Competencia en el TLCAN

La Política de Competencia está relegada con respecto a otras formas de política económica y presenta falencias regulatorias y problemas institucionales (capacidad decisoria más estrecha, riesgos de captura de los reguladores). La necesidad de mayor fortaleza institucional para la aplicación de las normas es muy importante, dado que el tratamiento de las conductas potencialmente anticompetitivas evoluciona para considerar

³⁸ Con el TLCAN se hicieron evidentes una serie de problemas estructurales que acusa el sector agropecuario desde hace décadas. Para empezar, no toda la producción agropecuaria en México se realiza en regiones aptas para ello; son evidentes el rezago tecnológico en muchas de las unidades de producción y la escasa generación de valor agregado a los productos del campo cuyo patrón de cultivos se orienta tradicionalmente a los granos básicos. Adicionalmente, los productores agropecuarios en México se encuentran en desventaja al tener que pagar mayores precios por algunos insumos y servicios (crédito, electricidad, etcétera), en relación a nuestros principales socios comerciales, y contar con infraestructura básica en muchos casos ineficiente y obsoleta, encareciendo todo el proceso de logística. A todo esto se agrega la baja escala de producción por lo reducido del tamaño de los predios, lo que aunado a la insuficiente organización, impide tener economías de escala en la producción y redundando en un bajo poder de negociación al comprar insumos y vender los productos finales

las circunstancias del mercado en que éstas se desenvuelven. Con todo, la Política de Competencia se ha perfeccionado en los años noventa, lo que ha contribuido a su vez a difundir la cultura de la competencia, y a mejorar la base para aplicar la normativa conforme a compromisos en los acuerdos regionales (Silva, 2006).

La Política de Competencia en los tratados comerciales es de fundamental importancia en diversos arreglos. Las disposiciones de competencia en el TLCAN constituyen un referente a seguir por otros países latinoamericanos.

El capítulo XV del TLCAN impone directrices a las partes en lo relativo a la Política de Competencia, monopolios y empresas del Estado. Su objetivo es propiciar un marco regulatorio efectivo que promueva la libre competencia en la región. Si bien sólo contiene cinco artículos, es de gran trascendencia. Las partes firmantes se comprometen a adoptar o mantener medidas que prohíban las prácticas anticompetitivas y reconocen, además, la necesidad de establecer mecanismos de cooperación y coordinación entre sus autoridades para impulsar la aplicación efectiva de esta regulación (artículo 1501 del TLCAN).

Impone también directrices para los monopolios y empresas del Estado; éstas se aplican a los monopolios federales propiedad de gobierno, así como a cualquier monopolio privado que un país del TLCAN pueda crear en el futuro. Las directrices se traducen en principios como la no discriminación y el no abuso de la posición monopólica. Estas empresas tampoco pueden incurrir en prácticas anticompetitivas (artículos 1502 y 1503 del TLCAN).

Finalmente, se establece que a más tardar en un plazo de 5 años a partir de la fecha de entrada en vigor del TLCAN, es decir, a más tardar el 1 de enero de 1999, se debe establecer un Grupo de Trabajo en Materia de Comercio y Competencia, con el fin de que se presenten recomendaciones a las partes firmantes respecto de las políticas de competencia en la región (artículo 1504).

Ante la posibilidad de suscribir en el futuro acuerdos de libre comercio con otras naciones, la LFCE contempla la participación de la CFC con las dependencias competentes en la celebración de tratados, acuerdos o convenios internacionales en materia de regulación o políticas de competencia y libre concurrencia, de los que México sea o pretenda ser parte (artículo 24, fracción VIII, CFC). Se pretende asegurar que las obligaciones internacionales de nuestro país en materia de comercio y competencia sean consistentes entre sí y compatibles con nuestro marco jurídico interno. (Ramírez, 2001)

3.8 Leyes sobre Política de Competencia en los países miembros del TLCAN

Tal como menciona Valdés (2009), la entrada de la mayoría de los acuerdos comerciales en América Latina, es relativamente reciente. Una lectura preliminar del marco general de competencia de los tratados más desarrollados permite inferir que la preocupación se centra en tres aspectos: 1) enfrentar cárteles con dimensión internacional, 2) distorsiones generadas por el poder de mercado de grandes empresas y 3) el control de fusiones y adquisiciones.

A continuación, se resumen los antecedentes más importantes sobre el origen de las leyes de competencia en los países miembros del TLCAN.

3.8.1 Estados Unidos

La defensa de la competencia ("Antitrust") en los Estados Unidos, tiene un origen legal. Se creó como una rama del derecho cuyo objetivo era promover la "competencia justa" entre las empresas. La primera ley promulgada en los Estados Unidos, Ley Sherman (*Sherman Anti-Trust Act*), se estableció en 1890 y se considera como el punto de partida de la Política de Competencia actual. Esta Ley restringe las prácticas consideradas monopólicas. Posteriormente, se promulgó la Ley Clayton de 1914 (*Clayton Antitrust Act* también conocida como *Clayton Act*), que fue creada para remediar las deficiencias en la ley antimonopolios creada bajo la Ley Sherman restringiendo las fusiones entre empresas que pueden reducir substancialmente la competencia. Entre 1933 y 1950 el Congreso reforzó

la Ley Clayton en materia de discriminación de precios y restricciones a las fusiones (*Robinson-Patman Act* en 1936 y *Celler-Kefauver Act* en 1950). Así se fue conformando el conjunto de leyes actuales. Posteriormente, otros países adoptaron la defensa de la competencia en su ordenamiento jurídico utilizando otros términos tales como "leyes de competencia" para denominar estas leyes.

Entre los casos históricos antimonopolios en que intervinieron las agencias "*antitrust*" en los Estados Unidos figuran las empresas American Tobacco, Standard Oil, Alcoa, Xerox, ATT, IBM y Microsoft.

3.8.2 Canadá

El primer antecedente de la legislación canadiense en materia de competencia data de 1889 con la aprobación de una ley que prohibía conspiraciones, combinaciones y acuerdos que limitaran la competencia (*Act for Prevention and Suppression of Combinations Formed in Restraint of Trade, S. D. 1889 c.41*).

Esta ley fue incorporada en el código penal de 1892 (sección 520), y posteriormente, en 1960 se consolidó la Ley de Investigación de Combinaciones (*Combines Investigation Act*). Finalmente en 1986 fueron expedidas la "*Competition Act*", y la "*Competition Tribunal Act*".³⁹

Competition Act. En 1986 las disposiciones existentes en materia de competencia se agruparon en la "*Competition Act*", ley fundamental en la materia la cual establece las normas básicas para la realización de actividades comerciales en el Canadá con disposiciones penales y civiles.

Competition Tribunal Act. Esta ley define la estructura y facultades del "*Competition Tribunal*" (Tribunal de Competencia), corte cuasi judicial encargada, junto con el "*Bureau of Competition*" (Oficina de la Competencia), de la aplicación de la legislación en materia de prácticas restrictivas de competencia.

³⁹ Ver al respecto: http://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/h_00125.html

La Oficina de la Competencia, como organismo independiente para la aplicación de la ley, asegura que las empresas y consumidores canadienses prosperen en un mercado competitivo e innovador.

Encabezada por la Comisionada de Competencia Canadiense, la oficina es responsable de la administración de la ley de Competencia.

Los tipos de actividades anticompetitivas investigados por la oficina son: la fijación de precios, la manipulación de las licitaciones, las representaciones falsas o confusas, las notificaciones engañosas de premiaciones, el abuso de posición dominante, los acuerdos exclusivos, las ventas amarradas y las restricciones de mercado, las negativas a negociar, las fusiones, los esquemas de mercado multinivel y de ventas en pirámide, el telemarketing engañoso y las prácticas de mercado que son engañosas.

La Oficina tiene la capacidad para referir asuntos penales a la Fiscalía de Canadá, quien decide si se deben procesar ante los tribunales. La Oficina también tiene el poder de llevar los asuntos civiles antes que el Tribunal de Competencia u otros tribunales dependiendo del asunto.

3.8.3. México

Los antecedentes de la legislación en materia de prácticas anticompetitivas en México, datan de 1934 con la publicación de la Ley Orgánica del artículo 28 Constitucional en materia de monopolios (Diario Oficial de la Federación, 31 de agosto de 1934), la cual durante más de 50 años fue la ley más importante en la materia. Sin embargo al no expedirse su reglamento, dicha ley no tuvo aplicación práctica significativa. Posteriormente se expidieron diversas leyes relacionadas, todas derogadas por la ley vigente (Witker, 2000).

Actualmente, la legislación de competencia en México se compone de la Ley Federal de Competencia Económica (LFC), que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 24 de diciembre de 1992 y que entró en vigor el 3 de junio de 1993, y del

Reglamento Interior de la Comisión Federal de Competencia (CFC) que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 12 de octubre de 1993. Cabe mencionar que hasta el momento se han hecho reformas a la Ley Federal de Competencia. La primera reforma fue publicada en el DOF del 28 de junio de 2006; la segunda reforma fue publicada en el DOF el 10 de mayo de 2011 y la reforma más reciente, fue publicada en el DOF del 30 de agosto de 2011.

A la par de los avances en la legislación de competencia, en los noventa se desarrolló un nuevo marco regulatorio enfocado hacia la desregulación y liberalización de mercados, particularmente la apertura de sectores tradicionalmente regulados o intervenidos por el Estado. De esta manera, entre 1995 y 1996, se expidieron la Ley Federal de Telecomunicaciones, la Ley de Aviación Civil, la Ley Reglamentaria del Servicio Ferroviario y de Aeropuertos, así como el Reglamento de Gas Natural. La CFC ha participado activamente en la formulación de estas disposiciones legales buscando que se incorporen criterios y salvaguardas a la competencia, con el objeto de contribuir en la creación de un entorno procompetitivo.

La Comisión Federal de Competencia (CFC) es la institución encargada en México, de proteger el proceso de competencia y libre concurrencia mediante la prevención y eliminación de prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados, para contribuir al bienestar de la sociedad.

La CFC actúa de manera decidida para promover los principios de competencia y libre concurrencia en el diseño e instrumentación de las políticas económicas, sectoriales y regulatorias, además de abogar por marcos regulatorios favorables a la competencia y a la eficiencia de los mercados. Para ello, cuenta con una herramienta fundamental: la emisión de opiniones en materia de competencia y libre concurrencia.

La Comisión tiene la facultad para emitir este tipo de opiniones respecto de iniciativas de leyes y anteproyectos de regulación secundaria –reglamentos, reglas, acuerdos, circulares y demás actos administrativos-, así como sobre los ajustes a los programas y las políticas

públicas, cuando puedan tener efectos contrarios al proceso de competencia y libre concurrencia. Además, la CFC puede emitir opinión para promover los principios de competencia en el marco regulatorio vigente (leyes, reglamentos, etc.).

El marco jurídico y normativo de cada uno de los países está conformado por instrumentos jurídicos de diferentes ámbitos: multilateral, regional e interno.

En el ámbito multilateral existe un ordenamiento de la ONU, diversas disposiciones contenidas en los acuerdos de la OMC en forma dispersa, observaciones por parte de la UNCTAD, así como una serie de recomendaciones no vinculatorias de la OCDE. Sin embargo, el grueso de regulación es de origen interno, lo cual ocasiona algunos problemas cuando las prácticas restrictivas rebasan los límites jurisdiccionales de un Estado, por lo cual suele aplicarse el derecho interno en forma extraterritorial, situación que ha propiciado que muchos países suscriban acuerdos de cooperación en la materia (Witker, 2000)

3.9 Acuerdos de Integración Regional y políticas de competencia: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

La experiencia del TLCAN entre México, Estados Unidos y Canadá muestra la estrecha relación entre políticas de competencia y los TLC. México debió asumir una posición activa en el desarrollo de sus políticas de competencia, lo que involucró tres ámbitos: incorporación al Tratado, alcance extraterritorial de sus políticas y mecanismos de cooperación efectiva.

Como consecuencia del requerimiento de los socios del TLCAN, México modernizó sus leyes y pudo incorporarse exitosamente a ese tratado. El desarrollo de políticas de competencia modernas le facilitó entrar a un mercado de millones de consumidores.

Los estatutos que norman esas acciones tienen aplicabilidad extraterritorial. Su alcance es horizontal, ya que no se hacen distinción entre actores domésticos y extranjeros.

En cooperación, México ha mantenido actividades conjuntas con Estados Unidos. En ese marco, se han notificado más de 60 actos anticompetitivos entre las partes. Además, se realizó el primer acto formal de asistencia técnica.

Como ya se mencionó anteriormente, la evidencia empírica extraterritorial es limitada en conductas cooperativas, acciones de restricciones verticales o aplicación de poder abusivo, pero sí se observa un alto dinamismo en fusiones y adquisición de activos en variados sectores productivos (Valdés, 2009).

3.9.1 Grupo de Trabajo en materia de comercio y competencia del TLCAN

Dentro del marco del TLCAN, en el artículo 1504, se contempla la creación de un grupo de trabajo en materia de comercio y competencia. Durante el período que se informa, la CFC participó en la quinta y sexta reuniones del Grupo, que se llevaron a cabo durante el mes de marzo de 2006 en Ottawa Canadá y, durante el mes de noviembre, en la ciudad de México, respectivamente.

En diciembre de 2011, los titulares de las autoridades de competencia de Canadá, Estados Unidos y México se reunieron para reafirmar su compromiso de cooperar y coordinarse a fin de que sus políticas de competencia y la aplicación de la ley en la materia sean consistentes y eficaces.

Sharis A. Pozen, asistente en funciones del Abogado General de la División de Competencia del Departamento de Justicia de Estados Unidos, el Presidente de la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos, Jon Leibowitz, la Comisionada de Competencia Canadiense, Melanie Aitken, y el Presidente de Comisión Federal de Competencia de México, Eduardo Pérez Motta, establecieron la necesidad de avanzar para aplicar la legislación y las políticas de competencia de manera coordinada.

Las conversaciones entre las autoridades de los tres países consideraron diversos temas vinculados con la aplicación de la ley y de la Política de Competencia, al tiempo que analizaron los avances recientes en materia de control de concentraciones, aplicación del

marco regulatorio en las tres jurisdicciones y el intercambio de experiencias recientes en ciertos sectores de interés mutuo.

“Trabajar con nuestros colegas de las autoridades de Estados Unidos y Canadá asegura que la aplicación de la ley de competencia sea efectiva para las empresas y los consumidores”, señaló el Presidente de la Comisión Federal de Competencia (CFC), Eduardo Pérez Motta, quien agregó que “la CFC valora su relación cercana con Canadá y Estados Unidos en temas de aplicación de la ley y espera continuar trabajando conjuntamente con las agencias de estos países en el combate a las actividades anticompetitivas que afectan a América del Norte”.

CAPÍTULO 4. APROXIMACIÓN METODOLÓGICA

4.1 Tipo de estudio y aproximación metodológica.

Como se menciona en la introducción de este estudio, los resultados del análisis empírico de las prácticas anticompetitivas es todavía incipiente (Valdés, 2005). En este sentido, la presente investigación es de tipo exploratoria y descriptiva, y pretende contribuir al conocimiento de la efectividad de las políticas competencia en uno de los principales procesos de integración en que participa México, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Para el análisis, se procederá a seguir la aproximación metodológica que emplea Valdés (2005) en el documento “Políticas de competencia y acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe: aprendiendo de la experiencia internacional”, consistente en revisar las principales características de los tres países en términos del nivel de desarrollo económico y de la experiencia de sus mercados, ya que tal como menciona este autor, el nivel de impacto de la Política de Competencia, de manera general depende de la heterogeneidad de los países en estos términos. De manera específica, el nivel de impacto de la Política de Competencia está asociado a los siguientes factores:

- A. *Capacidad institucional* (agencias y tribunales de libre competencia), que le dan soporte y análisis económico-legal a los actos de las empresas y a sus resultados económicos, de acuerdo a las conductas contempladas en las leyes y/o a la definición de objetivos y prioridades.
- B. *Participación del Estado en la economía*, especialmente en lo que se refiere al soporte y designación de empresas públicas y privadas con poder de mercado y a las leyes de regulación de sectores específicos.
- C. *Compatibilidad de la Política de Competencia* con las políticas de desarrollo productivo, de innovación tecnológica y de atracción de inversiones.

4.2 Fuentes de Información

La fuente de información más importante para el análisis empírico es aquella generada por el Foro Económico Mundial, mejor conocido como WEF por sus siglas en Inglés, en sus reportes anuales (*The Global Competitiveness Report*) para los siguientes años: 2008-2009, 2009-2010, 2010-2011, 2011-2012.⁴⁰

Figura 17 Información contenida en los informes del Foro Económico Mundial

Periodo	Pilares		Variables	
	Puntaje	Posición	Puntaje	Posición
2008-2009	Sí	Sí	n.d.	Sí
2009-2010	Sí	Sí	n.d.	Sí
2010-2011	Sí	Sí	n.d.	Sí
2011-2012	Sí	Sí	Sí	Sí

(n.d.: no disponible)

Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Esta fuente de información contiene el conjunto de datos más completo sobre competitividad empleando datos duros que están disponibles al público, así como datos derivados de la *World Economic Forum's Executive Opinion Survey* (Encuesta de Opinión Ejecutiva del Foro Económico Mundial), realizada por el Foro Económico Mundial (WEF) en colaboración con una red de institutos asociados (que incluye instituciones líderes en investigación y organizaciones de negocios) en los países incluidos en el informe. La encuesta está diseñada para recolectar información sobre un amplio número de variables que afectan el clima de negocios dentro de la economía de un país⁴¹.

Los informes evalúan economías de países desarrollados y en desarrollo, entre los que se encuentran México, Estados Unidos y Canadá.

La información recolectada es utilizada para calcular un Índice de Competitividad Global (*Global Competitiveness Index*). El Índice de Competitividad Mundial está compuesto por

⁴⁰ Estos informes se han generado desde el año 2001, pero a partir del informe del 2008 las variables se mantienen constantes hasta el informe del 2012.

⁴¹ En la mayor parte de las preguntas en la Encuesta, se solicita a los entrevistados evaluar un aspecto particular del ambiente de sus operaciones en una escala de 1 al 7. En un extremo de la escala, 1 representa la peor situación posible y en el otro, 7 representa la mejor. El detalle de la metodología empleada se presenta en el Informe del Foro Económico Mundial 2010-2011, pags. 57-59.

más de 100 variables correspondientes a diferentes países del mundo agrupadas en doce pilares que pretenden sintetizar el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan la productividad de un país. Toda esta información permite evaluar las fortalezas y debilidades de un gran número de economías y los factores que afectan la competitividad y el crecimiento económico.

Pilares del Índice de Competitividad Global

Los 12 pilares juegan un papel crucial en todos los países, como motores de la competitividad, pero su importancia varía de acuerdo a cada etapa de desarrollo del país. Los pilares afectan a los países de diferentes maneras.

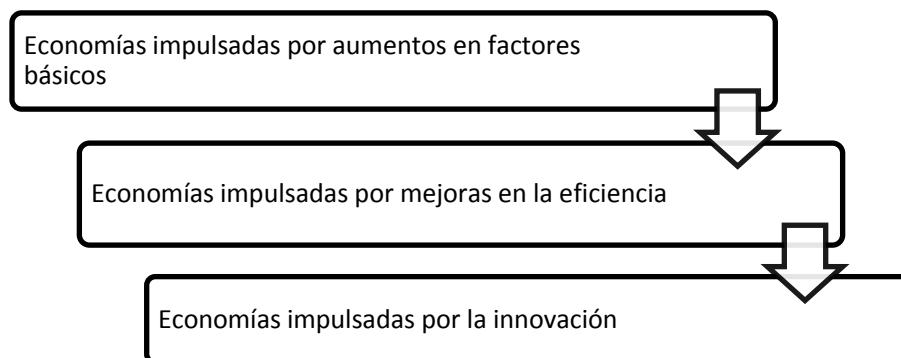
Figura 18 Pilares del Índice de Competitividad Global

- **Pilar 1. Instituciones:** se refiere al entorno institucional, el cual está determinado por el marco legal y administrativo en el que los individuos, las firmas y el gobierno interactúan para generar ingresos y crecimiento económico.
- **Pilar 2. Infraestructura:** considera la calidad y desarrollo de la infraestructura general y específica
- **Pilar 3. Entorno Macroeconómico:** desarrolla los temas relativos a la calidad del entorno macroeconómico
- **Pilar 4. Salud y Educación Básica:** aborda la salud de la población, calidad y acceso a la educación básica
- **Pilar 5. Educación Superior y Capacitación:** aborda a la calidad y acceso a la educación superior y media superior y la efectividad de la capacitación laboral
- **Pilar 6. Eficiencia en el mercado de bienes:** se refiere a la extensión de la competencia doméstica e internacional en un mercado dado y la calidad de las condiciones de la demanda
- **Pilar 7. Eficiencia en el mercado laboral:** incluye a la flexibilidad del mercado laboral y si este asegura el uso eficiente del talento
- **Pilar 8. Desarrollo del mercado financiero:** se a la eficiencia, solidez y confiabilidad de los mercados financieros
- **Pilar 9. Disponibilidad de Tecnología:** se refiere a la penetración de tecnologías de información y la comunicación (TIC) y la medida en que los países de aprovechar la tecnología y el conocimiento desde el exterior (especialmente a través de la IED), mediante la adopción y adaptación en sus sistemas de producción
- **Pilar 10. Tamaño del mercado:** se refiere al tamaño del mercado doméstico e internacional
- **Pilar 11. Sofisticación financiera:** se refiere, a nivel de empresa, al grado de sofisticación de las operaciones y estrategias de la empresa y la presencia y desarrollo de conglomerados.
- **Pilar 12. Innovación:** se refiere al potencial para generar innovación doméstica.

Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Los elementos que impulsan la productividad y por tanto, la competitividad, cambian a medida que los países transitan a lo largo de la ruta del desarrollo. En consecuencia, el Índice de Competitividad clasifica a los países en tres etapas específicas del desarrollo:

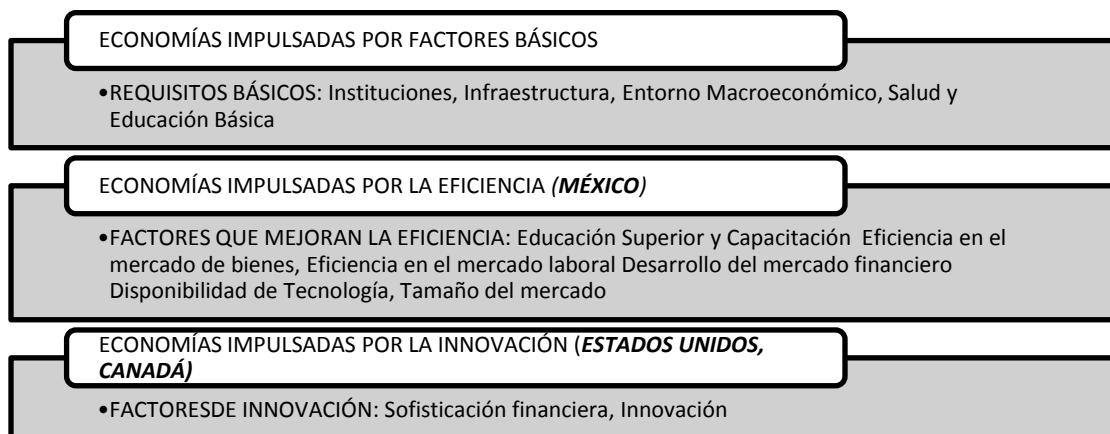
Figura 19 Etapas del Desarrollo



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Estos índices se componen por subíndices, los cuales tienden a explicar la situación de cada tipo de economía.

