

EL MODELO DE COMPETENCIA ECONÓMICA PRACTICABLE EN EL TLC ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS

Por: OSCAR IBÁÑEZ PARRA¹

Resumen

Hoy día, no se habla más de libre competencia a la manera del liberalismo clásico, sino de *competencia imperfecta* o de *competencia monopolística*, en la que cada empresario posee el monopolio de sus propios productos. De manera que afrontamos un régimen mixto entre la libre competencia y el monopolio. Es prohibir y al tiempo excepcionar ciertos comportamientos; ni la libre competencia es necesariamente un bien, ni el monopolio es necesariamente un mal. Lo importante es conservar un precio para el mercado y que exista sustituibilidad de productos, ya que su relación con la elasticidad de la demanda, esto es, con la capacidad de pago que proviene de la renta, aún existiendo pocos competidores, establece el parámetro adecuada para una competencia practicable y contestable.

Abstract

Nowadays, there is no more talking about free competition in the way as classical liberalism does, but there is about imperfect competition or monopoly competition in which each company man has the monopoly of its own products. Thus we face a mixt regime between free competition and monopoly. Is to forbid at the same time to allow certain behaviors. Free competition it is not necessary something good and monopoly is not necessary something wrong. What really matters is to preserve a price for the market, and for product substitubility to exist, because it is relationship with demand elasticity, this is, with payment ability that comes form rent, even just a few competitors establishes the righth parameter for a practice and answerable competition.

Introducción

Quienes participan en el mercado competitivo no tienen por qué perseguir conscientemente el bien común ni ejercitar la caridad individual. La devoción, amistad, el espíritu de

¹ D.E.A. Universidad Alfonso X “El Sabio” de Madrid (España), Investigador Grupo de Investigación “Globalización y Derecho” de la Escuela de Derecho Universidad Sergio Arboleda. Este documento es fruto de la investigación “Derecho de la Competencia Económica en los procesos de integración norte-sur”, dentro de la Línea de Investigación: Régimen Económico.

sacrificio, se basan en otras circunstancias de la vida humana, es decir, en la relación personal y en los vínculos familiares. En el intercambio de bienes y servicios esperamos que haya honestidad y diligencia, y tal vez sobriedad, pero lo mismo que quienes participan en una competición deportiva se proponen ganar a los demás participantes y atribuyen a éstos las mismas intenciones, así también quienes participan en un mercado competitivo, desde las grandes empresas a las personas individuales, tratan de actuar de tal forma que su acción resulte lo más beneficiosa para sus intereses.²

Ciertamente, la realidad de los mercados es la competencia imperfecta, así como el modelo de la competencia perfecta presenta fallos y no siempre es deseable³. La formación de grupos monopolísticos ha representado una consecuencia pragmática en pro de los objetivos de una economía eficiente: más tecnología y mayor desarrollo económico, con base en un nivel de vida más elevado.⁴ Ello ha implicado una limitada competencia en los precios, en pro de favorecer las innovaciones tecnológicas.

Esta, como lo llamara FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA y CALVO CARAVACA⁵, revisión valorativa de los fenómenos del mercado, esto es, negar que la libre competencia deba constituir siempre la regla y el monopolio la excepción y propiciando, al mismo tiempo, un clima de rivalidad suficientemente intensa entre un número adecuado de productores, con el fin de que los consumidores lleguen a disponer de una razonable posibilidad de elección entre las diversas ofertas en concurrencia, constituye el punto de partida generalmente admitido generalmente admitido entre la teoría y la praxis económica de nuestros días.

Hoy día, no se habla más de libre competencia a la manera del liberalismo clásico, sino de *competencia imperfecta* o de *competencia monopolística*, en la que cada empresario posee el monopolio de sus propios productos. De manera que afrontamos un régimen mixto entre la libre competencia y el monopolio. Es prohibir y al tiempo excepcionar ciertos comportamientos; ni la libre competencia es necesariamente un bien, ni el monopolio es necesariamente un mal. Lo importante es conservar un precio para el mercado y que exista sustituibilidad de productos, ya que su relación con la elasticidad de la demanda, esto es, con la capacidad de pago que proviene de la renta, aún existiendo pocos competidores, establece el parámetro adecuada para una competencia practicable y contestable.

Esta visto, que en la economía de mercado libre, la gente tiende a producir aquellos bienes de los que haya más demanda por parte de los consumidores. Algunos economistas han llamado a este sistema “la soberanía del consumidor”. Con todo, esto no implica compulsión alguna. Se trata de una elección que reside única e independientemente en

² Vid. ACTON, H. B. *La moral del mercado*. Realizado por encargo del *Institute of Foreign Affaire*, Unión Editorial, Buenos Aries, 2003.

³ Vid. FRAZER, T. *Monopoly, Competition and the law: The Regulation of Business Activity in Britain, Europe and America*, Nueva York, St. Martin’s Press, 1998, pp. 6-7.

⁴ GARRIGUES, J. *La defensa de la competencia mercantil*. Sociedad de Estudios y Publicaciones, Madrid, 196, p. 30.

⁵ FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. y CALVO CARAVACA A.-L. “Derecho Mercantil Internacional”. Segunda Edición, Editorial Tecnos, Madrid 1995, pp. 262-263.

manos del productor, cuya dependencia del consumidor es puramente voluntaria, resultado de su propia elección, con el fin de aumentar todo lo posible la utilidad, y puede decidir en cualquier momento dejarla sin efecto.

Esta subversión del modelo económico liberal, en el que la dirección última del proceso económico venía confiada a la capacidad de elección del consumidor final, no sólo obedece a la paulatina reducción de la competencia, sino a una pluralidad de factores, como las nuevas estrategias de mercado, diseñadas básicamente para la diversificación de los productos. Estas sumadas a la manipulación de información y la merma en la calidad de los productos, han reducido el ámbito de elección y decisión del consumidor.

Se observa también que los resultados no siempre van asociados estrechamente a la estructura, de hecho no se ha podido encontrar ninguna “ley de hierro” que establezca una relación entre la estructura y los resultados. Sin embargo ello no significa que no existan importantes relaciones entre estructura y resultado, ni que, de modo general, el modelo competitivo no produzca mejores respuestas a las demandas de los consumidores o no genere mejores incentivos para el uso fructífero de los recursos que las situaciones de monopolio⁶.

Sin embargo, como lo señala BAUMOL⁷, ni la competencia practicable, ni la competencia potencial, sientan sus bases en las barreras de acceso al mercado. Todo lo contrario, es ineficiente que existan barreras de entrada en tanto y en cuanto, estos obstáculos de entrada o incluso, la prácticas desleales de comercio, provoquen la salida de empresas de la industria y esta implique pérdidas económicas, aunque falte la atomicidad, la o las empresas existentes en esa industria no se verán empujadas a la eficiencia.

1. Ubicación del tema

La proliferación de los procesos de integración económica, una de las caras de la globalización económica, se ha reflejado en la mayor cobertura y alcance de los acuerdos

⁶ PELLISÉ CAPELL, J. *La <<explotación abusiva>> de una posición dominante*. Estudios de Derecho Mercantil. Civitas Ediciones, Madrid, 2002, p. 45 ss.

⁷ Vid. BAUMOL, W.J. *Economic Dynamics* (with R. Turvey), 1951, 1959, 1970. Ver también: *Welfare Economics and the Theory of the State*, 1952, 1965. *Economic Processes and Policies* (with L.V. Chandler), 1954. *Business Behavior, Value and Growth*, 1959, 1966. *What Price Economic Growth?*, (with Klaus Knorr), 1961. *Economic Theory and Operations Analysis*, 1961, 1965, 1972, 1976. *The Stock Market and Economic Efficiency*, 1965. *Performing Arts: The Economic Dilemma* (with W.G. Bowen), 1966. *Precursors in Mathematical Economics: An Anthology* (with S.M. Goldfeld), 1968. *Portfolio Theory: The Selection of Asset Combinations*, 1970. *Economics of Academic Libraries* (with M. Marcus), 1973. *The Theory of Environmental Policy* (with W.E. Oates), 1975, 1988. *Selected Economic Writings of William J. Baumol*, E.E. Bailey, ed., 1976. *Economics, Environmental Policy, and the Quality of Life* (with W.E. Oates and S.A. Batey Blackman), 1979. *Economics: Principles and Policy* (with A.S. Blinder), 1979, 1982, 1985, 1987, 1991 and 1994.

comerciales.⁸ Los llamados acuerdos de tercera generación, como los tratados de libre comercio, no sólo tienden a incorporar áreas como las compras del Estado y el comercio de servicios, sino que incluyen disciplinas relacionadas con los estándares ambientales, laborales y de la propiedad intelectual, más no necesariamente de políticas comerciales y de competencia.

Desde mayo de 1994, Colombia, en compañía de Ecuador y Perú, viene adelantando las negociaciones respectivas para la firma de un tratado de libre comercio –TLC- con Estados Unidos, país que ha visto en estos tratados una opción en el proceso de creación de un gran bloque comercial, que le permita adquirir mayor fortaleza en las negociaciones ante la Organización Mundial del Comercio –OMC- frente a los mercados asiáticos y europeos, intención que se ha visto frustrada desde los obstáculos que han impedido la firma de un tratado para la creación de un Área de Libre Comercio para América –ALCA-. El presente trabajo versará sobre el TLC de Estados Unidos y Colombia.

El TLC entre Colombia y Estados Unidos, implica una desgravación arancelaria, progresiva en unos casos, e inmediata en otros. Lo que se busca es desaparecer los aranceles como barreras de acceso a los mercados nacionales, tratando de paso de prohibir las barreras cuantitativas y los contingentes de importación, excepción hecha de ciertos productos agrícolas, considerados como sensibles para las economías en juego.

El objetivo del acuerdo es crear una zona de libre comercio en la que puedan circular, sin barreras, los bienes y servicios originarios de los países que lo conforman, de aquellas descritas en el Artículo XXIV del GATT, y que corresponden a una primera fase de integración.

2. Política comercial y “nuevo proteccionismo”

Una cuestión esencial, de cara a los efectos que pueden esperarse desde un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, radica en que en los acuerdos que se puedan llegar a establecer como parte del TLC con dicha nación, los negociadores estadounidenses no están autorizados, en ninguna circunstancia, para celebrar un acuerdo que demerite la eficacia de las medidas de política comercial vigentes en Estados Unidos, tales como los mecanismos *antidumping* y las leyes de competencia desleal, dejando abierta la puerta a barreras de acceso al mercado norteamericano.

De hecho, usualmente lo que impide el acceso de los productos al mercado norteamericano no es el arancel, sino los obstáculos de otro tipo como los subsidios o ayudas estatales, las cuotas a la importación y las medidas *antidumping* que se han transformado en demandas

⁸ ARGÜELLO C., R. “Liberalización comercial, armonización de estándares y la “carrera hacia el fondo”. *Economía Colombiana*, Revista de la Contraloría General de la República, Edición 300, Bogotá Febrero de 2004 pp. 57-67.

temerarias que desestiman el acceso al mercado⁹, también conocidas como barreras no arancelarias. Estos mecanismos, que impiden el libre acceso al mercado estadounidense, hacen parte de lo que se ha denominado como “nuevo proteccionismo”.¹⁰ Se discute en todo caso, si estos mecanismos representan una barrera de acceso al mercado, o una barrera de demora de acceso al mercado.¹¹

RAY señala¹², que este proteccionismo se desarrolla desde la formulación de políticas comerciales que buscan mejorar la distribución del ingreso generado por el comercio, siendo esta una solución de segundo grado frente al libre mercado, por lo cual, aún siendo un mecanismo distorsionador en el sentido clásico del mercado, puede servir para que la economía se acerque al resultado socialmente deseado y las industrias internas se fortalezcan para ser competitivas en los mercados exteriores. Por supuesto, estas representan un paso atrás en el fortalecimiento de la globalización de los mercados y un peligro para la adquisición de los recursos provenientes del comercio internacional, en especial, para los países menos desarrollados.

