

BRIDGES NETWORK

PUENTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible

VOLUMEN 17, NÚMERO 4, JULIO 2016



Políticas de comercio y competencia, caminos entrelazados

OPCIONES DE POLÍTICAS INICIATIVA E15

Políticas de competencia y comercio en la economía global

POLÍTICAS DE COMPETENCIA

Su relación con la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible

POLÍTICAS DE INVERSIÓN

El rol de los TLC de la cuenca del Pacífico



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PUENTES

VOLUMEN 17, NÚMERO 4, JULIO 2016

PUENTES

Plataforma global para el intercambio de información sobre comercio y desarrollo sostenible en América Latina.

PUBLICADO POR:

ICTSD

Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible
Ginebra, Suiza

PRESIDENTE Y DIRECTOR GENERAL
Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR EN JEFE
Andrew Crosby

DIRECTORA EDITORIAL
Perla Buenrostro Rodríguez (ICTSD)

EDITOR
Patricio Rosas Opazo

ASISTENTE EDITORIAL
Eugenio Villegas

CONSEJO EDITORIAL
Carlos Murillo (CINPE)
Pedro Roffe (ICTSD)
Miguel Rodríguez (ICTSD)

DISEÑO GRÁFICO
Flarvet

LAYOUT
Oleg Smerdov

PUENTES agradece sus comentarios y sugerencias en puentes@ictsd.ch

Para eventuales contribuciones consulte nuestra página web
<http://ictsd.org/news/puentes/>

OPCIONES DE POLÍTICAS INICIATIVA E15

- 4 **Políticas de competencia y comercio en la economía global: hacia un enfoque integrado**
Eduardo Pérez Motta

POLÍTICAS DE COMPETENCIA

- 9 **La política de competencia en América Latina y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible**
Ana María Álvarez Herrera

ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO

- 14 **Política de competencia en los acuerdos comerciales de Perú**
Edgar Vásquez

POLÍTICAS DE COMPETENCIA

- 19 **Propiedad intelectual y leyes de competencia: ¿relación colaborativa?**
Maximiliano Santa Cruz y Pilar Trivelli

POLÍTICAS DE INVERSIÓN

- 25 **La Cuenca del Pacífico y la armonización del derecho internacional sobre inversiones**
Mark Feldman, Rodrigo Monardes y Cristian Rodríguez Chiffelle

- 31 **Sala de prensa**

- 33 **Publicaciones sugeridas**

Políticas de comercio y competencia, caminos entrelazados



La política comercial debería ser entendida como el complemento ideal o el instrumento más propicio para la política de competencia, según Eduardo Pérez Motta. Esta, a su vez, es un elemento esencial para el comercio internacional, pues sienta las bases para que los insumos y servicios necesarios para la operación de las cadenas de valor puedan funcionar de forma inclusiva y abierta. De hecho, se estima que aquellos países con políticas de competencia tienen un crecimiento superior del 2% o 3% del PIB con respecto a aquellos países que no las tienen.

Ambas políticas, por lo tanto, luchan por la eficiencia de los mercados, la productividad y la democratización de los beneficios de una economía global e integrada, por lo que debe existir cooperación y coordinación funcional entre ellas.

En el plano multilateral, los países se cuestionan sobre la idoneidad y el modo de retomar las políticas de competencia luego de que en 2004 este tema quedara fuera de la agenda de la Ronda de Doha. Los acuerdos comerciales regionales, por su parte, contemplan capítulos sobre competencia, cuyas disposiciones se han ido sofisticando más y más, como es el caso del Acuerdo de Asociación Transpacífico. Dichos acuerdos podrían ser poderosas herramientas para propiciar una mayor convergencia y armonización de leyes y políticas de competencia ante la ausencia de un acuerdo multilateral sobre la materia, advierten expertos.

¿Cómo construir una agenda propositiva donde el comercio internacional y la competencia interactúen de manera más constructiva y tengan en el centro las necesidades de los países en desarrollo? Las opciones de política de la Iniciativa E15 identifican el fortalecimiento de la investigación internacional dadas las fusiones con impactos en múltiples jurisdicciones, el establecimiento de mecanismos de solución de controversias bilaterales o regionales, un mayor involucramiento de las autoridades de competencia en investigaciones comerciales, entre otras alternativas.

Los países latinoamericanos, a distintas velocidades y con realidades diversas, han ido desarrollando y robusteciendo sus regímenes de competencia en los últimos años, también con la ayuda de organismos internacionales. Una de las áreas de oportunidad identificadas para la región, sobre todo a la luz de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la Agenda 2030, es poner especial atención a aquellos casos que tienen fuertes impactos negativos para las clases más desfavorecidas y las pequeñas y medianas empresas, particularmente dada su participación en cadenas de valor.

El programa de trabajo sobre la relación entre comercio internacional y políticas de competencia es un asunto en evolución. Las propuestas y la discusión están abiertas para construir un arquitectura para el comercio internacional y la inversión acorde al siglo XXI tecnológico, veloz e innovador. En esta edición contribuimos con algunas ideas.

El equipo de Puentes.

OPCIONES DE POLÍTICAS INICIATIVA E15

Políticas de competencia y comercio en la economía global: hacia un enfoque integrado

Eduardo Pérez Motta

El crecimiento del comercio internacional y de los actores involucrados representa una serie de retos normativos que no pueden soslayarse. En este sentido, el presente artículo propone una serie de políticas en materia de competencia a fin de estrechar no solo la convergencia internacional en materia normativa, sino además para promover la relación entre las políticas de comercio y de competencia.

La globalización se ha convertido en una realidad que se manifiesta claramente en los flujos de comercio e inversiones transnacionales. Si bien las cifras actuales indican correcciones a la baja para las proyecciones de crecimiento, los economistas sugieren que esto se debe no solo a los efectos continuos de la crisis financiera y económica del 2008, sino también a cambios estructurales que han resultado en una menor elasticidad del comercio con respecto al crecimiento económico general.

Al respecto surgen dos preguntas clave: 1) ¿qué se puede hacer para renovar el crecimiento sostenido en el comercio mundial y para mejorar la contribución del comercio al crecimiento y la prosperidad económica?; 2) ¿está incompleto el marco institucional y político para la economía global?

Las políticas de competencia, incluyendo la observancia de las leyes de competencia y la labor de promoción de competencia, son un elemento central para una liberación inclusiva. Su importancia ha sido reconocida por países desarrollados y en desarrollo y su observancia proporciona una herramienta esencial para contrarrestar los carteles, abusos de posición dominante y concentraciones anticompetitivas que menoscaban el poder adquisitivo de los ciudadanos, obstaculizan oportunidades competitivas e impiden el desarrollo.

Son esenciales, además, para asegurar que las empresas de propiedad o controladas por el Estado operen de modo que promuevan el bienestar global y no coloquen a las empresas no afiliadas con el Estado en desventaja. Las políticas y análisis en materia de competencia son esenciales para asegurar que el comercio internacional y las cadenas globales de valor operen de manera inclusiva y abiertas con respecto a la participación de todos los proveedores. No obstante los esfuerzos dirigidos a promover la cooperación internacional en la observancia de leyes de competencia, existen retos importantes a medida que la globalización avanza y las economías están cada vez más interconectadas.

Mientras que organizaciones como el International Competition Network (ICN), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) han trabajado para promover la cooperación internacional y la adopción voluntaria de sólidas prácticas de observancia a nivel nacional, hoy el mundo necesita mecanismos robustos que aseguren la aplicación transparente y no discriminatoria de las leyes de competencia por parte de todos los países. A falta de dichos mecanismos, existe el riesgo de que la observancia de las leyes de competencia pueda utilizarse como una herramienta de discriminación o exclusión de mercado.

Si bien se han adoptado múltiples iniciativas a nivel internacional para formalizar la interrelación entre las políticas de comercio y competencia, a la fecha ninguna de estas iniciativas ha resultado en un marco de trabajo vinculante. Por lo mismo, el Grupo de expertos E15 sobre Políticas de Competencia ha desarrollado una serie de propuestas para abordar estos retos con el objetivo de aumentar la convergencia internacional e inyectar aspectos de competencia en el comercio internacional.

Agenda de comercio y competencia para la economía global*Implicaciones de una economía globalizada para las políticas de competencia*

La fluidez transfronteriza de la actividad económica se ha reflejado en el creciente número de casos de competencia con una dimensión internacional. El hecho de que transacciones comerciales o conductas individuales puedan estar sujetas a escrutinio por organismos de competencia en múltiples jurisdicciones –en algunos casos con resultados contradictorios– implica la necesidad de revisar una mayor coordinación en los estándares de observancia y medidas correctivas en casos de competencia con efectos transnacionales.

Los efectos continuos de la crisis económica

Anteriormente, los marcos de trabajo de comercio supranacionales han proporcionado un canal efectivo para facilitar el crecimiento de los flujos de comercio transfronterizo. En muchos casos, sin embargo, estos marcos han implicado brechas, flexibilidades y enfoques alternativos a la regulación del comercio que, hasta cierto punto, han permitido cierto grado de proteccionismo.

Es, por lo tanto, crucial trabajar en dichas áreas de regulación en las cuales persistan las diferencias. En el contexto de una lenta recuperación económica poscrisis, se podrían esperar intentos renovados para explotar las imperfecciones del régimen de comercio internacional, por lo que será importante que los formuladores de políticas consideren los principios de competencia en el diseño e implementación de las políticas.

El papel de las empresas estatales en la economía global

Las empresas estatales (EE) han surgido como un nuevo e influyente actor en la escena internacional. Estas han crecido más allá de los límites nacionales y han expandido sus actividades de manera global, lo que presenta retos particulares para las políticas de competencia, comercio e inversiones.

El establecimiento de un terreno de juego parejo entre las EE y negocios privados es un reto esencial para las políticas en materia de comercio e inversiones en el siglo 21. Una dimensión clave del marco de trabajo a ser desarrollado implicará asegurar la aplicación integral de las leyes nacionales en materia de competencia a las EE que compitan con actores que no sean propiedad del Estado, salvo que se justifique específicamente de acuerdo a criterios claramente definidos.

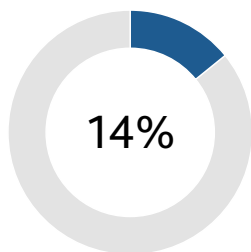
Políticas de comercio y competencia como vehículos de globalización inclusiva

En virtud de la reciente evolución del panorama global económico, se ha hecho cada vez más importante que las comunidades vinculadas a políticas de competencia y comercio participen en un diálogo estratégico constructivo para asegurar que las medidas anticompetitivas y restrictivas al comercio no impidan las ganancias del crecimiento y la eficiencia de las décadas pasadas.

Para alcanzar el potencial máximo de una economía globalizada en promover un crecimiento y desarrollo sostenible, se justifica una revaluación de la interacción actual entre los dominios de las políticas en materia de competencia y comercio. Las opciones de políticas presentadas a continuación buscan facilitar el uso de las leyes en materia de competencia y su observancia para aprovechar de mejor manera los beneficios que implica la liberación del comercio.

Opciones de política para un enfoque más integrado*Mejorar el ecosistema internacional en competencia para reforzar la agenda de comercio internacional*

A fin de prevenir que los beneficios de la liberación comercial sean anulados por prácticas y acuerdos anticompetitivos con una dimensión internacional, sería necesario reexaminar la observancia y el diseño de las políticas de competencia. Al respecto, se proponen cuatro medidas para optimizar de manera gradual el ecosistema de competencia internacional, el cual reforzará la agenda de comercio internacional. La primera opción de políticas plantea intensificar una toma de conciencia multidimensional sobre 1) el tipo e impacto de las actuales prácticas anticompetitivas y 2) el refuerzo mutuo de los objetivos e



14%
de las empresas más grandes del mundo son propiedad del Estado y están distribuidas en 37 países.

interconexiones de las agendas de políticas de comercio y competencia. Estas últimas deberán dejar de estar aisladas de la economía política global.