Figura 20 Elementos del Índice de Desarrollo



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

En la etapa impulsada por *factores básicos*, los países compiten sobre la base de su dotación de factores de producción, principalmente mano de obra no calificada y recursos naturales, y sus economías están centradas en los productos y/o productos básicos

manufacturados. En esta etapa del desarrollo, la competitividad se basa principalmente en instituciones públicas y privadas eficientes y transparentes (pilar 1), una infraestructura bien desarrollada (pilar 2), adecuados fundamentos macroeconómicos (pilar 3), y una fuerza laboral saludable y educada (pilar 4).

A medida que los países transitan por la ruta del desarrollo hacia la etapa *impulsada por la eficiencia*, la productividad puede mejorar, no sólo a través del fomento de la eficiencia de los mercados de factores, sino también a partir de la mejora en la eficiencia de los procesos de producción y prácticas a nivel de empresa. Los factores clave son: educación y formación superior (pilar 5), eficiencia de los mercados de bienes y servicios (pilar 6), flexibilidad y el buen funcionamiento de los mercados de trabajo (pilar 7), mercados financieros sofisticados (pilar 8), un mercado doméstico y/o mercado internacional que permite economías de escala (pilar 9) y la capacidad para aprovechar las tecnologías existentes, en particular las TIC, en el sistema de producción (pilar 10).

En la tercera etapa de desarrollo que es la más avanzada (*economías impulsadas por la innovación*), los países no pueden seguir creciendo si se limitan a confiar en los mercados eficientes y los procesos de producción, sino que deben empezar a competir mediante la producción de nuevos y exclusivos productos de valor agregado. En este punto, el uso de sofisticados procesos de producción (pilar 11) y la capacidad de generar tecnología endógena (pilar 12) y se convierte aspectos en críticos.

México se encuentra actualmente en la etapa de la eficiencia, junto con otros países latinoamericanos tales como Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, Perú y también países de otras regiones, tales como Sudáfrica y Tailandia. Por su parte, Estados Unidos y Canadá se encuentran en la etapa de la innovación.

4.3 Justificación de la inclusión de las variables relacionadas con la competencia

De los 12 pilares considerados para medir el desempeño de las economías de los países consideradas en el análisis, son 6 los pilares que incluyen variables relacionadas con la

competencia⁴²: Instituciones, Infraestructura, Entorno Macroeconómico, Eficiencia en el mercado de bienes, Desarrollo del mercado financiero y Disponibilidad de Tecnología.

A continuación, se describe la relación entre estas variables y sus efectos en la Política de Competencia entre los países miembros de tratados de libre comercio y se identifican las variables relacionadas con la competencia que mide el Foro Económico Mundial.

Se considerarán como las “*variables relacionadas con competencia por pilar*”, las 25 variables propuestas por Pérez Mota (2009) y medidas por el Foro Económico Mundial (*World Economic Forum, WEF*).

Figura 21 Variables relacionadas con la competencia

Variables relacionadas con la competencia por pilar	
<p>Pilar 1. Instituciones</p> <ul style="list-style-type: none"> *Independencia judicial *Derroche de gasto público *Carga de la regulación gubernamental 	<p>Pilar 6. Eficiencia en el mercado de bienes</p> <ul style="list-style-type: none"> *Intensidad de la competencia local *Grado de dominancia del mercado *Efectividad de la política antimonopolio *Costos de la política agrícola *Prevalencia de las barreras comerciales *Tarifas comerciales *Impacto de las reglas de IED en las empresas *Carga del régimen aduanero
<p>Pilar 2. Infraestructura</p> <ul style="list-style-type: none"> *Calidad de la infraestructura en conjunto *Calidad de las carreteras *Calidad de la infraestructura ferrocarrilera *Calidad de la infraestructura portuaria *Calidad de la infraestructura aérea *Asientos disponibles en viajes aéreos *Calidad de la oferta de energía eléctrica *Lineas de teléfono fijas *Suscripciones al servicio de telefonía móvil 	<p>Pilar 8. Desarrollo del mercado financiero</p> <ul style="list-style-type: none"> *Disponibilidad de servicios financieros *Facilidad del acceso al crédito
<p>Pilar 3. Entorno macroeconómico</p> <ul style="list-style-type: none"> *Diferencial de la tasa de interés 	<p>Pilar 9. Disponibilidad de Tecnología</p> <ul style="list-style-type: none"> *Número de usuarios de internet *Suscripciones a servicios de internet de banda ancha

Fuente: elaborado con base en Pérez Mota (2009) y Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

4.4 Factores asociados a la Competencia y variables por Pilar

A. Capacidad institucional

De las variables consideradas por Foro Económico Mundial en el Pilar 1: Instituciones, la variable relacionada con la competencia, “*Independencia judicial*”, se refiere a las instituciones públicas.

⁴² Ver cuadro Variables relacionadas con la competencia por pilar

Esta variable es uno de los indicadores que se utiliza para medir la existencia de excesiva influencia en las decisiones que pudieran favorecer a determinadas instancias.

Dicha influencia tiene que ver con la imparcialidad al momento de emitir veredictos; las decisiones que se toman están relacionadas con el otorgamiento de licencias para explotar recursos naturales, las concesiones para el uso de infraestructura pública, las garantías económicas mínimas, la otorgación de exclusividad a un número reducido de firmas para desarrollar una actividad productiva, entre otras (Valdés, 2005).

B. Participación del Estado en la Economía

Otras variables consideradas también en el Pilar 1, son *“Derroche de gasto público”* y la *“Carga de la regulación gubernamental”*, que se refieren a ciertas acciones del gobierno que son ineficientes. En materia de competencia, estas variables tienen que ver con ciertos sectores que están regulados (o protegidos) con productos o servicios donde no hay competencia externa. Muchas veces, en estos sectores, la falta de competencia inhibe la competitividad y la productividad de los usuarios de los mismos. De acuerdo con Pérez Mota (2009), hay cuatro grandes sectores regulados en México: las telecomunicaciones, el transporte, los servicios financieros y el sector energético.

C. Compatibilidad de la Política de Competencia con las políticas de desarrollo productivo, de innovación tecnológica y de atracción de inversiones

Las variables consideradas en este tercer factor forman parte de los siguientes pilares: Pilar 2 (Infraestructura), Pilar 3 (Entorno macroeconómico), Pilar 6 (Eficiencia en el mercado de bienes), Pilar 8 (Desarrollo del mercado financiero) y Pilar 9 (Disponibilidad de tecnología). A continuación se desarrollan las variables y su relevancia en la competitividad.

Pilar 2: Infraestructura. Las variables consideradas en este pilar, se refieren tanto a la infraestructura general como a la infraestructura específica del país. Las variables consideradas son: *“Calidad de la infraestructura en conjunto”*, *“Calidad de las carreteras”*,

“Calidad de la infraestructura ferroviaria”, “Calidad de la infraestructura portuaria”, “Calidad de la infraestructura aérea”, “Asientos disponibles en viajes aéreos”, “Calidad de la oferta de energía eléctrica”, “Líneas de teléfono fijas” y “Suscripciones al servicio de telefonía móvil”.

El costo del transporte puede elevar los precios de los productos que llegan a los mercados de un país, a pesar de que provengan de países limítrofes. También, el hecho de que los precios de la energía así como los servicios de telefonía (tanto fija como móvil) sean elevados, limita la competencia. Si además los servicios de Internet todavía tienen una cobertura limitada y son relativamente caros en un país, las asimetrías aumentan. Estos aspectos hacen menos productivas a las industrias que tienen que competir a nivel internacional, ya que estas tienen que pagar mucho más en los países en que los precios del transporte, la energía y los servicios de telefonía son más elevados (Pérez Mota, 2009).

Pilar 3: Entorno Macroeconómico. Tal como se menciona en el informe 2010-2011 del Foro Económico Mundial, la estabilidad del entorno macroeconómico es fundamental para la actividad económica, y por tanto, es importante para la competitividad de un país. Este pilar incluye cinco variables. De estas, el *“diferencial de las tasas de interés”* es la variable relacionada con la competencia considerada en este estudio y es igual a la diferencia entre la tasa de interés que reciben los ahorradores (tasa pasiva) y la que cobran los intermediarios financieros a los clientes (tasa activa). El diferencial de las tasa de interés es de importancia para la competitividad de las empresas en su operación ordinaria e incide en la decisión de llevar o no a cabo una inversión.

El costo del dinero, es decir, lo que le cuesta a las empresas y a las personas conseguir los recursos financieros requeridos en los diferentes mercados (muchos de los cuales son informales), se puede incrementar con respecto al diferencial vigente en los países con los que se compete, debido a imperfecciones del sistema financiero

Pilar 6: Eficiencia en el mercado de bienes. De acuerdo al Foro Económico Mundial (2011), los países con mercados que funcionan eficientemente son aquellos que producen la

combinación apropiada de productos y servicios, tomando en cuenta las condiciones particulares de la oferta y la demanda y así como asegurando que estos bienes puedan intercambiarse con mayor facilidad en la economía. La competencia saludable en los mercados, tanto domésticos como internacionales, asegura que las firmas más eficientes que producen los bienes que demanda el mercado, son aquellas que subsisten. Para lograr un entorno favorable para el intercambio de bienes se requiere que la intervención gubernamental en las actividades empresariales sea mínima.

Se consideran dos componentes de la competencia: la competencia doméstica y la competencia internacional. De este primer componente, la competencia doméstica, ocho variables se consideran en este estudio: Intensidad de la competencia, Grado de dominancia en el mercado, Efectividad en la política antimonopolio, Costos de la política agrícola, Prevalencia de las barreras comerciales, Tarifas comerciales, Impacto de las reglas de la Inversión Extranjera Directa (IED) y Carga del régimen aduanero.

Por la importancia que tiene la compatibilidad de la Política de Competencia con las políticas de desarrollo productivo, de innovación tecnológica y de atracción de inversiones, a continuación se consideran los efectos particulares de cada una de las variables anteriormente mencionadas.

La *“Intensidad de la competencia local”*, aumenta cuando uno o más competidores ven la oportunidad de mejorar su posición en el mercado. En muchos sectores, los movimientos competitivos de una empresa ejercen notables efectos sobre sus competidores y así pueden incitar las represalias o los esfuerzos para contrarrestar el movimiento. Las empresas son mutuamente dependientes. Algunas formas de competencia, especialmente en los precios, son altamente inestables y muy probablemente dejan al sector en peor situación desde el punto de vista de su rentabilidad. (Gremi, 2009).

En periodos de expansión, la intensidad competitiva adquiere mayor protagonismo, mientras que en los ciclos de ajuste las condiciones económicas y la caída de la demanda se vuelven factores restrictivos para la actividad.

El *“Grado de dominancia del mercado”*, de acuerdo a la primera definición tradicional que manejan la mayoría de las agencias reguladoras, (Celani y Stanley 2005), se refieren al concepto "poder de mercado" relacionado con la capacidad, por parte de una firma, de incrementar el precio en forma unilateral. Para que este aumento sea considerado como abusivo, debe ser significativo y duradero aunque sea pequeño. Para este fin, la autoridad de regulación debe considerar primero el mercado relevante dado que la evaluación de toda conducta se asocia con un mercado (de producto y geográfico) particular. Una vez definido el mercado, el siguiente paso se relaciona con la determinación del poder de mercado (grado de dominancia) de la firma implicada (fracción del mercado que detenta, barreras a la entrada, etc.). En caso afirmativo se debe, finalmente, probar que la firma está afectando el bienestar general y evaluar sus efectos.

La *“Efectividad de la política antimonopolio”*, está estrechamente relacionada con el diseño de políticas de competencia que abarcan dos elementos fundamentales: primero, un conjunto de medidas para promover la competencia en mercados locales y nacionales, incluyendo un comercio internacional libre, barreras de entrada y de salida mínimas, controles reducidos y mayor credibilidad en las fuerzas de mercado; segundo –y más importante-, un conjunto de leyes, precedentes y regulaciones destinadas a prevenir las prácticas restrictivas de la competencia, las concentraciones que limitan de forma indebida la competencia y las medidas regulatorias anticompetitivas.

La efectividad de las políticas de competencia depende no sólo del buen diseño de sus leyes sino de su efectiva aplicación. Se requiere de una agencia de competencia independiente, profesional, transparente y ágil para evitar que las empresas disminuyan las prácticas monopólicas, como cárteles y abusos de posición dominante.

Los *“Costos de la política agrícola”* están relacionados con los costos de transacción que se refieren al costo de diseñar, implementar y evaluar una medida o un programa de política agrícola. Si este proceso es más eficiente y los costos se reducen, contribuye a asegurar que los gobiernos obtengan una mejor relación calidad-precio en la implementación de estas políticas. En la política agrícola, el debate gira en torno a la elección entre las

políticas generales, como subsidios a los precios o pagos por superficie cultivada que beneficien a todos los agricultores, y medidas más específicas que apunten a resultados concretos en determinadas áreas (OCDE, 2007).

Con respecto a la *“Prevalencia de las barreras comerciales (arancelarias y no arancelarias)”*, es importante aclarar en principio, que la imposición de las barreras comerciales es unilateral, lo que implica que cada gobierno establecerá cuantas considere pertinente y con esto logrará el principal y más importante cometido de las barreras comerciales: proteger la industria nacional.

Las barreras comerciales se dividen en dos grandes grupos: las arancelarias y las no arancelarias. Las arancelarias se refieren a los impuestos al comercio exterior, mismas que tienden a llegar a una tasa 0, gracias a los esfuerzos de la OMC y de los procesos de integración que se han gestado en las diferentes regiones del mundo.

Sin embargo y contrariamente a lo esperado, las barreras no arancelarias, que son todas aquellas restricciones que limitan el libre tránsito de las mercancías en los mercados internacionales y que son impuestas de forma unilateral por los gobiernos de los países, se han incrementado y diversificado. Esta situación tiene su origen en la franca incapacidad de las economías de competir abiertamente en los mercados mundiales, lo que ha provocado grandes y complicados casos de abuso en la instrumentación de este tipo de barreras, con el consiguiente efecto en la competencia.

Las *“tarifas comerciales”* son el instrumento comúnmente empleado por los países para proteger las economías de la competencia derivada de las importaciones. Las tarifas permiten a los gobiernos recaudar fondos; sin embargo, a medida que el proceso de liberalización comercial fue avanzando, las tarifas se redujeron y otro tipo de barreras comerciales no tarifarias cobraron importancia.

Dado que las tarifas tienden a reducir las importaciones, cuanto más altas las tarifas, mayor la protección brindada a las industrias de un país que compiten con las importaciones.

El *“Impacto de las reglas de IED en las empresas”*, es un tema que ha cobrado mucha importancia en la actualidad. La Inversión Extranjera Directa (IED), se refiere a la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, para la creación de empresas agrícolas, industriales o de servicios, con el propósito de internacionalizarse.

La IED tiene implícita la obtención de un interés duradero por parte de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en otra economía diferente a aquella del inversor (Ronderos-Torres, 2010).

Las políticas para atraer inversión extranjera directa (IED) se han constituido en uno de los principales mecanismos que los países han adoptado para propiciar el desarrollo económico en el mundo globalizado. Los países de América Latina no han sido ajenos a esta tendencia, y han emprendido, con mayor o menor fuerza, a los procesos de apertura económica que les han ayudado a convertirse en importantes receptores de capital extranjero. En este contexto, México y Chile representan dos de los casos más exitosos en cuanto a la atracción de flujos de IED. A partir de la década de los noventa, ambos países emprendieron importantes reformas legales e institucionales para liberalizar sus regímenes de IED y crear las condiciones adecuadas para generar confianza y certidumbre a los inversionistas extranjeros.

Pese a los beneficios de orden económico y social que se esperan de la IED, los mecanismos implementados para atraerla han generado preocupación en cuanto a los riesgos que una inadecuada regulación para su ingreso podría generar para el medio ambiente. El cruce de estos dos temas cobra importancia ante la preocupación cada vez mayor por establecer herramientas para fomentar la IED de una manera acorde con las políticas de protección ambiental, con objeto de que este tipo de inversiones sean un instrumento eficaz en la búsqueda del desarrollo sustentable.

Desde la década de los 90, las reformas en materia de comercio internacional, impulsan reformas que faciliten el tránsito de mercancías. En este contexto, la desregulación de los trámites aduaneros y por tanto la *“Carga del régimen aduanero”*, se convierte en una prioridad para las aduanas de los países.

Las aduanas requieren de cambios cualitativos, considerando nuevos objetivos, prioridades y desarrollando modernas funciones acordes a la economía global; como ya se mencionó, la desregulación en los trámites aduaneros es una prioridad en la dinámica del comercio internacional y un importante aspecto relacionado con la competitividad (SHCP y SEGOB, 2000).

Pilar 8: Desarrollo del Mercado Financiero. La crisis financiera reciente ha destacado el rol central que cumple el sector financiero en el buen funcionamiento de las actividades económicas. Un sector financiero eficiente, asigna los recursos ahorrados por los ciudadanos de un país, así como aquellos provenientes del exterior, a sus usos más productivos. Así, canaliza recursos a aquellos emprendedores o proyectos de inversión que ofrecen las tasas más altas de retorno.

La consideración y análisis de los riesgos son ingredientes clave para el adecuado funcionamiento del sector financiero. Por tanto, las economías requieren mercados financieros sofisticados que permitan que exista capital disponible para la inversión en el sector privado así como préstamos del sector bancario, regulación adecuada de las bolsas de valores, del capital de riesgo y de otros productos financieros.

La *“Disponibilidad de servicios financieros”* es una de las variables asociadas con las políticas de competencia.

El sistema financiero que comprende el conjunto de servicios cuya función es hacer llegar el ahorro a empresas y consumidores demandantes de crédito tiene un papel fundamental en la asignación de recursos de todas las actividades económicas. En México, la Ley Federal de competencia norma las actividades financieras. De acuerdo a Pérez Mota

(2009), el sector financiero de México es uno de los más rentables del mundo, sin embargo no es uno de los más eficientes. Hay un problema de falta de competencia en el sector y parte del problema, es la falta de transparencia. Todo el empaquetamiento de productos financieros que las instituciones de servicios financieros ofrecen, hace prácticamente imposible saber cuáles son las comisiones que se pagan por cada componente, y eso hace muy difícil al consumidor cualquier comparación.

Otra de las variables del Pilar 8 relacionada con la competencia es la *“Facilidad de acceso al crédito”*. En el caso de la actividad bancaria, los bancos compiten por atraer los recursos de los depositantes y por colocarlos como créditos o inversiones. La competencia para atraer depósitos puede inducir a los bancos a incurrir en riesgos excesivos; de ahí la necesidad de imponer la regulación prudencial para proteger a los ahorradores. Por tanto, el efecto adverso de la competencia sobre el riesgo ocurre por el lado de los depósitos, que son pasivos de la banca.

En el mercado de crédito, es decir los activos de los bancos, ocurre el efecto opuesto. La competencia en el mercado de crédito reduce las tasas de interés, lo cual reduce el incentivo de las empresas a incurrir en riesgos excesivos en sus decisiones de inversión.

El resultado de la competencia en los mercados de los depósitos y en el mercado de crédito es favorable a la estabilidad financiera. La competencia en el mercado de crédito reduce los incentivos al riesgo entre los deudores y compensa los efectos adversos de la competencia en los depósitos. La competencia reduce así el margen entre las tasas de crédito y depósitos e induce la eficiencia en costos. La combinación de competencia y regulación adecuada, permite obtener los beneficios de la intermediación financiera a la vez que reduce el incentivo de los demandantes de crédito a elevar el riesgo.

El sector financiero influye sobre la estructura del capital de las actividades económicas, ya sea en la entrada de nuevas empresas o en la expansión de las existentes y en los costos de las transacciones. En el escenario más simple, si las instituciones financieras favorecen a empresas grandes o con poder de mercado o a empresas ligadas con grupos

financieros, reducen la competencia en los mercados, lo cual disminuye la eficiencia económica general y eleva los precios de los bienes

Pilar 9: Disponibilidad de tecnología. Tal como menciona el Foro Económico Mundial (2010-2011), en el mundo globalizado en que vivimos, la tecnología se ha convertido en un elemento importante para que las firmas compitan y prosperen. El pilar de disponibilidad tecnológica mide la agilidad con la que una economía adopta las tecnologías existentes para mejorar la productividad de sus industrias con énfasis en la capacidad de controlar las tecnologías de información y comunicación en las actividades diarias y en los procesos de producción para incrementar la eficiencia y la competitividad. No es relevante que la tecnología utilizada haya sido o no desarrollada en el interior de las fronteras, lo importante es su capacidad de mejorar la productividad. El punto central es que las empresas que operan en el país tengan el acceso a productos avanzados y la habilidad para utilizarlos.

Se consideran dos variables de este pilar relacionadas con la competencia: el *“Número de usuarios de internet”* y las *“Suscripciones a servicios de internet de banda ancha”*.

Al respecto, el sector de las telecomunicaciones es utilizado cada vez más en todo tipo de transacciones y crece más que el resto de la economía, ya que el continuo cambio tecnológico lleva a la creación de nuevos servicios con gran rapidez. En muchos países el precio de interconexión, por la regulación, debe ser cercano al costo marginal dejando una utilidad para darle mantenimiento a la red con el objetivo de que haya incentivos para invertir en redes futura. Sin embargo, el mayor incentivo para invertir en las redes es la competencia.

La asequibilidad a los servicios de banda ancha, es un aspecto de especial importancia. El alto costo de las tarifas de internet se ha convertido en uno de los principales impedimentos para aumentar la penetración del servicio, principalmente en la población de bajos ingresos.

CAPÍTULO 5. ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN AMÉRICA DEL NORTE

En este capítulo se presentan los datos y resultados del análisis descriptivo de las 25 variables (incluidas en seis pilares) relacionadas con la competencia. Se compara la información proporcionada por el Foro Económico Mundial (FEM) para Canadá, México y Estados Unidos. Como se explica en el capítulo 4, se consideran cuatro periodos (2008-2009, 2009-2010, 2010-2011, 2011-2012)⁴³.

De los 12 pilares considerados para medir el desempeño de las economías de los países socios del TLCAN, son 6 los pilares que incluyen variables relacionadas con la competencia: Instituciones; Infraestructura; Entorno Macroeconómico Eficiencia en el mercado de bienes, Desarrollo del mercado financiero y Disponibilidad de Tecnología.

A continuación se presentan las calificaciones que obtuvieron los tres países miembros del TLCAN en cada uno de los pilares de competitividad. Se analiza el caso de los pilares relacionados con la competencia (gráficas 1 a 4).