3. Relación entre políticas comerciales y el modelo de competencia aplicable

Teóricamente, el comercio y las políticas de competencia comparten objetivos y valores, en el entendido que ambas contribuyen a hacer más competitivos los mercados internos y por ende a mejorar la asignación de recursos y promover la eficiencia, así como a beneficiar al consumidor. En la práctica, sin embargo, las metas y objetivos del comercio internacional y la política antimonopolista pueden diferir, o, complementarse una a otra, dependiendo de si se trata de un país importador o exportador, y del carácter que se le otorgue a las normas de competencia, en otras palabras, si son consideradas como un fin en sí mismas o un instrumento.¹³

Tradicionalmente, la política comercial se ha concentrado en las medidas aplicables en las fronteras, mientras que la política de competencia reglamentaba las condiciones de competencia y la conducta de las empresas dentro del país. Para ilustrar este aspecto, se hace referencia a las funciones que cumple la política de competencia: (i) asegurar el acceso efectivo a los mercados; y (ii) relacionada con la función de liberalización del comercio, en aras de facilitar la eliminación de medidas gubernamentales que facilitaban la

⁹ Desde 1999 hasta agosto de 2004, se iniciaron en Estados Unidos más de trescientas investigaciones *antidumping*, sumadas a las más de novecientas investigaciones iniciadas entre 1990 y 1999, lo cual permite concluir la utilización de éste mecanismo como barrera de acceso al mercado de los Estados Unidos.

¹⁰ Vid. STIGLITZ, J.E. “Los felices 90, la semilla de la destrucción”. Capítulo Noveno. Editora Aguilar, Altea, Taurus, Alfaguara S.A., Bogotá.

¹¹ POSNER, R. A. “El análisis económico del derecho”. Fondo de Cultura Económica, 1998 México, pp. 294 y ss.

¹² RAY, D. “Development Economics”. Princeton University Press, 1998. pp. 696 y ss.

¹³ Así por ejemplo, en los Estados Unidos la competencia es un fin en sí mismo considerado y el objetivo de la política es principalmente promover la eficiencia económica, al paso que en la Unión Europea, la competencia tiene un carácter eminentemente instrumental, en la medida en que ella se ve como un vehículo para lograr los objetivos de la integración. Vid. NEALE, A.D. y GOYDER, D.G. *The Antitrust Laws of the U.S.A.* University Press, Cambridge, Third Edition, p. 20-21.

existencia de empresas cuya conducta era adversa a la competencia"¹⁴.

Dentro de los objetivos generales de las políticas sobre promoción de la competencia, esta la asignación eficiente de los recursos mediante la prohibición de prácticas o transacciones que restringen la competencia y desvían los recursos provenientes de la desregulación de los mercados y la privatización, diseño económico fruto del proceso liberalizador iniciado al terminar la II Guerra Mundial, modelo económico que incidió directamente en una baja generalizada de los aranceles al comercio internacional, tradicionalmente estudiados como barreras de entrada al mercado.

Es en orden a fomentar el bienestar y el desarrollo mediante la asignación de recursos por el libre mercado, por lo que se han afincado desde el ámbito multilateral, los principios de no discriminación, transparencia, nación más favorecida y trato nacional aplicados a los competidores en un sistema de comercio liberal, pilares centrales de los códigos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio –GATT- y de su sucesora, la Organización Mundial de Comercio –OMC-.

Se parte del supuesto que los mercados se deben abrir a una competencia, sana, leal y exenta de distorsiones.

Este supuesto, parte del modelo de competencia perfecta, en donde todos los consumidores deciden libremente como satisfacer sus necesidades, en otras palabras, qué se produce. Por tanto, el mercado se encarga de transferir a los productores cuáles son esas preferencias y ello se hace por medio del precio. Así, el productor se adapta al consumidor y decide cómo y para quién producir. Con base en ello organiza el proceso productivo y asigna los recursos, con el objeto de maximizar su beneficio.

Pero esa libertad de elección de consumo se ha visto mermada por los hechos económicos y sociales. La realidad se ha encargado de demostrar que esa visión clásica del equilibrio del mercado no se da más que excepcionalmente y que el reconocimiento de la libertad de iniciativa económica no comporta, sin más, una situación objetiva de libre competencia. En consecuencia, hemos pasado de un modelo de *competencia perfecta*, anclado sobre el principio de soberanía del consumidor, a un sistema de *competencia efectiva o funcional*¹⁵, integrada por elementos competitivos y monopolísticos, que ha dado lugar a una progresiva reducción de la competencia en aras de determinados procesos de concentración económica, destinados a asegurar el progreso tecnológico y el nivel de eficiencia que deriva de la dimensión óptima de la empresa.¹⁶

¹⁴ www.wto.org Informe de diciembre de 1998 del Grupo de Trabajo de la OMC sobre la Interacción entre el Comercio y la Política de Competencia que versa sobre las diferencias entre las políticas de comercio y de competencia.

¹⁵ CLARK, J.M. "Toward a Concept of Workable Competition", *American Economic Review*. Vol. 30, 1940, pp. 241-256; id., *Competition as a Dynamic Process*, Washington, D.C., 1961;

¹⁶ FIKENTSCHER, W. "Las tres funciones del control de la economía (Derecho antimonopolio)", *Revista de Derecho Mercantil*, 1984, pp. 459 y ss.

Es así como CUADRADO ROURA¹⁷, se pregunta: ¿qué tipo de estructura de mercado tiene mayores ventajas, en términos de eficiencia, la competencia perfecta o la competencia imperfecta?. Por una parte, un mercado perfectamente competitivo produce un resultado eficiente desde el punto de vista *asignativo*, significando con ello que la economía produce la correcta combinación de bienes de acuerdo con las condiciones de la demanda. Por otra parte, la competencia hace que todas las empresas traten de alcanzar una curva de costes de producción de las empresas más eficientes desde el punto de vista *técnico*¹⁸, porque sin no entrarían en pérdidas y serían expulsadas del mercado.

FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA y CALVO CARAVACA¹⁹ al hacer una valoración de los fenómenos del mercado y el modelo de competencia aplicable, exploran el campo del modelo de competencia dinámico, el cual consiste en admitir que, de cara al fortalecimiento del mercado y su eficiencia en la asignación de recursos provenientes del comercio, el juego entre libre competencia y monopolio crea un clima de rivalidad suficientemente intenso entre un número adecuado de productores, con el fin de que los consumidores lleguen a disponer de una razonable posibilidad de elección entre las diversas ofertas en concurrencia, dando como resultado calidad en la producción e innovación tecnológica. En suma, se trata de hacer que la competencia flote entre la concentración de poder, la diferenciación de los productos por su calidad y tecnología y marketing, pero en desmedro del principio de soberanía del consumidor, que pierde terreno para dar paso a la eficiencia económica. Modelo más dinámico, pero que no consulta el coste social de atrapar el nivel de elección y decisión.

En la aplicación de la legislación de la competencia, se busca entonces asegurar que los mercados actúen sin interferencias derivadas bien de conductas abusivas de una posición dominante –que se acepta-, bien de acuerdos entre empresarios. Al mismo tiempo, un régimen de libre competencia asegura la eficiencia de las empresas, porque sólo una empresa eficiente se encuentra en condiciones de contestar a las estrategias de sus competidores.

4. Incidencia de la política comercial y las medidas de conservación de la competencia

¹⁷ CUADRADO ROURA. J.R. en: Política Económica. Objetivos e Instrumentos. Segunda Edición, McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U., 2001 Madrid.

¹⁸ Quiere decir con ello, que además de *eficiencia asignativa*, la *eficiencia técnica* da lugar a evitar el despilfarro de recursos, que podría producirse cuando la gestión no es eficaz y los costes son innecesariamente elevados. Por tanto, se produciría una pérdida de eficiencia técnica, si las empresas no producen en el mínimo de la menor curva de costes medios alcanzable con la tecnología actual.

¹⁹ FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. y CALVO CARAVACA A.-L. “Derecho Mercantil Internacional”. Segunda Edición, Editorial Tecnos, Madrid 1995, pp. 262-263.

Cuando JOAQUÍN GARRIGUES²⁰ escribía, en el año de 1964 al comentar Ley española sobre represión de las Prácticas Restrictivas de la Competencia, del 15 de julio de 1963, acerca de la incidencia que la doctrina “*antitrust*” norteamericana²¹ había tenido en Europa, hacía alusión a las dificultades que había traído consigo para los juristas de la época –aún todavía si se quiere-, la interpretación de una institución de derecho en un contexto extraño a ella, en razón de las circunstancias políticas, económicas y jurídicas desde las cuales obtuvo su génesis.

Estas dificultades, las ubicaba desde el enfrentamiento con unas normas exóticas ya difundidas en ordenamientos nacionales y supranacionales, campo de batalla interpretativa ante el cual se pregunta: ¿qué se proponen estas normas? -Defender la libre competencia. Mas ¿contra qué?- Contra las prácticas restrictivas de la competencia instrumentadas merced a la colusión y contra los abusos de las empresas con dominio de mercado. Mas ¿cómo ha nacido esa libertad que se trata de defender ahora?; ¿cómo se ha destruido en un momento histórico determinado?, ¿cómo han aparecido los remedios jurídicos dirigidos a reestablecer la libertad perdida?; ¿cómo fueron recibidos en el país de origen?; ¿qué resonancias despertaron, qué coincidencias doctrinales hallaron y cuál es la posición crítica ante la legislación llamada *antitrust*?²²

Para responder a dichos interrogantes, GARRIGUES cuestiona la actitud de los juristas de la época, pues en su opinión, se ocuparon más de la “patología” de la competencia, esto es, de la fenomenología que se expresa por medio de las restricciones o de los ataques a la libre competencia, que de precisar cuando hay competencia, es más, cuando estamos hablando de libre competencia, que en sentido jurídico, significa la “igualdad de los competidores”.

²⁰ GARRIGUES, J. La defensa de la competencia mercantil. Cuatro conferencias sobre la Ley española de 20 de julio de 1963 contra Prácticas Restrictivas de la Competencia. Sociedad de Estudios y Publicaciones. Madrid, 1964, p. 10-11.

²¹ En Estados Unidos, durante la última década del siglo XIX tuvo lugar una proliferación de malas cosechas y el hecho de que los canales de comercialización de los productos agrícolas, particularmente del grano de trigo, estuvieran concentrados en unas pocas manos, que acumulaban un considerable poder económico de compra frente a los empobrecidos campesinos, estuvieron a punto de provocar una revuelta en los Estados Unidos. Era, por así decirlo, una de las primeras ocasiones en las que se ponían de manifiesto las deficiencias de una interpretación demasiado literal del principio de *laissez faire*, y se hacía necesaria una cierta intervención del Estado. La mano mágica de la economía no parecía funcionar cuando los compradores de grano de trigo eran unos pocos y, además, se ponían de acuerdo para pagar a los agricultores unos precios que les aseguraban grandes beneficios, pero condenaban a los productores al hambre y la ruina. Ello dio lugar a la promulgación de la Sherman Act en 1890, normativa que tipificó como conductas contrarias al mercado aquéllas en las que habían incurrido los grandes almacenistas y comercializadores de productos agrícolas. Por un lado, cuando a la hora de negociar, existía tal desproporción entre el poder de compra de los almacenistas y el de los agricultores y, además, éstos únicamente podían vender sus productos a un comprador, el principio de la libre fijación del precio por la libre concurrencia de la oferta y la demanda entraba en crisis. Vid. BERENGUER FUSTER, L. en: Sistema de defensa de la competencia en Europa. Ex vicepresidente del Tribunal de Defensa de la Competencia Español. www.ice.es visitada el 1 de noviembre de 2004.

²² Ibid.

Bajo la influencia de la globalización de la economía²³ y la interdependencia de los diferentes mercados, estas preguntas aún conservan su validez, por cuanto ha llevado a que las conductas y prácticas de negocios locales tengan efecto en el mercado de otros estados, desafiando de paso a la doctrina del derecho de la competencia a comprobar sus postulados frente a un universo mercantil que por momentos se torna multilateral, y por lapsos, como en el presente, por bloques regionales o binacionales.²⁴

Usualmente las leyes de promoción de la competencia, vigentes en los diferentes estados, tienen un alcance limitado al mercado doméstico. Colombia no es ajena a esa dinámica, y de hecho sus normas sobre competencia, sólo se ocupan de combatir las prácticas que tienen efecto en el mercado nacional.²⁵

Por ende, aquellas preguntas de GARRIGUES frente al derecho de la competencia, ahora se vislumbran pero ante un escenario aún más complejo que aquel que pudo constatar, pues las pretensiones de las normas de protección de la competencia para un mercado local y su intención de maximizar los beneficios del libre comercio no resultan siendo de fácil aplicación ante mercados exteriores, como quiera que las prácticas que restringen la competencia en los mercados locales, pueden evidentemente tener su origen o producirse en territorio extranjero.²⁶

IBARRA PARDO, al abarcar el estudio de los carteles internacionales, ha planteado como el tema de la competencia en el ámbito de la globalización, las relaciones internacionales y

²³ Se trata de un término que describe la aceleración progresiva hacia un orden económico mundial de libre comercio, exento de obstáculos discriminadores. Algunas organizaciones internacionales –tales como el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por su sigla en inglés), Organización Mundial del Comercio (WTO por sus siglas en inglés), Fondo Monetario Internacional (FMI), en Banco Mundial, fueron creados con vocación de brindar apoyo institucional a ese tipo de orden económico que se remonta a dos siglos atrás.