El conocimiento sobre la relación entre las políticas de competencia y comercio debe ser fomentada a nivel internacional, regional y nacional a través de diversos mecanismos y en los foros relevantes. De hecho, cuando la comunidad internacional esté lista, los trabajos podrían retomarse en el Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Comercio y Política de Competencia de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que podría servir como vehículo para la promulgación de principios y enfoques de políticas vinculadas a la materia en un entorno multilateral. A fin de informar de mejor manera a los formuladores de políticas y círculos académicos, se podría desarrollar una plataforma independiente para recolectar, organizar y difundir información sobre las acciones gubernamentales y privadas que afecten el correcto funcionamiento de los mercados con una dimensión internacional.

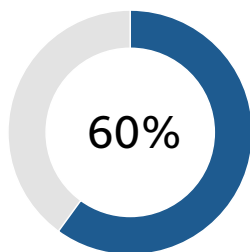
Una segunda opción de políticas proyecta mejorar la coordinación y colaboración a nivel internacional. Dicha cooperación nunca ha sido más relevante que ahora, ya que los organismos de competencia examinan cada vez más las fusiones multijurisdiccionales e investigan conductas que tienen efectos transfronterizos.

De acuerdo a lo anterior, se necesita en primer lugar un mayor reconocimiento de la necesidad de un enfoque mejorado, sostenido y consolidado que aborde las interacciones internacionales informales. Se propone, por tanto, construir una estrategia de tres elementos para promover una implementación apropiada de mejores prácticas: 1) el ICN podría aprovechar las capacidades técnicas de la OCDE y sus propias capacidades de interconexión para fortalecer las recomendaciones y mejores prácticas en aquellas áreas que requieran mayor desarrollo; 2) el ICN podría desarrollar una estrategia de defensa modelo cuyo objetivo sea asistir a los organismos de competencia, principalmente a las autoridades jóvenes que puedan persuadir a los legisladores para que cambien los marcos legales de trabajo existentes según sea necesario para cumplir con las mejores prácticas; y 3) el ICN, basándose en las ventajas comparativas de la UNCTAD, podría proporcionar asistencia técnica y desarrollo de capacidades para que las jurisdicciones de competencia implementen prácticas recomendadas internacionalmente.

En segundo lugar, se necesita fortalecer la investigación internacional voluntaria conjunta y la toma de decisiones sobre fusiones multijurisdiccionales. Los organismos de competencia experimentados podrían trabajar de manera más efectiva al colaborar voluntariamente en investigación y observancia conjunta. Al respecto, 1) podría nominarse a una sola autoridad coordinadora para la investigación de dichas fusiones. El papel de esta autoridad estaría limitado a la recolección de información y actividades de coordinación entre las autoridades investigadoras en las jurisdicciones relevantes; 2) el ICN podría proporcionar un foro para la identificación de un coordinador o autoridad encargada de dichos casos multijurisdiccionales. Este mecanismo podría ser aplicado también para casos de cárteles y conductas unilaterales internacionales con efectos multijurisdiccionales; y 3) un complemento útil a dicho sistema de cooperación internacional en observancia sería una legislación nacional que permita el reconocimiento de decisiones extranjeras en materia de competencia.

Una tercera opción de políticas plantea avanzar hacia mecanismos bilaterales y regionales para la solución de diferencias y apelaciones. En el fortalecimiento de los lazos entre el comercio y la competencia, sería natural considerar si los países que negocian acuerdos bilaterales o regionales de libre comercio (ALC) podrían introducir mecanismos internacionales para la solución de diferencias y apelaciones progresivamente en formas que estimulen el apoyo y la participación de las autoridades nacionales en materia de competencia. Su inclusión podría presentar una oportunidad para experimentar y luego explorar la vía multilateral.

Podrían concebirse dos tipos de mecanismos: 1) mecanismos de solución de diferencias Estado-Estado diseñados sobre los mecanismos existentes establecidos a través de los ALC; y 2) mecanismos que permitan que las empresas privadas agraviadas por decisiones



del comercio mundial de bienes manufacturados están representados por las empresas estatales.

individuales busquen soluciones a nivel internacional. Estos desempeñarían funciones distintas y consecuentemente estarían sujetos a distintas reglas y limitaciones.

Una cuarta opción de políticas busca promover la convergencia de los regímenes de competencia a través de revisión entre pares. Las revisiones entre pares llevadas a cabo dentro de los marcos de trabajo de la OCDE y la UNCTAD contribuirían a lograr una mayor convergencia en todo el mundo. Dichas revisiones son un instrumento poderoso para evaluar las leyes y políticas en materia de competencia. La introducción de revisiones entre pares en los ALC como un mecanismo para evaluar las decisiones de competencia en jurisdicciones también podría ser considerada.

Optimizar los marcos internacionales de trabajo en materia de comercio

La segunda categoría de opciones examina la importancia de las consideraciones de las políticas de competencia en la adopción y evaluación de normas y medidas comerciales. Las dos dimensiones principales de este fortalecimiento del papel de las políticas de competencia son el mayor empoderamiento e involucramiento de los organismos nacionales de competencia en la toma de decisiones e implementación de las flexibilidades existentes en las reglas comerciales y la evaluación del marco de trabajo regulatorio actual para EE mediante la elaboración de principios y reglas sobre imparcialidad en competencia.

Una quinta opción busca mejorar el rol de las políticas en materia de competencia en informar medidas comerciales. Respecto de las flexibilidades y brechas en las reglas comerciales existentes, los miembros de la OMC podrían adoptar un enfoque más proactivo y ex ante al invitar a sus organismos de competencia correspondientes a evaluar cualquier decisión relacionada con *anti-dumping*, modificación de aranceles, contratación pública, medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), obstáculos técnicos al comercio (OTC), inversión extranjera directa y regulación de servicios a fin de emitir una propuesta para cada caso.

En términos concretos, este empoderamiento de las autoridades nacionales en competencia podría comprender lo siguiente: 1) en el caso de los aranceles, la autoridad de competencia tendría el mandato de evaluar el análisis completo costo-beneficio del movimiento en los aranceles desde una perspectiva de eficiencia del mercado doméstico; 2) en contratación pública, los organismos de competencia deberían promover los esfuerzos para ampliar y profundizar el acuerdo de la OMC sobre el tema, mientras se llama la atención sobre el daño causado por medidas del tipo "compra de productos nacionales" y se trabaja con los funcionarios de adquisiciones para erradicar la colusión entre proveedores; 3) con respecto a la regulación de servicios e inversión, la autoridad de competencia podría evaluar el impacto en el bienestar y eficiencia del mercado de los cambios regulatorios propuestos para informar de manera anticipada y mejorar la toma de decisiones nacionales, además podría emitir opiniones con respecto a las propuestas de liberación de servicios; 4) en casos relacionados a los OTC y MSF, la autoridad de competencia podría llevar a cabo un análisis independiente del impacto en el mercado de las medidas consideradas; 5) con respecto a las medidas comerciales de contingencia tales como *anti-dumping*, los organismos de competencia podrían proporcionar una evaluación adicional y más equilibrada de los efectos competitivos de la conducta bajo análisis.

Una sexta opción de políticas plantea asegurar la neutralidad competitiva. Maximizar los beneficios de los flujos comerciales y de inversión en un ambiente donde las EE están cada vez más presentes en la escena internacional requiere una promoción continua y mejorada de un terreno de juego nivelado entre las empresas privadas y las EE. Las políticas en materia de competencia podrían ser relevantes para repensar los marcos regulatorios de trabajo para las EE a la luz de las limitadas normas sobre la neutralidad competitiva incorporadas en las actuales reglas comerciales. Las autoridades locales de competencia deberían evaluar el marco regulatorio de las EE a fin de emitir recomendaciones sobre una serie principios de neutralidad competitiva. Dicha propuesta tendría que preservar el derecho del Estado para determinar los regímenes de propiedad.

Más aún, la creciente preocupación sobre las actividades internacionales de las EE crea espacio para un acuerdo internacional que podría definir algunos de los principios para asegurar la neutralidad competitiva tanto en la regulación internacional como local de las EE. El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) puede ofrecer perspectivas sobre el camino, ya que tiene un capítulo que cubre las EE y los monopolios designados. La importancia dada a este asunto en el TPP subraya el significado de estos temas para futuras deliberaciones sobre gobernanza económica global.

Aprovechar el poder de los acuerdos de libre comercio

Esta tercera y última categoría presenta propuestas para aprovechar el poder de los ALC y difundir los enfoques más innovadores de la relación entre la política de competencia y el comercio. La vasta mayoría de ALC concertados entre miembros de la OMC contienen disposiciones sobre asuntos relacionados con las leyes y políticas de competencia. Estas disposiciones pueden ir más allá y definir el diseño de regímenes de competencia a ser establecidos en los países firmantes o incluso determinar qué prácticas anticompetitivas debieran ser abordadas por las partes.

En este sentido, una séptima opción de políticas propone aprovechar el poder de los acuerdos de libre comercio. Además de desarrollar una mayor cooperación y convergencia en asuntos de observancia, los acuerdos comerciales y de inversión ya negociados o que se negocien en el futuro podrían actuar como un vehículo para una mayor armonización de las leyes y prácticas de competencia a falta de un acuerdo internacional sobre estos asuntos. Se podría, por ejemplo, desarrollar un capítulo de competencia modelo para ser incluido en ALC.

Dicho capítulo debería incluir disposiciones para su observancia que cubran el abuso de poder del mercado, cárteles y fusiones. Con respecto al tratamiento de las EE y monopolios designados, el desarrollo de un texto modelo bajo los principios de transparencia y no discriminación podría ser el camino a seguir. Este capítulo también debería incluir disposiciones sobre la promoción de la competencia, así como estándares procesales para la observancia de leyes de competencia. Finalmente, la migración de los enfoques actuales de los ALC sobre competencia y comercio hacia el sistema comercial multilateral podría ser considerado en una etapa posterior apropiada.

Siguientes pasos

Las opciones del Grupo Experto están basadas en la opinión de que los marcos de trabajo institucionales y de políticas actuales están incompletos, por lo que plantean promover la convergencia internacional e sumar la competencia en el comercio internacional. Lo anterior comprende un número de dimensiones y programas de trabajo que podrían fortalecer el aporte de las políticas de competencia al desarrollo económico global. Muchos de estos esfuerzos representarían extensiones de iniciativas ya adoptadas a nivel local o en el contexto de nuevos ALC. Mientras que en algunos aspectos son osadas y ambiciosas, las opciones de políticas además constituyen pasos prácticos que están en curso, así como trabajos exploratorios ya iniciados en organizaciones internacionales, instituciones académicas y grupos de estudio relevantes.

Se recomienda que las autoridades de competencia prioricen estratégicamente la implementación de las opciones de políticas. Dado lo limitado de sus recursos, deberían poner énfasis en elegir aquellas opciones que maximicen el impacto de sus intervenciones y ayuden a mejorar la eficacia y eficiencia de sus acciones. Los esfuerzos a ser realizados en el contexto de las políticas internacionales de competencia deberían estar basadas en el trabajo llevado a cabo por organizaciones tales como el ICN, OCDE y UNCTAD.^①



Eduardo Pérez Motta
Socio fundador de Agon
Economics Law and Strategy.

^① Este artículo ha sido adaptado de un estudio más extenso que se puede encontrar en Pérez Motta, E. (2016). *Competition policy and trade in the global economy: towards an integrated approach*. Ginebra, Suiza: ICTSD & WEF.

POLÍTICAS DE COMPETENCIA

La política de competencia en América Latina y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible

Ana María Álvarez Herrera

Los países de América Latina no solo han adoptado leyes de competencia a fin de adaptarse a las tendencias económicas mundiales, sino que además participan en una variedad de acuerdos de cooperación. Aunque la política de competencia no está explícita en la Agenda 2030, está llamada a cumplir un rol primordial como parte y complemento de otras políticas públicas, por lo que cabe preguntarse ¿cómo pueden estos avances contribuir con los objetivos de la Agenda 2030?