5.1 ANÁLISIS POR PILARES: CANADÁ, MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

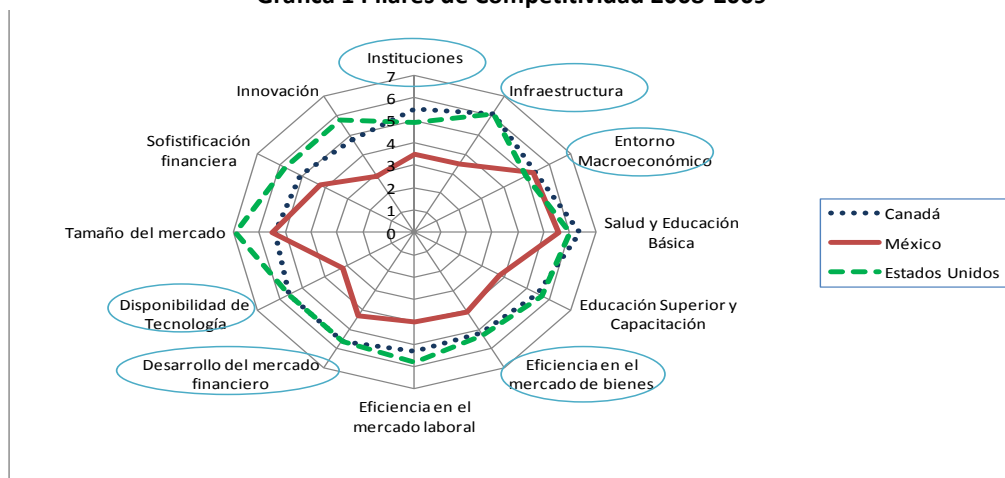
5.1.1 Pilar 1. Instituciones

Las instituciones deseables deben ser aquellas que garanticen los derechos de propiedad y los contratos acordados, y que operen de manera justa y eficiente. En este pilar se considera la calidad de las instituciones públicas y privadas. En la esfera pública, se toma en consideración el marco legal del país, los estándares de la ética pública, la eficiencia de la administración pública y el nivel general de seguridad que garantice el entorno donde las empresas puedan emerger. Como se aprecia en las Gráficas de Red (1 a 4) en que se despliegan las calificaciones que obtuvieron los tres países en una escala del 1 al 7, se observa que en el caso de México el pilar “Instituciones” es uno de los más débiles. Tiene las calificaciones más bajas: 3.5 en 2008-2009 y disminuyó a 3.4 en 2011-2012. Estados Unidos también disminuyó su calificación de 4.9 a 4.6 entre estos periodos. Canadá en

⁴³ Ver figura 17

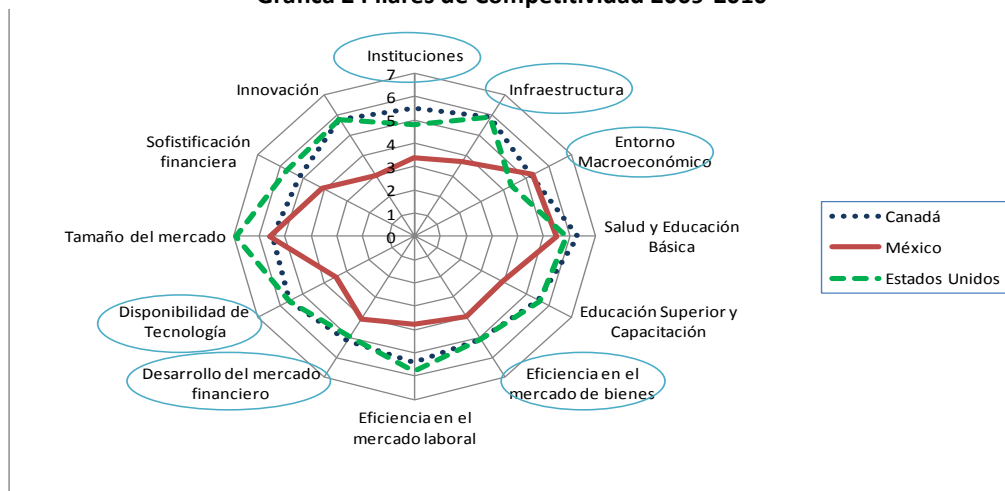
cambio, subió su calificación de 5.5 a 5.6. Canadá es el país con más avances en este tema, comparado con Estados Unidos y México. Este resultado obedece a dos razones básicas: falta de capacitación y continuidad de los burócratas que operan en las instituciones y la generalizada desconfianza por parte de la población que se tiene respecto a las instituciones del gobierno en lo general. Situación que no se presenta en Estados Unidos y Canadá, países donde la credibilidad en las instituciones es amplia.

Gráfica 1 Pilares de Competitividad 2008-2009



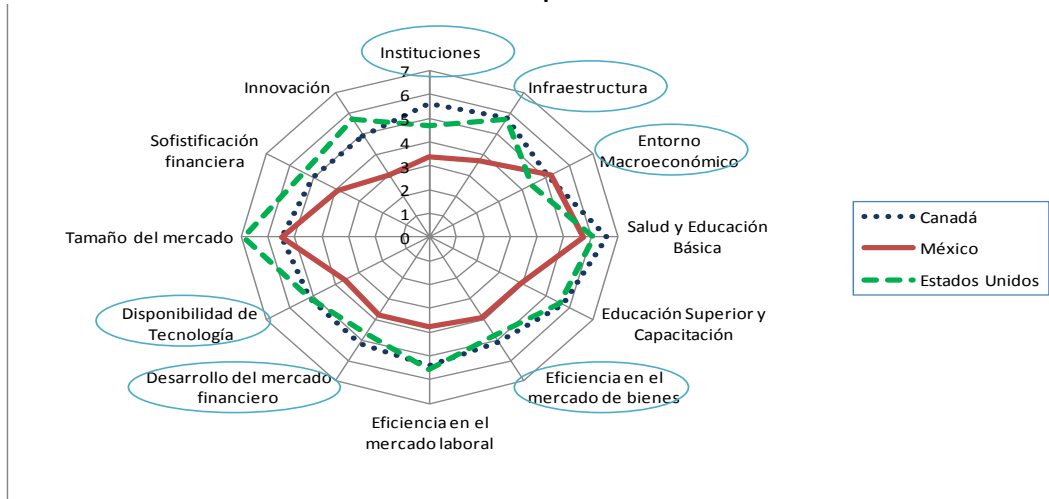
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 2 Pilares de Competitividad 2009-2010



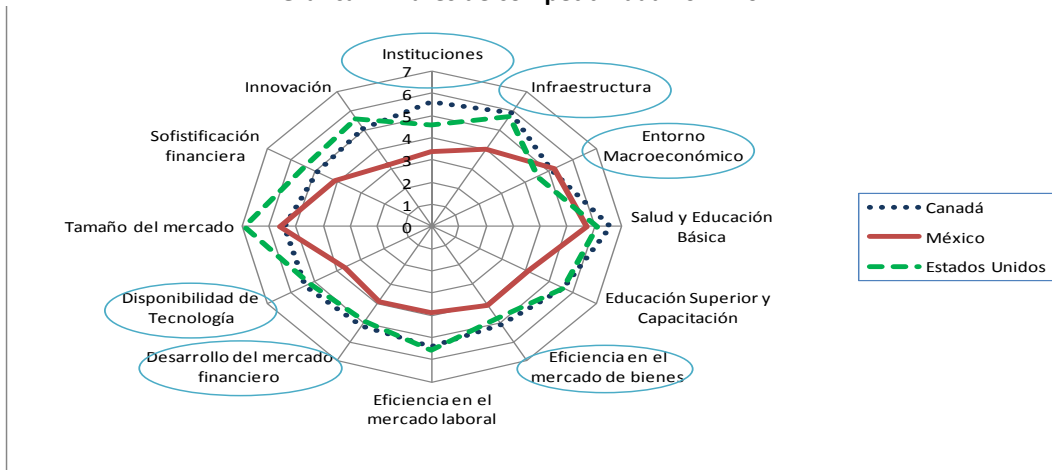
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 3 Pilares de Competitividad 2010-2011



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 4 Pilares de competitividad 2011-2012



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

5.1.2 Pilar 2. Infraestructura

Poder contar con redes de infraestructura adecuadas, es un requisito básico para lograr mayores niveles de competitividad. La calidad de la infraestructura es una de las preocupaciones para México. En los años setenta el gobierno de Luis Echeverría le dio gran impulso a este tipo de inversión. En los ochenta no recibió la misma prioridad debido a los periodos de crisis y ajustes estabilizadores, implementados y el volumen del gasto destinado al desarrollo de la infraestructura disminuyeron. En los noventa, se registraron

progresos en materia de acceso a servicios básicos en la vivienda (disponibilidad de agua potable y drenaje). Entre estos servicios también se incluye el acceso a la energía eléctrica.

En el 2007, el gobierno mexicano inició la puesta en marcha de un Programa Nacional de Infraestructura cuyos objetivos son la modernización y construcción de infraestructura carretera, la expansión de los sistemas ferrocarrileros y aeroportuarios, así como la inversión en tecnologías de información y comunicaciones ; el financiamiento de estas obras involucra la participación pública y privada (Foro Económico Mundial, 2009).

Si bien el sector privado inició su intervención en estos sectores, todavía se requieren mayores inversiones para el desarrollo de la infraestructura. México ha quedado rezagado en términos del desarrollo de los sectores del transporte, la energía y las telecomunicaciones, comparado con Estados Unidos y Canadá, lo cual tiene claras repercusiones en el crecimiento económico.⁴⁴

Como se observa en las Gráficas de Red (1 a 4) en que se despliegan las calificaciones en una escala del 1 al 7, se observa que el pilar de infraestructura México aumentó su calificación de 3.5 (en 2008-2009) a 4.0 (en (2011-2012)). Estados Unidos disminuyó su calificación de 6.1 a 5.7 entre estos períodos. Canadá también disminuyó su calificación de 6.1 a 5.9 en el transcurso de estos años. La diferencia entre las calificaciones obtenidas por México respecto a sus vecinos, Estados Unidos y Canadá, revela la urgente necesidad de seguir avanzando en este sector.

5.1.3 Pilar 3. Entorno Macroeconómico

Cuando las condiciones macroeconómicas son estables, la economía de un país funciona adecuadamente y las empresas pueden operar en condiciones óptimas. Como se observa

⁴⁴ En 1990, México privatizó a Telmex, la empresa de telecomunicaciones dominante. Utilizando su poder en telefonía básica esta empresa ha sido exitosa manteniendo una participación mayoritaria en todas sus áreas de actividad. La CFC ha encontrado prácticas anticompetitivas de Telmex en telefonía celular y de larga distancia, pero las determinaciones de las comisiones reguladoras han sido bloqueadas en los tribunales. En 1996 se creó la Comisión Federal de Telecomunicaciones (COFETEL) como regulador del sector, pero esta no ha sido eficaz porque no tiene independencia en sus decisiones que deben ser avaladas por la Secretaría de Transportes y Comunicaciones. Recientemente, se propuso una nueva ley de telecomunicaciones que regule eficazmente el sector, que no ha sido aprobada (García Alba, 2004).

en las Gráficas de Red 1 a 4, México tiene un desempeño adecuado en los periodos considerados. Incluso, cuando Estados Unidos experimentó la peor crisis financiera registrada en los últimos años, México mantuvo una calificación razonable.

En el período 2008-2009, las calificaciones que obtuvieron Canadá, México y Estados Unidos fueron 5.4, 5.3 y 5.0 respectivamente. En el siguiente periodo, 2009-2010, Canadá y Estados Unidos disminuyeron estas calificaciones a 5.2 y 4.3 respectivamente, mientras que México se mantuvo en 5.3.⁴⁵ En 2011-2012, los países analizados obtuvieron las siguientes calificaciones: Canadá: 5.1, México: 5.2 y Estados Unidos: 4.5.

Varios factores han contribuido a que México mantenga un entorno macroeconómico estable: un control inflacionario adecuado, una política fiscal prudente acompañada de un régimen de tipo de cambio flexible y la reducción de la deuda gubernamental a niveles manejables. Sin embargo, el nivel de la tasa de ahorro nacional es bajo y el diferencial de las tasas de interés (también denominado margen de intermediación financiera) es amplio; estos dos factores requieren cambios.

El diferencial de las tasas de interés es la variable considerada en este pilar, que está muy relacionada con la Política de Competencia.

5.1.4 Pilar 6. Eficiencia en el mercado de bienes

En este pilar están consideradas las variables que intervienen en el funcionamiento del mercado de bienes y servicios, que de ser eficiente asegura que los recursos se asignen para darles el uso más adecuado.

Para lograr dicha eficiencia, es importante que la competencia entre los actores económicos cumpla con normas claras. Sin embargo, muchas veces ciertas políticas y regulaciones gubernamentales crean distorsiones.

⁴⁵ Durante un periodo relativamente largo comprendido entre agosto de 2007 y mediados de 2008, la crisis estuvo contenida en Estados Unidos y Europa. A finales de 2008, la crisis que surge como consecuencia de un aumento no transparente del endeudamiento de los agentes financieros internacionales, se extendió al conjunto de la economía mundial y aumentó la desconfianza en el sistema financiero internacional, con repercusiones claras en el acceso al crédito.

En este pilar se incluyen mediciones referidas a las políticas antimonopólicas (la intensidad de la competencia local, el grado de dominancia del mercado, la efectividad de la política antimonopolio), políticas agrícolas (los costos de la política agrícola), regulación impositiva (la prevalencia de barreras comerciales, las tarifas comerciales, la carga del régimen aduanero) y ciertas características del marco regulatorio para el funcionamiento de las empresas (impacto de las reglas de IED en las empresas).

En las Gráficas de Red (1 a 4), en que se observan las calificaciones por pilares, México obtuvo en el pilar “Eficiencia en el mercado de bienes y servicios” un puntaje más bajo que Canadá y Estados Unidos en todos los periodos. En 2008-2009, obtuvo 4.1 de calificación, mientras que Canadá y Estados obtuvieron puntajes de 5.2 y 5.3 respectivamente. En 2011-2012, México mantuvo la misma calificación (4.1), Canadá subió ligeramente (5.3) y Estados Unidos disminuyó a 4.8.

5.1.5 Pilar 8. Desarrollo del sistema financiero.

La eficiencia, la estabilidad y la sofisticación del sistema financiero son elementos de fundamental importancia para el funcionamiento apropiado de los mercados financieros. Dicha idoneidad en el funcionamiento se traduce en una mejor asignación de recursos y contribuye al funcionamiento de la economía de un país.

En las Gráficas de Red (1 a 4), en que se observan las calificaciones por pilares, México obtuvo 4.2 de puntaje en el pilar “Sofisticación del mercado financiero” para el periodo 2008-2009, mientras que Canadá y Estados Unidos obtuvieron 5.1 y 5.8 de calificación respectivamente. En 2011-2012 los tres países disminuyeron su puntaje: México a 4.1, Canadá a 4.9 y Estados Unidos a 5.4.

5.1.6 Pilar 9. Disponibilidad de tecnología

El pilar “Disponibilidad de tecnología”, se refiere al acceso a la tecnología como elemento esencial para las empresas que compiten en el mercado, por el impacto que tiene la innovación y la adopción de nuevas tecnologías en los procesos de producción en

diferentes sectores e industrias. De acuerdo a la clasificación del Foro Económico Mundial, México se encuentra en una etapa de desarrollo en la que no necesariamente requiere generar nueva tecnología para crecer ya que todavía se puede beneficiar de la tecnología existente. Sin embargo, todavía no ha logrado insertarse plenamente en la cadena de valor basada en el conocimiento. Tal como se aprecia en las Gráficas de Red, en 2008-2009 México obtuvo un puntaje muy bajo en este pilar (2.9), mientras que Canadá y Estados Unidos tenían, respectivamente 4.8 y 5.8 de calificación. En los últimos años México y Canadá han avanzado en este rubro. En 2011-2012 México obtuvo 3.2 de calificación y Canadá 5.1. Estados Unidos disminuyó su puntaje a 5.6.

En síntesis, el desempeño de México en estos 6 pilares, tiene calificaciones inferiores a las obtenidas por Estados Unidos y Canadá, excepto por el pilar Entorno Macroeconómico, en que Estados Unidos ha tenido un desempeño complicado en los últimos años, debido a la crisis financiera que se inició en el otoño de 2008.

A continuación exploraremos el desempeño de estos tres países en términos de cada una de las variables relacionadas con la competencia incluidas en cada uno de los 6 pilares

5.2 ANÁLISIS POR VARIABLES: CANADÁ, MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

5.2.1 Pilar 1. Instituciones: posición que ocupan los países.

Las variables incluidas en este pilar relacionadas con la competencia son “Independencia judicial”, “Derroche del gasto público” y “Carga de la regulación gubernamental” (Gráficas 5, 6, 7 y 8).

Figura 22 Pilar 1: Instituciones

Variables relacionadas con la competencia		
Independencia judicial	Derroche del gasto público	Carga de la regulación gubernamental

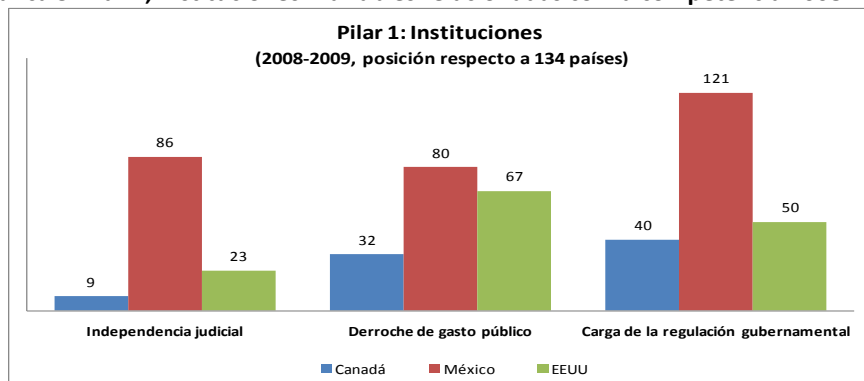
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

En las tres variables, México ocupa una posición más baja que Estados Unidos y Canadá, en todos los períodos. En particular, se destaca el rezago que existe en materia de los esfuerzos por disminuir la “Carga de la regulación gubernamental”; esta sigue siendo una de las problemáticas que no se ha podido resolver, y en los tres países es una debilidad. En 2011-2012, México ocupaba el lugar 102 de 142 países en términos de esta variable, mientras que Canadá y Estados Unidos ocupaban los lugares 48 y 58 respectivamente.

En lo que se refiere a la “Independencia Judicial”, se observan marcadas diferencias entre los tres países, reflejo de las grandes mejoras y reformas que están pendientes en el caso de las instituciones públicas mexicanas. En 2011-2012, de 142 países evaluados, Canadá ocupa la posición 8, México la posición 89 y Estados Unidos la posición 36.

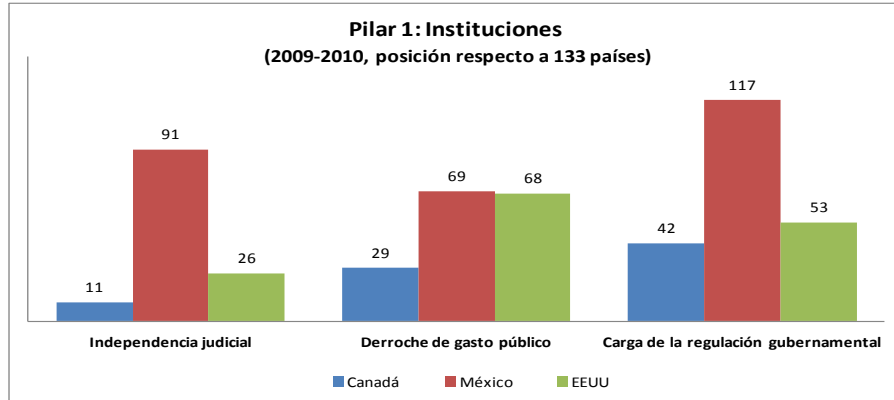
La variable en que se observan cambios, es la referida al “Derroche de gasto público. En el periodo 2008-2009, México se encontraba en la posición 80 de 133 países en términos de esta variable. En el periodo siguiente (2009-2010) México estaba en una posición muy cercana a Estados Unidos, aunque por abajo de Canadá (de 134 países evaluados, México ocupaba el puesto 69 y Estados Unidos el 68, mientras que Canadá estaba en la posición 29). En 2011-2012, se observa que Canadá se encuentra todavía en mejor posición que Estados Unidos y México y ya existe diferencia entre estos dos últimos países (de 142 países evaluados, Canadá ocupa la posición 26, México la posición 75 y Estados Unidos la posición 66).

Gráfica 5 Pilar 1; Instituciones. Variables relacionadas con la competencia 2008-2009



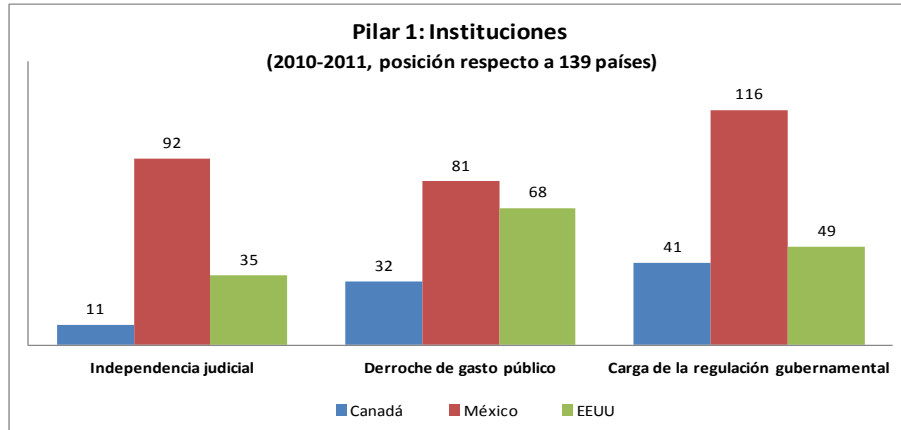
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 6 Pilar 1; Instituciones. Variables relacionadas con la competencia 2009-2010



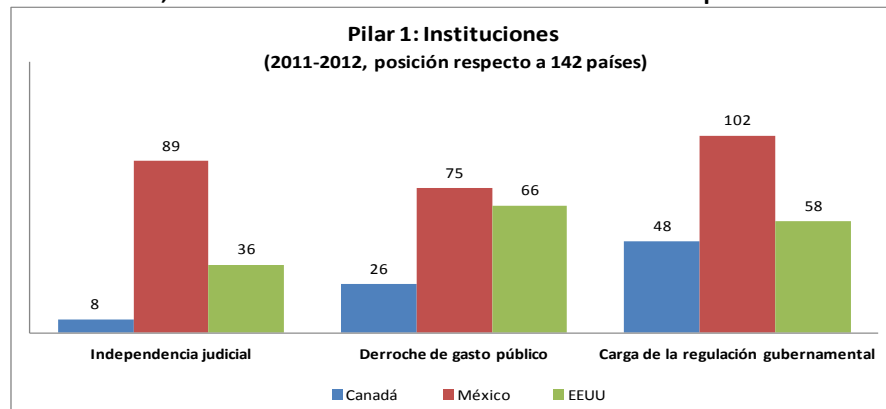
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 7 Pilar 1; Instituciones. Variables relacionadas con la competencia 2010-2011



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

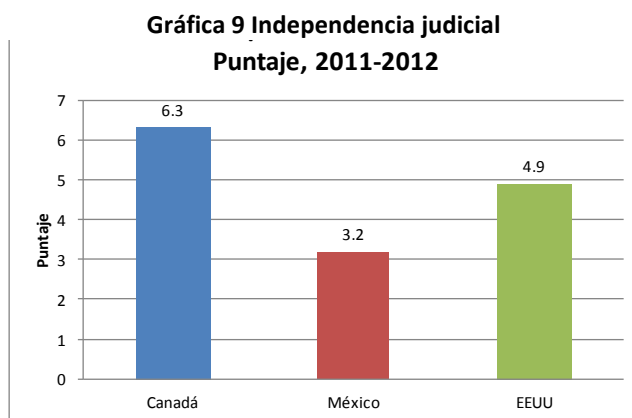
Gráfica 8 Pilar 1; Instituciones. Variables relacionadas con la competencia 2011-2012



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

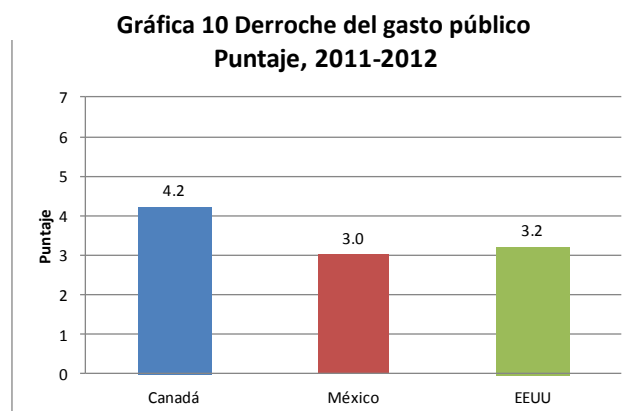
5.2.2 Pilar 1. Instituciones: puntajes por variable.