²⁴ Un ejemplo es el TLCAN, así como los acuerdos de Canadá con Chile y luego con Costa Rica, el acuerdo de la Unión Europea con México y –más recientemente– con Chile, así como las negociaciones de este bloque con Mercosur. Estas negociaciones además, se caracterizan por buscar una ‘integración profunda’, es decir la inclusión creciente de disciplinas en áreas que antes se habrían considerado exclusivamente del ámbito interno. Hoy en día, los acuerdos contribuyen no solamente a estimular el comercio mediante la reducción de los obstáculos en la frontera –el objetivo principal de los acuerdos tradicionales–, sino también a promover avances en ámbitos de políticas más amplios que aquellos directamente vinculados al intercambio de bienes, como en materia de condiciones de acceso a los mercados de servicios, en política de competencia o en el ámbito regulatorio. De esta manera, se aumenta la disputabilidad (*contestability*) internacional de los mercados nacionales, impidiendo así que barreras internas limiten la liberalización comercial.

²⁵ Artículo 2º del Decreto 2153 de 1992. Funciones. La Superintendencia de Industria y Comercio ejercerá las siguientes funciones: “Velar por la observancia de las disposiciones sobre promoción de la competencia y prácticas comerciales restrictivas, en los mercados nacionales sin perjuicio de las competencias señaladas en las normas vigentes a otras autoridades.”

²⁶ DELBRÜCK, J. *Globalization of law, politics and markets-implications for domestic law: a European perspective*. En: Ind. J. Global Legal Studies, 1993, citado por Saúl Litvinoff en su artículo “Derecho global, derecho civil y “common law”. Foro de Derecho Mercantil, Revista Internacional No. 3 de Abril-Junio de 2004. Legis Editores S.A., Bogotá. pp. 99-108.

los mercados exteriores, plantea hoy día, además de lo enunciado por GARRIGUES, una triple problemática²⁷:

La primera se relaciona con el hecho de que la apertura de la economía no sólo significa, para la industria doméstica, la exposición a una mayor competencia, sino también a una serie de conductas foráneas que la distorsionan.

Estas herramientas han de tener como propósito garantizar que la liberalización comercial no sea aprovechada por quienes detentan una posición dominante en los mercados internacionales, para incurrir en abusos y en prácticas transfronterizas restrictivas de la competencia.

La experiencia demuestra que las prácticas que suelen presentarse, en el ámbito del intercambio comercial, no sólo son más variadas de las que usualmente ocurren en el contexto doméstico, sino que, en muchas ocasiones, cuentan además con el apoyo y soporte de los gobiernos de los países exportadores.

La segunda problemática está representada por el riesgo de que las prácticas restrictivas y disposiciones comerciales produzcan efectos, ya no en el mercado local sino en los mercados de exportación.²⁸

Estas prácticas pueden presentarse como resultado de prácticas, que buscan establecer barreras de acceso así como medidas destinadas a excluir la competencia, en los mercados de exportación. Como ejemplo de estos comportamientos pueden mencionarse los actos de boicoteo o de proteccionismo –represalia-, adoptados contra quienes se niegan a favorecer la conducta y las políticas de los carteles.

También se presentan acuerdos excluyentes de las industrias domésticas, tales como carteles de importación o intentos por monopolizar los canales de distribución.

La tercera, está relacionada con las perspectivas de ganancia que se derivan, para el consumidor, de los procesos de liberalización comercial. En este sentido, es preciso verificar que las ventajas del proceso no se vean menoscabadas o anuladas por acuerdos entre productores nacionales y extranjeros, o entre unos y otros, de manera que reproduzcan de manera automática, las barreras eliminadas por las negociaciones comerciales.

De ahí que las perspectivas determinadas por la realidad de la globalización y el Tratado de Libre Comercio, que en la actualidad está negociando Colombia con Estados Unidos, imponen la necesidad no sólo de ingresar en esquemas de cooperación, sino también definir

²⁷ IBARRA PARDO, G. El derecho de la competencia en las relaciones comerciales internacionales. Revista Jurídica: Juris Consulta No. 8 Año 2004. Cámara de Comercio de Bogotá-Colegio de Abogados Comercialistas. Bogotá, 2004. p. 171-173.

²⁸ Aquí anoto una pequeña variación, dado que el autor despliega la problemática mencionada en orden a los carteles internacionales, en tanto que mi estudio se difundirá por incidencia dejada por el proteccionismo y las prácticas desleales del comercio internacional.

una política y un marco legal que le permitan superar, en la medida de lo posible las limitaciones antes descritas.

En igual sentido, es necesario realizar un estudio sobre la incidencia que la política comercial y la política de competencia puede llegar a tener sobre la libre competencia económica en el mercado que se intenta crear entre ambas naciones. Lo imperioso del asunto, nace del concepto de libre acceso al mercado como requisito indispensable para la práctica de la competencia económica.

Así las cosas, el estudio de la problemática de la competencia en las relaciones comerciales internacionales entre Colombia y Estados Unidos, que afectará en forma desigual a los competidores nacionales y los extranjeros, se puede vislumbrar desde las medidas de comercio relacionadas con las medidas de promoción y protección de la competencia (Trade related aspects of antitrust Measures –TRAM-).

Estas, como se dijo, no dependen de la finalización de las negociaciones, pues están excluidas directamente, no sólo porque los Estados Unidos no incluye en sus negociaciones la política comercial y de competencia, sino porque ello es en sí mismo la vía de escape que autoriza el artículo XXIV del GATT, en tratándose de acuerdos de comercio de tipo bilateral. En consecuencia, visto el tratado, como un acuerdo de voluntades entre dos naciones que se asocian para establecer un espacio de interacción comercial, siendo éste el documento jurídico que les vincula de manera recíproca para el cumplimiento de prestaciones mutuas, los aspectos relativos a las políticas comerciales y de competencia, dejan un amplio margen de discrecionalidad, que, al no corresponder a principio alguno de carácter binacional, suponen un grado de inseguridad jurídica e inestabilidad en el mercado, que podrían aprovechar algunos competidores, especialmente cuando estos representen grupos de presión para cada nación.

Estos obstáculos, sumados a las barreras naturales del mercado que deben ser superadas por los competidores colombianos, como son los costes de transporte, comercialización, costes de publicidad, deslocalización del producto, gastos de intermediación, economías de escala y cultura del consumidor.

Por tanto, será la influencia de las medidas de comercio que limitan el acceso al mercado y su relación con la libre competencia, objeto de análisis, pues el espacio de interacción comercial que trata de formar el TLC se verá afectado por la inseguridad jurídica y los obstáculos de acceso al mercado norteamericano.

5. El rol de la política de competencia frente a la incidencia del proteccionismo en la posición de dominio

Si bien las barreras no arancelarias, que de manera discrecional pueden formularse desde la política comercial, estas pueden llegar a limitar los beneficios de un tratado comercial al impedir el libre acceso de los competidores colombianos en su calidad de exportadores-importadores, cuando estas toman forma de proteccionismo sobre sus competidores, en

actitud de fortalecer industrias y competidores para mercados extranjeros, es muy probable que las consecuencias redunden en formar competidores con amplio poder de mercado con influencia en el mercado colombiano.

De antemano, uno de los temores de la apertura comercial en las naciones menos favorecidas, está fijado en la competencia desigual que supone la entrada al mercado de competidores externos. Ello en virtud del atraso tecnológico y el respaldo financiero que se presentan entre unos y otros, además de la tasa de cambio que evidentemente es más favorable para países de economías desarrolladas, en este caso, el dólar frente al peso. Esto les permite, ampliamente, superar las dificultades que plantean los costes de transporte, cuotas de mercado y localización del producto en el extranjero, entre otros.

El objetivo fundamental de la política de competencia es el mantenimiento del proceso competitivo, la eliminación o prevención de restricciones, además de asegurar la libertad de elegir y la posibilidad para cada nueva empresa de poder introducirse en un mercado en el que no ha operado anteriormente, sin que el acceso se vea obstaculizado por barreras de entrada artificiales, compitiendo en igualdad de condiciones con las empresas ya instaladas.²⁹

Como se insinuó, el modelo de competencia corresponde a una visión dinámica de la económica, en donde las funciones de la competencia, están ordenadas hacia la eficiencia de la economía, esto es, a garantizar la existencia de competidores fuertes y con índices de avances tecnológicos que brinden mayor bienestar al consumidor. Este modelo parece haberse trasladado a la formulación de la política comercial proteccionista, si tomamos en consideración, que para que existan empresas de esas características, se acepta la existencia de empresas con amplio poder de dominio en el mercado, siempre y cuando ello represente al mantenimiento de la eficiencia económica.

Si, como podría constatarse, los competidores cubiertos bajo el manto del proteccionismo no operan en el mercado local sino su compromiso con la nación patrocinadora es incursionar en mercados extranjeros, estos, aún siendo pequeños en el mercado local, pueden ser competidores con poder de dominio sobre un mercado en donde la demanda sea más estrecha, o donde los competidores no tengan la capacidad de respuesta suficiente para contener la arremetida comercial de los nuevos competidores.³⁰

Así las cosas, frente al proceso de integración comercial de primera fase que negocia en Colombia con Estados Unidos, debería considerarse la modernización de las políticas sobre promoción de la competencia, así como la adaptación de las normas de competencia, en aras de garantizar, desde la primera, la supervivencia de los competidores locales que participarán en condiciones de desigualdad en los mercados colombianos, sin olvidar la contención que se requiere hacia los competidores foráneos y las prácticas comerciales de

²⁹ ESCOBAR RAMÍREZ, P.L. “*Barreras a la entrada*”. Aplicación de la política de competencia a nivel internacional y su desarrollo en el ámbito nacional. Superintendencia de Industria y Comercio, 1998, Cartagena, pp. 315-334.

³⁰ POSNER A., R. Ob.cit. p. 286 y ss.

cartelización internacional, sumado a la necesidad de cooperación internacional en esta lucha, cuando quiera que estos traten de abusar de su posición de dominio, o traten de afectar la libre competencia en asocio con competidores locales mediante acuerdos restrictivos de la competencia, respaldando estas políticas, en normas cuyo contenido conciba prácticas nacidas desde la internacionalización de la competencia, canal en donde los competidores dejan de ser exclusivamente locales, y en consecuencia, sus prácticas comerciales.

6. Política de competencia y normas antimonopolio

FERNÁNDEZ ORDOÑEZ³¹ ha señalado que, si no hay un número mínimo de jugadores no hay juego o el juego no consigue alcanzar un dinamismo suficiente: el desarrollo de la competencia requiere rivales y rivalidad en el mercado para que surjan incentivos al descenso de los precios, al aumento de la calidad, a la diversidad de productos y servicios, a la innovación, etc.

Usualmente, en la construcción de un marco jurídico adecuado para la promoción y protección del proceso de competencia económica, tanto consumidores y empresarios constituían el instrumento de legitimación ideológica del sistema de economía de mercado. Se trata de un modelo económico y social caracterizado por el mercado, éste, como institución básica organizada en torno a la igualdad formal de oferentes y demandantes.

Ese ordenamiento jurídico de las reglas y principios del mercado, desde el punto de vista económico, fuente fáctica del razonamiento del regulador del mercado, se basa en la existencia de libre competencia, anclada en el principio de soberanía de los consumidores y en la libertad de elección y decisión de estos últimos en el campo de la relaciones de producción y consumo³².