El reconocimiento del alivio de la pobreza como una necesidad real que concierne a todos y no solamente a quienes la padecen es uno de los aspectos centrales en el actual contexto económico. Las consecuencias del problema, sus posibles soluciones y la importancia de involucrar a todos los actores a nivel internacional han motivado la adopción de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible o [Agenda 2030](#).

El mayor desafío es poner fin a la pobreza y al hambre en todo el mundo, requisito para un desarrollo inclusivo y sostenible y de importancia decisiva para América Latina.¹ Para tal fin, la Agenda 2030 propone una hoja de ruta basada en 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) con 169 metas. La Agenda busca fortalecer los medios para implementar tales objetivos y revitalizar las asociaciones mundiales a fin de promover el desarrollo sostenible, incluso mediante la movilización de recursos financieros. Aunque la política de competencia no está explícita entre las metas de la Agenda, sí puede contribuir a ella como parte y complemento de las políticas públicas. Dicha política, por ejemplo, puede contribuir al Objetivo 1 (fin a la pobreza) y al 8 (promoción del crecimiento económico) de la Agenda.

De acuerdo a lo anterior, este artículo presenta una serie de argumentos para alimentar la reflexión pertinente. En primer lugar, se abordan las leyes y políticas de competencia (LPC) de la región, así como la cooperación técnica en la materia y la investigación sobre la política de competencia y su relevancia para los ODS. En segundo lugar, y teniendo en cuenta el Objetivo 17 (fortalecimiento de los medios de ejecución), se examinan los esfuerzos de cooperación regional e internacional en apoyo de la política de competencia. Este artículo complementa las investigaciones anteriores en materia de LPC, erradicación de la pobreza y desarrollo sostenible. Procura aportar ideas para investigaciones y medidas que se traduzcan finalmente en la adopción de acciones concretas y oportunas por parte de las autoridades de competencia y otras instituciones que tengan algún impacto en el ordenamiento de los mercados y en los temas de interés social.

Las políticas de competencia en América Latina y la Agenda 2030

Las políticas de competencia en América Latina han registrado una evolución interesante en los últimos años. Dicha evolución obedece, entre otros factores, a los cambios de orientación de sus diversas economías, la actividad comercial y los acuerdos de comercio en que participan. Aunque la política de competencia se concibe y se aplica según las circunstancias económicas, sociales y ambientales de cada país, se impone en general la necesidad de hacer frente a las prácticas anticompetitivas, especialmente cuando estas afectan a los sectores más desfavorecidos.

La competencia contribuye al bienestar del país ya que mejora la eficiencia, promueve la innovación, diversifica la oferta de bienes y servicios y mejora su calidad, contribuyendo, finalmente, al bienestar del consumidor (UNCTAD, 2015). No se limita a responder a problemas económicos, sino que también atiende cuestiones sociales y ambientales. En algunas jurisdicciones se establecen exenciones con el fin de promover a las pequeñas y medianas empresas (pymes) y a los pequeños productores. Estos requieren facilidades de entrada en los mercados y acceso a los insumos a precios competitivos para poder producir y exportar.

Un poco de historia

La política de competencia en América Latina ha atravesado por varias fases y reformas legales (véase [Palacios y Gutiérrez, 2016](#)). La aplicación de las leyes de competencia ha sido heterogénea, como también lo ha sido la aplicación de exenciones. En algunas jurisdicciones son observadas para defender ciertas áreas de interés público como la salud, el ambiente o la agricultura, lo que confiere mayor margen de maniobra a la autoridad ejecutora de la ley para evaluar los efectos de una práctica anticompetitiva en la competencia y en otras áreas de la economía. En algunos países –Colombia, Chile y México, por ejemplo– se aplican excepciones explícitas o implícitas a la ley en el caso de los mercados agrícolas. La aplicación de las LPC ha enfrentado obstáculos de parte de fuertes asociaciones de empresarios y del sector agroindustrial, los que a través del cabildeo político han logrado incluir algunas excepciones.

Entre 1950 y 1990, algunos países contaban ya con regímenes legales que, en muchos casos, no eran implementados. En aquella época, la política económica favorecía el proteccionismo. Las prohibiciones y exenciones a la ley de competencia eran generales y se referían a firmas, mercados y sectores. Las autoridades encargadas de aplicar la ley de competencia tenían una autonomía limitada y su personal era reducido – Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México están comprendidos en esta fase (véase tabla 1).

Tabla 1. América Latina: leyes y regímenes de competencia

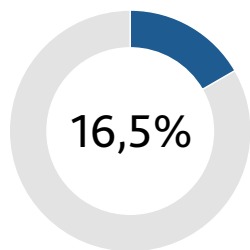
	1910 -1990	1990 - 2000	2000 -
Leyes y reformas de la ley	Argentina - Brasil Chile - Colombia - México	Argentina - Brasil - Costa Rica - México - Chile - Colombia - Panamá - Perú - Venezuela - Comunidad Andina - Mercosur	Bolivia - Brasil - Colombia - Costa Rica - Chile - Ecuador - El Salvador - Honduras - México - Nicaragua - Panamá - Perú - República Dominicana - Uruguay
Objetivos de la ley	Justicia social, promoción del desarrollo	Promoción del bienestar económico, beneficio de los consumidores	Promoción del bienestar económico y la competitividad nacional
Alcance de la ley	Prohibiciones generales; exenciones	Prohibiciones generales y específicas, multas, disposiciones sobre control de concentraciones	Prohibiciones generales y específicas. Multas más elevadas, regímenes de clemencia, autoridades con mayor poder de investigación, inclusión de nuevos agentes y mercados, cooperación con otras autoridades, proceso judicial de carteles

Fuente: Elaborado sobre la base de Peña y Calliari (2016) y Escolán y Schatan (2016).

Desde mediados de la década de los 80 en adelante, la ideología predominante estuvo marcada por el libre comercio y la adopción de políticas con orientación de mercado – de ahí la necesidad de proteger la competencia. Entre la década de los 90 y hasta inicios de la presente década, las leyes contenían disposiciones específicas sobre las prácticas anticompetitivas referidas a los carteles y a diferentes formas de abuso de posición dominante. Las sanciones incluían multas y otras medidas. No obstante, en varios casos las autoridades continuaron dependiendo política y legalmente del poder ejecutivo y la designación de la alta directiva de las autoridades de competencia continuó siendo prerrogativa gubernamental.

Las autoridades de México y de Chile, por ejemplo, incorporaron cambios en su normativa de competencia. Perú introdujo la LPC en 1991 en el marco de un amplio programa de liberalización. En Venezuela y Argentina, la política de competencia se orientó a la resolución de los problemas económicos y sociales y hacia la protección del consumidor. Recientemente, en Argentina se ha vuelto a una política de competencia que se declara centrada en sancionar las conductas anticompetitivas y controlar los procesos de fusiones y adquisiciones entre empresas.

Las LPC o las reformas adoptadas durante los años 90 promovieron una visión de la competencia como principio rector para los actores públicos y privados. Sin embargo, su



del PIB en el mundo, en promedio, está representado por la contratación pública, por lo que los organismos reguladores de la competencia podrían examinar de cerca dicha política a fin de evitar un uso indebido de recursos. (UNCTAD, 2015)

implementación se vio limitada por la dependencia política de las autoridades, amén de la escasez de recursos, incluidos recursos humanos calificados.

A partir de la década del 2000, varios países adoptaron reformas a la normativa de competencia que han contemplado, entre otros, una mayor independencia de las autoridades respectivas, la separación de sus funciones de investigación y decisión, una mayor disponibilidad de recursos, un mayor poder de enjuiciamiento, incremento de las multas y adopción de programas de clemencia (para empresas que participan o denuncian un cartel). En algunos casos se ha ampliado la gama de actores y mercados sujetos a la ley de competencia, por ejemplo en Colombia, México, Panamá, Perú, y en otros, Colombia y Panamá, se han establecido nuevas excepciones a las leyes en la materia. Por su parte, exceptuando a Guatemala, en donde se han presentado al Congreso varios proyectos de ley, los países centroamericanos cuentan con una ley y autoridad de competencia. Dichas autoridades han enfrentado obstáculos vinculados a la escasez de recursos, la dependencia institucional y económica, el limitado margen de acción circunscrito al territorio nacional y el bajo importe de las multas, aspectos que debilitan su rol disuasivo (véase Escolán y Schatan, 2016).

Las recientes leyes o reformas de la ley de competencia se han beneficiado del intercambio de experiencias y subsecuentes programas de asistencia técnica facilitados por las redes internacionales sobre LPC, tales como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Red Internacional de Competencia (ICN, por sus siglas en inglés). Esto ha sido de gran utilidad, ya que la economía globalizada y la internacionalización de los mercados ameritan la necesidad de cooperar entre los países. Si bien en su mayoría las LPC se orientan a regular la actividad empresarial local y de los inversionistas extranjeros, algunas experiencias permiten apreciar cómo la autoridad de competencia está capacitada para priorizar a los pequeños empresarios del sector formal e informal y a los consumidores en la aplicación de la ley de competencia.

En Ecuador, la situación de las cooperativas en el sector textil, en el que participan pequeños y medianos productores, llama a fortalecer la competencia entre estos. El objetivo es que el sector textil se convierta en un polo de desarrollo para impulsar los encadenamientos tanto hacia adelante como hacia atrás. Para tal fin, la autoridad de competencia ha elaborado un manual de buenas prácticas para hacer frente a las prácticas anticompetitivas en el sector. Por su parte, luego de realizar el análisis técnico, jurídico y económico requerido, la autoridad de competencia de El Salvador resolvió denegar una solicitud de concentración económica en un caso de telefonía celular, presentada por Claro para la adquisición de Digicel, pues la operación menoscabaría la competencia y el bienestar de los consumidores.

Cooperación regional e internacional y aportes de la investigación

En el mundo globalizado de hoy, la cooperación entre las autoridades de competencia puede contribuir para que los esfuerzos para reducir las barreras comerciales no sean distorsionados por prácticas competitivas externas o nuevas barreras de entrada. América Latina se ha enriquecido del intercambio de experiencias con otros países y la cooperación recibida. Cabe señalar el aporte de organizaciones internacionales como la UNCTAD que, a través del Programa Competition Latin America (Compal) ha organizado talleres, estudios, cursos especializados en materia de competencia y protección del consumidor, así como intercambios entre autoridades e instituciones.

Con el apoyo del Gobierno suizo, particularmente la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos, luego de una fase de determinación de las necesidades y prioridades, Compal inició sus actividades en 2005, alcanzando resultados tangibles de apoyo a los países miembros. Hoy día el Compal III incluye un mayor número de miembros. Adicionalmente, los países se nutren de la experiencia de expertos y de otros países, organismos regionales e internacionales. El Grupo de Trabajo sobre Comercio y Competencia de América Latina y

el Caribe, con apoyo del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe ha facilitado y enriquecido estos intercambios.

A través de los exámenes voluntarios entre homólogos organizados por la UNCTAD y la OCDE, algunos países de América Latina han obtenido apoyo para evaluar el marco jurídico de competencia en sus países, teniendo en cuenta la experiencia de aplicación de la competencia en otras jurisdicciones. Nicaragua, por ejemplo, se ha beneficiado del apoyo de la UNCTAD a través del examen entre pares. La OCDE y el BID organizan exámenes entre pares basados en informes sobre las LPC cuyos resultados son analizados en el Foro Global sobre Competencia de la OCDE y en el Foro Latinoamericano sobre Competencia OCDE/BID.