Los puntajes que obtuvieron los tres países con respecto a la variable “Independencia Judicial”, se presentan en la gráfica 9. La pregunta a partir de la cual se genera la variable es: “¿En qué medida es el sistema judicial independiente de las influencias de miembros del gobierno, ciudadanos o firmas?”; el rango de respuestas va de 1, que indica “altamente influenciado” a 7 “totalmente independiente”. México obtuvo la calificación más baja 3.2, mientras que Canadá la más alta 6.3.



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

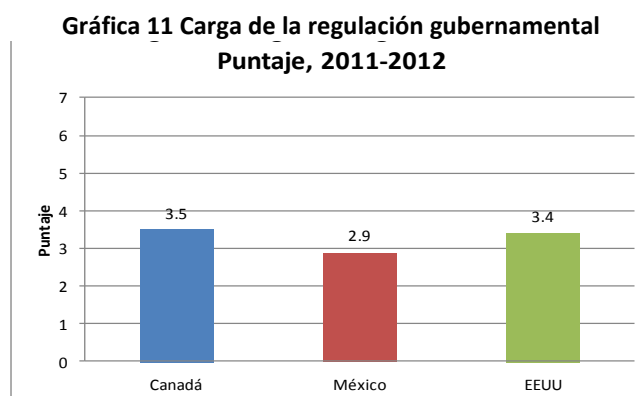
Los puntajes que obtuvieron los tres países en 2011-2012 con respecto a la variable “Derroche de gasto público”, se presentan en la gráfica 10.



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

La pregunta relacionada con esta variable es: “¿Cómo califica la composición del gasto público en su país?”. Las respuestas van de 1 cuando se considera “extremadamente dispendioso” a 7 cuando se considera “altamente eficiente en proporcionar bienes y servicios”. México y Estados Unidos obtuvieron calificaciones bajas 3.0 y 3.2 respectivamente, mientras que Canadá tiene mejor calificación en este aspecto (4.2).

Los puntajes que obtuvieron los tres países en 2011-2012 con respecto a la variable “Carga de la regulación gubernamental”, se presentan en la gráfica 11. Esta variable fue medida a partir de la pregunta “¿Cuán problemático para la empresa en su país es cumplir con los requisitos gubernamentales administrativos (por ejemplo permisos, regulaciones, reportes, etc.)?”. El rango de las calificaciones va de de 1 “Extremadamente problemático” a 7 “Nada problemático”. Los tres países obtuvieron calificaciones relativamente bajas que fluctúan entre 2.9 (México) y 3.5 (Canadá).



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

5.2.3 Pilar 2: Infraestructura: posición que ocupan los países

La calidad de la infraestructura determina que los costos de logística sean más altos y dificulta el flujo del comercio intrarregional e internacional.

Figura 23 Pilar 2: Infraestructura

Variables relacionadas con la competencia								
Calidad de la infraestructura en su conjunto	Calidad de las carreteras	Calidad de la infraestructura ferroviaria	Calidad de la infraestructura portuaria	Calidad de la infraestructura aérea	Asientos disponibles en viajes aéreos	Calidad de la oferta de energía eléctrica	Líneas de teléfono fijas	Suscripciones al servicio de telefonía móvil

Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (2011-2012), "The Global Competitiveness Report (2011-2012)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

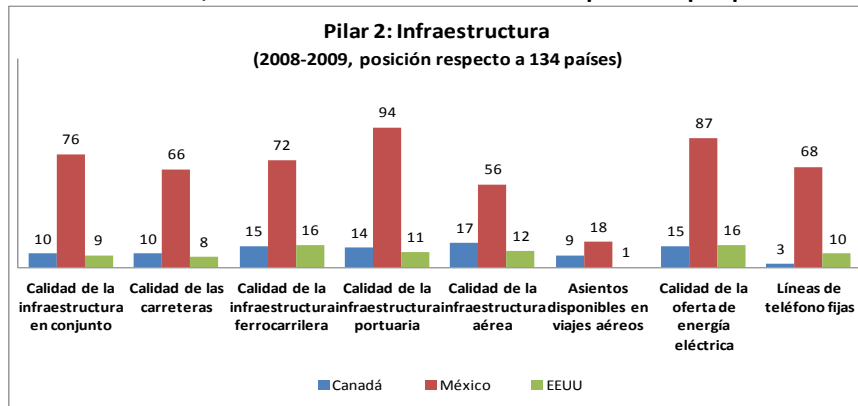
En las gráficas 12 a 15, se muestra la posición en que quedaron los tres países en un ranking calculado para cada uno de los periodos considerados. El número total de países considerados en cada periodo varía ligeramente. También cambia el número de variables consideradas, ya que la medición de las "Suscripciones al servicio de telefonía móvil" se incorporó al conjunto de variables reportadas por el Foro Económico Mundial para los periodos 2010-2011 y 2011-2012.

México ocupa la posición más baja, comparada con Estados Unidos y Canadá en lo que se refiere a la calidad de la infraestructura carretera, ferroviaria, portuaria y aérea en todos los periodos considerados. La situación es similar en cuanto a la disponibilidad de líneas de teléfono fijas (gráficas 12 a 15).

En términos de la variable "Asientos disponibles en viajes aéreos", Estados Unidos ocupa el lugar número 1 de todos los países en todos los periodos (gráficas 12 a 15).

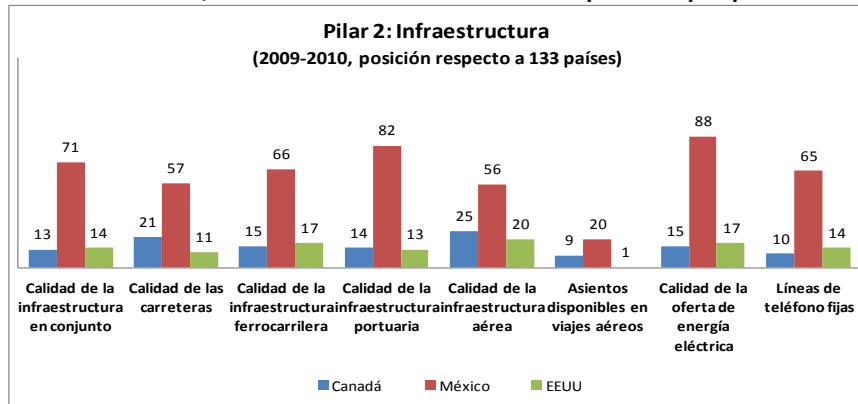
En cambio las mediciones recientes de las "Suscripciones al servicio de telefonía móvil", México se encuentra en mejor posición que Canadá en términos de esta variable, aunque ambos países están rezagados respecto a Estados Unidos.

Gráfica 12 Infraestructura, variables relacionadas con la competencia por periodos 2008-2009



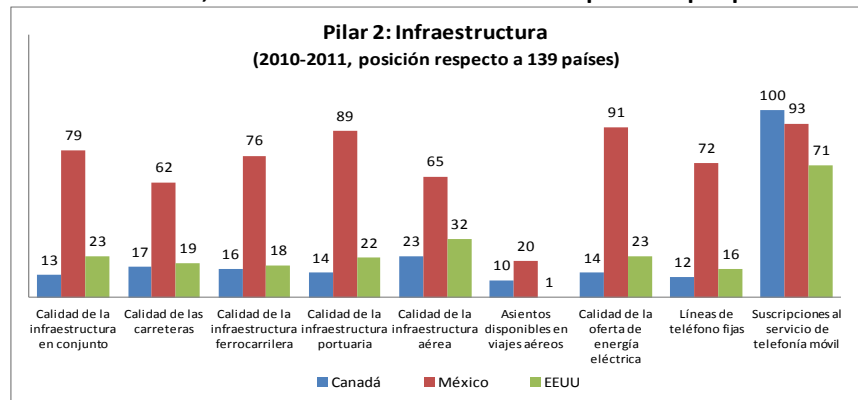
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 13 Infraestructura, variables relacionadas con la competencia por periodos 2009-2010



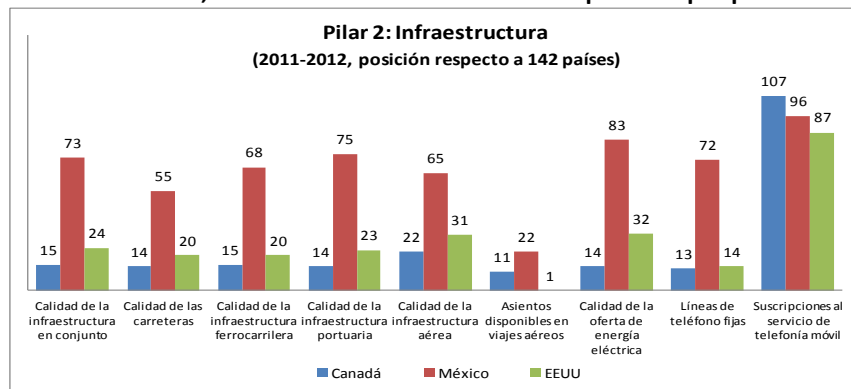
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 14 Infraestructura, variables relacionadas con la competencia por periodos 2010-2011



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 15 Infraestructura, variables relacionadas con la competencia por periodos 2011-2012

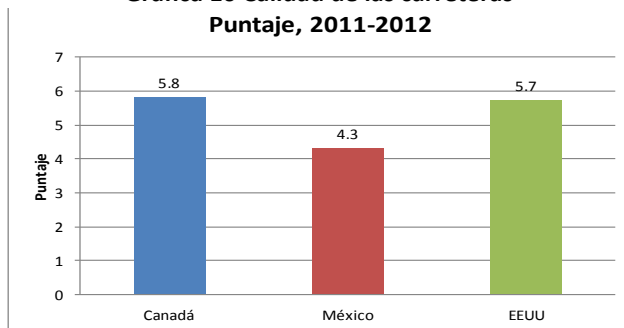


Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

5.2.4 Pilar 2: Infraestructura: puntajes por variables.

Los puntajes obtenidos en términos de la calidad de las carreteras, calidad de la infraestructura ferroviaria, calidad de infraestructura aérea y calidad de la infraestructura portuaria, de acuerdo a la encuesta que levanta el Foro Económico Mundial se presentan en las gráficas 16 a 19.⁴⁶

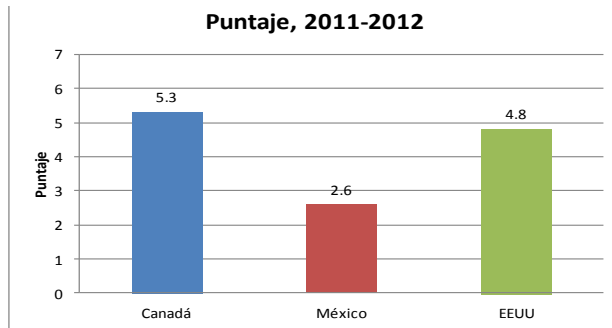
Gráfica 16 Calidad de las carreteras Puntaje, 2011-2012



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

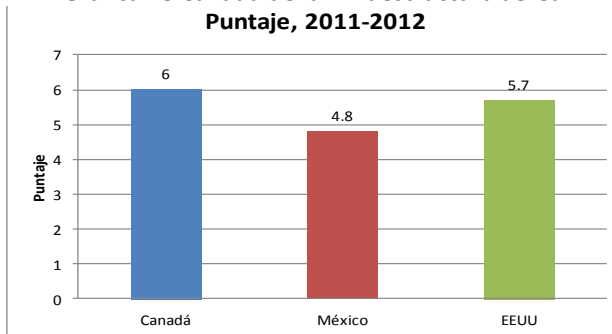
⁴⁶ Las preguntas relacionadas con la calidad de la infraestructura carretera, ferroviaria, aérea y portuaria fueron calificadas considerando un rango que va de 1 "Extremadamente subdesarrollada" a 7 "Extensa y eficiente de acuerdo a los estándares internacionales".

**Gráfica 17 Calidad de la infraestructura ferroviaria
Puntaje, 2011-2012**



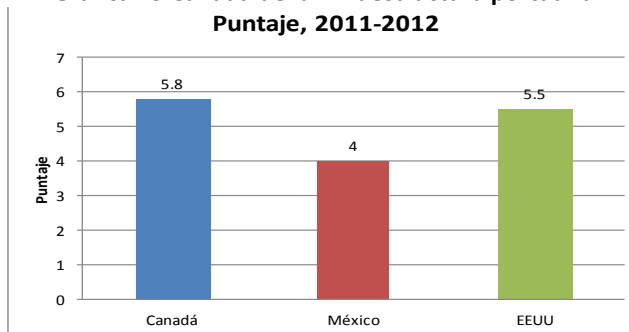
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

**Gráfica 18 Calidad de la infraestructura aérea
Puntaje, 2011-2012**



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

**Gráfica 19 Calidad de la infraestructura portuaria
Puntaje, 2011-2012**

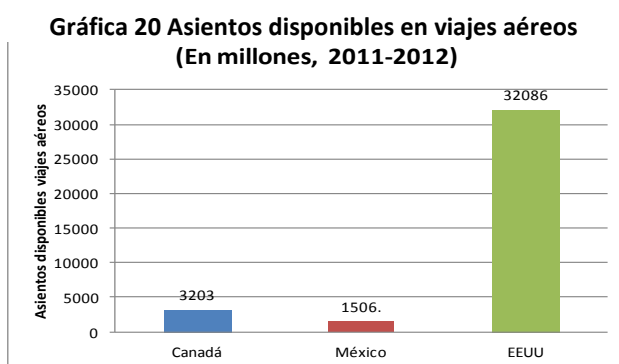


Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Como se observa en dichas gráficas, Canadá tiene los puntajes más altos en términos de la calidad de las carreteras y todos los demás tipos de infraestructura considerada. México

es el país que tiene los puntajes más bajos (en particular en lo que se refiere a la calidad de la infraestructura ferroviaria y portuaria).

La variable “Asientos disponibles en viajes aéreos”, está medida con base en datos duros y se refiere a la capacidad de poder transportar pasajeros en viajes aéreos programados (asientos por kilómetro, disponibles cada semana). Como se observa en la gráfica 20, Estados Unidos es el país que obtuvo los valores más altos en términos de este indicador en 2011-2012.



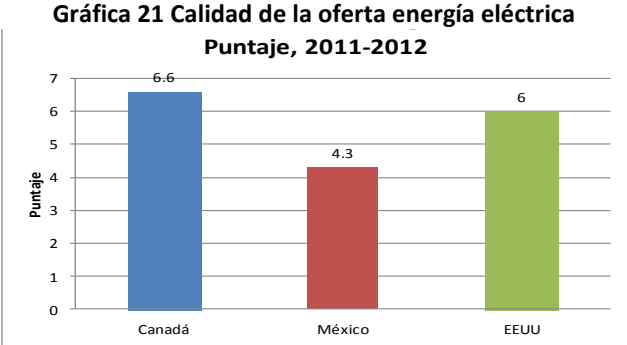
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

En términos de la calidad de la oferta de energía eléctrica y telefónica (líneas de teléfono fijas), México ocupa las posiciones más bajas.

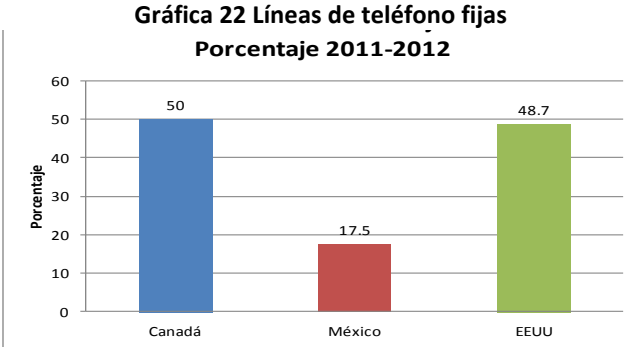
La calidad de la oferta de energía eléctrica en México, La pregunta “¿Cómo evalúa la calidad de la oferta de electricidad en su país (sin interrupciones ni fluctuaciones de voltaje)?”. Las calificaciones van de 1 “insuficiente y sufre de interrupciones frecuentes” a 7 “suficiente y confiable”. En este sector se requiere mejorar los servicios ya que coloca a México en desventaja frente a Canadá y Estados Unidos, tal como reflejan los puntajes registrados en la encuesta aplicada por el Foro Económico Mundial (gráfica 21).

La disponibilidad de líneas de teléfono fijas, se mide con base en datos duros que relacionan el número de líneas telefónicas activas fijas por cada 100 habitantes (una línea telefónica fija es una línea activa (en los últimos tres meses) que conecta la terminal del

equipo del suscriptor a la red pública de teléfonos y tiene un puerto exclusivo. En la gráfica 22 se aprecia la marcada diferencia entre México y los países vecinos del Norte en términos de esta variable.



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

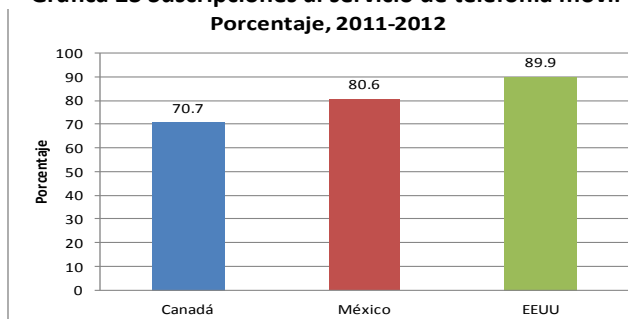


Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

De acuerdo a las mediciones recientes de las “Suscripciones al servicio de telefonía móvil”, México se encuentra en mejor posición que Canadá en términos de esta variable, aunque ambos países están rezagados respecto a Estados Unidos. La medición de esta variable en datos duros está expresada en porcentaje y se refiere al número de suscripciones al servicio telefónico móvil que permiten el acceso a una red telefónica pública de marcación, empleando la tecnología celular por cada 100 habitantes; como se observa en la gráfica 23, Estados Unidos es el país que obtuvo el porcentaje más alto en términos de este indicador, ya que 89.9% de sus habitantes estaba suscrito al servicio de telefonía

móvil, mientras que en Canadá y México estos porcentajes eran del 70.7% y 80.6% respectivamente.

**Gráfica 23 Suscripciones al servicio de telefonía móvil
Porcentaje, 2011-2012**



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

¿Qué sucede con estos sectores en materia de competencia económica en México? El sector de la energía eléctrica es uno de los sectores regulados en que la intervención del gobierno tiene alta incidencia. De acuerdo a Pérez Mota (2008), la tarifa eléctrica industrial promedio es aproximadamente 46% más alta en México comparada con Estados Unidos. Esto eleva los costos de producción de las empresas dispuestas a invertir en México y le resta competitividad al país.

Si bien tenemos que el área de las telecomunicaciones es cada vez más requerida para realizar todo tipo de transacciones, los servicios de telefonía fija están muy concentrados: el 73% están controlados por una sola empresa. Además México tiene una de las tarifas más altas comparada con otros países de la OCDE. Las suscripciones de telefonía móvil también están altamente concentradas y las tarifas son más altas que en Estados Unidos y Canadá. (Elizondo, 2011).

En el caso de la calidad de la infraestructura del transporte en México, se requiere permitir al sector privado invertir y participar en la administración de las redes de comunicación, complementando la inversión pública. Se necesita incrementar en gran medida estas inversiones, tomando en cuenta las recomendaciones de la Comisión Federal de Competencia, a fin de permitir mejorar la productividad de las empresas.

5.2.5 Pilar 3: Entorno macroeconómico: posición que ocupan los países

Figura 24 Pilar 3. Entorno macroeconómico

VARIABLES RELACIONADAS CON LA COMPETENCIA
Diferencial de las tasas de interés %

Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Como se mencionó en el capítulo cuatro, el nivel de la tasa de interés es un factor determinante para la competitividad de las empresas en su operación ordinaria, e incide también en que se realicen las inversiones. En México, el costo del dinero, es decir, lo que le cuesta a las empresas y a las personas conseguir los recursos financieros requeridos en los diferentes mercados es alto comparado con los países con los que se compete. El diferencial de las tasas de interés es elevado, tanto en los bancos privados como en los del Estado.

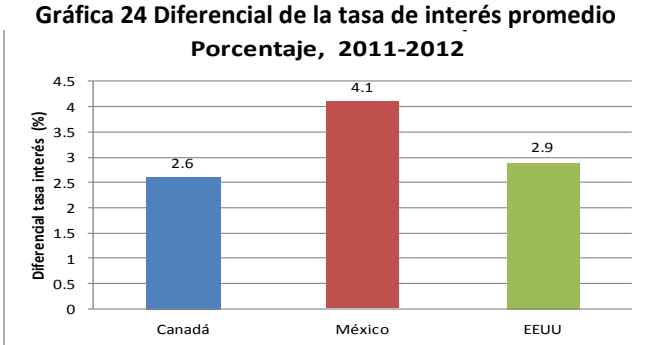
Como se observa en las gráficas 25, 26, 27 Y 28, México ocupa una posición bastante rezagada en comparación con Canadá y Estados Unidos, que tienen un sistema financiero más desarrollado. En el periodo 2008-2009, México ocupaba el lugar 54 de 134 países en términos de esta variable, mientras que Canadá y Estados Unidos ocupaban los lugares 46 y 17 respectivamente. En el periodo 2011-2012, el diferencial se redujo mucho en Canadá, debido a que las tasas de interés activas disminuyeron. En este periodo, México ocupa el lugar 46 de 142 países, mientras que Canadá está en la posición 17 y Estados Unidos en el lugar 26.

5.2.6 Pilar 3: Entorno macroeconómico: puntajes por variables

Diferentes estudios coinciden en señalar que el problema de el amplio margen de intermediación financiera observado en México persiste debido, en gran medida, a la falta de eficiencia por parte de los intermediarios financieros. Instituciones como la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios (CONDUSEF) han

señalado la necesidad de mayor regulación por parte del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores sobre los márgenes de intermediación bancaria que cobran las instituciones bancarias así como sobre el cobro de las comisiones (CEFP, 2009).