En la concepción de los economista clásicos, el mercado constituye no sólo el punto de encuentro teórico entre oferta y demanda, sino al mismo tiempo un instrumento de planificación económica descentralizada a través del cual tiene lugar en forma espontánea y merced al mecanismo de los precios la coordinación de los planes económicos individuales formulados por las empresas y las economías familiares.³³

Así concebido, este mecanismo sólo puede funcionar satisfactoriamente cuando los precios a los que vienen ofertados y demandados los bienes y servicios se mueven libremente y el acceso de las empresas al mercado permanece abierto, es decir, cuando éste último se halla

³¹ FERNÁNDEZ ORDOÑEZ, M. A. “*Ideas para una aplicación más eficiente del Derecho de la competencia en España*”. Estudio Preliminar al libro de CASES PALLARÉS, Madrid, 1995.

³² FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA y CALVO CARAVACA. Ob.cit. p. 255.

³³ Ibid.

sujeto a un régimen de libre competencia, el cual –una vez eliminados los obstáculos artificiales a su funcionamiento- está llamado a operar de forma autónoma.³⁴

Para POSNER, el mercado es un espacio de interacción comercial, en donde confluyen tanto competidores como consumidores. En virtud de la integración económica, ese espacio puede ser interior o exterior.³⁵ A su turno, GARRIGUES menciona que el derecho de la competencia, es un fenómeno jurídico, a diferencia de otras áreas –como el penal o el civil-, obtiene sus móviles de los hechos económicos³⁶. Móviles que para él, pueden ordenarse en orden a una competencia en igualdad de condiciones para todos los competidores.

La competencia es una de las formas en que puede ejercerse la iniciativa económica; la iniciativa económica consiste en la posibilidad de intervenir en cualquiera de las fases del proceso productivo. Podrá hablarse de libre iniciativa económica cuando esta actividad pueda ser ejercida libremente: creando empresas, destinando bienes a la producción, distribución o consumo, o en general cuando es posible decidir el modo de desarrollo de la actividad económica más oportuno para la obtención de sus fines.³⁷

La iniciativa económica siempre se ha realizado en el marco de una ordenación económica, que consiste en el conjunto de formas económicas existentes en cada caso, a través de las cuales se desarrolla en concreto el proceso económico. Será este orden el que determine la naturaleza, límites y características de la iniciativa económica³⁸.

Por ende, bien podría decirse que el derecho de la competencia se encarga de enmarcar el mercado, fijando las reglas de comportamiento y los derechos de todos los agentes que intervienen o que tengan interés de participar en él –incluido el Estado-, sancionando a aquellos que con su conducta, obstaculicen la entrada o salida de mejores competidores, tratando de ocupar una porción mayor del mercado de la que les correspondería en virtud de sus propias condiciones, garantizando que el mismo sea un espacio en donde la libertad de iniciativa económica se mueva libremente, y según las condiciones económicas. Sin embargo, ese espacio de interacción que se intenta despejar de todo obstáculo impuesto por los agentes del mercado, en su amplitud, acceso e igualdad, depende de la relación de la competencia con la política de comercio. En otras palabras, la política comercial puede limitar la garantía que el derecho de la competencia ofrece a la libertad de empresa y a la libertad de competencia económica.

Por su parte, la política de competencia –aunque en algunas lecturas parece no distinguirse frente al derecho de la competencia-, está más orientada a asegurar un proceso competitivo,

³⁴ Ibid. Citando a STIGLER, G.J. “*Die vollständige Konkurrenz im historischem Rückblick*”, en Kl. Herdzina (Hrsg.) *Wettbewerbstheorie*, Köln, 1975, pp. 30 ss.

³⁵ Ob.cit. p. 18.

³⁶ GARRIGUES, J. ob.cit. p. 11 ss.

³⁷ SÁNCHEZ TORRES, C. A. “PROTECCIÓN DE LA COMPETENCIA, ORDEN PÚBLICO Y ORDEN CONSTITUCIONAL ECONÓMICO”. Serie: Documentos de Investigación Jurídica No. 3, Escuela de Derecho Universidad Sergio Arboleda, Bogotá, 2005.

³⁸ EUCKEN, W. *Cuestiones fundamentales de la economía política*. 2ª ed. española. Traducción: Illig Lacoste., 1967 p. 87-88.

buscando la formulación de nuevas normas, u orientando las existentes, hacia la garantía de un mercado libre de obstáculos artificiales para los competidores. Esta, a diferencia del derecho de la competencia, tiene ciertas orientaciones y cumple funciones políticas, jurídicas, y las más importantes, económicas y sociales. Por ello, por medio de estas el Estado se permite un margen muy amplio de apreciación sobre el mercado que intenta dotar de factores competencia. Parte de esta estrategia, la cumple el Estado mediante la participación de los órganos encargados de defender la competencia, aunque a veces, debe vigilarse que estos no se conviertan en otro tipo de intervencionismo perjudicial al funcionamiento del mercado, y para evitarlo, es importante que quienes lo aplican sean muy sensibles a las virtudes de la libertad de empresa.³⁹

7. Acceso a los mercados internacionales: Liberalización e integración económica

El esquema del TLC que Estados Unidos se ha dado a la tarea de firmar con algunos países de América Latina, tienen como presupuesto la liberalización comercial, enfocada hacia procesos de desgravación progresiva o inmediata de los aranceles que limitan el acceso a los mercados. Dentro de sus propósitos comerciales, está la prohibición de barreras cuantitativas y contingentes de de importación, excepción hecha de ciertos productos agrícolas⁴⁰.

De manera que el objetivo del TLC es crear una zona de libre comercio en la que puedan circular, sin barreras, los bienes y servicios originarios de los países signantes del Tratado en cuestión.

La profundización de los procesos de integración económica, una de las caras de la globalización, se ha reflejado en una mayor cobertura y alcance de los acuerdos comerciales. Desde fines de la década de 1980, casi todos los países latinoamericanos han experimentado un proceso de profundas reformas económicas, que particularmente se han dado en el comercio internacional, la liberalización financiera y la balanza de pagos. La apertura económica ha ido acompañada de grandes entradas de capital, especialmente durante la primera mitad de los años 90⁴¹.

La teoría del comercio internacional establece una correlación positiva entre la liberalización comercial y el crecimiento económico. Los países se especializan en aquellos sectores en donde tienen una ventaja comparativa y es así como aumenta la producción

³⁹ FERRER, J. de la C. *Principios de Regulación Económica en la Unión Europea*. Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 2002, pp. 280-283.

⁴⁰ IBARRA PARDO, G. “*El TLC, aspectos jurídicos generales.*”, *Aproximación jurídica al Tratado de libre comercio*. Universidad del Rosario-Cámara de Comercio de Bogotá, 2005, pp. 36 ss.

⁴¹ VOS, R., GANUZA, E. Y MORLEY SAMUEL. “*Exportaciones crecientes, menor crecimiento económico y mayor desigualdad.*” *¿Quién se beneficia del comercio? Promoción de exportaciones y pobreza en América Latina y el Caribe en los 90.* Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), One United Nations Plaza, New York, N.Y. Alfaomega, 2004, p. 2.

total de bienes y servicios logrando una asignación de recursos más eficiente que en el caso de las economías cerradas.⁴²

Más aún, con la apertura comercial la teoría supone que las fuerzas externas generarán la transformación competitiva del país, pues las empresas no eficientes serán eliminadas por la competencia que representan las importaciones y aquellas que sobrevivan se verán obligadas a modernizarse y aumentar los niveles de eficiencia para mantener el mercado.⁴³

Evidentemente, las teorías del comercio, por disímiles que puedan parecer, siempre coinciden en el libre comercio, aunque con grados diferentes de liberalización. Esto se verifica en que, si bien muchos países reconocen el valor de los argumentos que se aducen a favor de ellas, no han estado muy dispuestos a reducir sus barreras comerciales, en especial, por el temor que representa que no exista reciprocidad de parte del resto de las naciones que participarían de los beneficios del libre comercio.⁴⁴

En general, la evidencia empírica indica que los países que comercian más crecen más rápido. Los diversos estudios econométricos que comparan apertura y crecimiento entre países, así como, apertura y crecimiento en países a través del tiempo sustentan las predicciones teóricas del libre comercio, aunque con niveles de crecimiento muy bajos como para cambiar seriamente las circunstancias de pobreza en las naciones con economías menos desarrolladas.

Este proceso liberalizador, ha tenido como fin el logro de mercados más amplios, en los cuales no existan obstáculos de entrada, ni distorsiones hacia la competencia, de manera que obligue a los competidores a abandonar onerosamente el mercado. Los procesos de privatización son parte de la desmonopolización de los mercados. Todo ello se ha traducido en políticas comerciales que desde lo multilateral han estado marcadas por la formulación de propuestas para garantizar el acceso a los mercados que se forman en virtud del comercio y la integración comercial. Desde allí se entiende cuál es el papel de la política y el derecho de la competencia, esto es, garantizar que nadie se apropie indebidamente de los mercados que se liberalizan y para los cuales se promueven mecanismos que facilitan el acceso universal a ellos.

Desde hace varias décadas, Colombia ha venido consolidando sus relaciones comerciales con diversos países, pero de manera especial, ha fortalecido sus relaciones comerciales con Estados Unidos.

Esta faceta, está marcada en sus inicios hacia el año 1992, época desde la cual Colombia ha sido beneficiario de las denominadas preferencias arancelarias del *Andean Trade Preferentes Act* –ATPA-, que fue otorgada por un período inicial de 10 años, con el fin de

⁴² VILLARRREAL, R. “Lecciones de México para América Latina diez años después del TLCAN”. *Economía Colombiana*. Revista de la Contraloría General de la República. Edición 306, Bogotá, pp. 46 ss.

⁴³ Ibid.

⁴⁴ Vid. HILL, Ch. *Negocios Internacionales. Competencia en un mercado global*, Irwin McGraw Hill, México, 2000, pp. 132-157.

favorecer las exportaciones de un conjunto importante de productos colombianos hacia el mercado del país benefactor, como consecuencia de la aplicación de políticas comerciales complementarias a la lucha contra el narcotráfico⁴⁵. Estos beneficios fueron extendidos con la aprobación del Congreso de los Estados Unidos hasta el 2006.

Ante el fracaso de las negociaciones hacia el establecimiento de un Área de Libre Comercio para América –ALCA–, desde el 2003 Colombia y Estados Unidos vienen adelantando negociaciones conducentes a la firma de un Tratado de Libre Comercio –TLC– entre ambos países, proceso de negociaciones del cual también han venido haciendo parte Ecuador y Perú, sin implicaciones solidarias entre las partes mencionadas.

El TLC que se encuentra en su fase última de negociación, induce a la creación de una zona de libre comercio, cuyos resultados deberían conducir a facilitar el acceso a los mercados de cada nación, y para ello se busca establecer un programa de desgravación arancelaria y las normas de origen, la atracción de la inversión extranjera, y la introducción de algunos argumentos de orden jurídico como lo son la seguridad jurídica, la igualdad de trato, la universalidad, la autorización automática de inversiones y un sistema de solución amistosa de controversias en materia de inversiones.

Como se mencionaba en la introducción de esta investigación, los acuerdos que se puedan llegar a establecer como parte del TLC con Estados Unidos, están restringidos a materias comerciales o de competencia, y, de hecho, los negociadores estadounidenses no están autorizados, en ninguna circunstancia, para celebrar un acuerdo que demerite la eficacia de las medidas de política comercial vigentes en Estados Unidos, tales como los mecanismos *antidumping* y las leyes de competencia desleal, dejando abierta la puerta a barreras de acceso al mercado norteamericano.

Sin embargo, de cierta manera, aquellos propósitos de establecer criterios de certeza y seguridad jurídica podrían no darse, y por el contrario, existir condiciones para la inestabilidad e inseguridad jurídica, para el caso, de los competidores colombianos en dos sentidos: para los exportadores, quienes podrían afrontar una suerte de medidas no arancelarias que aumentarían sus costes, bien por la inversión para participar en el mercado, bien por los gastos de defensa ante las acusaciones de *dumping*. En el caso de los empresarios que operan en el mercado local, por la entrada de competidores que de manera extraordinaria Estados Unidos se encarga de fomentar, dejándoles en clara ventaja, lo que en términos de competencia se denominaría posición de dominio, factor que haría presumible la cartelización internacional, o la expulsión del mercado de los operadores nacionales que no se sumen a ellos, y eso, en caso de que su composición organizacional y condiciones de producción llegasen a ser atractivas, pues de lo contrario la expulsión del mercado sería total.

⁴⁵ Vid. TANGARIFE TORRES, M. *TLC con Estados Unidos. Fundamentos jurídicos para la negociación*. Cámara de Comercio de Bogotá, 2004.