En materia de investigación, abordar la política de competencia y los temas de la Agenda 2030, especialmente en lo relacionado con el alivio de la pobreza, no es algo nuevo. Con el apoyo del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo, la UNCTAD ha realizado tres publicaciones sobre temas de relevancia para la Agenda 2030: 1) *Competition, competitiveness and development* (2004), que aborda la relación entre estos tópicos y las lecciones para los países en desarrollo; 2) *Competition provisions in regional trade agreements* (2005), que trata la inclusión de disposiciones sobre competencia en acuerdos de comercio y analiza la importancia de las mismas para evitar que los beneficios del comercio y la inversión se vean afectados por las prácticas anticompetitivas externas; y 3) *Implementing competition provisions in RTA* (2007), la cual aborda temas de interés sobre las LPC y aspectos relacionados con el Objetivo 1 de la Agenda 2030.

La política de competencia en tratados bilaterales, regionales y megarregionales

La aplicación de las leyes de competencia usualmente se circunscribe a las jurisdicciones nacionales. No obstante, en el mundo globalizado de hoy en que los mercados trascienden las fronteras, la cooperación y la convergencia en materia de LPC son necesarias para promover la eficiencia económica y el bienestar del consumidor, preservar las ganancias del comercio y prevenir la aplicación selectiva de las leyes de competencia por motivos estratégicos.

Los países de América Latina participan en varios acuerdos de cooperación bilateral, plurilateral y regional que contienen disposiciones sobre LPC. A nivel regional, la Comunidad Andina cuenta con una normativa comunitaria para promover la libre competencia y corregir las prácticas empresariales que la impiden o limitan, Decisión 608 (véase Álvarez, 2016). El Mercado Común del Sur (Mercosur) cuenta con el Protocolo de Defensa de la Competencia del Mercosur aprobado en Fortaleza en 1996. No se ha registrado una aplicación práctica de estos acuerdos. En la Comunidad del Caribe (Caricom), el artículo 8 del Tratado de Chaguaramas regula la defensa de la competencia.

Por su parte, los acuerdos bilaterales y plurilaterales han registrado mayor actividad. Varios son los tratados de libre comercio (TLC) entre países latinoamericanos y/o con socios extrarregionales que contienen capítulos de competencia. Los TLC entre Costa Rica y Perú, Chile y México, México y Uruguay, Panamá y Perú son un ejemplo. El TLC de América del Norte atiende temas de política de competencia, monopolios y empresas del Estado y ha servido de referencia para la conclusión de otros acuerdos similares a nivel mundial. En otros casos, se incluyen compromisos para promover la adopción de marcos normativos para sancionar prácticas anticompetitivas externas, tal y como es en el caso de Caricom y Costa Rica, Centroamérica y Panamá. Los partidarios de los TLC argumentan que los mismos promueven nuevos mercados, innovación, mayor competencia, oportunidades laborales, inversión, así como el acceso a bienes y servicios más especializados. Al respecto, no se deben desestimar los efectos a nivel nacional, ya que los TLC pueden comprometer la soberanía política, económica y cultural; adicionalmente constituyen un aliciente para las empresas transnacionales en detrimento de las pymes.

El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea establece que para 2020 deberá operar el tratado centroamericano de competencia y una autoridad regional encargada de aplicarlo; cada país deberá, para entonces, contar con una ley de

competencia. Los países han procurado favorecer la productividad y la competitividad a través de mejoras regulatorias que eliminen los obstáculos a la competencia, la innovación y el desarrollo económico.

Los países miembros de la Alianza del Pacífico integrada por Chile, Colombia, México y Perú tienen como objetivo avanzar hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas con una fuerte proyección Asia-Pacífico. Con ese fin, han procurado favorecer la productividad y la competitividad a través de mejoras regulatorias que eliminen los obstáculos a la competencia, y promuevan la innovación y el desarrollo económico.

En el contexto actual, los acuerdos megaregionales cobran gran importancia para la región latinoamericana. El impacto de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) es particularmente importante para los países miembros, entre ellos Chile, México y Perú, ya que entraña regulaciones obligatorias de cumplimiento y la liberalización de políticas comerciales. Asimismo, el TPP y la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión podrán tener un impacto en terceros países que tendrían que adaptarse si las normas negociadas se globalizan o multilateralizan.

Ideas para el futuro

Aunque no esté explícita en la Agenda 2030, este artículo aborda la contribución de las LPC para atender las necesidades de los sectores más vulnerables de la población al procurarles un mayor acceso a los bienes y servicios en condiciones sostenibles en el largo plazo. Estos son temas primordiales para el logro de los ODS; son objetivos o valores de mayor importancia que la eficiencia económica (véase Fox, 2015). Para materializar tal contribución, se requiere una mayor flexibilidad de parte de las autoridades ejecutoras de la ley de competencia en aras del interés público, de la apertura de los mercados y el acceso a ellos por parte de los pequeños empresarios y productores, además del bienestar del consumidor.

Una contribución concreta de las autoridades de competencia a los ODS es la selección de casos de investigación sobre prácticas anticompetitivas en sectores que afectan a los consumidores, a las pymes y a la población más desfavorecida. A tales efectos, los estudios sectoriales sobre temas específicos son una herramienta útil para orientar a los Gobiernos sobre las condiciones de competencia en los mercados y en adopción de políticas públicas. La investigación suele incluir el comportamiento de los agentes económicos, la estructura del mercado, la conducta de los consumidores y la participación del Estado en los mercados. Para ello es indispensable asegurar la accesibilidad de la información pertinente. En general, para responder a los ODS, se requiere una nueva cultura de la competencia que haga coincidir la lucha contra las prácticas anticompetitivas con los valores y objetivos públicos y sociales. La política de competencia está llamada así a cumplir un rol primordial en el contexto de políticas públicas como las de salud, educación, vivienda, infraestructura y medio ambiente, que son temas de la Agenda.

La cooperación entre países y la convergencia entre las leyes de competencia nacionales con el fin de combatir los actos anticompetitivos se consideran cruciales en el contexto actual del comercio dominado por las cadenas globales de valor. En tal sentido, se subraya la necesidad de que el intercambio de experiencias entre las autoridades de competencia tome en cuenta las necesidades y prioridades identificadas en los ODS, tal y como prevé la Agenda 2030. Dada la condición menos ventajosa de los países en desarrollo, es importante hacer hincapié en el trato especial y diferenciado en los acuerdos de comercio y la evaluación de costo/beneficio para los países en lo referente a las obligaciones en materia de competencia. Las autoridades e instituciones encargadas de la aplicación de las LPC deben participar en las negociaciones comerciales, ya que su ausencia ha generado situaciones de países que están dispuestos a firmar los acuerdos, pero no a actuar.



Ana María Álvarez Herrera
Economista, Doctora en
Economía Internacional,
Universidad de la Sorbona.
Asesora Internacional en temas
de Comercio y Desarrollo.

① El caso de los países caribeños es muy amplio y amerita un análisis separado. En este artículo solo se comenta en los temas de cooperación.

ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO

Política de competencia en los acuerdos comerciales de Perú

Edgar Vásquez

Las políticas de competencia han sido abordadas en una serie de acuerdos de comercio internacional por parte de Perú, incluyendo al TPP. El siguiente artículo del viceministro de Comercio Exterior de Perú, Edgar Vásquez, busca abordar sus principales resultados en el área y detallar algunos aspectos relevantes del mismo.

La política comercial peruana tiene como visión convertir a Perú en un país exportador de una oferta de bienes y servicios con valor agregado, competitiva, diversificada y consolidada en los mercados internacionales. Para tales propósitos, desde inicio de los años noventa, Perú mantiene una reforma comercial sin reversión, en la que entre sus principales prioridades destacan la desregulación de la economía y la reducción de la participación del Estado en las actividades económicas.

A la fecha, Perú cuenta con una red de 18 acuerdos comerciales internacionales vigentes –sin considerar los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio–, 4 en proceso de negociación y 4 pendientes de entrar en vigor suscritos a nivel bilateral y plurilateral con un total de 61 países, los que representan un mercado de 3.3 mil millones de consumidores. La mejora de las disposiciones para el acceso a los mercados que acarreo la apertura comercial de Perú no solo ha contribuido al crecimiento del mercado interno, sino que también ha fomentado la competencia a través del uso óptimo de los recursos y el aprovechamiento de las cadenas globales de valor. La oportunidad de comercializar con un mayor número de mercados ha generado cambios en las conductas empresariales, destacando la deslocalización de la producción y el establecimiento de nuevas alianzas.

Como consecuencia de la aplicación del Plan Estratégico Nacional Exportador 2003-2013, la exportación de productos no tradicionales de Perú experimentó un crecimiento exponencial al pasar de US\$ 2.269 millones en 2002 a US\$ 11.711 millones en 2014. Por su parte, el número de pequeñas y medianas empresas exportadoras aumentó de 4.000 a 8.000 y se priorizaron más de 90 cadenas productivas a nivel nacional, lo que permitió el posicionamiento de nuevos productos peruanos en el mercado internacional. De la misma manera, se registraron cerca de 611 mil empresas prestadoras de servicios, destacando aquellas vinculadas a la exportación de servicios intensivos en capital humano vinculadas al desarrollo de *software*, animación en 3D, reparación y mantenimiento de naves y aeronaves, entre otros. Actualmente, los principales servicios que Perú exporta se concentran en el sector turismo, *call centers*, franquicias y servicios de *software*.

Es importante señalar que por el mismo hecho que la apertura comercial permite que las empresas se encuentren cada vez más integradas al mundo, cabe la posibilidad de que aquellas apliquen prácticas anticompetitivas transfronterizas aprovechando las diferentes estructuras de mercado. A fin de prevenir y combatir malas prácticas, Perú considera que la coordinación entre socios comerciales en la aplicación de sus distintas políticas de competencia es un factor clave para propiciar la eficiencia económica en un mercado global, por lo que resulta necesario el establecimiento de obligaciones entre las partes en materia de competencia en los acuerdos comerciales internacionales que suscriben.

En el caso peruano, la política de competencia se regula, principalmente, por la Constitución y la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas –Decreto Legislativo N° 1034, modificado en 2015 por el Decreto Legislativo N° 1205. Ambas normas prohíben y sancionan las conductas anticompetitivas con la finalidad de promover la eficiencia económica en los mercados, al establecer que el Estado tiene la obligación de facilitar y vigilar la libre competencia, combatir toda práctica que la limite, y el abuso de posiciones dominantes o monopólicas. Por su parte, en los acuerdos comerciales internacionales

se establecen los parámetros mínimos que los Estados deben cumplir para promover la competencia en sus respectivos territorios a fin de que las preferencias establecidas en tales acuerdos no se vean menoscabadas por la realización de prácticas anticompetitivas.

Política de competencia en los acuerdos comerciales suscritos por el Perú

De los 18 acuerdos comerciales vigentes en el Perú, 12 cuentan con disposiciones específicas en materia de política de competencia (ver tabla 1).

Tabla 1. Disposiciones de política de competencia en los Acuerdos Comerciales Regionales en vigencia de Perú

	Acuerdos Vigentes	Disposición de Competencia
1	Comunidad Andina	Decisión 608. Normas para la protección y promoción de la libre competencia en la Comunidad Andina
2	ACE Perú-Cuba	-
3	ACE N° 58 Perú-Mercosur	Título VI. Prácticas Restrictivas de la Libre Competencia (artículo 17)
4	APC Perú-Estados Unidos	Capítulo 13. Política de Competencia, Monopolios Designados y Empresas del Estado
5	ACE N° 38 Perú-Chile	Capítulo 8. Política de Competencia
6	TLC Perú-Canadá	Capítulo 13. Política de Competencia, Monopolios y Empresas del Estado
7	TLC Perú-Singapur	Capítulo 14. Política de Competencia
8	TLC Perú-China	-
9	TLC Perú-EFTA	Capítulo 8. Política de Competencia
10	TLC Perú-Corea del Sur	Capítulo 15. Política de Competencia
11	Protocolo de Cosecha Temprana Perú-Tailandia	-
12	ACE N° 8 Perú- México	-
13	TLC Perú- Japón	Capítulo 12. Competencia
14	TLC Perú-Panamá	Capítulo 11. Política de Competencia
15	TLC Perú- Unión Europea	Título VIII. Competencia
16	TLC Perú- Costa Rica	Capítulo 11. Política de Competencia
17	AAPC Perú- Venezuela	-
18	Alianza del Pacífico	-

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú.