El diferencial de las tasas de interés está medido con base en datos duros y se refiere a la diferencia entre la tasa de interés que cobran los bancos por otorgar préstamos a clientes de primera línea menos la tasa que pagan los bancos o similares a los ahorradores. Tal como se aprecia en la gráfica 24, México es el país en que se registra el diferencial más alto de la tasa de interés.



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

5.2.7 Pilar 6: Eficiencia en el mercado de bienes: posición que ocupan los países

Figura 25 Pilar 6: Eficiencia en el mercado de bienes

Variables relacionadas con la competencia							
Intensidad de la competencia a local	Grado de dominancia del mercado	Efectividad de la política antimonopolio	Costos de la política agrícola	Prevalencia de las barreras comerciales	Tarifas comerciales	Impacto de las reglas de la IED en las empresas	Carga del régimen aduanero

Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

En este pilar se incluyen mediciones referidas a: políticas antimonopólicas (la intensidad de la competencia local, el grado de dominancia del mercado, la efectividad de la política antimonopolio), políticas agrícolas (los costos de la política agrícola), políticas de regulación impositiva (la prevalencia de barreras comerciales, las tarifas comerciales, la carga del régimen aduanero) y ciertas características del marco regulatorio para el funcionamiento de las empresas (impacto de las reglas de IED en las empresas).

Con respecto a las variables relacionadas con las políticas antimonopolio, México ocupa lugares muy bajos en todos los periodos (gráficas 25 a 28). En el periodo 2011-2012 en que se compararon 142 países, México ocupaba el lugar 84 en términos de la intensidad de la competencia local, el lugar 124 en lo que se refiere al grado de dominancia del mercado y el lugar 120 en efectividad de la política antimonopolio. Canadá y Estados Unidos ocuparon lugares entre la décima y la veinteva posición en términos de estas variables.

En cuanto a la carga que representan los costos de la política agrícola, México y Estados Unidos están en peor situación que Canadá (ocupan los lugares 113, 69 y 27 respectivamente) en el periodo 2011-2012 (Gráfica 28).

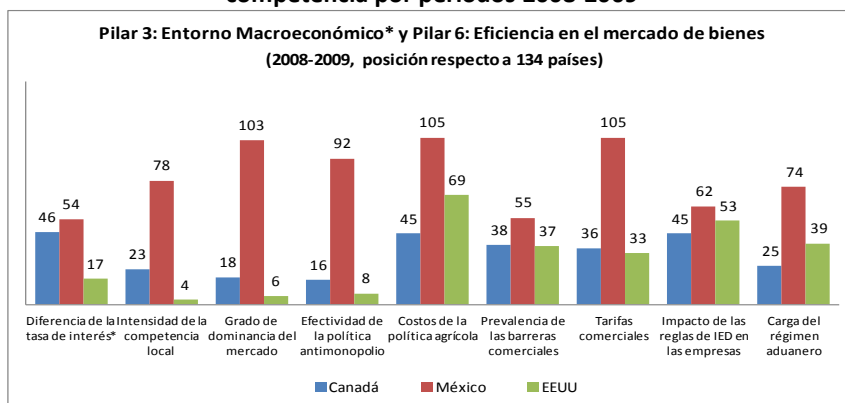
Las barreras comerciales (arancelarias y no arancelarias) se han ido reduciendo gradualmente en México a partir del proceso de apertura comercial y de la firma de tratados comerciales. En términos de barreras comerciales en 2011-2012 México se encontraba en la posición 57 de 142 países (ver gráficas 25 a 28), mientras que Canadá y Estados Unidos se ubicaban en la posición 47 y 59.

La atracción de inversión extranjera directa (IED) constituye un mecanismo para facilitar el ingreso de firmas extranjeras que impulsen la competitividad en el mercado interno, introduzcan nuevas tecnologías y generen más empleos. A partir de la década de los noventa, México emprendió importantes reformas legales e institucionales para liberalizar sus regímenes de IED y crear las condiciones adecuadas para atraer a los inversionistas extranjeros. La atracción de estos capitales, representa una estrategia clave en el proceso

de desarrollo nacional. En 2011-2012 México ocupaba la posición 52 de 142 países, por delante de Canadá (lugar 60) y Estados Unidos (lugar 68).

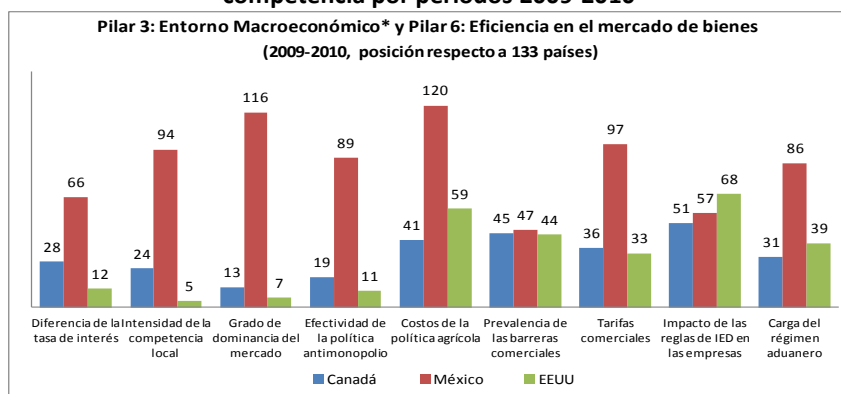
En México, la modernización del sistema aduanero se inició en la década de los noventa y uno de los primeros pasos fue el uso de tecnología de la información que permitió conformar un sistema totalmente automatizado de procedimientos aduaneros. Otro importante paso que se llevó a cabo en el proceso de modernización de la aduana mexicana fue la utilización de mecanismos automatizados de selección aduanera para la revisión. Actualmente, se detectan todavía debilidades en el desarrollo de los procesos de control y procedimientos, así como en materia de infraestructura, equipamiento y capacitación del personal. Por estas razones, en materia de régimen aduanero en el período 2011-2012, México ocupaba la posición 74 por debajo de Canadá (lugar 30) y Estados Unidos (lugar 58).

Gráfica 25 Entorno Macroeconómico, Eficiencia en el mercado de bienes. Variables relacionadas con la competencia por periodos 2008-2009



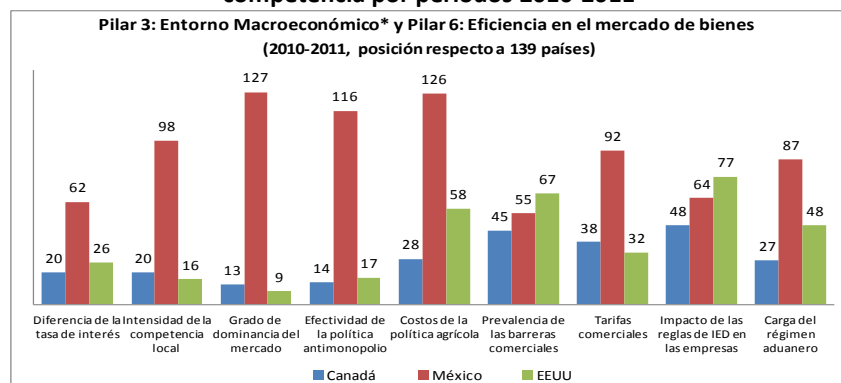
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 26 Entorno Macroeconómico, Eficiencia en el mercado de bienes. Variables relacionadas con la competencia por periodos 2009-2010



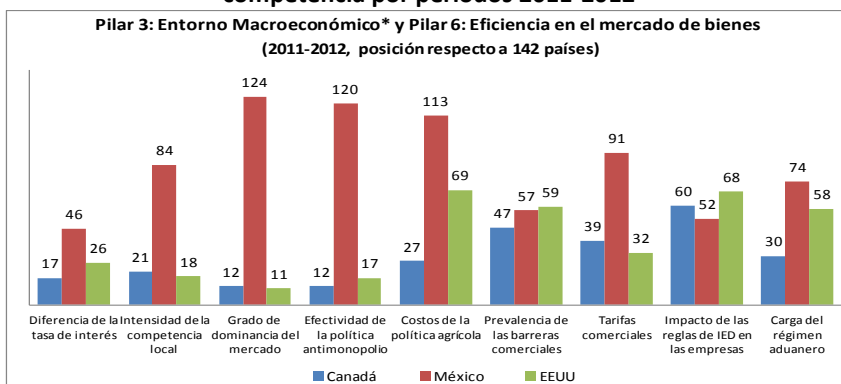
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 27 Entorno Macroeconómico, Eficiencia en el mercado de bienes. Variables relacionadas con la competencia por periodos 2010-2011



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

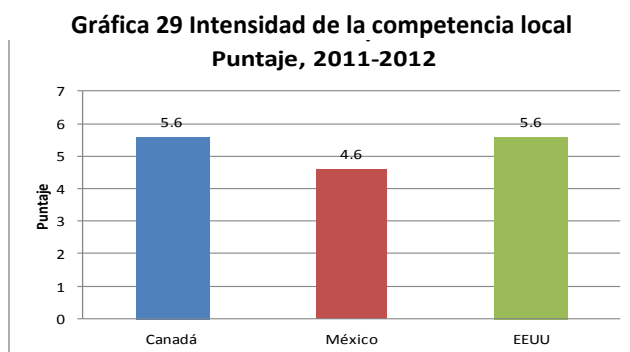
Gráfica 28 Entorno Macroeconómico, Eficiencia en el mercado de bienes. Variables relacionadas con la competencia por periodos 2011-2012



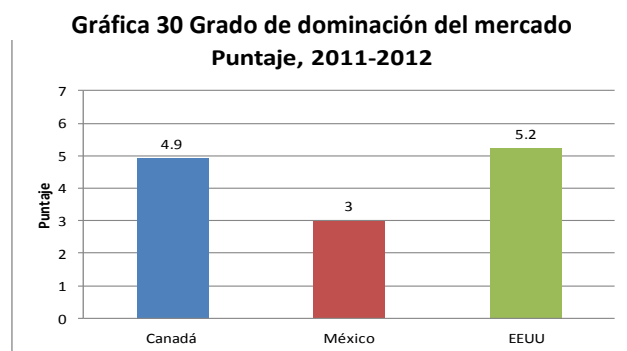
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

5.2.8 Pilar 6: Eficiencia en el mercado de bienes: puntajes por variables

Los puntajes obtenidos por los tres países en el rubro "intensidad de la competencia local", provienen de la pregunta "¿Cómo evalúa la intensidad de la competencia en los mercados locales de su país?", el rango de respuestas posibles va de 1 "Limitada para la mayor parte de las industrias a 7 "Intensa para la mayor parte de las industrias" (gráfica 29). Como se observa en la grafica, Canadá y Estados Unidos obtuvieron la misma puntuación (5.6) mientras que México está por debajo con una calificación de 4.6.



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

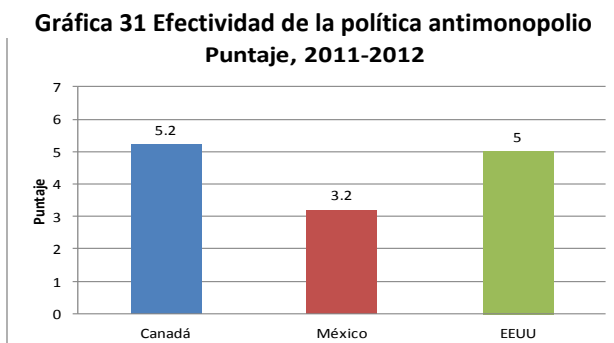


Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Para calificar el Grado de dominancia del mercado, en la encuesta levantada por el FEM se preguntó: "¿Cómo caracteriza la actividad corporativa en su país?"; las respuestas abarcan un rango que va de 1 "Dominada por pocos grupos" a 7 "Extendida entre muchas firmas" (gráfica 30). En este aspecto, es notable la diferencia entre los tres países. En México el

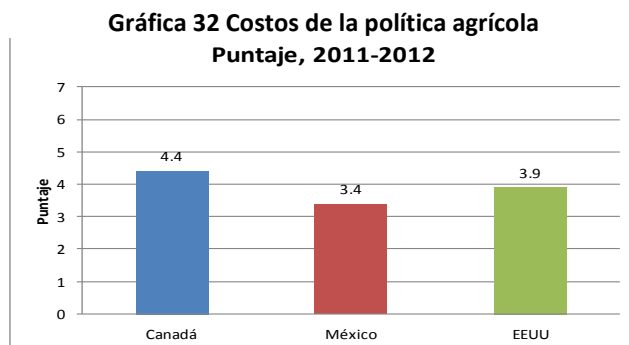
dominio de la actividad corporativa por parte de un número determinado de grupos es mucho más acentuado que en Canadá y Estados Unidos.

La efectividad de la política antimonopolio se calificó a partir de la pregunta. “En qué grado la política antimonopolio promueve la competencia en su país?”; las respuestas van de 1 “No promueve la competencia” a 7 “Promueve la competencia” (gráfica 31). Como se observa, la política antimonopolio en México promueve poco la competencia en el país.



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Los puntajes obtenidos en la variable "costos de la política agrícola" a partir de la encuesta aplicada por el Foro Económico Mundial, se presentan en la gráfica 32. La calificación abarca un rango del 1 al 7, donde si el costo de una política agrícola se considera una carga excesivamente grande la calificación es 1 o si equilibra los intereses de todos los agentes económicos, es 7. Canadá es el país que obtuvo el mejor puntaje, seguido de Estados Unidos. México tiene la calificación más baja.



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

México enfrenta grandes desventajas en términos de competitividad en el sector agrícola, por los precios más elevados de los insumos, por el elevado costo del crédito y por las limitaciones en la infraestructura que enfrentan muchos productores mexicanos. Los costos de la política agrícola afectan a los productores nacionales cuando compiten con los productores de Estados Unidos y Canadá.⁴⁷

Además la política agrícola de Estados Unidos apoya un sistema de precios que en términos prácticos aísla, protege y subsidia a los agricultores estadounidenses, lo cual tiene efectos en la equidad en el comercio (FENALCE, 2006).

La política agrícola canadiense tiene características de dos sistemas fundamentales de subsidios: un sistema de pagos deficitarios (similar al aplicado en los Estados Unidos) y un sistema de aranceles a la importación (similar al diseñado en la Unión Europea)

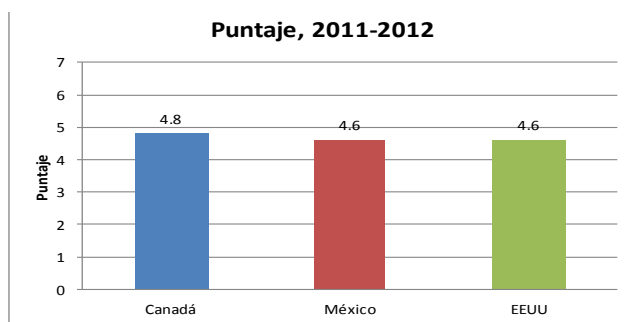
En México, los apoyos a los productores, sobre todo los más pequeños, son más de tipo asistencial que productivo; los agricultores dependen de este apoyo o subsidio para mantener un nivel de ingreso mínimo. Los costos fiscales derivados de mantener los programas e instrumentos de política agrícola son altos y aumentan en la medida que la pobreza rural aumenta.

En lo que se refiere a la prevalencia de las barreras comerciales, la pregunta fue “¿En su país, en qué grado las barreras arancelarias y no arancelarias limitan la capacidad de que los bienes importados compitan en el Mercado doméstico?; las respuestas abarcan un rango que va de 1 “limitan fuertemente” a 7 “no limitan”. Tal como se ve reflejado en los puntajes obtenidos por los tres países, los tres países tienen calificaciones muy parecidas, aunque Canadá obtuvo un puntaje ligeramente mayor (gráfica 33).

⁴⁷ Desde la entrada en vigor del TLCAN, la dependencia de México de Estados Unidos en el renglón de granos básicos ha aumentado considerablemente, particularmente en los casos del maíz y el frijol. En cambio, las frutas y hortalizas mexicanas son las dos ramas de productos agrícolas que se han beneficiado por el Tratado, logrando una mayor participación en los mercados de Estados Unidos y Canadá.

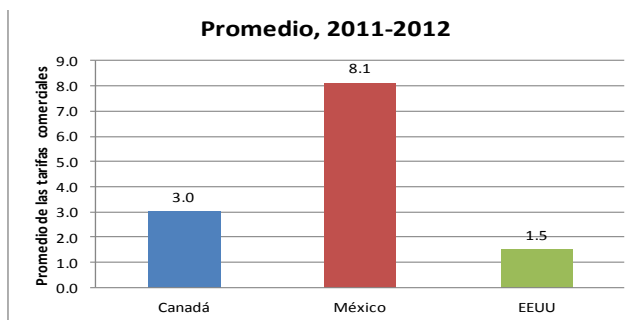
En lo que se refiere a las tarifas comerciales (promedio ponderado⁴⁸) reflejan que en México, éstas todavía son altas comparadas con sus vecinos (gráfica 34). En el periodo 2011-2012, México ocupaba el lugar 91 en términos de esta variable, mientras que Canadá y Estados Unidos ocupan las posiciones 39 y 32 respectivamente.

Gráfica 33 Prevalencia de las barreras comerciales



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 34 Tarifas comerciales

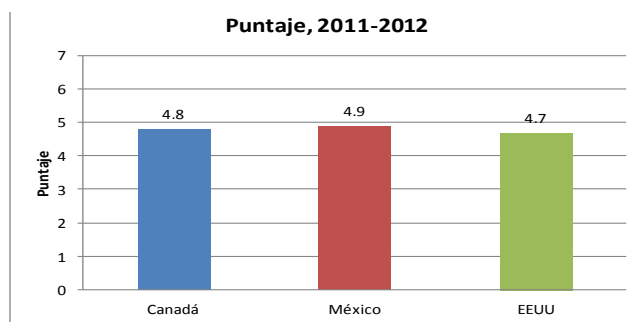


Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Los puntajes obtenidos por los tres países en lo que se refiere al impacto de las reglas para la IED se presentan en la gráfica 35. La pregunta aplicada por el FEM es “¿En qué grado las reglas que rigen la Inversión Extranjera Directa alientan o desalientan la misma?; las respuestas van de 1 “Desalientan fuertemente” a 7 “Alientan fuertemente”.

⁴⁸ La variable tarifas comerciales esta medida con base en datos duros y se calcula como el promedio de las tasas tarifarias aplicadas incluyendo las tasas preferenciales que aplica un país al resto del mundo. El patrón comercial del grupo de referencia del país importador se utiliza para ponderar. (Ver: Foro Económico Mundial)

Gráfica 35 Impacto de las reglas de IED en las empresas



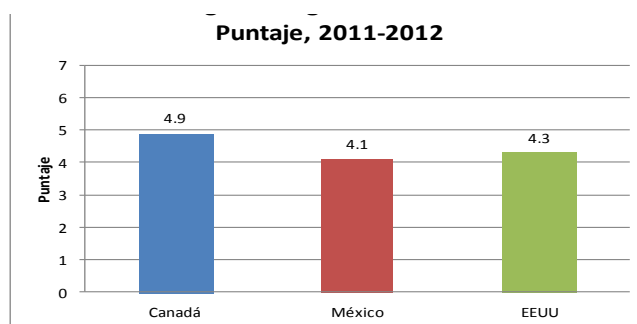
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Como se mencionó anteriormente, a partir de los noventa México emprendió importantes reformas para liberalizar la IED y crear las condiciones adecuadas para atraer a los inversionistas extranjeros. Las inversiones aumentaron sustancialmente a partir de 1994. Estas medidas se ven reflejadas en los puntajes, en que México obtuvo la calificación más alta en términos de las reglas de la IED, aunque seguido muy de cerca por Canadá y Estados Unidos. Sin embargo, es importante tomar en consideración la importancia de fomentar la IED de una manera acorde con las políticas de protección ambiental y de la salud en los países.⁴⁹

En el nuevo contexto internacional, la modernización de las aduanas es un aspecto fundamental. Dicha modernización involucra desregular los trámites aduaneros para hacer más dinámica la práctica del comercio internacional, desarrollando funciones acorde a los avances de la economía global.

⁴⁹ La protección que se les da a los inversionistas extranjeros, está fundamentada especialmente en el Capítulo 11 del TLCAN. En esta se estipula que el arbitrio internacional es obligatorio y se empleará para decidir las demandas de los inversionistas en contra de los gobiernos. En muchas formas el TLCAN favorece a los inversionistas por encima de los demás intereses. Las decisiones de algunos tribunales del TLCAN, han interpretado los estándares establecidos en el TLCAN en un sentido sobreexpansivo y proinversionista. Esto, sin considerar que el tratado no necesita del pago de una compensación para los inversionistas cuando se consideren afectados por las leyes o regulaciones aprobadas de buena fe para un propósito público. Los gobiernos de los países socios del TLCAN han visto sus decisiones reguladoras influenciadas por el riesgo de una demanda, mientras que los inversionistas extranjeros han mostrado claramente su postura tendiente a disputar cualquier medida que provenga del gobierno. Por ejemplo, el Capítulo 11 del TLCAN ha sido utilizado para disputar: las medidas para controlar el contenido de la gasolina y proteger los recursos de agua subterránea, una prohibición legislativa en la exportación de desperdicios peligrosos, una fase terminal del uso de químicos en la agricultura, la evaluación medioambiental de un proyecto de cantera, la regulación de minería a cielo abierto cerca de sitios sagrados para los nativos americanos y la aplicación de estándares de seguridad para los camiones extranjeros entre otros (Van Harten, 2011)

Gráfica 36 Carga del régimen aduanero

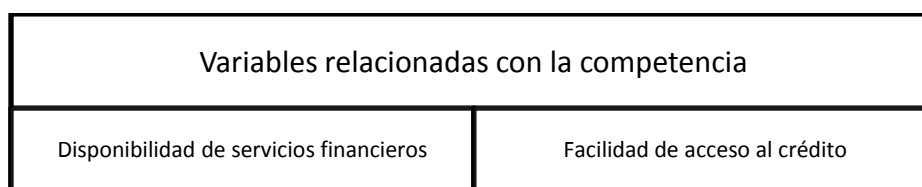


Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Los puntajes obtenidos por los tres países en lo que se refiere a la carga del régimen aduanero, se presentan en la gráfica 36. La pregunta formulada por el FEM con respecto al tema fue ¿Cómo evalúa el nivel de eficiencia de los procedimientos aduanales (relacionados con la entrada y salida de mercancías) en su país?; las calificaciones van de 1 “Extremadamente ineficiente” a 7 “Extremadamente eficiente”. Como se observa a partir de los puntajes obtenidos por los tres países, Canadá es el país que ha desarrollado procedimientos aduanales más eficientes.