Estos mecanismos, que podrían impedir el libre acceso al mercado estadounidense, hacen parte de lo que se ha denominado como “nuevo proteccionismo”.⁴⁶

Todo lo anterior, nos llevará al estudio del acceso a los mercados, su fase de liberalización, integración internacional y la influencia de ciertas políticas comerciales con tendencia proteccionista, que se observa como necesario pormenorizar, a efectos de situar los hechos económicos de los cuáles GARRIGUES expresa como fuente primaria del derecho de la competencia, siendo estos los factores que permiten establecer si existe o no una libre competencia.

8. “Nuevo proteccionismo”: acceso a los mercados restringidos y política comercial

La economía internacional se ha caracterizado porque los países han pasado de la economía cerrada al comercio internacional, a la liberalización del comercio. En el camino, surgieron organizaciones como GATT/OMC, quienes han liderado el movimiento hacia la consolidación del comercio multilateral. Su consigna ha sido la garantía de acceso a los mercados por parte de los competidores de todos los países miembros.

No obstante, esos mismos países que han participado en la búsqueda por un comercio multilateral libre de barreras de acceso, conservan instrumentos o mecanismos que les permiten tratamientos preferenciales; así, citando los obstáculos más reconocidos: aranceles y medidas no arancelarias; movilidad de mano de obra de un país a otro; políticas industriales, tecnológicas, de competencia; regímenes cambiarios; y políticas monetarias y fiscales.

A los aspectos de dotación de factores, nivel de renta per cápita y mano de obra calificada, habrá que añadir el de las barreras que restringen el comercio, las cuales, siendo objeto de tratados bilaterales, hacen que la teoría de la integración económica haya desplazado su atención al fenómeno del regionalismo en contra del multilateralismo⁴⁷.

Como lo describe RAY⁴⁸, los economistas suelen partir del supuesto de una economía de mercado sin restricciones y analizan las medidas que los alejan del libre mercado como reacciones de ciertos tipos de fallos económicos: la información imperfecta, la imposibilidad de obligar a cumplir totalmente los contratos, las cuestiones de equidad, etc.

⁴⁶ Vid. STIGLITZ, J.E. “Los felices 90, la semilla de la destrucción”. Capítulo Noveno. Editora Aguilar, Altea, Taurus, Alfaguara S.A., Bogotá.

⁴⁷ Vid. MISTRY, P.S., *Open Regionalism: Stepping Stone or Mil Stone toward and Improved Multilateral System?*, TEU, 1995; KRUGMAN, P., “¿Is Bilateralism Bad?”, En: HELPMAN, 7. & RAZIM, A. (Eds.), *International Trade and Policy*, MIT Press, Cambridge, 1991; SAPIR, A. *Regionalism and the New Theory of International Trade: Do the Bells Toll for the GATT? A European Outlook*, *The World Economy*, 1993; DE LA TORRE, A. y KELLY, M.R. “*Regional Trade Arrangements*”, *Occasional Paper*, International Monetary Fund, Washington DC, 1993; FRANK, I. *Trade Policy and the Globalization of Production*. En: GARNAUT/R., GRILLI, E. & RIEDEL, J. (Eds.), 1995;

⁴⁸ RAY, D. ob.cit. pp. 693 y ss.

Un mayor realismo, implicaría reconocer que los mercados están lejos de ser carentes de distorsiones y que la introducción de una política de competencia orientada a la corrección de éstas, tiene validez desde el punto de vista de la eficiencia. Aún más, la intervención económica se hace también por razones diferentes a la corrección de distorsiones⁴⁹.

La redistribución del ingreso, la seguridad social, el orgullo nacional y el beneficio de intereses especiales, son motivaciones reales para la intervención. Comportamiento estatal que se ya no se da por los causes de la arancelización del acceso a los mercados, sino mediante otro tipo de instrumentos que han escapado a la doctrina de la liberalización del comercio multilateral, como es el caso de las normas *antidumping*, subsidios para la investigación y el desarrollo, prácticas administrativas y la exigencia de normas de origen de difícil cumplimiento para competidores de industrias más modestas y de tamaño menor, implicando costes exagerados que desaniman su inserción en aquellos mercados que virtualmente estarían libres de los obstáculos arancelarios.

En consecuencia, mientras una mayor parte de las fuentes de ventaja comparativa generan diferencias “naturales” entre las economías, la distribución real de la ventaja comparativa puede ser “creada” a través de los efectos de la política económica.⁵⁰

Esto exige replantear la visión del mercado libre y todos aquellos fenómenos que nos alejan de él, para pensar en la realidad de la economía, que nos lleva a situarnos en mercados restringidos como punto de partida, y el libre comercio como punto de llegada, todo lo cual induce el estudio de la política comercial proteccionista, pues ella se ubica dentro de las políticas macroeconómicas, siendo un conjunto de actuaciones instrumentales al servicio de la política económica que se dirige a conseguir tres objetivos: (i) asegurar la existencia y el funcionamiento de los mercados cuando son capaces de producir resultado óptimos; (ii) corregir las ineficiencias en el funcionamiento de los mercados señaladas por la teoría económica; y (iii) asegurar una distribución personal o familiar más equitativa de la riqueza.

9. Competencia practicable en la economía de mercado

La perspectiva económica abarca las distintas formas de mercado como realidad material donde la ausencia de restricciones a la competencia, permite al sujeto que la solución deseada no sea interferida⁵¹.

El orden económico, puede entregar a un solo ente central toda la posibilidad de iniciativa económica o puede otorgarle a todos y cada uno de los innumerables miembros de la sociedad. Puede el orden económico conformar una economía de tal manera que la

⁴⁹ ARGÜELLO. C. ob.cit. pp. 58-59.

⁵⁰ Vid. HANSON, G. *Social Clauses and International Trade: An Economic Analysis of Labor Standards in Trade Policy*, St. Martin's Press, New York, 1983.

⁵¹ GARCIA ECHEVARRIA, S. *Orden económico en una sociedad pluralista*. Madrid 1983, p. 37.

actividad se realice en unidades económicas sometidas a la dirección central, o puede el orden económico permitir que esta organización se elabore por decisiones libres de las unidades económicas; en definitiva, será siempre un orden económico el que conforme la forma de actuación de la iniciativa económica.⁵²

Así, para los economistas existen dos modelos de competencia económica: la competencia perfecta o pura, y la competencia imperfecta. La primera, se encuentra caracterizada como aquella forma de mercado en el que participan un gran número de operadores económicos, cada uno de los cuales es incapaz por sí solo de influir mediante su conducta y a través de su propia política empresarial en el proceso de formación de los precios⁵³. En este modelo, el precio para el empresario es siempre un dato objetivo y externo, que le es suministrado por el proceso económico general; lejos de configurar el nivel de precios y calidades, el empresario tiene que adaptar su comportamiento económico a pautas que le vienen impuestas por el propio mercado, como instancia externa a su esfera de actuación.⁵⁴

Para FONT GALÁN⁵⁵, el esquema teórico de la competencia perfecta o pura, se configuraría por la confluencia simultánea de las siguientes condiciones:

Libertad de acceso al mercado: Toda persona que quiera emprender una actividad económica es libre de hacerlo, y los empresarios ya presentes en el sector no pueden impedirlo.

Atomismo del mercado: Tanto del lado de la oferta como de la demanda, existe en el mercado un número considerable de unidades económicas independientes entre sí.

Homogeneidad de los productos o servicios: Todos los empresarios de un mismo sector ofrecen al mercado bienes o servicios que los consumidores o usuarios juzgan homogéneos o idénticos.

Ausencia de un poder de control sobre los precios: Siendo idénticos los productos o servicios en el mercado, ningún empresario se encuentra en la posibilidad de elevar el precio por encima del común que rija en el mercado, el cual se forma siempre según el libre juego de la oferta y la demanda, y, siendo tan numerosos los empresarios ninguno de ellos puede deprimir el precio del mercado aunque doble o triplique la producción.

Transparencia del mercado: Todos los vendedores y compradores actuales o potenciales del mercado están perfectamente informados acerca de los precios y características de los bienes y de las oportunidades existentes de vender y comprar.

⁵² SÁNCHEZ TORRES, C.A. ob.cit.

⁵³ BARRE, R. *Economía Política*, 7a ed. t. I, Barcelona, 1973, pp. 416-425.

⁵⁴ FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA y CALVO CARAVACA. Ob.cit. p. 256.

⁵⁵ FONT GALÁN, J. I. *Constitución Económica y derecho de la competencia*. Tecnos, Madrid, 1987.

Movilidad de los factores de producción: Estos son totalmente transferibles y pueden ser empleados en cualquier ramo industrial.

Finalidad del máximo beneficio y utilidad: Bajo las condiciones de una competencia perfecta los empresarios buscan la finalidad de conseguir el máximo beneficio posible, y los consumidores o usuarios la máxima utilidad.

Sin embargo, aunque pueden existir mercados que se aproximen al modelo de competencia perfecta, la realidad de los mercados es la competencia imperfecta.⁵⁶ Bajo ésta categoría se agrupan todos los modelos alejados de los elementos caracterizadores de la competencia perfecta o pura, en especial, la situación de monopolio puro.

En todos los casos en que los oferentes pueden incidir conscientemente sobre el precio mediante la alteración de la producción u otros mecanismos, nos encontramos ante una situación de competencia imperfecta.

Dentro del mercado libre, no hay modo de distinguir un precio “de monopolio” del “competitivo” o “subcompetitivo”, ni de identificar ninguna variación como constitutiva de cambios de una a otra de tales categorías de precios. No puede encontrarse criterio alguno que sirva para hacer esas distinciones. El concepto del precio de monopolio, distinguiéndolo del precio competitivo, es en consecuencia insostenible. Sólo podemos hablar del precio de mercado libre.

Es así que, para ROTHBRAD⁵⁷, parece obvia la imposibilidad de que toda industria se vea frente a tal demanda consumidora inelástica -que los consumidores deberán gastar una mayor suma total de dinero en adquirir el artículo-, cuando el precio sea más elevado, y el caso es que los consumidores disponen de cierta existencia total de dinero y de ingresos monetarios, como también de una renta determinada, en un momento preciso, que pueden destinar a gastos de consumo. Si gastan más en un artículo, tienen menos para gastar en otros. En consecuencia, no pueden gastar más en la adquisición de todos y cada uno de los artículos, y no todos los precios pueden ser de monopolio.

Con base en ello, ROTHBRAD afirma que, no sólo de que no hay nada de “malo” en el precio de monopolio, sino también a la de que el concepto entero carece de significado. Mucho “monopolio” existe, en el sentido del dueño único, de un único artículo o servicio (primera definición), pero hemos visto que se trata de una expresión inadecuada y, además, que carece de importancia cataláctica. Tendría importancia un monopolio, sólo en el caso de que condujera al precio de monopolio, y hemos visto que en el mercado no existen ni el precio de monopolio, ni el competitivo. Lo único que existe es el “precio de mercado”.

⁵⁶ ROBINSON, J. *The Economics of Imperfect Competition*, London, 1934.

⁵⁷ ROTHBARD, M. N. *Man, economy, and state a treatise on economic principles, with power and market government and the economy*. <http://www.mises.org/rothbard/mes.asp>. Página visitada el 1 de Julio de 2005.

Vemos entonces que, en esencia, la competencia es entendida desde el punto de vista estructural, como ausencia de poder de mercado; desde el punto de vista del comportamiento, como rivalidad; y desde el resultado, como un proceso continuo de selección de los mejores. No obstante, la realidad de los mercados es distinta, e incluso, hoy día, pareciera que el modelo deseable de competencia cumpliera cierto papel interventor por parte de los modelos económicos ordenados hacia el desarrollo, cuya base se afirma sobre la eficiencia económica.