Antes de concluir las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), Perú contaba con disposiciones de política de competencia vigentes con 5 países partes del TPP: Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón y Singapur. En el caso de México, si bien se cuenta con un Acuerdo de Integración Comercial, este no incluye disposiciones en esta materia. Perú no tiene acuerdos comerciales con Australia, Brunéi, Malasia, Nueva Zelanda ni Vietnam.

Las disposiciones que Perú incluye en los capítulos de competencia de sus acuerdos comerciales tienen como objetivo garantizar el aprovechamiento de los beneficios derivados de dichos tratados a través de la aplicación e implementación de políticas de competencia. En términos generales, tales disposiciones confieren a las partes la obligación de adoptar y mantener legislación pertinente en materia de competencia,¹ así como autoridades nacionales que permitan aplicar –respetando la autonomía de cada Parte en el desarrollo y aplicación de su legislación de competencia– las sanciones correspondientes contra las prácticas anticompetitivas de manera compatible con los principios de transparencia, no discriminación y debido proceso; además de establecer lineamientos de coordinación, cooperación y asistencia técnica entre las partes.

Tabla 2. Tipología de disposiciones de política de competencia en los acuerdos comerciales vigentes de Perú con los países miembros del TPP

Disposiciones	Perú-EE.UU. (Cap. 13)	Perú-Chile (Cap. 8)	Perú-Canadá (Cap. 13)	Perú-Singapur (Cap. 14)	Perú-Japón (Cap. 12)
Legislación y autoridad de competencia	✓	✓	✓	✓	-
Principios en la adopción de medidas contra conductas anticompetitivas					
No discriminación	-	✓	✓	✓	✓
Transparencia	-	-	✓	✓	✓
Debido proceso	-	✓	✓	-	-
Equidad procesal	-	-	-		✓
Derechos privados de acción	-	-	-	-	-
Coordinación y cooperación	✓	✓	✓	✓	✓
Notificación	✓	✓	-	✓	✓
Intercambio de información	✓	✓	-	✓	✓
Cooperación (acuerdos)	-	✓	✓	-	✓
Asistencia técnica	-	✓	-	-	-
Protección al consumidor	-	-	-	-	-
Grupo de trabajo	✓	✓	-	-	-
Monopolios designados y empresas del Estado	✓	✓	✓	-	-
Negociaciones futuras	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú.

Disposiciones de política de competencia en el TPP

Tal y como se observa en la tabla 3, Chile es el Estado parte del TPP que contiene la mayor cantidad de acuerdos comerciales internacionales con disposiciones sobre política de competencia con otros países miembros.² En segundo lugar aparece Australia y Japón, los cuales ya contaban con acuerdos comerciales internacionales con disposiciones sobre políticas de competencia con otros 8 miembros del TPP. En el caso de Australia, los países con los que no cuenta son Canadá, México y Perú; Japón, a su vez, no cuenta con acuerdos comerciales con Canadá ni con Estados Unidos; sin embargo, sus autoridades nacionales de competencia cuentan con acuerdos de cooperación. Malasia y Vietnam, por su parte, son los países con menos acuerdos comerciales que incluyen disposiciones en materia de competencia, Malasia tiene acuerdos con Australia, Japón y Nueva Zelanda; mientras que Vietnam los tiene con Australia y Japón.

Cabe señalar que los esquemas de política de competencia de los Estados partes del TPP tienen diferentes configuraciones. Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Japón, por ejemplo, mantienen sistemas avanzados de leyes antimonopolio y de garantía al derecho de los consumidores, pero toman diferentes acciones para el cumplimiento de sus objetivos nacionales; a diferencia de países como Brunéi Darussalam que aún no cuenta con leyes de competencia vigentes.

Malasia, Singapur y Vietnam han actualizado sus leyes de competencia en los últimos años debido al compromiso asumido en 2005 en el marco del "ASEAN Economic Community (AEC) Blueprint", el cual estaba orientado a mejorar sus políticas y leyes de competencia nacional para el año 2015.³

Reconociendo las diferentes configuraciones en las políticas de competencia dentro de la región del Asia-Pacífico y con el objetivo de que se apliquen leyes de competencia de manera efectiva y transparente, los 12 países partes del TPP incorporaron en el tratado disposiciones en materia de competencia. El TPP es el primer acuerdo comercial que al incluir disposiciones de este tipo posibilita un marco de competencia justa y otorga una mayor previsibilidad entre los operadores comerciales al conocer las reglas que prohíben las prácticas comerciales anticompetitivas y las actividades comerciales fraudulentas y engañosas que perjudiquen a los consumidores.

Tabla 3. Disposiciones de política de competencia en los acuerdos comerciales suscritos entre los Estados partes del TPP

	AUS	BRN	CAN	CHL	USA	JPN	MYS	MEX	NZL	PER	SIN	VIE
Australia		√		√	√	√	√		√		√	√
Brunéi	√			√		√ ^a			√		√	
Canadá				√	√			√		√		
Chile	√	√	√		√	√		√	√	√	√	
Estados Unidos	√		√	√				√		√	√	
Japón	√	√ ^a		√			√	√		√	√	√ ^a
Malasia	√					√			√			
México			√	√	√	√						
Nueva Zelandia	√	√		√			√				√	√
Perú			√	√	√	√					√	
Singapur	√	√		√	√	√				√		
Vietnam	√					√ ^a						

Notas: Elaboración propia sobre la base de la Organización Mundial del Comercio. ^aSe cuenta con disposiciones de cooperación en temas de política de competencia en el marco del acuerdo, pero no un capítulo específico de competencia.

En ese sentido, si bien el ordenamiento interno de Perú ya viene regulando muchas de estas prácticas comerciales anticompetitivas, el capítulo de política de competencia del TPP contiene estándares elevados en esta materia como: 1) la equidad procesal (en virtud de la cual se garantiza que las personas investigadas tengan una oportunidad razonable para ser representadas por un abogado y puedan presentar pruebas o testimonios; 2) el establecimiento de plazos razonables por parte de la autoridad investigadora durante el proceso de investigación; 3) el mecanismo para impugnar las decisiones de la autoridad investigadora como parte del ejercicio legítimo del derecho de defensa; 4) el derecho a pedir reparaciones como consecuencia de una violación de la ley de competencia de una parte, entre otros.

Asimismo, se han establecido disposiciones en materia de protección al consumidor, siendo en el caso de Perú el único acuerdo comercial vigente que incluye tales disposiciones. Específicamente, los países partes del TPP han asumido la obligación de adoptar o mantener leyes que proscriban la realización de actividades comerciales fraudulentas que causen daño a los consumidores. En similar sentido, han establecido disposiciones sobre cooperación a fin de fortalecer los mecanismos de protección de los consumidores.

Cabe resaltar que en materia de cooperación el TPP recoge el compromiso de las partes por promover la cooperación entre sus autoridades de competencia con la finalidad de garantizar una aplicación efectiva de la ley y la política de competencia, fomentando la realización de consultas y promoviendo el intercambio de información, asegurando la confidencialidad de la misma.

A propósito del establecimiento de mecanismos de cooperación entre las referidas autoridades, hay que señalar que se trata de un elemento importante para Perú, pues significa un compromiso incluido en las disposiciones de un tratado frente a otras iniciativas similares, como por ejemplo el Grupo de Leyes y Política de Competencia del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, donde las autoridades mantienen un diálogo constructivo para el fortalecimiento de la libre competencia en la región. En este sentido, lo dispuesto en el TPP significa una vía formal para que las autoridades, a través del intercambio de información y experiencias, cuenten con mayores elementos de juicio en las investigaciones que desarrollan, por ejemplo en aquellos casos en los que la actividad de las empresas multinacionales que cuentan con subsidiarias realicen prácticas colusorias en los diferentes países donde tienen presencia.

Del mismo modo, el TPP le permitirá a Perú vigilar la adecuada aplicación de la ley de competencia de las otras partes cuando las empresas peruanas se vean involucradas en una investigación por prácticas anticompetitivas, al permitir que se solicite por escrito la decisión final de una violación a la ley de competencia de otra parte que deberá incluir las consideraciones de hecho y de derecho así como un análisis económico sobre los cuales se base la decisión.

Conclusión

En atención a lo expuesto, se puede concluir que el capítulo de competencia en el TPP es una de las disposiciones más innovadoras en el universo de acuerdos comerciales al establecer un mismo nivel o estándar para la protección de la competencia y de los consumidores en todos los países partes del acuerdo, así como de aquellos otros Estados que en un futuro expresen su voluntad de adherirse al mismo.

En el caso de Perú, se ha probado que la liberalización comercial junto con la promoción de la competencia –acompañado de reformas en materia de privatización y eliminación de monopolios públicos en sectores clave como alimentos básicos, harina de pescado, oro, sal, publicidad, reaseguros– han contribuido al crecimiento promedio anual de 6% para el Perú en los últimos 12 años. Dicho crecimiento ha expandido los mercados nacionales y las oportunidades de negocios rentables, haciendo que los costos económicos de entrada sean menores a las expectativas de rentabilidad y que las decisiones empresariales se orienten no solo a ampliar su oferta sino a mejorar la calidad de sus productos y servicios. Finalmente, si bien las disposiciones en materia de competencia garantizan que las empresas de todos los países parte del TPP compitan en igualdad de condiciones en toda la región del TPP, será necesario establecer los canales de coordinación para su adecuada implementación a diversos niveles: a nivel interno, entre las autoridades comerciales y de competencia así como a nivel externo entre Gobiernos y entre las autoridades de competencia, en beneficio del libre mercado.

-
- ❶ No se cuenta con esta disposición en los tratados de libre comercio con Canadá, EFTA y Japón.
 - ❷ Los únicos países con los que no contaban eran Malasia y Vietnam, aun cuando mantienen acuerdos comerciales vigentes con ambos.
 - ❸ Además, cuentan con otros instrumentos como el "ASEAN Regional Guidelines on Competition Policy, Handbook on Competition Policy and Law in ASEAN for Business" y el "ASEAN Experts Group on Competition".



Edgar Vásquez
Viceministro de Comercio
Exterior de Perú.

POLÍTICAS DE COMPETENCIA

Propiedad intelectual y leyes de competencia: ¿relación colaborativa?

Maximiliano Santa Cruz y Pilar Trivelli

La creciente interacción entre la propiedad intelectual y las normas de competencia han realizado en el escenario de las relaciones internacionales un nuevo elemento de crecientes impactos para el desarrollo. Los autores abordan dicha relación y proponen un trabajo en conjunto para el desarrollo del bienestar social.

La aceleración de la innovación en una economía globalizada hace que el comercio internacional esté en constante crecimiento, lo que plantea nuevos temas y retos para lograr un desarrollo sostenible. Uno de estos desafíos tiene relación con la creciente interacción entre la propiedad intelectual (PI) y las políticas de competencia.

A primera vista, la PI y las leyes de competencia perseguirían objetivos opuestos. La primera otorga monopolios temporales, mientras que la segunda busca proteger al mercado de comportamientos monopolísticos. Sin embargo, una observación más detallada da cuenta de que ambas comparten fundamentos en común.

Tanto una protección razonable de la PI como una aplicación antimonopólica efectiva son parte del sistema global de innovación. Los derechos de propiedad intelectual (DPI) buscan incentivar a los innovadores al restringir el uso del conocimiento que han creado y permitir el cobro por su uso, obteniendo así un retorno en sus inversiones. De igual manera, la PI reduce costos de transacción hacia los consumidores al identificar los bienes con su origen, lo que permite el desarrollo de mejores productos a menores costos. Las leyes antimonopólicas, por su parte, promueven un medio ambiente favorable para el desarrollo de la innovación y evitan que empresas dominantes dañen o retrasen la innovación.