5.2.9 Pilar8: Desarrollo del mercado financiero: posición que ocupan los países

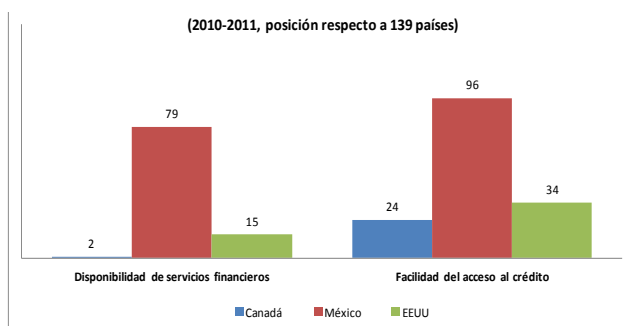
Figura 26 Pilar 8. Desarrollo del mercado financiero



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

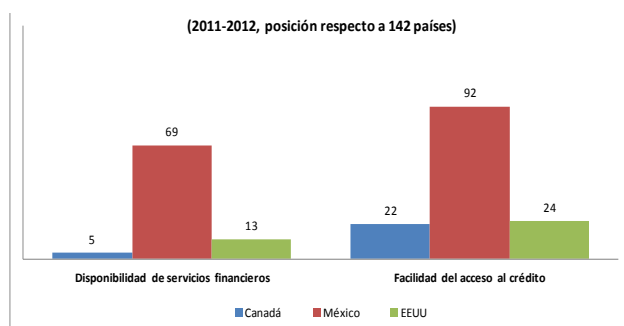
De las 9 variables consideradas en este pilar, aquellas relacionadas con la competencia son la “Disponibilidad de servicios financieros” y la “Facilidad del acceso al crédito”. Estas dos variables están muy influenciadas por la regulación y la Política de Competencia aplicadas en los mercados financieros.

Gráfica 37 Desarrollo el mercado financiero



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 38 Desarrollo del mercado financiero



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

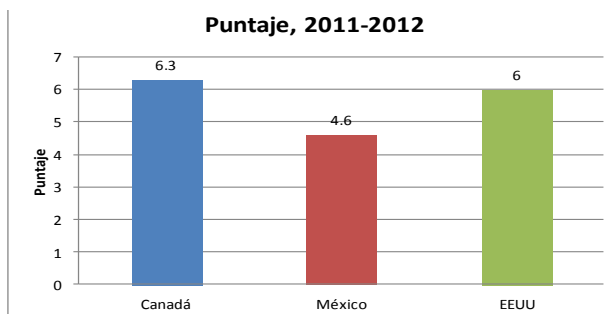
La posición que ocupan los tres países en términos de estas variables para los periodos 2010-2011 y 2011-2012, se presentan en las gráficas 37 y 38

La disponibilidad de servicios financieros, es una variable que se mide recientemente. En 2011-2012, México ocupaba el lugar 69 de 142 países en términos de esta variable, mientras que Canadá y Estados Unidos ocupaban los lugares 5 y 13 respectivamente. En este mismo periodo, en términos de acceso al crédito, México se encontraba en la posición 92 por debajo de Canadá (lugar 22) y Estados Unidos (lugar 24).

5.2.10 Pilar 8: Desarrollo del mercado financiero: puntajes por variables

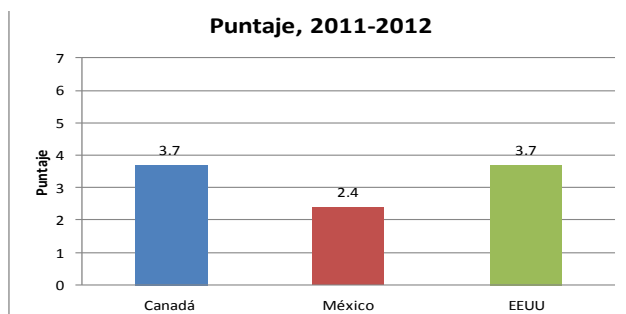
En las gráficas 39 y 40 se presentan los puntajes obtenidos por los tres países considerando estas dos variables asociadas con el desarrollo del mercado financiero y relacionadas con la competencia.

Gráfica 39 Disponibilidad de servicios financieros



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 40 Facilidad del acceso al crédito



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

La disponibilidad de servicios financieros se evaluó a partir de la pregunta: ¿En qué grado la competencia entre proveedores de servicios financieros en el país aseguran la provisión de servicios financieros a precios razonables?; las respuestas van de 1 "No del todo" a 7 "Extremadamente bien". Los resultados se presentan en la Gráfica 39. México obtuvo la calificación más baja (4.6), comparada con las calificaciones que recibieron Canadá y Estados Unidos (6.3 y 6 respectivamente).

México ha avanzado mucho en términos de la disponibilidad de servicios financieros. Actualmente, se ofrece una serie de productos financieros que son altamente rentables. Sin embargo, todavía falta avanzar en términos de eficiencia y en la reducción de los costos de las comisiones por la información sobre adquisiciones, diversificación de los riesgos y monitoreo que cobran a los inversionistas. Como se mencionó anteriormente, hay un problema de falta de competencia en ese sector.

Para medir la facilidad de acceso al crédito, en la encuesta aplicada por el FEM se incluyó la pregunta “¿Cuán fácil es obtener un préstamo bancario en su país con un buen plan de negocios solamente y sin garantías?”; la calificación va de 1 “Muy difícil” a 7 “Muy fácil”. México, tiene la calificación más baja, ya que de los tres países socios del TLCAN es donde es más difícil y más caro el acceso al crédito.

En México, el acceso al crédito es limitado para las pequeñas y medianas empresas, así como para los consumidores en general. Las tasas de interés por el uso de tarjetas de crédito son muy altas comparadas con otros países.

5.2.11 Pilar 9: Disponibilidad de tecnología: posición que ocupan los países

Figura 27 Disponibilidad de tecnología

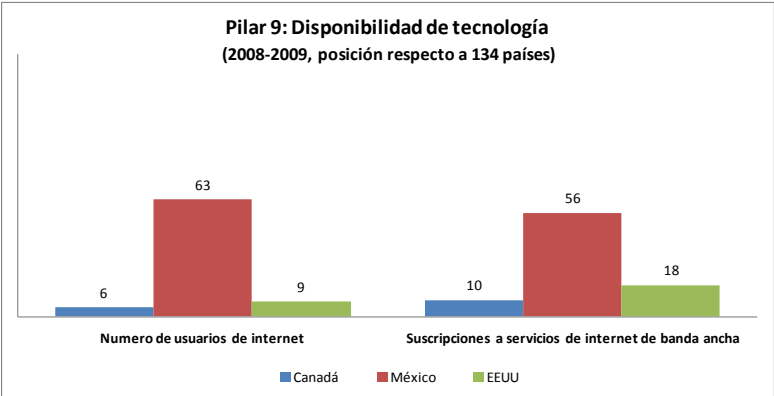
Variables relacionadas con la competencia	
Número de usuarios de internet	Suscripciones a servicios de internet de banda ancha

Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

De las 7 variables consideradas en este pilar, el “Número de usuarios de internet” y las “Suscripciones a servicios de internet de banda ancha” están relacionadas con la competencia, ya que debido al alto costo de las tarifas de acceso a servicios de internet que se ofrecen en México, la penetración del servicio es limitada, incluso la oferta del servicio de banda ancha prepago todavía no ha logrado el éxito esperado.

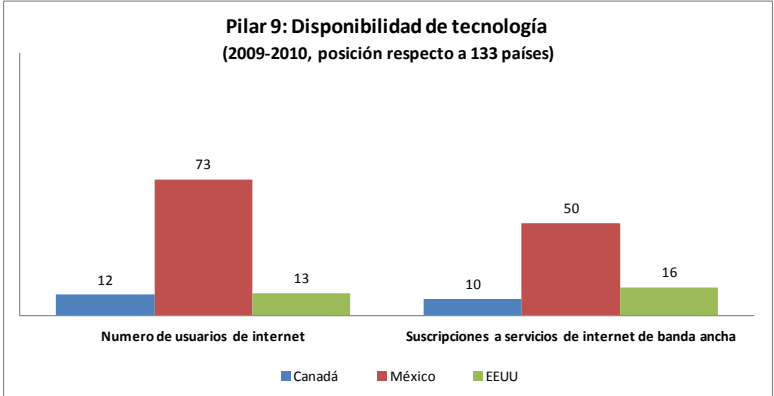
Tal como se observa en las gráficas 41 a 44, México enfrenta un rezago importante en el acceso a la tecnología comparado con los países vecinos del Norte, ya que muchos mexicanos no disponen de estos servicios, aunque se registra algún avance en 2011-2012 comparado con 2010-2011. En el periodo más reciente (2011-2012) México ocupaba el puesto 85 de 139 países en cuanto al número de usuarios de internet, mientras que Canadá y Estados Unidos ocupaban los puestos 13 y 18 respectivamente. En términos de las “Suscripciones a servicios de internet de banda ancha”, México ocupaba una mejor posición en este período: el lugar 52 de 142 países, mientras que Canadá ocupaba el puesto 14 y Estados Unidos el puesto 18.

Gráfica 41 Disponibilidad de tecnología, variables relacionadas con la competencia por periodos 2008-2009



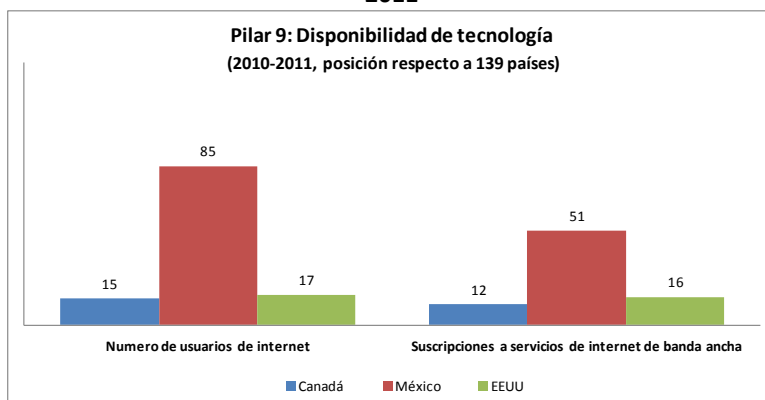
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 42 Disponibilidad de tecnología, variables relacionadas con la competencia por periodos 2009-2010



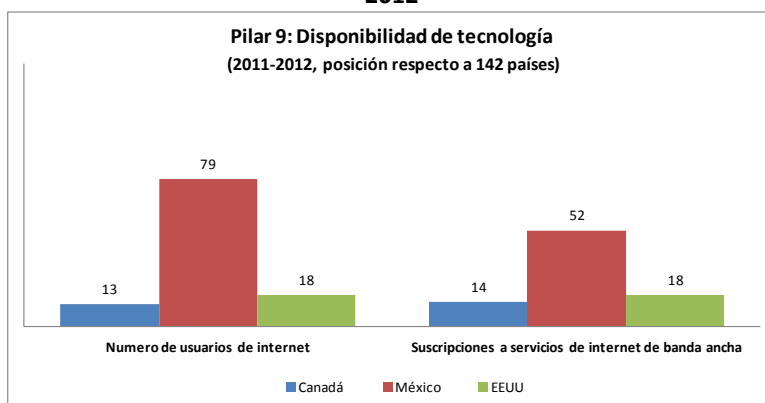
Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 43 Disponibilidad de tecnología, variables relacionadas con la competencia por periodos 2010-2011



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Gráfica 44 Disponibilidad de tecnología, variables relacionadas con la competencia por periodos 2011-2012

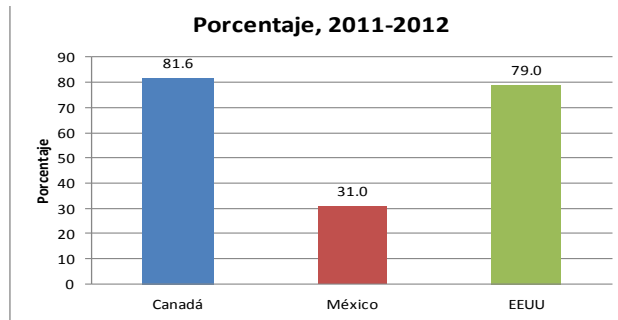


Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

5.2.13 Pilar 9: Disponibilidad de tecnología: puntajes por variables

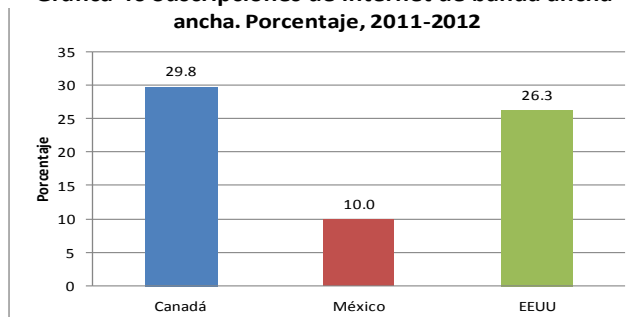
Las dos variables consideradas están medidas con base en datos duros. El número de usuarios a internet (grafica 45) se refiere al porcentaje de personas que utilizan el Internet (el número de usuarios considera a todas aquellas personas que se conectaron a internet desde cualquier aparato, incluidos los teléfonos móviles, en los últimos doce meses). Canadá obtuvo el porcentaje más alto (81.6%), seguido de cerca por Estados Unidos (79.0%); en México este porcentaje apenas es del 31%.

**Gráfica 45 Número de usuarios de internet
Porcentaje, 2011-2012**



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

**Gráfica 46 Suscripciones de internet de banda ancha
ancha. Porcentaje, 2011-2012**



Fuente: Elaboración propia con base en: Foro Económico Mundial (varios años), "The Global Competitiveness Report (varios años)", Suiza. World Economic Forum. Consultado en: <http://www.weforum.org/reports>.

Las suscripciones a servicios de internet de banda ancha (gráfica 46), expresada como porcentaje, se refiere al número de suscripciones de internet de banda ancha por cada 100 habitantes. Canadá es el país que tiene el porcentaje más alto (cerca al 30%) seguido de cerca por Estados Unidos. En México, este porcentaje llega al 10%.

En México, se paga más por el servicio de internet que en otros países considerando el nivel de ingresos per cápita. Todavía falta avanzar en materia de regulación para propiciar una mayor competencia y que los precios de estos servicios sean más bajos y asequibles para un mayor número de usuarios.

CAPITULO 6. CONCLUSIONES

A partir del análisis realizado en este estudio, es posible concluir que el diseño de la normatividad de los esquemas de integración debe tomar en cuenta, desde un inicio, las asimetrías existentes en grado de desarrollo económico, social, institucional y tecnológico de los países que pretenden integrarse. Además, es importante procurar que los países miembros cumplan estrictamente los compromisos comerciales adquiridos una vez establecido el acuerdo de integración. Para cumplir estos propósitos, la Política de Competencia (PC) se constituye en un instrumento fundamental para el adecuado funcionamiento de los esquemas de integración.

En la etapa inicial del proceso de integración (Área de Libre Comercio) se eliminan las barreras arancelarias, y las cuestiones más importantes que aborda la Política de Competencia son medidas dirigidas a regular el abuso de poder de mercado por parte de empresas del sector privado. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que entró en vigencia en 1994 y en el que participan Canadá, México y Estados Unidos, se encuentra en esta primera etapa. Entre 1994 y 2009, las barreras arancelarias entre los países miembros del TLCAN, se fueron eliminando progresivamente. Subsisten sin embargo, las barreras no arancelarias tales como los subsidios estatales y la presencia de sectores económicos ligados a empresas nacionales que gozan de protección.

Para poder incorporarse exitosamente al TLCAN, México debió asumir una posición activa en el desarrollo de las Políticas de Competencia, ya que Estados Unidos y Canadá así lo requirieron. México modernizó sus leyes y el desarrollo de políticas de competencia en tres ámbitos: incorporación al Tratado, alcance extraterritorial de sus políticas (es decir alcance horizontal sin hacer distinción entre actores domésticos y extranjeros) y mecanismos de cooperación efectiva. El TLCAN, incluye un capítulo sobre competencia (capítulo XV), en el que se establece la cooperación entre las autoridades de los tres países para investigar sobre prácticas anticompetitivas. Recientemente, los titulares de las autoridades de competencia de Canadá, Estados Unidos y México se reunieron para

reafirmar su compromiso de cooperar a fin de que las políticas de competencia y la aplicación de la ley en la materia sean consistentes y eficaces. Se estableció también la necesidad de avanzar para aplicar la legislación y las políticas de competencia de manera coordinada. Sin embargo todavía no se han presentado propuestas, ya que los trabajos no han prosperado en este tema.

El TLCAN ha tenido diferentes efectos en los países socios. Si bien la disminución de los aranceles, la liberalización de las inversiones y otras medidas, han logrado estimular la interacción económica, no han contribuido a disminuir las asimetrías existentes entre los países miembros; por el contrario, estas se han acentuado.

Al respecto, el Grupo de Trabajo sobre Política de Comercio de América del Norte conformado por expertos académicos de los tres países opina que: *“El TLCAN no ha logrado muchos de sus objetivos: en vez de promover una convergencia de ingresos, salarios y estándares, ha tenido la tendencia a acentuar las asimetrías económicas y reguladoras preexistentes en América del Norte”*(Gallagher, 2011)

Si los países miembros del TLCAN, pretenden avanzar en las siguientes etapas del proceso de integración, se debe tomar en cuenta que la importancia de la Política de Competencia debe ir en aumento, incorporando medidas dirigidas al sector público. Para este propósito es crucial contar con un diagnóstico actual de las variables relacionadas con la competencia. Esta es la contribución más importante del presente estudio. A continuación se sintetizan los resultados más importantes.

Los resultados de la Política de Competencia están asociados a los siguientes factores: a) capacidad institucional, b) la participación del Estado en la economía y c) la compatibilidad de las políticas de competencia con políticas de desarrollo productivo, de innovación tecnológica y de atracción de inversiones.⁵⁰

⁵⁰Estas variables son sugeridas por Pérez Mota (2009).

Para poder explorar dichos factores se procedió a comparar las características de los países socios en términos de 25 variables relacionadas con competencia.⁵¹ La información sobre estas variables fue recopilada de los reportes anuales sobre competitividad que elabora el Foro Económico Mundial (FEM), disponibles para varios periodos: 2008-2009, 2009-2010, 2010-2011, 2011-2012.

Capacidad Institucional

La capacidad de las instituciones encargadas de garantizar la operación justa y eficiente del entorno en que desarrollan sus actividades las empresas, es uno de los factores que influyen en el impacto que tiene la PC en los procesos de integración. De acuerdo a los resultados encontrados en este estudio, México se encuentra en desventaja en comparación con Canadá y Estados Unidos en lo que se refiere el funcionamiento de las instituciones y la influencia que pueden tener determinadas instancias en la toma de decisiones.

Esta menor capacidad de las instituciones mexicanas para actuar con imparcialidad, fundamentalmente en el otorgamiento de exclusividad a un número reducido de firmas para desarrollar una actividad productiva y favorecer a ciertos grupos de poder, se mide a partir de las calificaciones obtenidas en términos de la variable “Independencia Judicial”. El sistema judicial en México todavía está bastante influenciado por los diferentes actores (gobierno, ciudadanos y empresas) en la toma de decisiones. En Estados Unidos y Canadá estas decisiones son mucho más independientes. Las diferencias en la situación de los tres países en este aspecto señalan la necesidad de las mejoras y reformas que están pendientes en el caso de las instituciones públicas mexicanas.

Esta debilidad dificulta que la Comisión Federal de Competencia y a su vez el tribunal de competencia del TLCAN (titulares de las agencias de competencia de los tres países), puedan dar el cumplimiento adecuado a los compromisos comerciales adquiridos en el esquema de integración.

⁵¹Ver al respecto Valdés, (2005).

Participación del Estado en la economía

La participación del Estado en la economía, es otro de los factores que influye en el impacto que tiene la PC en los procesos de integración. Dicha participación tiene que ver con los subsidios que otorga el estado o con ciertos sectores económicos que están protegidos. En esta investigación, el peso de este factor se ve reflejado en variables que miden aspectos tales como la “Carga de la regulación gubernamental” y el “Derroche de gasto público”.

La “Carga de la regulación gubernamental”, se refiere a los excesivos trámites administrativos gubernamentales que deben cumplir las empresas para poder operar en un país. Esta sigue siendo una de las problemáticas que enfrentan los tres países socios del TLCAN y que se ve reflejada en las calificaciones bajas que reciben en este rubro.

En términos del “Derroche del gasto público”, México y Estados Unidos obtuvieron calificaciones bajas comparadas con Canadá; éstas son un reflejo de que en los dos primeros países el gasto público es más dispendioso y sin embargo no se ve reflejado en la eficiente provisión de bienes y servicios a los ciudadanos.

En materia de competencia, las dos variables están relacionadas con ciertos sectores que están regulados o protegidos. Esta situación afecta a los usuarios de los productos o servicios que proporcionan dichos sectores, ya que la falta de competencia inhibe la competitividad y eleva los costos.

De acuerdo a Pérez Mota (2009), en México hay cuatro grandes sectores regulados: telecomunicaciones, transportes, servicios financieros y energía. Si bien el sector privado ha iniciado su intervención en estos sectores, todavía se requieren mayores inversiones para el desarrollo de los mismos. Mientras tanto, los costos para los productores mexicanos derivados de los mayores precios de ciertos insumos y servicios (energía eléctrica, crédito, transporte, etc.) son más altos que los que pagan los productores de los países socios del TLCAN, reduciendo los beneficios de la integración.

Compatibilidad de las políticas de competencia con las políticas de desarrollo productivo, de innovación tecnológica y de atracción de inversiones.

Para el análisis de la compatibilidad de las políticas de competencia con las políticas de desarrollo productivo, de innovación tecnológica y de atracción de inversiones las variables consideradas forman parte de 5 pilares de la competitividad: Infraestructura; Entorno Macroeconómico, Eficiencia en el mercado de bienes, Desarrollo del mercado financiero y Disponibilidad de Tecnología. A continuación se resumen los resultados del análisis de las variables consideradas por pilar.

Infraestructura. Los puntajes obtenidos en términos de la calidad de las carreteras, calidad de la infraestructura ferrocarrilera, calidad de infraestructura aérea y calidad de la infraestructura portuaria, de acuerdo a la encuesta que levanta el Foro Económico Mundial, permiten señalar que Canadá ocupa la mejor posición en términos de la calidad de todos los tipos de infraestructura considerada. México es el país que tiene los puntajes más bajos (en particular en lo que se refiere a la calidad de la infraestructura ferrocarrilera y portuaria). También ocupa las posiciones más bajas en términos de la calidad de la oferta de la energía eléctrica y de las suscripciones a una línea de teléfono fija.

La menor calidad de los servicios de energía eléctrica en México, tiene que ver con el hecho de que el sector de la energía eléctrica (Comisión Federal de Electricidad) es regulado y la intervención del gobierno tiene alta incidencia. La PC no contempla medidas dirigidas a intervenir en el sector público, aun cuando los sectores protegidos no proporcionen servicios que ayuden a elevar la competitividad del país.

En lo que se refiere a las telecomunicaciones, la demanda de los servicios que requiere el sector son cada vez más demandados para realizar todo tipo de transacciones. En México, los servicios de telefonía fija están muy concentrados y controlados por una sola empresa (Telmex-Telcel). Esta situación ha propiciado que en México los consumidores paguen una de las tarifas más altas comparadas con los países vecinos. Las agencias reguladoras no han tenido la suficiente fortaleza para evitar que una sola empresa concentre tanto poder de mercado.

En cambio, las mediciones recientes de las “Suscripciones al servicio de telefonía móvil”, señalan que México se encuentra en mejor posición que Canadá en términos de esta variable, aunque ambos países están rezagados en este último rubro respecto a Estados Unidos. Estos resultados generales señalan la necesidad de permitir al sector privado invertir y participar en la administración de las redes de comunicación, complementando la inversión pública.