En esa medida, una vez se reconoce que la realidad de los mercados es la competencia imperfecta y que la competencia perfecta es sólo un modelo abstracto e ideal no siempre deseable; surge la cuestión de decidir en qué medida el ideal competitivo sigue siendo válido como prescripción para la política económica. En otras palabras, cuánta competencia y de que tipo resulta deseable.⁵⁸

En efecto, el desarrollo del sistema económico ha apuntado en dirección contraria a la competencia perfecta; toda vez que la proclamación del derecho individual a la libre iniciativa económica, no sólo ha asegurado un disfrute igual de la misma por la pluralidad de empresarios que concurren en el mercado, sino que ha permitido a estos últimos, unas veces, renunciar a esa libertad a través de límites convencionales a la competencia y, otras, excluir del mercado a los restantes competidores mediante la adquisición de una posición de dominio, que les permite influir decisivamente sobre los precios o las condiciones de aquél.⁵⁹

El tránsito de un modelo de *competencia perfecta*, anclado sobre el principio de soberanía del consumidor, a un sistema de *competencia efectiva*, integrada por elementos competitivos y monopolísticos, ha dado lugar a una progresiva reducción de la competencia en aras de determinados procesos de concentración económica, destinados a asegurar el progreso tecnológico y el nivel de eficiencia que deriva de la dimensión óptima de la empresa.⁶⁰

10. La incidencia del modelo de competencia hacia la eficiencia del mercado en la generación de posiciones de dominio y las prácticas comerciales abusivas

Como lo expone el Profesor GARCÍA COSO⁶¹, la determinación de los factores que pueden influir en la situación estructural del mercado es esencial para garantizar la viabilidad competitiva del mercado. Para el caso en estudio, hemos visto como el acceso a los mercados en la actualidad se limita visiblemente mediante el despliegue de una serie de

⁵⁸ PELLISÉ CAPELL, J. *La explotación abusiva de una posición dominante*. Ed. Civitas, Estudios de Derecho Mercantil, Madrid, 2002, pp. 40-45.

⁵⁹ GONDRA ROMERO, J.M. *Derecho Mercantil. I. Introducción*, Madrid, 1992, pp. 89 ss.

⁶⁰ FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. y CALVO CARAVACA, A.-L. ob.cit. p. 262.

⁶¹ GARCÍA COSO, E. *La regulación comunitaria de la concentración industrial Europea*. Ed. Tecnos, Madrid, 2000, pp. 60-84.

herramientas que desde la formulación de políticas comerciales proteccionistas, hacen que para el caso del TLC entre Colombia y Estados Unidos, los mercados en juego, entendidos como aquellos espacios de interacción comercial que suscita el espontáneo encuentro entre oferta y demanda, puedan ofrecer condiciones ideales para la manipulación de precios por parte de aquellas empresas cuyo poder de mercado les permita operar bajo condiciones de posición de dominio sobre aquel, poniendo en riesgo la libre competencia, y por ende, erosionando ese ámbito de libre participación mercantil, que afecta, inercialmente, a los competidores colombianos debido a su menor respaldo financiero o resistencia al cambio de condiciones tecnológicas que impone un grado mayor de apertura comercial.

En el camino hacia la integración comercial internacional, los ajustes estructurales a la economía colombiana han estado marcados por las decisiones que organismos multilaterales han recomendado como necesarias para la inserción del país en el circuito comercial internacional. Estas medidas, que se han referido de manera general al tamaño del Estado, la liberalización del acceso al mercado y la garantía de la propiedad privada, guardan, como lo hemos ido explicando en los capítulos anteriores, una estrecha relación con la competencia económica, pues en su conjunto tratan de viabilizar el funcionamiento del libre mercado en orden a garantizar la libre competencia de los agentes que intervienen en él, bien sea como productores en una cadena industrial, como productores finales, o como consumidores. Estos ajustes, en su conjunto, están destinados a alcanzar una mejor distribución de los recursos, así como una mejor posición en los mercados de exportación como medio para alcanzar un desarrollo económico y el progreso tecnológico.

En ese trasegar hacia la integración, cuya intención manifiesta por parte de Colombia no es diferente a la de cualquier país, esto es, obtener un mejor posicionamiento de sus competidores en los mercados extranjeros, así como procurar que en sus mercados internos no se produzcan desequilibrios en la competencia con competidores foráneos, pone en evidencia de nuevo la competencia efectiva o practicable, pues en definitiva se trata de aprovechar las ventajas comparativas en los mercados extranjeros y fortalecer, mediante una competencia equilibrada y contestable, la inversión privada como forma de asegurar la modernización tecnológica de aquellas industrias eficientes para la economía nacional, o, la subsistencia de un número adecuado de competidores. Es también latente la pérdida de valor del principio de soberanía del consumidor.

Los estudios relacionados con el comercio internacional y la integración de mercados⁶², hacen mención de los comportamientos privados que se han ido identificando por la doctrina de la competencia, cuyo efecto era análogo al que tenían las barreras gubernamentales ante el comercio internacional, pues afectaban la posibilidad que tenían los empresarios de diferentes países de acceder a los mercados de exportación. Cabría añadir, que no sólo el acceso sino también la posibilidad de competir de quienes ya habían puesto sus bienes dentro de ese espacio comercial, como sería el caso de los competidores colombianos en el mercado local, quienes, como se explico al abordar el tema del proteccionismo, están en desigualdad frente a competidores estadounidenses que por los

⁶² Ibid.

subsidios a la exportación, o por la tecnología incorporada en sus bienes, estarían en una muy probable posición de dominio.

Aquí surgen dos cuestiones: si bien la literatura especializada en política y normas de la competencia se ha encargado de ordenar metodológicamente la fenomenología de las medidas *antidumping* y ayudas estatales, como barreras no arancelarias de mayor impacto en el acceso a los mercados, y con ello, ha dado piso a la doctrina que versa sobre la posición de dominio de ciertas empresas en un mercado, es latente la necesidad de desarrollar la figura de la posición de inferioridad de competidores con menor poder económico en los mercados que se amplían. Esta misma situación, converge en el estudio de la afectación de la competencia en mercados pequeños y con baja elasticidad en la demanda, cuando de lo que se trata es de evaluar el impacto de la entrada de competidores con mayor poder económico que aquellos que habitualmente existían en estos mercados. Este poder económico, bien puede tener origen en la propia capacidad de la empresa en cuestión, o de la posición de dominio que le puede provenir de la ayuda estatal para la exportación, facilitando las prácticas anticompetitivas en abuso de esa posición de privilegio.

Es aquí donde surge la necesidad de abarcar aquellas problemáticas que citando a IBARRA habíamos mencionado en la parte introductoria de esta monografía.

Al citarle, se destacan tres problemáticas:

La primera se relaciona con el hecho de que la apertura de la economía no sólo significa, para la industria doméstica, la exposición a una mayor competencia, sino también a una serie de conductas foráneas que la distorsionan.

Estas herramientas han de tener como propósito garantizar que la liberalización comercial no sea aprovechada por quienes detentan una posición dominante en los mercados internacionales, para incurrir en abusos y en prácticas transfronterizas restrictivas de la competencia.

La experiencia demuestra que las prácticas que suelen presentarse, en el ámbito del intercambio comercial, no sólo son más variadas de las que usualmente ocurren en el contexto doméstico, sino que, en muchas ocasiones, cuentan además con el apoyo y soporte de los gobiernos de los países exportadores.

La segunda problemática está representada por el riesgo de que las prácticas restrictivas y disposiciones comerciales produzcan efectos, ya no en el mercado local sino en los mercados de exportación.

Estas prácticas pueden presentarse como resultado de prácticas, que buscan establecer barreras de acceso así como medidas destinadas a excluir la competencia, en los mercados de exportación. Como ejemplo de estos comportamientos pueden mencionarse los actos de boicoteo o de proteccionismo –represalia-, adoptados contra quienes se niegan a favorecer la conducta y las políticas de los carteles.

También se presentan acuerdos excluyentes de las industrias domésticas, tales como carteles de importación o intentos por monopolizar los canales de distribución.

La tercera, está relacionada con las perspectivas de ganancia que se derivan, para el consumidor, de los procesos de liberalización comercial.

En este sentido, es preciso verificar que las ventajas del proceso no se vean menoscabadas o anuladas por acuerdos entre productores nacionales y extranjeros, o entre unos y otros, de manera que reproduzcan de manera automática, las barreras eliminadas por las negociaciones comerciales.

Así las cosas, en los procesos de integración comercial que no incluyen acuerdos sobre políticas comerciales o de competencia, así como tampoco compromisos políticos, el derecho de la competencia afronta dos escenarios para los cuales no está originalmente diseñado debido al espacio territorial para el cual fueron creadas: el primero, la entrada de nuevos competidores, quienes son afectados por las medidas *antidumping* y las subvenciones estatales; y el segundo, la cartelización internacional. Estas, que se han denominado comúnmente como prácticas desleales del comercio internacional, se agudizan con el proteccionismo comercial, abriendo aún más la brecha cuando se trata de industrias con desarrollos tecnológicos y respaldo económico inequivalente, que además operan en mercados de tamaños diferentes. Ello hace que los competidores de las naciones que pactan un acuerdo comercial para facilitar el comercio, obtengan posiciones de privilegio para captar una mayor porción del mercado al cual desean ingresar, o simplemente para repeler la entrada de un competidor foráneo.

En suma, en presencia de un típico acuerdo norte-sur, se trata de la lucha que debe afrontar el derecho de la competencia en escenarios en donde lo que menos existe es la libre competencia. Es entonces el proteccionismo comercial, factor determinante que vulnera la libre competencia económica, el que facilita la adopción de posiciones de dominio y limita el acceso a los mercados que el Tratado intenta abrir, dejando a su paso la posible monopolización de los mercados, tanto el nacional como el extranjero, haciendo de la competencia un terreno agreste y hostil para los competidores que por su escaso poder de mercado no tienen la capacidad de superar las barreras de acceso impuestas por el proteccionismo comercial o, aún peor, ni siquiera sostener su participación en el mercado local.

En consecuencia, el estudio del derecho de la competencia en un tratado de integración netamente comercial, como es el caso de Colombia y Estados Unidos, implica dos cuestiones: una, referida al derecho de la competencia de los competidores colombianos interesados en ingresar al mercado norteamericano (o sostenerse como es el caso de los competidores que han aprovechado el –ATPDEA–), quienes son los que sufren el rigor del proteccionismo comercial Norteamericano, y quienes, además, están claramente sometidos a su sistema de defensa de la competencia, esto es, de un lado las barreras de acceso, y de otro, las medidas *antidumping*. Y dos, los competidores colombianos cuya participación comercial se da en los mercados nacionales, que debido a su estrechez, se recienten mucho

más a la entrada de competidores extranjeros cuyo poder económico, aún escaso entre los competidores del país de origen, facilitará la adopción de posiciones de dominio en el mercado colombiano, lo cual puede darse, bien con presencia directa en el mercado tratando de expulsar a los demás competidores, o bien subutilizando a los competidores locales, quienes, ante el peligro de desaparecer completamente, probablemente busquen alianzas estratégicas que terminarán en acuerdos horizontales o verticales, facilitando la cartelización internacional. Todo ello sin menospreciar la influencia de las empresas multinacionales en la cartelización de ambos mercados.

Es aquí donde cabe recordar algunos de los interrogantes que ya desde 1964 GARRIGUES planteaba -citados en la introducción de este trabajo- cuando al analizar la ley de competencia española de aquella época decía: “¿qué se proponen estas normas? Defender la libre competencia. Mas ¿contra qué? Contra las prácticas restrictivas de la competencia instrumentadas merced a la colusión y contra los abusos de las empresas con dominio de mercado.” Estas por supuesto, nos ponen en el camino de nuevo, de tratar de reflexionar sobre aquella influencia que las posiciones de dominio puedan llegar a tener en el marco que la política de competencia pueda llegar a tener en el TLC objeto de estudio, pues ha quedado ya expresado, la influencia del proteccionismo comercial sobre el acceso a los mercados y la afectación de la libre competencia, basados en la realidad de un mercado restringido y no libre, y por tanto, dimensionando la política de competencia hacia una clara tensión entre la eficiencia económica y la generación de escenarios ideales para la adopción de conductas monopólicas o abusos de posición dominante, con énfasis en el mercado colombiano debido a su estreches y competidores “débiles”, comparativamente hablando.

Para los efectos deseados en ésta parte, hemos partido de las nociones de política de competencia y normas *antitrust*, categorización que nos ha permitido realizar unas breves reflexiones sobre su función en la corrección de las fallas en el proceso competitivo según el mercado que se trate, para lo cual hemos expuesto un breve análisis del modelo de competencia que se admite practicable para la integración económica, todo lo cual nos deja en posición de emprender un análisis acerca de la incidencia que la búsqueda de la eficiencia económica por medio de la competencia practicable tiene sobre la conformación de posiciones de dominio, y desde ellas, la afectación de la libre competencia mediante prácticas colusorias anticompetitivas, que por supuesto, son los desordenes que el derecho de la competencia trata de reducir al máximo, y así, garantizar un proceso eficiente de asignación y distribución de recursos económicos por el libre mercado.