Estas similitudes y tensiones entre la PI y la competencia están presentes de manera constante en la aplicación de ambos preceptos de ley y su interacción es cada vez más importante a medida que el cuerpo de ideas explotables se vuelve más sofisticado. Por lo mismo, dicha relación debe ser analizada y tomada en cuenta por cada jurisdicción a fin de enfrentar adecuadamente los nuevos retos que este fenómeno ha introducido en el sistema de comercio.

Este artículo hará referencia a algunas iniciativas que buscan abordar dichas interacciones, proponiendo diferentes alternativas que permitan a la PI y a la competencia enaltecer sus respectivas virtudes y trabajar en conjunto para el desarrollo del bienestar social.

Algunos temas de interacción

Estas interacciones pueden surgir ya sea al momento de otorgar DPI, utilizarlos o hacerlos cumplir u observar.

Derechos excesivamente amplios debido a bajos estándares o a exámenes extendidos

La interacción entre la PI y las leyes de competencia puede ser observada desde el momento en que se presenta una solicitud de DPI, ya que estos derechos normalmente son sujetos a un procedimiento de registro. Para obtener la protección por patente, la invención debe estar dentro de la materia patentable, debe aportar novedad, debe tener un nivel inventivo y, finalmente, debe ser susceptible de aplicación industrial.

Para otorgar un DPI, la oficina de patentes debe llevar a cabo una revisión profunda, que analiza el cumplimiento de los requisitos establecidos por la ley para que proceda el otorgamiento de dicho derecho. En este contexto, pueden surgir preguntas respecto a qué puede ser patentado, cuál será la extensión de una patente específica o qué tan estricto será el análisis de los requisitos por parte de la oficina de patentes.

Un análisis con estándares laxos puede resultar en monopolios con un campo de acción muy amplio. Esto puede tener efectos anticompetitivos y paralizar desarrollos innovadores en un sector en particular. La tolerancia o rigidez en el análisis es un tema de discusión continua y los resultados de estas decisiones en el campo de la PI tienen implicancias directas en el rubro de la competencia.

El problema de conceder monopolios muy amplios no es exclusivo de las patentes. En el campo de las marcas, permitir el registro de símbolos genéricos o descriptivos impide que los competidores utilicen términos necesarios para poder competir en igualdad de condiciones.

El requisito principal de una marca es que sus símbolos sean distintivos. Marcas que consisten en los mismos nombres de los productos o servicios que identifican no son distintivas y se consideran genéricas. Otorgar una marca genérica remueve del dominio público un término que debe permanecer disponible para todos los competidores de un bien o servicio determinado.

Lo anterior puede observarse en un caso chileno con relación al término *kanikama*. Este fue otorgado para la Clase 29 de la Clasificación de Niza, que corresponde a comida. Una acción de nulidad fue presentada –exitosamente, por lo demás– bajo el argumento que “los documentos presentados por el solicitante demuestran más allá de cualquier duda que la expresión *kanikama* corresponde al nombre genérico de un producto alimenticio elaborado a partir de una pasta de pescado llamado surimi”.

Este caso ejemplifica cómo obteniendo una marca registrada genérica puede en sí mismo ser anticompetitivo, ya que evita que otros productores del mismo rubro se refieran al producto por su nombre. Para evitar estas restricciones a la competencia, los sistemas de PI deben contar con reglas y lineamientos suficientes para prevenir que se otorguen marcas genéricas y ofrecer procedimientos efectivos y expeditos para solicitar la nulidad de marcas genéricas.

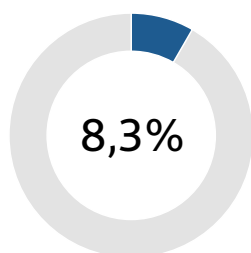
Negativa a otorgar acuerdos de licencia

Otro aspecto de la interacción entre la PI y la competencia es la discusión relativa a la extensión de las facultades de los DPI para excluir a terceras personas, cuando esta atribución es contraria a la competencia. Los DPI otorgan el derecho de excluir a otros de utilizar invenciones protegidas sin la autorización del titular de dichos derechos. Como consecuencia de lo anterior, a primera vista esto pareciera implicar que el titular del derecho no tendría ninguna obligación de licenciar sus inventos protegidos.

No obstante, esta visión absolutista sobre la extensión de los DPI ha sido diluida por fallos donde se ha abierto la posibilidad de que las leyes de competencia puedan interferir con el derecho de exclusividad a través del otorgamiento de licencias obligatorias a terceras personas, quienes pudieren necesitar del invento para competir en un mercado determinado.

La frecuencia y extensión de estas intervenciones dependerá de la fuerza que las leyes de competencia tengan en cada jurisdicción, en contraposición con las facultades de los DPI. El escenario descrito se ha visto principalmente en la Unión Europea. El artículo 102 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) impide que aquellos que cuenten con una posición dominante en un mercado determinado abusen de dicha posición. Esta norma ha sido interpretada en el sentido que establece una “responsabilidad especial” sobre las posiciones dominantes, en donde las entidades que detentan dicha condición tienen el deber de dar acceso a sus competidores sobre sus DPI, en circunstancias donde no hacerlo significaría limitar o eliminar la competencia.

Esta aproximación fue finalmente consolidada y reforzada en un caso contra Microsoft Corp. por parte de la Comisión Europea en 2007. La Comisión concluyó que la empresa abusó de su posición dominante en el mercado de sistemas operativos para computadoras personales al rehusarse a emitir licencias sobre cierta información de interfaces de



del total de solicitudes de patentes vía PCT en 2015 por parte de las empresas de telecomunicaciones pertenecieron a Huawei Technologies, que alcanzó un total de 3.898 solicitudes, 456 solicitudes más que en 2014. (WIPO, 2016)

sus sistemas operativos para servidores de grupos de trabajo a su competidor Sun Microsystems. Una licencia obligatoria, por tanto, puede ejercerse en el momento en que los efectos negativos de una licencia sobre los incentivos para innovar por parte de una empresa dominante superen a los efectos positivos en el clima de innovación de todo el mercado.

En Estados Unidos, por el contrario, una empresa no tiene ninguna responsabilidad para con sus competidores. De hecho, el imponer obligaciones sobre una empresa para hacer negocios con sus rivales está en desacuerdo con otras normas antimonopólicas que desalientan los acuerdos entre competidores que podrían resultar en restricciones poco razonables a la competencia. Sin embargo, las cortes han encontrado en algunos casos, y bajo circunstancias particulares, responsabilidades cuando una firma con poder dominante en el mercado se rehúsa a hacer negocios con sus competidores.

Emboscada de patentes en el establecimiento de estándares

El establecimiento de estándares puede tomar distintas formas. Las normas técnicas pueden ser la consecuencia de intervenciones regulatorias; estándares cooperativos pueden ser resultado del trabajo de organizaciones de estándares voluntarios; o estándares de hecho, definidos por el mercado, pueden ser el resultado de una intensa competencia entre empresas en un juego de suma cero.

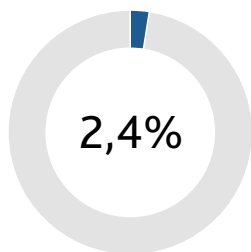
Los estándares cooperativos son desarrollados por organizaciones de normalización (SSO, por sus siglas en inglés). Para desarrollarlos, las SSO requieren que quienes participan en su desarrollo informen a los otros miembros sobre cualquier DPI que puedan tener sobre alguna tecnología. Las SSO también están basadas sobre reglas de transparencia que permiten a los miembros estar informados sobre cualquier trabajo de estandarización en desarrollo o concluido. Las reglas de las SSO relativas a licencias aseguran de que todos los miembros tengan acceso a dichos estándares en condiciones equitativas, razonables y no discriminatorias.

Una emboscada de patente ocurre cuando el titular de una patente forma parte de un proceso de establecimiento de normas llevado a cabo por una SSO para establecer un estándar para su industria y, después de haber incluido su patente dentro del estándar tecnológico adoptado por la SSO, amenaza con hacer efectivos los derechos de su patente esencial para el estándar con el fin de conseguir precios supracompetitivos de parte de otras empresas que utilizan ese estándar para la producción de sus bienes.

El problema de la emboscada de patente sucede típicamente en dos escenarios. En el primero, el titular de la patente forma parte de las operaciones de estandarización, pero no informa la existencia de sus DPI a la SSO y una vez que el estándar se encuentra establecido intenta demandar considerables pagos de regalías bajo la amenaza de una medida cautelar que impida hacer uso de los DPI. En el segundo caso, el titular de la patente expresa en un principio su consentimiento para incluir su patente en el estándar desarrollado por la SSO a cambio de un compromiso para licenciar su patente en condiciones equitativas, razonables y no discriminatorias, para posteriormente intentar obligar a los productores que cumplen y utilizan el estándar a realizar pagos en montos muy superiores a los previamente negociados.

Este tema ha aumentado en relevancia en los últimos años y una de las preocupaciones principales al respecto hace referencia a la superposición entre las normas de PI y las antimonopolio. Uno de los muchos ejemplos de las complejidades que surgen de este tema puede encontrarse en el caso "Huawei Technologies Co. Ltd contra ZTE Corp. y ZTE Deutschland GmbH" abordado por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea.

En este caso, Huawei era propietaria de una patente que fue notificada a la SSO correspondiente, el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones, como esencial para el estándar de "evolución a largo plazo". ZTE comercializó productos que operaban sobre la base del estándar de evolución de largo plazo, por ende, utilizando la patente



del total de solicitudes de patentes en 2014 correspondieron a América Latina y el Caribe, mientras que América del Norte representó un 22,9% y Asia un 60%. (OMPI, 2015)

de Huawei sin hacer pagos de regalías a dicha empresa ni entregando un compendio exhaustivo de usos pasados de dicha tecnología a Huawei.

Huawei presentó una acción legal por violación de derechos en contra de ZTE ante la Corte Regional de Düsseldorf, Alemania, solicitando una medida cautelar para prevenir esta violación, la entrega de cuentas, el retiro de productos y el pago de compensación por daños. Huawei indicó en su demanda el monto monetario que consideraba como una regalía adecuada. Por su parte, ZTE solicitó, sin éxito, un acuerdo de licencia compartida. La Corte solicitó una opinión preliminar al Tribunal Europeo sobre si esta acción legal por parte de Huawei constituía un abuso de su posición dominante en el mercado.

El Tribunal decretó que el artículo 120 del TFUE debe ser interpretado en el sentido que el propietario de una patente esencial para un estándar, que haya otorgado un compromiso irrevocable a una SSO a fin de conceder una licencia a terceras personas en condiciones equitativas, razonables y no discriminatorias no incurre en abusos de su posición, dentro de las definiciones del artículo en cuestión, al presentar una acción legal por infracción buscando una medida cautelar encaminada a prohibir la violación de su patente o buscando el retiro del mercado de los productos que hayan utilizado dicha patente en su proceso de manufactura.

Este fallo ejemplifica cómo los DPI y los temas de competencia se entrelazan intensamente en esta arena. Por un lado, una medida cautelar puede ser entendida como un atributo natural y legítimo de la observancia de los DPI, esencial para su aplicación efectiva y, por ende, fundamental para el cumplimiento de los beneficios que ofrece la PI. Por otra parte, estas acciones pueden ser utilizadas como una herramienta anticompetitiva en el rubro de desarrollo de estándares y, por tanto, estas atribuciones deben ser limitadas para promover su uso racional y justo.

Armonizando las respuestas a las interacciones entre la PI y competencia

Aún cuando la PI y la competencia operan bajo los mismos fundamentos, históricamente han tenido un desarrollo separado en instituciones, legislaciones y estudios. Esta tendencia ha comenzado a cambiar a lo largo de los últimos años.