Entorno Macroeconómico. El control inflacionario adecuado, una política fiscal prudente acompañada de un régimen de tipo de cambio flexible y la reducción de la deuda gubernamental a niveles manejables, han contribuido a que México mantenga un entorno macroeconómico estable. Sin embargo, el nivel de la tasa de ahorro nacional es bajo y el diferencial de las tasas de interés es amplio.

El diferencial de las tasas de interés, es una variable que está muy relacionada con la Política de Competencia. El diferencial de las tasas de interés es elevado comparado con los países vecinos (Canadá y Estados Unidos), lo cual constituye una desventaja para la economía. Por tanto, la disponibilidad de recursos financieros para la inversión tiene mayor costo en México que en los países socios. Esto se traduce en una relativa escasez de capital para las pequeñas y medianas empresas, que influye en su operación ordinaria y en las inversiones que llevan a cabo. Para mejorar la posición de México en términos de este indicador, se requiere que el entorno macroeconómico estable, este acompañado de una mayor competencia en el sector financiero, que favorezca la intermediación financiera y por tanto la competitividad.

Eficiencia en el mercado de bienes. En este pilar se incluyen mediciones referidas a: políticas antimonopólicas (tales como la intensidad de la competencia local, el grado de dominancia del mercado, la efectividad de la política antimonopolio), políticas agrícolas (los costos de la política agrícola), políticas de regulación impositiva (la prevalencia de barreras comerciales, las tarifas comerciales, la carga del régimen aduanero) y ciertas características del marco regulatorio para el funcionamiento de las empresas (impacto de las reglas de IED en las empresas).

Con respecto a las variables relacionadas con las políticas antimonopolio, la efectividad de las políticas antimonopólicas depende no sólo del buen diseño de sus leyes sino de su aplicación en la práctica. Se requiere de una agencia de competencia independiente, transparente y ágil para evitar que las empresas disminuyan las prácticas monopólicas, como carteles y abusos de posición dominante. México ocupa lugares muy rezagados en términos de la intensidad de la competencia local, el grado de dominancia del mercado (dominio de la actividad corporativa por parte de un número reducido de grupos) y la efectividad de la política antimonopolio, en comparación con Canadá y Estados Unidos.

Con respecto a la carga que representan los costos de la política agrícola, Canadá es el país que obtuvo el mejor puntaje, seguido de Estados Unidos; México tiene la calificación más baja. México enfrenta grandes desventajas en términos de competitividad en el sector agrícola, por los precios más elevados de los insumos, por el elevado costo del crédito y por las limitaciones en la infraestructura que enfrentan muchos productores mexicanos. Los costos de la política agrícola afectan a los productores nacionales cuando compiten con los productores de Estados Unidos y Canadá. Además, Estados Unidos y Canadá, aplican políticas públicas internas que afectan el intercambio comercial equitativo.

Tal como menciona el Grupo de Trabajo sobre Política de Comercio de América del Norte, el TLCAN ha tenido un impacto socioeconómico muy duro en el sector agrícola. Actualmente, México enfrenta una alta pobreza rural, una creciente dependencia de la producción de alimentos y flujos emigratorios de alta intensidad provenientes de las áreas rurales.

Las “barreras comerciales” se dividen en dos grandes grupos: las arancelarias y las no arancelarias. Las barreras arancelarias se refieren a los impuestos al comercio exterior, mismas que tienden a reducirse, gracias a los esfuerzos de la OMC y de los procesos de integración que se han gestado en las diferentes regiones del mundo. Las barreras se han ido reduciendo gradualmente en México a partir del proceso de apertura comercial y de la firma de tratados comerciales. En términos de barreras comerciales México se encuentra en mejor posición que Estados Unidos, aunque por detrás de Canadá.

Los beneficios derivados de los acuerdos para suprimir las barreras arancelarias pueden verse limitados, si los países miembros continúan protegiendo sus industrias mediante ayudas estatales y subvenciones que para nada tienen en cuenta el interés comunitario de los países socios (barreras no arancelarias). Este es el caso del sector agrícola mexicano antes mencionado.

En lo que se refiere a las “Tarifas Comerciales”, las calificaciones obtenidas reflejan que en México, éstas todavía son altas comparadas con sus vecinos.

Las políticas para atraer “Inversión Extranjera Directa (IED)” se han constituido en uno de los principales mecanismos que los países han adoptado para propiciar el desarrollo económico en el mundo globalizado. A partir de la década de los noventa, México emprendió importantes reformas legales e institucionales para liberalizar sus regímenes de IED y crear las condiciones adecuadas para atraer a los inversionistas extranjeros. En 2011-2012 México ocupaba una mejor posición que Canadá y Estados Unidos. Pese a los beneficios de orden económico y social que se esperan de la IED, los mecanismos implementados para atraerla han generado preocupación en cuanto a los riesgos que una inadecuada regulación para su ingreso podría generar para el medio ambiente.

Al respecto, de acuerdo al Grupo de Trabajo sobre Política de Comercio de América del Norte, el capítulo XI del TLCAN ha generado controversias, dado que otorga a los inversionistas el derecho a demandar a los gobiernos por acciones que consideren injustas, discriminatorias o equivalentes a la “expropiación”. Esto ha derivado en una amplia gama de amenazas y demandas de parte de los inversionistas en contra de los gobiernos, debidas en muchos casos a reglamentos del medio ambiente o la salud.

Desarrollo del mercado financiero. El sistema financiero que comprende el conjunto de servicios cuya función es hacer llegar el ahorro a empresas y consumidores demandantes de crédito tiene un papel fundamental en la asignación de recursos de todas las actividades económicas. En México, la Ley Federal de competencia norma las actividades financieras. El sector financiero de México es uno de los más rentables del mundo. Sin

embargo, no es de los más eficientes. Todavía falta avanzar en la reducción de los costos de las comisiones y la diversificación de los riesgos.

La “Disponibilidad de servicios financieros” y la “Facilidad del acceso al crédito” son variables muy influenciadas por la regulación y la Política de Competencia aplicadas en los mercados financieros. México ocupa una posición bastante rezagada en comparación con Canadá y Estados Unidos, que tienen un sistema financiero más desarrollado.

México ha avanzado mucho en términos de la disponibilidad de servicios financieros. Actualmente, se ofrece una serie de productos financieros que son altamente rentables. Sin embargo, todavía falta avanzar en términos de eficiencia y en la reducción de las comisiones; existe un problema de falta de competencia en ese sector.

En la medición de la facilidad de acceso al crédito, México, obtuvo la calificación más baja, ya que de los tres países socios del TLCAN es el país donde es más difícil y más caro el acceso al crédito sin garantías. En México, el acceso al crédito es limitado para las pequeñas y medianas empresas, así como para los consumidores en general. Las tasas de interés por el uso de tarjetas de crédito son muy altas comparadas con otros países.

Disponibilidad de Tecnología. Un caso notable por su impacto en toda la economía es el de las telecomunicaciones. Se trata de un sector utilizado cada vez más en todo tipo de transacciones y que crece más que el resto de la economía, ya que el continuo cambio tecnológico lleva a la creación de nuevos servicios con gran rapidez. El “Número de usuarios de internet” y las “Suscripciones a servicios de internet de banda ancha” están relacionadas con la competencia, ya que debido al alto costo de las tarifas de acceso a servicios de internet que se ofrecen en México, la penetración del servicio es limitada, incluso en la oferta del servicio de banda ancha prepago todavía no se ha logrado el éxito esperado. México enfrenta un rezago importante en el acceso a la tecnología comparado con los países vecinos del Norte, ya que muchos mexicanos no disponen de estos servicios.

Sugerencias derivadas del estudio

La Política de Competencia puede contribuir a crear condiciones más favorables para el desarrollo económico de los países que se integren, creando un entorno favorable para que los agentes económicos se desarrollen en un marco de libre competencia con reglas claras. Asimismo, la Política de Competencia es un instrumento clave a medida que los países avanzan en la superación de las distintas etapas del proceso de integración económica.

Sin embargo, las asimetrías económicas, sociales, institucionales, tecnológicas, políticas y culturales existentes entre los países que pretenden establecer acuerdos estratégicos a partir de la firma de acuerdos comerciales, es un tema complejo cuando se pretende establecer medidas de Política de Competencia que reditúen beneficios comunes a los países interesados. Los acuerdos comerciales que están en proceso de negociación y que toman como referencia la experiencia del TLCAN, requieren ser revisados en términos de las asimetrías existentes entre los países que pretenden integrarse y del impacto que estas pueden tener en las normas establecidas para regular las acciones de las empresas en cada país.

Si bien la Política de Competencia y las bases para aplicar dichas normas conforme a los compromisos adquiridos en los acuerdos comerciales se han ido perfeccionando, es crucial también considerar la necesidad de dotar de fortaleza institucional a las agencias y tribunales encargados de la aplicación de las mismas.

Tener presentes estos aspectos, permitirá precisar los capítulos que rigen los acuerdos de libre comercio, en particular aquellos relacionados con las Políticas de Competencia, de manera que estos funcionen adecuadamente y beneficien a todos los países socios no sólo estimulando el flujo de bienes, servicios e inversiones, sino también mejorando el bienestar de los habitantes.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, Ana María (2001), "En camino a un acuerdo multilateral de Competencia", en: *OMC y ALCA: prioridades de la agenda comercial de A.L.C. Capítulos del SELA - Edición No. 63*, septiembre-diciembre 2001. Consultado octubre de 2008 en: http://sela.org/public_html/AA2K1/ESP/cap/N63/cap63-6.htm.

Aguilar, Javier, (1994), "Estudios en torno a la ley federal de competencia. Características esenciales de la Ley Federal de Competencia Económica". México, UNAM.

Anthony Ogus, Armstrong, Cowan (1994). *Regulatory Reform: Economic Analysis and British Experience*. MIT Press, USA.

Ayala, José (1999), "Instituciones y economía. Una introducción al neo institucionalismo económico". FCE, p. 143. México.

Ayala, José (1996), "Elección pública e instituciones. Una revisión de las teorías modernas del Estado". Ed. Miguel Ángel Porrúa, p. 95 - 100. México.

Ayala, José (1999), "*La economía del sector público mexicano*", FCE -.UNAM, México.

Balassa, Bela (1964), "Teoría de la Integración Económica", Biblioteca de Economía Uthea, México.

Boner, Rugman y Krueger Rugman (1991), "*The Basics of Antimonopolio Policy: A Review of Ten Nations and the European Communities*", The World Bank Technical Paper N° 160. Washington D.C.

Braeutigam, Ronald (1997), "Optimal policies for natural monopolies", en Schmalensee y Willig, *Handbook of industrial organization*, vol. II, Northholland, Amsterdam.

Baumann Renato, Bustillo Inés, Heirman Johannes, Macario Carla, Máttar Jorge, Pérez Esteban (2002). *Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes*. División de Comercio Internacional e Integración. S E R I E comercio internacional 25. Santiago de Chile.

Cabral, Luís (1997), "Economía industrial", McGraw-Hill, España.

CEPAL (1999), "El desafío de las nuevas negociaciones comerciales multilaterales para América Latina y el Caribe". Una contribución de la CEPAL a la Tercera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio. Seattle, 30 de noviembre-3 de diciembre de 1999. División de Comercio Internacional y Financiamiento para el Desarrollo. temas de coyuntura. Santiago de Chile

COPARMEX (2008), "Comercio exterior: Un documento del Consejo Nacional Agropecuario". Efectos del TLCAN sobre el campo mexicano. Consultado mayo 2009 en: http://www.coparmex.org.mx/upload/bibVirtualDocs/8_entorno_julio_08.pdf

García Alba, Pascual (2004), "Regulación y competencia" en *Competencia Económica en México*, Comisión Federal de Competencia,. Editorial Porrúa, México.

CEFP Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2009), "Evolución de las tasas de interés activas, pasivas y su entorno internacional. CEFP/020/2009 MARZO DE 2009. México. Consultado junio 2010 en: www.cefp.gob.mx

Celani, Marcelo y Leonardo Stanley (2003), "Política de Competencia en América Latina", en *Desarrollo productivo, Red de Reestructuración y Competitividad, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL*, Santiago de Chile.

Consultado octubre de 2003 en:

<http://www.cepal.org/publicaciones/DesarrolloProductivo/3/LCL1943p/LCL.1943.pdf>.

Comisión Federal de Mejora Regulatoria (2000), "Informe Final del Comisionado 2000", COFEMER, p.1. México

Curiel Leidenz, Claudia (2004), "La necesaria discusión de los regímenes de libre competencia en América Latina" en: *Boletín Latinoamericano de Competencia # 18*, Consultado septiembre 2009 en:

http://europa.eu.int/comm/competition/international/others/latin_america/boletin/boletin_18_2.pdf.

Deacon, David y Francisco Caballero (2006), "Integración económica y política de defensa de la competencia: Aspectos teóricos y prácticos", Centro de Formación para la Integración Regional 1997. Consultado septiembre 2008 en:

http://cefir.org.uy/wp-content/uploads/downloads/2012/05/DT_03.pdf.

Elizondo Mayer-Serra, Carlos (2011). "Por eso estamos como estamos, la economía política de un crecimiento mediocre", Colección Debate, México, Litográfica Ingramex, S.A. de C.V.

FENALCE (2006), "Política Agrícola, de Subsidios y de Ayudas Internas en Estados Unidos, México y Brasil", Documento de Trabajo. Consultado abril 2012 en:

<http://www.fenalce.org/archivos/subsidios.pdf>.

ALCA: Grupo de Negociación sobre Política de Competencia (2003), "Inventario de Leyes y Normas sobre Políticas de Competencia en el Hemisferio Occidental", preparado por: Comité Tripartita, Organización de los Estados Americanos, Unidad de Comercio. Consultado enero de 2003 en: <http://www.FTAA.ngcp/inf/03/Rev.2>.

ALCA: Grupo de Negociación sobre Política de Competencia. "Informe sobre Desarrollos y Aplicación de las Políticas y Leyes de Competencia", preparado por: Comité Tripartito, Organización de los Estados Americanos, Unidad de Comercio. Consultado diciembre de 2003 en: <http://www.FTAA.ngcp/>

Gallagher, Kevin, Timothy Wise y Enrique Dussel (2011), "Resumen Ejecutivo" en El futuro de la política de comercio en América del Norte. Lecciones del TLCAN, México, Ed. Miguel Ángel Porrúa.

Gerner, Oliveira (1999), "La política antimonopolista de Brasil: tendencias recientes y desafíos futuros", en. *Perspectivas Económicas*, Publicación Electrónica de USIS, Consultado enero 2005 en: <http://usinfo.state.gov/journals/ites/0299/ijes/brazil.htm>

Gil, Olga (1997), "Políticas públicas de regulación de las telecomunicaciones: las instituciones políticas, económicas y sociales, como condicionantes de la economía", Instituto Universitario Ortega y Gasset, p. 3. Madrid.

Hernández, René A. y Achatan Claudia (2002), "Políticas de competencia y de regulación en el Istmo Centroamericano", Unidad de Desarrollo Industrial. México.

Hoekman Bernard Colmes, Peter (1999), "Política de Competencia. Países en desarrollo y la OMC". Consultado enero 2011 en: http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/papers_2000/BPcomp.

Ibarra, Gabriel. Políticas de competencia en los procesos de integración en América Latina". Santafé de Bogotá, COLOMBIA. 1997. Consultado marzo 2011 en: <http://www.cefir.org.uy/docs/dt09/08ibarra.htm>

INFODEV. *Telecommunications Regulation Handbook*. Module 5: Competition Policy. Consultado marzo 2011 en: <http://www.infodev.org/projects/31>

Foro Economico Mundial (2008), "The Global Competitiveness Report 2008-2009", Suiza 2008, World Economic Forum. Consultado diciembre 2011 en: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2008-2009>

Foro Economico Mundial (2009), "The Global Competitiveness Report 2009-2010", Suiza 2009, World Economic Forum. Consultado diciembre 2011 en: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2009-2010>

Foro Economico Mundial (2010), "The Global Competitiveness Report 2010-2011", Suiza 2010, World Economic Forum. Consultado diciembre 2011 en: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2010-2011>

Foro Economico Mundial (2011), "The Global Competitiveness Report 2011-2012", Suiza 2011, World Economic Forum. Consultado diciembre 2011 en: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>,

Gallagher, Kevin (2007), "El Tlcán y el medio ambiente: lecciones de México y más allá". Consultado Octubre 2007 en: <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/PardeeSpaGallagherMedio.pdf>.

Machado, João Bosco y Cristina Salazar Pessoa (2000), "Política de competencia: Marcos teóricos, gestión en espacios económicos integrados y desafíos para el MERCOSUR". Consultado marzo 2011 en: http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones/e_intal_1yc_10_2000_bosc_omachado-salazarpessoa.pdf

Joskow, P. y Nancy Rose (1997), "The effects of economic regulation", en *Schmalensee y Willig, Handbook of industrial organization*, vol. II, pp. 1450 - 1506. North - Holland, Amsterdam.

Kroszner y P. Strahan (1998), "What drives deregulation? Economics and politics of the relaxation of bank branching restrictions", NBER, Working Paper W6637.

Kumiharu Shigehara (1997), "Regulatory reform: building a dynamic economy for the future", Conferencia dictada en la Semana de Negocios de Erasmus University of Rotterdam.

Laffont, Jean (1998), "Competition, information and development", *texto presentado en la Conferencia La Política de Competencia en Europa y el Ciudadano* Comisión Europea Consultado abril 2011 en: http://ec.europa.eu/competition/publications/blc/boletin_11_2_es.pdf

Markwald, R (1994), "As Fusões e Concentrações na Lei Antimonopolio", Mimeo.CNI, Río de Janeiro

Marshall. Keynes, J. (1971), "La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero", FCE. México.

Muñoz, Oscar (1993), "Después de privatización hacia un Estado regulador", "The Cost of Implementing Agricultural Policy", Policy Brief. Consultado en Abril 2012. Consultado junio 2011 en: <http://www.oecd.org/dataoecd/60/60/39310649.pdf>

OCDE (1994), "Improving the quality of laws and regulations: economic, legal and managerial techniques", *decimocuarta reimpression 1997. Una revisión de la teoría de la competencia se puede hacer en Arrow K. y R. Hahn, Análisis General competitivo*, Paris, OCDE.

Organización Mundial del Comercio (1997), WT/WGTCP/W/21, Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia.

Organización Mundial del Comercio (1997), WT/WGTCP/W/33, Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia..

Organización Mundial del Comercio (1998), WT/WGTCP/W/80, Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia, DOCUMENTO DE SÍNTESIS SOBRE LA RELACIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL Y LA POLÍTICA DE COMPETENCIA CON EL DESARROLLO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO.

Organización Mundial del Comercio (1998), WT/WGTCP/2, Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia: INFORME (1988) del grupo de trabajo sobre la interacción entre comercio y política de competencia al consejo general.

Organización Mundial del Comercio (1999), WT/WGTCP/W/127, Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia: principios fundamentales de la política de competencia.

Organización Mundial del Comercio (1999), WT/WGTCP/W/114, Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia Principios fundamentales de la OMC de trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia.

Organización Mundial del Comercio (1999), WT/WGTCP/3, INFORME (1999) del grupo de trabajo sobre la interacción entre comercio y política de competencia al consejo general.

Organización Mundial del Comercio (2000), WT/WGTCP/4, INFORME (2000) del grupo de trabajo sobre la interacción entre comercio y política de competencia..

Organización Mundial del Comercio (2001), WT/MIN(01)/DEC/1, CONFERENCIA MINISTERIAL Cuarto período de sesiones Doha, 9 - 14 de noviembre de 2001. DECLARACIÓN MINISTERIAL Adoptada el 14 de noviembre de 2001.

Organización Mundial del Comercio (2001). WT/WGTCP/5. Informe (2001) del grupo de trabajo sobre la interacción entre comercio y política de competencia al consejo general

Organización Mundial del Comercio (2001). WT/WGTCP/W/128/Rev.2. Comité de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia. Reseña de la legislación nacional de los miembros en materia de competencia

Organización Mundial del Comercio (2001). WT/WGTCP/5. INFORME (2001) del grupo de trabajo sobre la interacción entre comercio y política de competencia al consejo general

Organización MUNDIAL del Comercio (2002) .WT/WGTCP/W/197. Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia comunicación de la unctad. Una cooperación multilateral más estrecha en materia de política de competencia: la dimensión del desarrollo

Organización Mundial del Comercio (2002). WT/WGTCP/W/182 17. Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia. Apoyo para el fortalecimiento progresivo de las instituciones encargadas de la competencia en los países en desarrollo mediante la creación de capacidad

Organización Mundial del Comercio (2002). WT/WGTCP/W/209. Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia. Principios fundamentales, incluidas la transparencia, la no discriminación y la equidad procesal

Organización Mundial del Comercio (2003). WT/WGTCP/M/20. Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia. Informe de la reunión celebrada el 20 de noviembre de 2002

Organización Mundial del Comercio (2002). WT/WGTCP/6. Informe (2002) del grupo de trabajo sobre la interacción entre comercio y política de competencia al consejo general

Organización Mundial del Comercio (2003). WT/WGTCP/W/221. Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia. Principios fundamentales en un contexto de comercio y competencia

Organización Mundial del Comercio (2003). WT/WGTCP/7. INFORME (2003) del grupo de trabajo sobre la interacción entre comercio y política de competencia al consejo general

Organización Mundial del Comercio (2004). WT/WGTCP/W/246. Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia. CUADROS REVISADOS en los que se resumen las contribuciones al grupo de trabajo sobre los elementos comprendidos en el párrafo 25 de la declaración ministerial de Doha.

Organización Mundial del Comercio (1999). WT/WGTCP/W/114. Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia principios fundamentales de la OMC de trato nacional, trato de la nación más favorecida y transparencia.

Pérez Mota, Eduardo (2007). "Competencia económica y competitividad: Retos de la política de competencia en México. Conferencia, México.

Pérez Mota, Eduardo (2008) "Donde hay competencia, hay mayor productividad", en *Entorno*, mayo de 2009, COPARMEX. Consultado marzo 2012 en: http://www.coparmex.org.mx/upload/bibVirtualDocs/5_entorno_mayo_09.pdf

Pittman Russell (1999), "La razón de la Política de Competencia para las economías en vías de desarrollo", en: *Perspectivas económicas*, revista electrónica de USIS, vol.4, No.1, febrero de 1999. Consultado diciembre 2006 en: <http://usembassy.state.gov/bogota/wwwse915.shtml>.

Phillip Evans y Pradeep S. Mehta (1996), "Competition Policy in a Globalizing and Liberalizing World Economy", en: *Consumer Unity and Trust Society. Principles of good regulation*. Office of Regulatory Reform of Australia, Briefing Paper No. 4.

Ramírez, Fernando (2001), "La Política de Competencia y el proceso de regulación en México, 1993-1999", *Tesis de Licenciatura en Economía, Facultad de Economía*, México Universidad Nacional Autónoma de México

The World Bank (1999), "*Research Center for Regulation and Competition*", Beijing, China.

Riviere Marti, Juan Antonio (1997), "La Política de Competencia en América Latina: una nueva área de interés para la Unión Europea", en: revista *EC Competition Policy Newsletter*, vol 3, no1 primavera 1997. Consultado Octubre 2004 en: http://europa.eu.int/comm/competition/speeches/text/sp1997_014_es.html

Roger Noll (1997), "The economics and politics of regulation", en: *Schmalensee y Willig, Handbook of industrial organization*, North-Holland , Amsterdam.