BIBLIOGRAFÍA

ACTON, H. B. *La moral del mercado*. Realizado por encargo del *Institute of Foreign Affaire*, Unión Editorial, Buenos Aires, 2003.

ALMONACID SIERRA, J.J. y GARCÍA LOZADA, N.G. *Derecho de la competencia. Abuso de la posición dominante, competencia desleal, uso indebido de información privilegiada*. Legis Editores S.A., 1ª Edición, Bogotá 1998, pp. 22-23

ALPA, Guido. *Tutela del consumatore e controllisull'impresa*. Bolonia 1977.

ANTITRUST LAW & ECONOMICS REVIEW. 2005, Glossary of antitrust terms, Vol. 26, No. 4,

ANZOLA GIL, M., CABALLERO SIERRA, G., CORRAL STRASSMAN, L. C., *De la OMC al ALCA: Bases para la negociación*. Confecamaras, Bogotá, 2002. Ellos anotan como, en el tema de acceso a mercados, tanto en el ámbito multilateral como en el de los ARCs, deja de lado ciertos aspectos fácticos que también actúan como obstáculos al comercio, como es el caso por ejemplo de las deficiencias en la capacidad productiva del país exportador, y que pueden llegar a constituir, una restricción más determinante que las condiciones de acceso efectivas en los mercados de destino, como quiera que impide el aprovechamiento pleno de las ventajas concedidas por un mercado abierto. Un ejemplo de esto, es el bajo desempeño que ha tenido Colombia en el marco del ATPA.

ARGÜELLO C., R. “*Liberalización comercial, armonización de estándares y la “carrera hacia el fondo”*”. *Economía Colombiana*, Revista de la Contraloría General de la República, Edición 300, Bogotá, Enero-Febrero de 2004, pp. 57 ss.

BARRE, R. *Economía Política*, 7a ed. t. I, Barcelona, 1973, pp. 416-425.

BAUMOL, W.L. *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich, 1982.

BERENGUER FUSTER, L. en: Sistema de defensa de la competencia en Europa. Ex vicepresidente del Tribunal de Defensa de la Competencia Español. www.ice.es visitada el 1 de noviembre de 2004.

BHAGWATI, J. “*Regionalism and multilateralism*”, *The World Economy*, 1992, pp. 535-555.

BORK, R.H. *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*, The Free Press, New York, 1978, pp. 163 ss.

Canadá, WT/REG/M/15, párrafo 26.

CARABIBER, Ch. *Trust, cartels et ententes (Législation et jurisprudence des principaux pacts industriels et de la CEE)*, París, 1967; OCDE, *Comparative Summary of Legislations on Restrictive Business Practices*, París, 1978 ; SHEPHERD, W.G. *Public Policies Toward Business*, 7a ed., Homewood, III, 1985, pp. 7 ss. Citados por : FERNÁNDEZ DE LA

GÁNDARA, L. y CALVO CARAVACA, A.L. al estudiar las orientaciones desde el derecho comparado. ob.cit. pp- 267-268.

CHAMBERLAIN, E.H. Teoría de la competencia monopólica. México 1956. p. 60 Traduc. Cristóbal Lara.

CHANDLER A.D. *Scale and Scope*. New York: Free Press, 1990.

CLARK, J.M. “Toward a Concept of Workable Competition”, *American Economic Review*. Vol. 30, 1940, pp. 241-256; id., *Competition as a Dinamyc Process*, Washington, D.C., 1961;

CLARK, J.M. “Toward a Concept of Workable Competition”, *American Economic Review*, vol. 30, 1940, pp. 241-256.

CUADRADO ROURA, J. R. *Política Económica. Objetivos e instrumentos*, 2ª Ed., MacGraw-Hill, Madrid, 2001, pp. 407-431.

CUADRADO ROURA. J.R. en: *Política Económica. Objetivos e Instrumentos*. Segunda Edición, McGraw- Hill/Interamericana de España, S.A.U., 2001 Madrid.

CUYVERS, L./ DE LOMBAERDE, P. & VAN DEN BULCKE, D. (1994), The Effect of the European Unión Single Market on ASEAN: Trade and Investment Issues, *CIMDA Discussion Paper*, Centre for Intemational Management and Development Antwerp, University of Antwerp, (1994/E/15).

DELBRÜCK, J. *Globalization of law, politics and markets-implications for domestic law: a European perspective*. En: Ind. J. Global Legal Studies, 1993, citado por Saúl Litvinoff en su artículo “Derecho global, derecho civil y “common law”. Foro de Derecho Mercantil, Revista Internacional No. 3 de Abril-Junio de 2004. Legis Editores S.A., Bogotá. pp. 99-108.

DICK, A.R. “*testing strategic trade policy theory: a case of export cartels*”, mimeo., UCLA, 1990, tabla 2.

DICKEN, P. “*Global-local tensions: firms and states in the global space. Economy*” *Economic Geography*, p. 70.

DRUKER, P. “*Cambios de puesto*”, *Revista el Malpensante*, Lecturas paradójicas, No. 62. mayo-junio de 2005.

Economía Social de Mercado. N° 53-4. Instituto de dirección y organización de empresas. Universidad de Alcalá de Henares. Dirigida y coordinada por Santiago García Echevarría. Madrid 1980. p. 42.

EHRlich, W., *Competition Policy Convergence: The Case of Export Cartels*, Department of Foreign Affairs and International Trade, Canada en http://www.dfait-maeci.gc.ca/english/dfait/policy_papers/1994.html

ESCOBAR RAMÍREZ, P.L. “*Barreras a la entrada*”. Aplicación de la política de competencia a nivel internacional y su desarrollo en el ámbito nacional. Superintendencia de Industria y Comercio, 1998, Cartagena, pp. 315-334.

EUCKEN, W. *Cuestiones fundamentales de la economía política*. 2ª ed. española. Traducción: Illig Lacoste., 1967 p. 87-88.

EUKEN, W. *Fundamentos de política económica*. Traducción José Luís Gómez Delmas. Madrid 1956. pp. 20-21.

FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA y CALVO CARAVACA, “Política y Derecho de la Competencia en la CEE: una aproximación”. *Revista General de Derecho*, abril de 1993, p. 3384.

FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. y CALVO CARAVACA A.-L. “Derecho Mercantil Internacional”. Segunda Edición, Editorial Tecnos, Madrid 1995, pp. 262-263.

FERNÁNDEZ LERGA, *Derecho de la Competencia*, Pamplona, Aranzadi, 1994, p. 3.

FERNÁNDEZ ORDONEZ, M. A. “*Ideas para una aplicación más eficiente del Derecho de la Competencia en España*”. Estudio Preliminar al libro de CASES PALLARÉS, Madrid, 1995.

FERRER, J. de la C. *Principios de Regulación Económica en la Unión Europea*. Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 2002, pp. 280-283.

FIKENTSCHER, W. “Las tres funciones del control de la economía (Derecho antimonopolio)”, *Revista de Derecho Mercantil*, 1984, pp. 459 y ss.

FONT GALÁN, J. I. *Constitución Económica y derecho de la competencia*. Tecnos, Madrid, 1987.

FONT GALÁN, *La libre competencia en la Comunidad Europea*, Bolonia, 1986, pp. 28-30.

FRAZER, T. *Monopoly, Competition and the law: The Regulation of Business Activity in Britain, Europe and America*, Nueva York, St. Martin’s Press, 1998, pp. 6-7.

FRIEDMAN, M. y FRIEDMAN, R. *Libertad de elegir*, Barcelona, 1980.

FURUBOTN, E.G. y RICHTER, R. *The Institutional Economics, Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*.

GACHARNA, M.C. *La competencia desleal*. Ed. Temis, Bogotá, 1982.

GALBRAITH, J. K. *Obra Esencial*. Selección y Edición de Andrea D. Williams. Critica, Barcelona, 2001.

GALGANO, F. *La categoria storica del diritto commerciale, en Materiali per una storia della cultura giuridica*. Génova 1976. p. 13 y ss.

GARAY, L. J. y CORNEJO R. *Metodología para el Análisis de Regímenes de Origen, Aplicación en el caso de las Américas*, INTAL, Documento de Trabajo No. 8. 2001.

GARCIA ECHEVARRIA, S. *Orden económico en una sociedad pluralista*. Madrid 1983, p. 37.

GARCÍA COSO, E. *La regulación comunitaria de la concentración industrial Europea*. Ed. Tecnos, Madrid, 2000, pp. 60-84.

GARCIA DE VALDEALVELLANOS, L. *El mercado en León y Castilla durante la edad media*. Sevilla 1975 p.77.

GARCIA DE VALDEAVELLANOS, L. *Sobre los Burgos y burgueses de la España medieval*, Madrid 1960 p. 45 y ss.

GARRIGUES, J. La defensa de la competencia mercantil. Cuatro conferencias sobre la Ley española de 20 de julio de 1963 contra Prácticas Restrictivas de la Competencia. Sociedad de Estudios y Publicaciones. Madrid, 1964, p. 10-11.

GERVEN, V. *Principes du droit des ententes de la Communauté Economique Européen*, Bruxelles, Ed. Bruillant, 1966, pp. 89.

GIRONTENA, J. *El concepto derecho mercantil*. Anuario de Derecho Civil. Tomo VII, año 1954 p.710 y ss.

GONDRA ROMERO, J.M. *Derecho Mercantil. I. Introducción*, Madrid, 1992, pp. 89 ss.

HANSON, G. *Social Clauses and International Trade: An Economic Analysis of Labor Standards in Trade Policy*, St. Martin's Press, New York, 1983.

HARRIS, R., "Market Access in International Trade", *Trade and Investment Relations Among the United States, Canada and Japan*, The University of Chicago Press, Chicago, Illinois, 1998, p. 263.

HELPMAN E. y KRUGMAN P. *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. Boston, MIT Press, 1985. También ver: KRUGMAN P. "Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy?", en *World Economy* 15, núm. 4, 1992, pp. 423-441.

HILL, Ch "Negocios Internacionales", Irwin McGraw-Hill, México, 2000.

HOECKMAN, B., *Política de Competencia, países en desarrollo y la OMC*, Instituto del Banco Mundial editado por el Centro Editorial Universidad del Rosario, p.276

HOECKMAN, B. & M.LEIDY. “*Holes and Loopholes in Integration Agreements: History and Prospects*”, En: ANDERSON K. y BLACKHURST/ R. (Eds.), *Regional Integration and the Global Trading System*, Harvester Wheatsheaf, New York/London, 1993.

HOLLANDER, S. *The Economics of David Ricardo*, Bufalo N.Y: The University of Torono Press, 1979.

IBARRA PARDO, G. “*El TLC, aspectos jurídicos generales.*”, *Aproximación jurídica al Tratado de libre comercio*. Universidad del Rosario-Cámara de Comercio de Bogotá, 2005, pp. 36 ss.

IBARRA PARDO, G. El derecho de la competencia en las relaciones comerciales internacionales. *Revista Jurídica: Juris Consulta* No. 8 Año 2004. Cámara de Comercio de Bogotá-Colegio de Abogados Comercialistas. Bogotá, 2004. p. 171-173.

JACKSON, J. H. *The World Trading System*, 2 ed. Boston, 1998.

JACKSON, J.H. *Regional Trade Blocks and the GATT, World Economy*, 1993, pp. 16 ss.

JACQUEMIN, A. *Stratégies d’entreprises et politique de la concurrence dans le Marché Unique Européen*, 57 *Revue d’Economie Industrielle* 7, 1991, p. 417.

Japón, WT/REG/W/28.

KARLSSON P., *Acuerdos de cooperación internacional y extraterritorial*, Aplicación de la política de competencia a nivel internacional y su desarrollo en el ámbito nacional, Superintendencia de Industria y Comercio, 1998. p.63

KEMANI SHYAM, “Objetivos de la política de competencia a nivel mundial”, en *Aplicación de la política de competencia a nivel internacional y su desarrollo en el ámbito nacional*. Memorias del Seminario Internacional patrocinado por la Superintendencia de Industria y Comercio, Cartagena de Indias, 1998, pp. 19-24.

KEMP, M.C. *The Puré Theory of Intemational Trade*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1964.

KRUGMAN P. “*Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy?*”, *World Economy* 15, núm. 4, 1992).

KRUGMAN P.R. y OBSFELD M. “*International Economics: Theory and Policy*. New York: Harper Collins, 1994.

KRUGMAN, P. *¿Is Bilateralism Bad?*, en HELPMAN, E, y RAZIM, A. *International Trade and Policy*, MIT Press, Canbridge, 1991.

LEVENSTEIN M., y SUSLOW V., *Private International Cartels and Their Effect on Developing Countries*, Background Paper for the World Bank's World Development Report 2001.

LIEBERMAN M.B. Y MONTGOMERY D.B. “*Firts-Mover Advantages*”, *Strategic Management Journal* 9, 1988, pp. 41-58.

Manual de Reglamentación de las Telecomunicaciones, Modulo 5 “Política de Competencia”. Elaborado por McCarthy Tétrault, 2005, pp. 5-1 a 5-42, www.infoDev.org, visitada en enero de 2005.

MARCHINI/CAMIA, « La concentration de la industrielle, les positions dominantes sur le marché et le droit antitrust : L'expérience américaine et le problèmes européens », en *Revue Trimestrelle de Droit Européen*, 1971, pp. 410 ss.

MARKHAM, J. “*An alternative Approach to the Concept of Workable Competition*”. *American Economic Review*, 1950, pp. 349-361.

MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. *Economía política de la globalización*, Editorial Ariel S.A., Barcelona –España-, 2000.

MCNEILL, J., *Extraterritorial Antitrust Jurisdiction: The confusion in Policy, Law and Jurisdiction*” en *California Western International Law Journal*, Vol 28, 1998, p.425

MEGRET/LOUIS/VIGNES/WAELBROEK, *Le Droit de la Communauté Economique Européenne*, tomos I y IV : *La concurrence*. Bruselas, Ed. Presses Universitaires de Bruxelles, 1973, p. 70.

MENG, W., *Hormonstreit zwischen der EG und den USA im Rahmen des GATT*, RIW 1989, pág. 544 ss.

MIRANDA SERRANO, L. M.^a “*RESTRICCIONES ACCESORIAS Y PRACTICAS COLUSORIAS (Las ancillary restraints y el art. 81 del TCE. A propósito de algunas experiencias jurisprudenciales relativas a cesiones de empresas, franquicias y cooperativas)*.” Defensa de la competencia y adquisiciones de empresas en crisis en la Unión Europea. *Proyecto de Investigación BJU2000-0976*, financiado por la Dirección General de Investigación del Ministerio de Ciencia y Tecnología y del que es investigador principal el Profesor Dr. Juan Ignacio FONT GALAN. Ver más en: *Las concentraciones económicas. Derecho europeo y español*, Ed. La Ley, Madrid, 1994, pp. 61 y ss.

MISTRY, P.S., *Open Regionalism: Stepping Stone or Mil Stone toward and Improved Multilateral System?*, TEU, 1995; KRUGMAN, P., “*¿Is Bilateralism Bad?*”, En: HELPMAN, 7. & RAZIM, A. (Eds.), *Intemational Trade and Policy*, MIT Press, Cambridge, 1991; SAPIR, A. *Regionalism and the New Theory of International Trade: Do the Bells Toll for the GATT? A European Outlook*, *The World Economy*, 1993; DE LA TORRE, A. y KELLY, M.R. “*Regional Trade Arangernents*”, *Occasional Paper*,

International Monetary Fund, Washington DC, 1993; FRANK, I. *Trade Policy and the Globalization of Production*. En: GARNAUT/ R., GRILLI, E. & RIEDEL, J. (Eds.), 1995;

NAGAOKA, S., *International trade aspects of competition policy*, National Bureau of Economic Research Inc., Cambridge, 1998, p.16

NEALE, A.D. y GOYDER, D.G. *The Antitrust Laws of the U.S.A.* University Press, Cambridge, Third Edition, p. 20-21.

OCDE, Glosario, p. 13. ob.cit.

OHLIN, B. “Interregional and International Trade”. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1933. Para un resumen ver: R.W. Jones y P.B. Kenen (Amsterdam, Holanda del Norte, 1984)

OMC. Pero, como la OMC atestigua, una cosa es enumerar los posibles otra, muy distinta, su análisis y la orientación de la línea a seguir para paliarlos y conseguir los resultados deseados.

Organización Mundial del Comercio, WT/WGTCP/W/162, Comunicación de Colombia, 3 de julio de 2001

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, *Hard Core Cartels*, 2000, p.3

PELLISÉ CAPELL, J. *La explotación abusiva de una posición dominante*. Estudios de Derecho Mercantil, Ed. Civitas, Madrid, 2002, pp. 54-55.

PÉREZ BUSTAMANTE R. *Fundamentos Históricos y jurídicos del derecho de la competencia en la Unión Europea*, Madrid, Dickinson, 1999, p. 20.

Política de Competencia en el ALCA. Estudio efectuado por la Universidad de los Andes para el Ministerio de Comercio Exterior, Bogotá, 2003, en www.mincomercio.gov.co, página visitada en enero de 2005.

PORTER M.E. “The Competitive Advantage of Nations”. New York, Free Press, 1990. Para un completo estudio, ver a GRANT R.M. “Porter’s Competitive Advantage of Nations: An Assessment”, en *Strategic Management Journal* 12 (1991), pp. 535-548

POSNER, R. *Economic Analysis of Law*. Little, Brown and Company, Boston, Toronto, Londres, 1992, pp. 275-276 ss.

RAY, D. *Economía del Desarrollo*. Princenton University Press, Trad. Ma. Esther Rabasco, 1998, pp. 711 ss.

REQUEIJO GONZPALEZ, J. *Estructura Económica Mundial*. McGraw-Hill, Madrid, 1999, pp. 42 ss.

RICARDO, D. *The Principles of the Political Economy and Taxation*. Homewood, IL, Irwin, 1967, publicado por primera vez en 1817.

ROBINSON, J. *The Economics of Imperfect Competition*, London, 1934,

ROESSLER, F. *The Relationship between Regional Integration Agreements and the Multilateral Trade Order*, ANDERSON, K. & BLACKHURST, R. (Eds.), *Regional Integration and the Global Trading System*, Harvester Wheatsheaf, New York/London, 1993, pp. 312-313.

ROSCOE B. Starek III, “*Trade and the economy: reassessing america’s competitive edge*”, palabras pronunciadas ante la National Policy Forum Trade Megaconference, Mayo 10, 1995, Washington D.C.

ROTHBARD, M. N. *Man, economy, and state a treatise on economic principles, with power and market government and the economy*. <http://www.mises.org/rothbard/mes.asp>. Página visitada el 1 de Julio de 2005.

RUBIO, J., *Introducción al Derecho Mercantil*, Barcelona 1969, p. 139 y ss.

SABINE, G. A *history of political theory*. New York 1966 p. 597-616.

SANCHEZ CALERO, F. *Instituciones de derecho mercantil*, Madrid, McGraw-Hill, 1997, p. 116.

SÁNCHEZ TORRES, C. A. “PROTECCIÓN DE LA COMPETENCIA, ORDEN PÚBLICO Y ORDEN CONSTITUCIONAL ECONÓMICO”. Tesis inédita “*Magna Cum Laude*”. Universidad de Navarra, España, 1983.

SÁNCHEZ TORRES, C.A. y Otros. *Ajuste Estructural de las Finanzas Públicas 1998-2004*. Universidad del Rosario, Ed. Dike, Bogotá, 2005.

SÁNCHEZ TORRES, F. J. y HERNÁNDEZ G. A. “*Colombia: Crecimiento de las exportaciones y sus efectos sobre el crecimiento, empleo y pobreza*”. *¿Quién se beneficia del comercio? Promoción de exportaciones y pobreza en América Latina y el Caribe en los 90*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), One United Nations Plaza, New York, N.Y. Alfaomega, 2004, p. 223 ss.

SAZAMANI Y., URATA S. y KAWAI H. “*Measuring the Cost of Protection in Japan*.” Washington, DC, Institute for International Economics, 1994.

SCHERER y ROSS. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 2a ed., Boston, Houghton Mifflin Company, 1990, pp. 52 ss.

SHUMPETER, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Nueva York, 1947.

SHUMPETER, J. S. *Historia del análisis económico*. Barcelona 1971, p. 1045.

SOSNISH, J. “*A Critique of Concepts of Workable Competition*”, 72 Quarterly Journal of Economics, pp. 380-423.

STIGLER, G.J. “*Die vollständige Konkurrenz im historischem Rückblick*”, en Kl. Herdzina (Hrsg.) *Wettbewerbstheorie*, Köln, 1975, pp. 30 ss.

STIGLITZ, J. E. *Los felices 90, la semilla de la destrucción..* Ed. Aguilar, Altea, Taurus y Alfaguara S.A., Bogotá, 2003, Capítulo noveno.

STIGLITZ, J.E. “Los felices 90, la semilla de la destrucción”. Capítulo Noveno. Editora Aguilar, Altea, Taurus, Alfaguara S.A., Bogotá.

SUÁREZ MONTOYA, A. “*La eliminación de las barreos no arancelarias: el espejismo del espejismo*”, Diario La Tarde, Pereira, abril 26 de 2005.

TANGARIFE TORRES, M. *TLC con Estados Unidos. Fundamentos jurídicos para la negociación*. Cámara de Comercio de Bogotá, 2004.

TINBERGEN, J. *International Economic Integration*. Elsevier, Amsterdam, 1954.

Tomo V Universidad de Cambridge. Madrid 1981 p. 753 Traduc. José Miguel Muro Martínez.

VANEKJ. “*General Equilibrium of Intemational Dis-crimination: The Case of Customs Unions,*” Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1965.

VICIANO PASTOR, J. “Libre competencia e intervención pública en la economía”, Valencia, Tirant Loblanch, 1994. Citado por WITKER, J. ob,cit. P. 9.

VILLARRREAL, R. “*Lecciones de México para América Latina diez años después del TLCAN*”. *Economía Colombiana*. Revista de la Contraloría General de la República. Edición 306, Bogotá, pp. 46 ss.

VINER.J., *The Customs Unión Issue, Camegie Endowment for Intemational Peace*, New York, 1950.

VON HAYECK, F.A. *The Road to Serfdom*, Chicago, 1944.

VOS, R., GANUZA, E. YY MORLEY SAMUEL. “*Exportaciones crecientes, menor crecimiento económico y mayor desigualdad.*” *¿Quién se beneficia del comercio? Promoción de exportaciones y pobreza en América Latina y el Caribe en los 90*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), One United Nations Plaza, New York, N.Y. Alfaomega, 2004, p. 2.

WATSON, D. en *Política Económica*, ed. Gredos, Madrid 1965 p. 247; Traduc. José Luis Gasset, citando a PERRY. M. J. *Competition and countervailing Power Their Roles in the American Economv*, ambos en *American Economy Review* vol. XCIV n° 2, 1954.

WHISH, *Competition Law*, London, Butterworths, 1993, p. 13.

WITKER, J. “Prácticas desleales y prácticas restrictivas”, Estudios en torno a la Ley Federal de Competencia Económica, México, UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1994, p. 142 ss.

WITKER, J. “Prácticas desleales y prácticas restrictivas”, Estudios en torno a la Ley Federal de Competencia Económica, México, UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas, 1994, p. 142.

WITKER, J. *Derecho de la Competencia Económica en el TLCAN*, Ed. Porrúa y UNAM, México, 2003, pp. 8 ss. También hemos seguido a SÁNCHEZ TORRES, C.A. *Restricción de la Competencia, Orden Público y Orden Constitucional*. Universidad Sergio Arboleda, Bogotá, 2005, pp. 59 ss.

WITKER, J. *Derecho de la Competencia Económica en el TLCAN*, ed. Porrúa, México, 2003, pp. 33-40.

WT/REG4/M/2 (febrero 21, 1997), “working party review of the NAFTA”: p.10

WT/WGTCP/W/21, comunicación de la OCDE, 29 de julio de 1997, párrafo 7.

www.wto.org Informe de diciembre de 1998 del Grupo de Trabajo de la OMC sobre la Interacción entre el Comercio y la Política de Competencia que versa sobre las diferencias entre las políticas de comercio y de competencia.

ZULETA LONDOÑO, A. “Las leyes antimonopolios en un contexto de integración económica: el caso del Alca”. *Economía Colombiana*, Revista de la Contraloría General de la República, Edición 299, Bogotá, Diciembre de 2003, pp. 62-63.