Sánchez, Fernando (2008). *La Política de Competencia en el Desarrollo Económico*. Consultado marzo 2011 en: www.cfc.gob.mx

Sebastián Sáez (2008). La integración en busca de un modelo: los problemas de convergencia en América Latina y el Caribe. División de Comercio Internacional e Integración, Serie comercio internacional 88. Santiago de Chile.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Secretaría de Gobernación (2012). "VIII Aduanas y Banca de Desarrollo". Consultado febrero 2012.en: <http://fronteranorte.fox.presidencia.gob.mx/archivos/pdf/08%20ADUANAS.pdf>.

Secretaría de Integración Económica Centroamericana (2000), "Política de Competencia en Centro América", Guatemala. Consultado Febrero 2001 en: www.sieca.org.gt/publico/Doctos_y_Publicaciones/Publicaciones/PROALCA/politica_de_competencia.htm

Secretaría Permanente del SELA (1999), "Privatizaciones, desregulación y competencia: Un marco de análisis para el estudio de casos en América Latina y el Caribe". Consultado junio 2008 en: http://ec.europa.eu/competition/publications/blc/boletin_6_3_es.pdf

Silva Verónica, Álvarez Ana María (2006). Cooperación en políticas de competencia y acuerdos comerciales de América Latina y el Caribe: desarrollo y perspectivas. División de Comercio Internacional e Integración. comercio internacional 73. Santiago de Chile.

Silva Verónica (2003). La dimensión del desarrollo en la política de competencia. División de Comercio Internacional e Integración S E R I E comercio internacional 40. Santiago de Chile.

Silva Verónica, Moguillansky Graciela (2004). Creando condiciones para el desarrollo productivo: políticas de competencia. División de Comercio Internacional e Integración. comercio internacional 48. Santiago de Chile.

Silva Verónica (2005). Cooperación en política de competencia y acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe (ALC). 49 CEPAL. Santiago de Chile.

State Government of Victoria (1999), "Principles of good regulation", Office of Regulatory Reform, Australia.

Stanley Leonardo, Celani Marcelo (2003). Política de competencia en América Latina. Red de Reestructuración y Competitividad. División de Desarrollo Productivo y Empresarial desarrollo productivo 142. Santiago de Chile.

Stiglitz, Joseph (2003), "*Economía del sector público*", Antoni Bosch, Barcelona.

Tortora, Manuela (2003). "*Competencia, comercio internacional y desarrollo: del círculo virtuoso al vicioso*". Consultado en: agosto 2004.

<http://lanic.utexas.edu/~sela/AA2K/ES/artic/articulo2.htm>,

Tijerina, A. (2000), "Experiencias con la desregulación de la industria aérea: perspectivas para México", México, CADE

Transparency International "Transparencia Internacional en América Latina y el Caribe" (2000), Libro de consulta 2000, Capítulo 26, Política de Competencia y Prevención de la Corrupción. Consultado en: Octubre 2005

<http://www.transparency.org/tilac/biblioteca/consultas/dnld/capitulo26.pdf>.

UNCTAD (1996). TD/B/COM.2/3-TD/B/COM.2/EM/5. JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO, Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas, Reunión de Expertos en Derecho y Política de la Competencia, informe de la reunión de expertos en derecho y política de la competencia sobre su primer periodo de sesiones. celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 13 al 15 de noviembre de 1996. Consultado febrero 2005 en: <http://unctad.org/es/Docs/c2emd5.sp.pdf>

UNCTAD (2005) TD/RBP/CONF.6/9 TD/B/COM.2/CLP/46/Rev.1. Quinta conferencia de las Naciones Unidas. Antalya (Turquía), 14 a 18 de noviembre de 2005. Tema 6 a) del programa provisional JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas Grupo Intergubernamental de Expertos en Derecho y Política de la Competencia. 5 de septiembre de 2005. Consultado febrero 2005 en: http://unctad.org/es/Docs/tdrbpconf6d9_sp.pdf.

UNCTAD (1996). TD/B/RBP/INF.36..JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO. Grupo Intergubernamental de Expertos en Prácticas Comerciales Restrictivas. La política de la competencia y las prácticas comerciales restrictivas. Boletín Nº 20.29 de enero de 1996. Consultado marzo 2005 en: <http://unctad.org/es/Docs/tbrbpinf36.sp.pdf>

UNCTAD (2000). TD/RBP/CONF.5/4. Cuarta conferencia de las naciones unidas encargada de examinar todos los aspectos del conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas. Tema 8 a) del programa provisional. Ginebra, 25 de septiembre de 2000. Consultado marzo 2005 en: <http://unctad.org/es/Docs/tdrbpconf5d4.sp.pdf>

Valdés Iván (2005). Políticas de competencia y acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe: aprendiendo de la experiencia internacional. Comercio Internacional 51. Santiago de Chile.

Van Harten, Gus (2011), "Reformando el régimen de inversión del TLCAN" en El futuro de la política de comercio en América del Norte. Lecciones del TLCAN, México, Ed. Miguel Ángel Porrúa.

Vargas, Luis Diego (1996), "La política costarricense de competencia económica y el proceso de apertura comercial". Consultado agosto 2009 en: www.comex.go.cr/difusion/ciclo/1996/lvargas.htm

Vera, Leonardo y David Mieres (1994), "Política de Competencia: una visión panorámica". Consultado septiembre 2008 en: <http://www.procompetencia.gov.ve/politicadecompetencia.html>,

Vickers y Yarrow (1994), "Un análisis económico de la privatización", México, FCE.

Villareal, R. (1999), "Hacia una Economía Institucional de Mercado", en: *Revista El Mercado de Valores*, núm.10, p. 58. México.

Walras, León (1978), "Conferencia Nobel de Kenneth Arrow", *Los premios Nobel de economía, 1967 – 1977*, FCE. México.

ANEXOS

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Capítulo XV: Política en Materia de Competencia, Monopolios y Empresas del Estado

Artículo 1501: Legislación en materia de competencia ⁽¹⁾

1. Cada una de las Partes adoptará o mantendrá medidas que prohíban prácticas de negocios contrarias a la competencia y emprenderá las acciones que procedan al respecto, reconociendo que estas medidas coadyuvarán al cumplimiento del objeto y los propósitos de este Tratado. Con este fin, las Partes realizarán ocasionalmente consultas sobre la eficacia de las medidas adoptadas por cada Parte.
2. Cada una de las Partes reconoce la importancia de la cooperación y la coordinación entre sus autoridades para impulsar la aplicación efectiva de la legislación en materia de competencia en la zona de libre comercio. Las Partes cooperarán también en cuestiones relacionadas con el cumplimiento de la legislación en materia de competencia y consultarán sobre asuntos de interés mutuo, incluidos la asistencia legal mutua, la comunicación, la consulta e intercambio de información relativa a la aplicación de las leyes y políticas en materia de competencia en la zona de libre comercio.
3. Ninguna de las Partes podrá recurrir a los procedimientos de solución de controversias de este Tratado respecto de cualquier asunto que surja de conformidad con este artículo.

Artículo 1502: Monopolios y empresas del Estado ⁽²⁾

1. Ninguna disposición de este Tratado se interpretará para impedir a las Partes designar un monopolio.
2. Cuando una Parte pretenda designar un monopolio, y esta designación pueda afectar los intereses de personas de otra Parte, la Parte:
 - (a) Siempre que sea posible, notificará la designación a la otra Parte, previamente y por escrito;
 - (b) Al momento de la designación procurará introducir en la operación del monopolio condiciones que minimicen o eliminen cualquier anulación o menoscabo de las ventajas que deriven, en el sentido del Anexo 2004, "Anulación y menoscabo".
3. Cada una de las Partes se asegurará, mediante el control reglamentario, la supervisión administrativa o la aplicación de otras medidas, de que cualquier monopolio de propiedad privada que la Parte designe, o gubernamental, que mantenga o designe: ⁽³⁾
 - (a) Actúe de manera que no sea incompatible con las obligaciones de la Parte derivadas de este Tratado, cuando ese monopolio ejerza facultades reglamentarias, administrativas u otras funciones gubernamentales que la Parte le haya delegado con relación al bien o

servicio monopolizado, tales como la facultad para otorgar permisos de importación o exportación, aprobar operaciones comerciales o imponer cuotas, derechos u otros cargos;

(b)Excepto cuando se trate del cumplimiento de cualquiera de los términos de su designación que no sean incompatibles con los incisos (c) o (d), actúe solamente según consideraciones comerciales en la compra o venta del bien o servicio monopolizado en el mercado pertinente, incluso en lo referente a su precio, calidad, disponibilidad, capacidad de venta, transporte y otros términos y condiciones para su compra y venta;⁽⁴⁾

(c)Otorgue trato no discriminatorio a la inversión de los inversionistas, a los bienes y a los proveedores de servicios de otra Parte al comprar y vender el bien o servicio monopolizado en el mercado pertinente; y

(d)No utilice su posición monopólica para llevar a cabo prácticas contrarias a la competencia en un mercado no monopolizado en su territorio que afecten desfavorablemente la inversión de un inversionista de otra Parte, de manera directa o indirecta, inclusive a través de las operaciones con su matriz, subsidiaria u otra empresa de participación común, y asimismo a través del suministro discriminatorio del bien o servicio monopolizado, del otorgamiento de subsidios cruzados o de conducta predatoria.

4. El párrafo 3 no se aplica a la adquisición de bienes o servicios por parte de organismos gubernamentales, para fines oficiales, y sin el propósito de reventa comercial o de utilizarlos en la producción de bienes o en la prestación de servicios para su venta comercial.
5. Para los efectos de este artículo, "mantener" significa la designación antes de la entrada en vigor de este Tratado y su vigencia al 1º de enero de 1994.

Artículo 1503: Empresas del Estado

1. Nada de lo dispuesto en este Tratado se interpretara para impedir a una Parte mantener o establecer empresas del Estado.
2. Cada una de las Partes, mediante el control reglamentario, la supervisión administrativa o la aplicación de otras medidas, se asegurará de que toda empresa del Estado y cualquier otra empresa propiedad o bajo control de una Parte mediante participación accionaria, actúe de manera que no sea incompatible con las obligaciones de la Parte de conformidad con los Capítulos XI, "Inversión", y XIV, "Servicios financieros", cuando dichas empresas ejerzan facultades reglamentarias, administrativas u otras funciones gubernamentales que la Parte les haya delegado, como la facultad para expropiar, otorgar licencias, aprobar operaciones comerciales o imponer cuotas, derechos u otros cargos.
3. Cada una de las Partes se asegurará de que cualquier empresa del Estado que la misma mantenga o establezca, otorgue trato no discriminatorio a las inversiones de inversionistas de otra Parte en su territorio, en lo referente a la venta de sus bienes y servicios.

Artículo 1504: Grupo de Trabajo en Materia de Comercio y Competencia

En un plazo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, la Comisión establecerá un Grupo de Trabajo en Materia de Comercio y Competencia, integrado por representantes de cada Parte, el cual presentará informes y recomendaciones a la Comisión sobre los trabajos ulteriores que procedan, sobre las cuestiones relevantes acerca de la relación entre las leyes y políticas en materia de competencia y el comercio en la zona de libre comercio.

Artículo 1505: Definiciones

Para efectos de este capítulo:

designar significa establecer, designar, o autorizar, o ampliar el ámbito del monopolio para incluir un bien o servicio adicional, después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado;

empresa del Estado significa, salvo lo dispuesto en el Anexo 1505.1 una empresa propiedad de, o bajo control, mediante participación accionaria, de una Parte;

mercado significa el mercado geográfico y comercial para un bien o servicio;

monopolio significa una entidad, incluido un consorcio u organismo gubernamental que, en cualquier mercado pertinente en territorio de una Parte, ha sido designado proveedor o comprador único de un bien o servicio, pero no incluye a una entidad a las que se les haya otorgado un derecho de propiedad intelectual exclusivo derivado solamente de dicho otorgamiento;

monopolio gubernamental significa un monopolio propiedad o bajo control, mediante participación accionaria, del gobierno federal de una Parte o de otro monopolio de esa índole;

según consideraciones comerciales significa de conformidad con las prácticas normales de negocios que lleven a cabo las empresas privadas que conforman esa industria;

trato discriminatorio incluye:

(a) Trato más favorable a la matriz, subsidiaria u otra empresa de participación común que a una empresa no afiliada; o

(b) Trato más favorable a un tipo de empresas que a otro, en circunstancias similares; y

trato no discriminatorio significa el mejor trato, entre trato nacional y trato de nación más favorecida, como se señala en las disposiciones pertinentes de este Tratado.

Anexo 1505: Definiciones específicas de los países sobre empresas del Estado

Para efectos del Artículo 1503 (3), *empresa del Estado*:

(a) Respecto a Canadá, significa una *Crown Corporation* en el sentido que la define la *Financial Administration Act* (de Canadá) o una *Crown Corporation* en el sentido que la defina la legislación provincial, o entidad equivalente, o que se haya constituido conforme a cualquier otra legislación provincial;

(b) Respecto a México, no incluye la Compañía Nacional de Subsistencias Populares y sus filiales, o cualquier empresa sucesora o sus filiales para el propósito de venta de maíz, frijol y leche en polvo.

ANEXO 2

Pilares de la competitividad

POSICIÓN QUE OCUPAN CANADÁ, MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

PILARES DE COMPETITIVIDAD	2008-2009 ¹			2009-2010 ²			2010-2011 ³			2011-2012 ⁴		
	Canadá	México	EEUU	Canadá	México	EEUU	Canadá	México	EEUU	Canadá	México	EEUU
REQUERIMIENTOS BASICOS	8	60	22	10	59	28	11	66	32	13	67	36
Instituciones	15	97	29	17	98	34	11	106	40	11	103	39
Infraestructura	6	68	7	7	69	8	9	75	15	11	66	16
Entorno Macroeconómico	43	48	66	31	28	93	36	28	87	49	39	90
Salud y Educación Básica	6	65	34	7	65	36	6	70	45	6	69	42
FACTORES QUE MEJORAN LA EFICIENCIA	5	55	1	4	55	1	6	61	3	6	53	3
Educación Superior y Capacitación	9	74	5	9	74	7	8	79	9	12	72	13
Eficiencia en el mercado de bienes	16	73	8	16	90	12	11	96	26	12	84	24
Eficiencia en el mercado laboral	7	110	1	7	115	3	6	120	4	5	114	4
Desarrollo del mercado financiero	10	66	9	11	73	20	12	96	31	13	83	22
Disponibilidad de Tecnología	9	71	11	11	71	13	16	71	17	16	63	20
Tamaño del mercado	14	11	1	14	11	1	14	12	1	14	12	1
FACTORES DE INNOVACION	16	70	1	12	67	1	14	69	4	15	55	6
Sofistificación financiera	18	58	4	17	62	5	16	67	8	24	56	10
Innovación	13	90	1	12	78	1	11	78	1	11	63	5

1. DE 134 PAISES 2. DE 133 PAISES 3. DE 139 PAISES 4. DE 142 PAISES

Nota: Los datos están normalizados en una escala del 1 al 7 para poder efectuar comparaciones

Fuente: Elaborado con base en información del Foro Económico Mundial (The Global Competitiveness Report, varios años)

CALIFICACIÓN (SCORE) OBTENIDA POR CANADÁ, MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS (ESCALA DEL 1 AL 7)

PILARES DE COMPETITIVIDAD	2008-2009			2009-2010			2010-2011			2011-2012		
	Canadá	México	EEUU	Canadá	México	EEUU	Canadá	México	EEUU	Canadá	México	EEUU
REQUERIMIENTOS BASICOS	5.8	4.5	5.5	5.7	4.5	5.2	5.8	4.5	5.2	5.8	4.6	5.2
Instituciones	5.5	3.5	4.9	5.5	3.4	4.8	5.6	3.4	4.7	5.6	3.4	4.6
Infraestructura	6.1	3.5	6.1	5.9	3.7	5.9	5.8	3.7	5.7	5.9	4.0	5.7
Entorno Macroeconómico	5.4	5.3	5.0	5.2	5.3	4.3	5.1	5.2	4.4	5.1	5.2	4.5
Salud y Educación Básica	6.4	5.6	6.0	6.3	5.5	5.9	6.6	5.7	6.1	6.6	5.7	6.1
FACTORES QUE MEJORAN LA EFICIENCIA	5.4	4.2	5.8	5.4	4.1	5.7	5.3	4.1	5.5	5.4	4.2	5.5
Educación Superior y Capacitación	5.5	3.8	5.7	5.5	3.9	5.6	5.7	3.9	5.6	5.6	4.1	5.6
Eficiencia en el mercado de bienes	5.2	4.1	5.3	5.1	4.0	5.1	5.1	3.9	4.8	5.1	4.1	4.8
Eficiencia en el mercado laboral	5.3	4.0	5.8	5.4	3.8	5.8	5.4	3.8	5.6	5.4	3.9	5.6
Desarrollo del mercado financiero	5.6	4.3	5.6	5.2	4.1	5.0	5.2	3.8	4.7	5.2	3.9	4.9
Disponibilidad de Tecnología	5.6	3.2	5.6	5.6	3.5	5.6	5.1	3.6	5.1	5.4	3.7	5.2
Tamaño del mercado	5.4	5.5	6.9	5.5	5.6	6.9	5.5	5.5	6.9	5.4	5.6	6.9
FACTORES DE INNOVACION	5.0	3.6	5.8	5.0	3.6	5.7	5.0	3.5	5.5	5.0	3.7	5.5
Sofistificación financiera	5.1	4.2	5.8	5.1	4.1	5.7	5.0	3.9	5.4	4.9	4.1	5.4
Innovación	4.8	2.9	5.8	5.8	3.0	5.8	4.9	3.0	5.7	5.1	3.2	5.6

Fuente: Elaborado con base en información del Foro Económico Mundial (The Global Competitiveness Report, varios años)

Variables de la competitividad relacionadas con la competencia

POSICIÓN QUE OCUPAN CANADÁ, MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS												
VARIABLES DE COMPETITIVIDAD RELACIONADAS CON LA COMPETENCIA	2008-2009 ¹			2009-2010 ²			2010-2011 ³			2011-2012 ⁴		
	Canadá	México	EEUU	Canadá	México	EEUU	Canadá	México	EEUU	Canadá	México	EEUU
Pilar 1. Instituciones												
Independencia Judicial	9	86	23	11	91	26	11	92	35	8	89	36
Derroche de gasto público	32	80	67	29	69	68	32	81	68	26	75	66
Carga de la regulación gubernamental	40	121	50	42	117	53	41	116	49	48	102	58
Pilar 2. Infraestructura												
Calidad de la infraestructura en conjunto	10	76	9	13	71	14	13	79	23	15	73	24
Calidad de las carreteras	10	66	8	21	57	11	17	62	19	14	55	20
Calidad de la infraestructura ferrocarrilera	15	72	16	15	66	17	16	76	18	15	68	20
Calidad de la infraestructura portuaria	14	94	11	14	82	13	14	89	22	14	75	23
Calidad de la infraestructura aérea	17	56	12	25	56	20	23	65	32	22	65	31
Asientos disponibles en viajes aéreos	9	18	1	9	20	1	10	20	1	11	22	1
Calidad de la oferta de energía eléctrica	15	87	16	15	88	17	14	91	23	14	83	32
Líneas de teléfono fijas	3	68	10	10	65	14	12	72	16	13	72	14
Suscripciones al servicio de telefonía móvil							100	93	71	107	96	87
Pilar 3. Entorno macroeconómico												
Diferencia de la tasa de interés	46	54	17	28	66	12	20	62	26	17	46	26
Pilar 6. Eficiencia en el mercado de bienes												
Intensidad de la competencia local	23	78	4	24	94	5	20	98	16	21	84	18
Grado de dominancia del mercado	18	103	6	13	116	7	13	127	9	12	124	11
Efectividad de la política antimonopolio	16	92	8	19	89	11	14	116	17	12	120	17
Costos de la política agrícola	45	105	69	41	120	59	28	126	58	27	113	69
Prevalencia de las barreras comerciales	38	55	37	45	47	44	45	55	67	47	57	59
Tarifas comerciales	36	105	33	36	97	33	38	92	32	39	91	32
Impacto de las reglas de IED en las empresas	45	62	53	51	57	68	48	64	77	60	52	68
Carga del régimen aduanero	25	74	39	31	86	39	27	87	48	30	74	58
Pilar 8. Desarrollo del mercado financiero												
Disponibilidad de servicios financieros							2	79	15	5	69	13
Facilidad del acceso al crédito	25	95	12	25	85	33	24	96	34	22	92	24
Pilar 9. Disponibilidad de tecnología												
Numero de usuarios de internet	6	63	9	12	73	13	15	85	17	13	79	18
Suscripciones a servicios de internet de banda ancha	10	56	18	10	50	16	12	51	16	14	52	18

1. DE 134 PAISES 2. DE 133 PAISES 3. DE 139 PAISES 4. DE 142 PAISES

Fuente: Elaborado con base en información del Foro Económico Mundial (The Global Competitiveness Report, varios años)

CALIFICACIÓN (SCORE) OBTENIDA POR CANADÁ, MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS

VARIABLES DE COMPETITIVIDAD RELACIONADAS CON LA COMPETENCIA	2011-2012		
	Canadá	México	EEUU
Pilar 1. Instituciones			
Independencia Judicial	6.3	3.2	4.9
Derroche de gasto público	4.2	3	3.2
Carga de la regulación gubernamental	3.5	2.9	3.4
Pilar 2. Infraestructura			
Calidad de la infraestructura en conjunto	6	4.2	5.7
Calidad de las carreteras	5.8	4.3	5.7
Calidad de la infraestructura ferroviaria	5.3	2.6	4.8
Calidad de la infraestructura portuaria	5.8	4	5.5
Calidad de la infraestructura aérea	6	4.8	5.7
Asientos disponibles en viajes aéreos	3203	1506.5	32086
Calidad de la oferta de energía eléctrica	6.6	4.3	6
Líneas de teléfono fijas	50	17.5	48.7
Suscripciones al servicio de telefonía móvil	70.7	80.6	89.9
Pilar 3. Entorno macroeconómico			
Diferencia de la tasa de interés	2.6	4.1	2.9
Pilar 6. Eficiencia en el mercado de bienes			
	2		
Intensidad de la competencia local	5.6	4.6	5.6
Grado de dominancia del mercado	4.9	3.0	5.2
Efectividad de la política antimonopolio	5.2	3.2	5
Costos de la política agrícola	4.4	3.4	3.9
Prevalencia de las barreras comerciales	4.8	4.6	4.6
Tarifas comerciales	3.0	8.1	1.5
Impacto de las reglas de IED en las empresas	4.8	4.9	4.7
Carga del régimen aduanero	4.9	4.1	4.3
Pilar 8. Desarrollo del mercado financiero			
Disponibilidad de servicios financieros	6.3	4.6	6
Facilidad del acceso al crédito	3.7	2.4	3.7
Pilar 9. Disponibilidad de tecnología			
Numero de usuarios de internet	81.6	31	79
Suscripciones a servicios de internet de banda ancha	29.8	10	26.3

Fuente: Elaborado con base en información del Foro Económico Mundial