Una manera de ilustrar las diferencias es observando su desarrollo legal. A nivel regulatorio, el sistema de PI se caracteriza por un equilibrio entre su evolución estandarizada por medio de acuerdos internacionales y las diferencias en el marco regulatorio local que utiliza la flexibilidad de estos acuerdos. En contraste, la regulación de la competencia ha tenido una aproximación local, en ausencia de un estándar internacional de regulación.

El perfil internacional de la PI y los efectos que esta pueda tener en el comercio debe ser analizado tomando en cuenta las características locales de las leyes de competencia. Estas permiten a los países abordar los retos del comercio internacional de una manera más flexible y de acuerdo a sus propias perspectivas y políticas. Al respecto, esfuerzos encaminados a diseñar un conjunto de mejores prácticas han progresado a través de esfuerzos nacionales y plurilaterales.

Unión Europea

El TFUE proporciona dos fundamentos legales para confrontar actos antimonopólicos en los artículos 101 y 102. El artículo 101 prohíbe los acuerdos anticompetitivos y prácticas coludidas en términos generales y provee ejemplos de comportamientos que podrían considerarse incompatibles con su mercado interno. El artículo 102 prohíbe las conductas abusivas por parte de actores con una posición dominante en el mercado, ofreciendo también ejemplos al respecto.

Estas consideraciones son la base para la interacción entre las leyes de PI y competencia en la Unión Europea. Un hito en dicha regulación fue la adopción por parte de la Comisión Europea de un régimen actualizado para los acuerdos de transferencia de tecnología en 2014.

Este régimen fue adoptado ya que algunas licencias de PI pueden caer dentro del ámbito de competencia del artículo 101 del TFUE. Por ende, empresas que estén interesadas en establecer un acuerdo de licencia deben de tener alguna certeza sobre si sus acciones pueden presentar problemas en virtud de estas disposiciones.

Estados Unidos

Otro ejemplo de la armonización entre estos campos es el trabajo realizado por la Comisión Federal de Comercio (CFC) y la División Antimonopolio del Departamento de Justicia de Estados Unidos, al reconocer que promover el bienestar del consumidor es un área en común entre la protección de la PI y las leyes antimonopólicas y que los esfuerzos para tratar la intersección entre estas dos disciplinas deben tener como objetivo el cumplir con este mandato.

Mucho del trabajo realizado por la CFC hoy en día sucede en la intersección de la política de competencia y la PI. Este desarrollo no es reciente en la experiencia de dicha agencia. Casos relacionados con políticas de competencia y la explotación de los DPI consumieron una considerable cantidad de recursos durante los primeros años de operación de la agencia, tras iniciar labores en marzo de 1915. En las nueve décadas siguientes, un sorprendente número de contribuciones de alto impacto a la práctica de las políticas de competencia y aplicación antimonopólica han tenido que ver con asuntos que involucran la adquisición y uso de DPI.

OCDE

Finalmente, un caso de revisión con una aproximación multilateral puede encontrarse en el trabajo llevado a cabo por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

A través de diferentes instancias, la OCDE ha estudiado diversos aspectos de la interacción entre la PI y la competencia, los cuales son un recurso altamente valioso para comprender estos fenómenos de manera más profunda.

Conclusiones y recomendaciones de políticas

La competencia y la PI se encuentran alineadas de muchas maneras, ya que comparten como fin último la promoción del bienestar del consumidor. Sin embargo, en la consecución de este objetivo existen áreas de tensión que surgen constantemente entre ambas, particularmente debido a que la innovación juega un papel importante en el comercio global.

Para enfrentar estos retos, es importante analizar el tema de manera profunda y activa. Este ejercicio incluye comprender los factores de discusión tanto en lo general como en lo local. Para hacer esto, es importante considerar que tanto la PI y la competencia tienen áreas de análisis general en común, pero al mismo tiempo presentan peculiaridades locales en cada región o jurisdicción, ocasionando que sus interacciones sean distintas en diversos países. Existe un conjunto de prácticas que pueden ser recomendadas para promover este acercamiento a largo plazo en cada país, basado en diversas prácticas observadas, incluyendo las ya mencionadas en este artículo.

Un primer paso es fortalecer las relaciones entre las agencias de competencia y PI. Esto puede conseguirse en distintos niveles, desde colocar las funciones de PI y promoción de competencia en una sola oficina hasta promover una relación más fluida entre agencias de manera más informal.

Un ejemplo muy particular es el caso peruano, en donde la promoción de la PI, la competencia y la protección del consumidor son llevadas a cabo por una sola agencia. El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual es una agencia pública especializada, cuyas funciones son las de promoción del mercado y la protección de los derechos de los consumidores. Adicionalmente, promueve la competencia justa y honesta en la economía peruana, salvaguardando todos los tipos

de PI. Colombia sigue un patrón similar con una sola agencia enfocada en atender estas tres áreas.

Una manera más sencilla de promover la interacción entre la PI y la competencia a nivel gubernamental es la firma de memorandos de entendimiento entre agencias, encaminados a promover de manera formal las distintas actividades que implica el análisis de la PI y la competencia. Algunos ejemplos de esto pueden observarse en Canadá o Chile. Establecer estos acuerdos es relevante para formalizar y proveer una mayor relevancia política al desarrollo de iniciativas conjuntas de largo plazo entre las agencias de PI y competencia.

Además de esto, las agencias deben desarrollar una relación informal de trabajo. Las instituciones de PI y competencia deben trabajar cada vez más cerca, reconociendo la manera en que estas se complementan y los retos que representan.

Una segunda recomendación de política pública es desarrollar iniciativas de largo plazo para el análisis de los retos en conjunto de la PI y la competencia, sin importar la forma que dichas instituciones tomen en un futuro. Algunos ejemplos de iniciativas que pueden llevarse a cabo son talleres de trabajo y otros ejercicios de difusión entre servidores públicos, académicos, abogados y otros actores de relevancia a la PI y la competencia, la creación de canales de consulta entre agencias o el desarrollo de un calendario de reuniones frecuentes entre autoridades para discutir los temas de agenda y sus preocupaciones. La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual ha promovido y organizado eventos de esta naturaleza.

Otra iniciativa a considerar, cuando pueda ser aplicable, es la publicación de opiniones conjuntas, particularmente casos de alta importancia en donde surjan temas de PI y competencia y exista un consenso en cómo tratar estos temas. Este tipo de acciones pueden demostrar específicamente cómo las agencias de PI y de competencia pueden trabajar de manera conjunta y cómo sus temas, en algunos casos, pueden estar alineados. Más allá de esto, una iniciativa fundamental en este tema es el desarrollo de estudios en conjunto entre agencias involucradas. Esta iniciativa se recomienda ampliamente para mejorar la interacción entre agencias de PI y competencia, al considerar todos los ángulos relevantes en un tema determinado.

Una tercera recomendación sobre cursos de acción relacionada a la interacción entre agencias a largo plazo puede ser la publicación de una variedad de documentos legales no vinculantes que hagan referencia a estos temas. Esto puede incluir la publicación de lineamientos en conjunto o memorandos de cada autoridad.

Finalmente, también puede ser deseable que la relación entre la PI y la competencia se lleve al siguiente paso al considerar de manera formal los impactos que se generan en el ámbito de la competencia económica por medio del establecimiento de normas.

En resumen, la recomendación es desarrollar una relación fuerte y permanente entre las agencias de PI y competencia, así como instrumentos en conjunto y fortalecer el entendimiento de cada realidad nacional para poder enfrentar los retos futuros de una manera más completa y, de ser posible, alineada. Mejorar el análisis de las interacciones entre la competencia y la PI en cada país es importante para entender la singularidad de cada uno de dichos sistemas y para que, por consecuencia, sea posible entender los retos de estas interacciones de una manera que proteja y promueva su desarrollo.^①



Maximiliano Santa Cruz
Director del Instituto Nacional
de Propiedad Industrial de Chile.



Pilar Trivelli
Abogada, Instituto Nacional de
Propiedad Industrial de Chile.

① Este artículo ha sido adaptado de un estudio más extenso que se puede encontrar en Santa Cruz, M. & Trivelli, P. (2016). *Interaction between Intellectual Property and Competition Laws*. Ginebra, Suiza: ICTSD & WEF.

POLÍTICAS DE INVERSIÓN

La Cuenca del Pacífico y la armonización del derecho internacional sobre inversiones

Mark Feldman, Rodrigo Monardes y Cristian Rodríguez Chiffelle

El fragmentado régimen del derecho internacional de las inversiones se mueve hacia la armonización. En un futuro no lejano, cinco acuerdos regionales podrían gobernar una considerable proporción de los flujos globales de inversión. Ante esto, los autores argumentan que la región de la cuenca del Pacífico se encuentra estratégicamente bien ubicada para servir como centro de atracción para promover dicha armonización.

El fragmentado régimen del derecho internacional de las inversiones está avanzando hacia su armonización. En primer lugar, cinco acuerdos –dos tratados bilaterales de inversiones (TBI) y tres tratados de libre comercio (TLC)– podrían gobernar una considerable porción de las inversiones globales. Estos son: 1) el TBI China-Estados Unidos; 2) el TBI China-Unión Europea; el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés) entre la Unión Europea y Estados Unidos (EE.UU.); el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés); y la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés).

En segundo lugar, la convergencia en las prácticas de los Estados a través de los Acuerdos también ha contribuido a dicho fin. Dicha armonización se refleja en diversas áreas de los recientes Acuerdos que incluyen, entre otros: compromisos de liberalización, aclaraciones específicas del contenido de las obligaciones sustantivas que autorizan a los Estados receptores a negar los beneficios del tratado a empresas “de papel” o ficticias; y compromisos de transparencia en los procedimientos y las regulaciones que pueden afectar a las inversiones.

A la luz de lo anterior, la cuenca del Pacífico se encuentra posicionada estratégicamente para ser el centro de gravedad de este régimen. En primer lugar, la práctica reciente de tratados en esta área refleja un apoyo creciente a compromisos de liberalización de las inversiones. Los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los de la Alianza del Pacífico, los de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean, por sus siglas en inglés) y China han incluido compromisos en materia de acceso a los mercados en sus acuerdos recientes.

En segundo lugar, la armonización del derecho de inversiones en la región de la cuenca del Pacífico podría consolidarse a través de la negociación de TLC, en lugar de TBI, dada la posibilidad que los primeros otorgan para desarrollar disciplinas complementarias de comercio e inversión que puedan ser aplicadas a las actividades respectivas. Los TLC también proporcionan oportunidades adicionales para la liberalización de las inversiones, pues identifican los sectores reservados en un solo cuerpo de anexos, los cuales aplican tanto para las inversiones como para el comercio transfronterizo de servicios.

En tercer lugar, el TPP y el RCEP pueden servir como vías para avanzar hacia un Área de Libre Comercio Asia-Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés). De hecho, las economías del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) han contemplado este acuerdo por mucho tiempo y APEC ha comenzado a dar pasos concretos para apoyar la iniciativa, con la publicación en 2014 de la Hoja de ruta de Beijing para la contribución de dicho foro al establecimiento del FTAAP.

En cuarto lugar, y teniendo en cuenta el eventual desarrollo de un FTAAP, un TBI China-EE. UU. podría conciliar las diferencias entre el TPP –el cual incluye a EE.UU., pero no a China– y el RCEP –el cual incluye a China, pero no a EE.UU.

En conjunto, estos elementos ubican a la cuenca del Pacífico como un centro de gravedad natural para el cambiante régimen del derecho internacional de inversiones.

Los acuerdos TPP y RCEP como rutas hacia un FTAAP

En 2014 y 2015, los líderes APEC reafirmaron su compromiso con un FTAAP y apoyaron la Hoja de ruta de Beijing, la cual hacía un llamado a establecer un FTAAP "construyendo sobre la arquitectura regional actual y en desarrollo" e identificaron al TPP y al RCEP como posibles rutas a seguir.

El Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC, por sus siglas en inglés) ha analizado los roles que el TPP y el RCEP podrían desarrollar en la ruta hacia un FTAAP. De acuerdo con el PECC, lo más simple requeriría la conclusión del RCEP, la entrada en vigor del TPP y la ampliación de uno u otro para cubrir la región. Otra alternativa podría estar dada por la creación de un acuerdo marco que complementa a los acuerdos en cuestión.

Tal y como ha sido sugerido por el PECC, habría tres modelos para definir la membresía a un FTAAP: 1) limitar la membresía a las 21 economías APEC; 2) adoptar una aproximación más incluyente, con los 21 Estados miembros de APEC y los 4 no miembros que están participando en las negociaciones del RCEP; y 3) constreñir la membresía a las 17 economías miembros de APEC y que participan en las negociaciones del TPP o del RCEP.

Con las notables excepciones de India y Australia, la práctica reciente de tratados por parte de muchos miembros del TPP y del RCEP refleja una considerable convergencia del derecho sobre inversiones y, por ende, mejora las posibilidades para que estos funcionen como bloques fundamentales para un FTAAP.

En relación a la liberalización de las inversiones, la práctica reciente ha adoptado un enfoque de lista negativa e incluye compromisos de acceso a los mercados. En tal sentido, cabe destacar la práctica reciente de China en la Zona de Libre Comercio de Shanghái y en la declaración conjunta con EE.UU. sobre las negociaciones de su TBI así como la práctica reciente de Chile, Corea, Perú y Singapur.

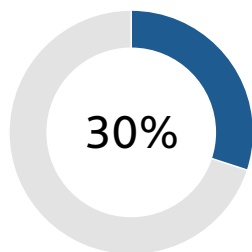
Las obligaciones sustantivas también denotan una tendencia hacia la convergencia. En relación al trato justo y equitativo, por ejemplo, la práctica actual refleja los esfuerzos constantes para aclarar el alcance del estándar, incluyendo lenguaje que confirma que la obligación 1) no es vulnerada por el simple incumplimiento de las disposiciones separadas que se encuentran en otros acuerdos y 2) que no incluye protecciones más allá del alcance del derecho internacional consuetudinario. En relación a la transparencia, los Estados de la cuenca del Pacífico han incluido cláusulas de regulación en muchos de los acuerdos recientes y, de manera gradual, han sumado mecanismos adicionales de transparencia en sus procedimientos de solución de diferencias.

Práctica reciente de tratados por miembros del TPP*Estructura del capítulo de inversiones del TPP*

Para la sección de inversiones, los países del TPP siguieron la práctica de lista negativa del TLCAN para la calendarización de sus compromisos de inversión y servicios con relación a trato nacional (TN), nación más favorecida (NMF), requisitos de desempeño, administración ejecutiva y consejo de directores, y acceso a los mercados para la presencia comercial en el sector servicios.

El alcance del capítulo de Inversiones incluye las inversiones en todos los sectores de la economía, excluyendo el sector financiero, las que se atienden en un capítulo específico y separado que hace alusión al suministro transfronterizo de servicios financieros y a inversiones en instituciones financieras. El capítulo engloba las inversiones en la fase de pre y post-establecimiento y otorga derechos no solo a los inversionistas extranjeros establecidos, sino también a los inversionistas extranjeros que buscan realizar inversiones en el territorio de otro país parte del Acuerdo.

Las partes del TPP consolidaron sus compromisos al enumerar sus medidas disconformes en los diversos sectores de sus economías y al asumir compromisos en los sectores en los que no se tomaron reservas (efecto de congelamiento o consolidación del nivel de apertura). Las partes del TPP también se comprometieron a reflejar automáticamente



de la participación global de la inversión extranjera directa está representada por los países del RCEP. Un FTAAP alcanzaría entre un 43% y un 56% de dicha participación, dependiendo de los miembros que la compongan.

en el acuerdo las medidas de liberalización futuras que fueren incorporando en sus ordenamientos jurídicos (efecto cremallera). El espacio de futuras políticas públicas en los sectores sensibles se preserva a través de reservas de subsectores específicos que quedan fuera de los compromisos del capítulo, tal y como se detalla en el anexo II de medidas disconformes futuras.

Adicionalmente, los compromisos de acceso a los mercados para las inversiones en el sector servicios con lista negativa otorgan derechos de entrada a inversionistas extranjeros al sector servicios, alineando los compromisos de acceso a los mercados y las listas de medidas disconformes para inversiones y servicios que involucran presencial comercial. Los países que han seguido esta aproximación por primera vez pueden enfrentar una serie de retos al enumerar sus medidas disconformes y para determinar el alcance de sus reservas futuras para los sectores específicos en los cuales, a pesar de que una medida disconforme esté o no vigente, exista una necesidad para que el espacio de política pública regule las actividades en dichos sectores a futuro.¹

Los compromisos de inversión del TPP proporcionan una oportunidad considerable para promover la armonización de la liberalización de inversiones en la región Asia-Pacífico, especialmente dado que este acuerdo toma como base los TLC anteriores entre las partes del TPP y consolida un proceso de integración mucho más profundo, creando la zona de libre comercio más importante de la región, no solo para las inversiones, sino para el comercio en general.

Estándares de protección

El capítulo de inversiones del TPP también concretó avances significativos en la armonización de los estándares de protección a las inversiones en los acuerdos que conciernen a la cuenca del Pacífico. Múltiples disposiciones confirman que un considerable número de países de Asia-Pacífico poseen un entendimiento común sobre los elementos clave en materia de la protección de las inversiones. Al respecto, las obligaciones sobre libre transferencia de capitales, la prohibición a la imposición de requisitos de desempeño, la inclusión de estándares específicos para el trato de extranjeros en casos de conflictos y contiendas civiles y el concepto sobre la denegación de beneficios proporcionan ejemplos sobre la mejora de la armonización en los estándares de protección de los tratados del Asia-Pacífico concretada por el TPP.

El TPP ha reafirmado además las características comúnmente aceptadas para la disciplina de expropiación, al asegurar que en el caso de una expropiación, las partes del acuerdo hayan actuado con un fin de interés público, de acuerdo al cumplimiento de la ley y sujetos a indemnización pronta, adecuada y efectiva, liquidable y transferible. Más allá de esto, se han implementado mejoras al establecer directrices para los tribunales arbitrales con el fin de obtener mayor homogeneidad en las situaciones que podrían constituir expropiaciones indirectas.

El TPP también subraya que los países TPP pueden regular sobre la base del interés público, incluyendo temas de salud, seguridad, estabilidad financiera y protección al medio ambiente; sin embargo, no lo hace con el mismo nivel de especificidad que otras propuestas como el TTIP.

El capítulo de inversiones del TPP también incluye mejoras con respecto a la solución de controversias inversionista-Estado. Estas abarcan disposiciones de consolidación y salvaguardias específicas para desalentar las demandas frívolas y abusivas, incluyendo el potencial pago de costos y honorarios de abogados por parte del inversionista abusivo al Gobierno demandado.

Práctica reciente de tratados por partes negociadoras del RCEP

A diferencia del TPP, el texto del RCEP actualmente no se encuentra disponible. Sin embargo, consideraciones sobre las prácticas recientes de tratados por las partes negociadoras pueden servir para informar al análisis sobre la factibilidad de que el TPP y el RCEP puedan funcionar como rutas hacia un FTAAP.

Dado que el RCEP es un acuerdo comercial liderado por la Asean, la práctica de tratados reciente en este bloque puede proporcionar una perspectiva relevante con respecto a las disposiciones que potencialmente podrían ser incluidas en el texto final del RCEP. Por su parte, la práctica de China refleja una posición en gran medida consistente con la de Asean. Los factores políticos también parecen alinearse. Recientemente, el ministro de Relaciones Exteriores de China, Wang Yi, ha comentado que los dos acuerdos comerciales de la región asiática deberían fusionarse a fin de evitar la fragmentación del mercado asiático. El objetivo principal sería la unión del RCEP y del TPP en un APEC FTAAP.

Avanzar la liberalización de las inversiones

Disposiciones que apoyan la liberalización de las inversiones aparecen constantemente en la práctica reciente de los tratados en la Asean, tanto en la identificación de los objetivos de un tratado en particular como en sus obligaciones sustantivas. Las obligaciones de TN y NMF en dichos acuerdos normalmente extienden sus protecciones a la admisión, establecimiento y adquisición de inversiones. El Acuerdo de Inversiones Asean-China incluye protecciones previas al establecimiento bajo el trato de NMF, pero no así la obligación de TN. China ha accedido a incluir dichas protecciones dentro de los alcances de las obligaciones de TN bajo el TBI China-EE.UU., el cual proporciona un impulso adicional a la armonización de las protecciones de acceso a los mercados en los tratados de inversión.

Estándares de protección

Las disposiciones en los tratados de inversiones recientes en la Asean colocan de manera consistente limitaciones al alcance del principio de trato justo y equitativo, ya que muchos de estos tratados incluyen lenguaje aclarando que el incumplimiento de otras disposiciones de ese tratado, o de otro acuerdo, no constituye un incumplimiento de las obligaciones de dicho principio. Los acuerdos Asean-Australia-Nueva Zelanda y Asean-Corea del Sur comprenden la aclaración adicional de que el alcance de la obligación del principio citado está limitado a la protección disponible bajo el estándar mínimo de trato del derecho internacional consuetudinario. China también ha previsto limitaciones en sus obligaciones de trato justo y equitativo en sus últimos tratados de inversión.

Acuerdos de inversiones recientes en la Asean también procuran de manera consistente los mecanismos para una pronta, adecuada y efectiva indemnización en caso de expropiaciones. Asimismo, se han incluido disposiciones de transparencia regulatoria en acuerdos de inversiones de la Asean de manera consistente. Con respecto a China y las oportunidades de armonización de las reglas de inversiones, la transparencia en los procesos de solución de controversias sigue siendo un tema a tener presente.

TBI China-EE.UU. como puente entre el TPP y el RCEP

Cuando se evalúan los prospectos para lograr una armonización del régimen del derecho internacional sobre inversiones en la región de la cuenca del Pacífico, el proceso de negociación del TBI China-EE.UU. debe ser considerado como el centro de este ejercicio. Esto debido a que las negociaciones unen no solo a los bloques de RCEP y TPP, sino también a las dos economías más grandes del mundo.

En relación a la liberalización de las inversiones, tanto EE.UU. como China han anunciado que la obligación de TN bajo el TBI China-EE.UU. incluirá provisiones de acceso a los mercados y que el acuerdo será negociado bajo una lista negativa. Al lograr un acuerdo en la cobertura de acceso a los mercados bajo TN, otros tres temas a observar en esta negociación son: requisitos de desempeño, obligaciones de transferencias libres y transparencia en los procesos de solución de controversias.

Dado el tamaño de las dos economías y sus roles respectivos en el TPP y el RCEP, un TBI entre las partes puede proporcionar información valiosa sobre la posibilidad y el modo en que podría lograrse una armonización del régimen de derecho internacional sobre inversiones en la cuenca del Pacífico. El TPP, más la conclusión del RCEP y el TBI China-EE.UU. podrían servir como puntos claves no solo para el establecimiento de un FTAAP en la región, sino también en una escala global, hacia una armonización de los sistemas de

inversiones. El TBI China-Unión Europea y el acuerdo TTIP también jugarían un papel clave en este proceso.

Alianza del Pacífico: un impulso adicional

La armonización del derecho internacional sobre inversiones en la región de la cuenca del Pacífico ha ganado un impulso adicional con el surgimiento de la Alianza del Pacífico, un proceso de integración económica regional que involucra a Chile, Colombia, México y Perú.

La liberalización de las inversiones bajo este acuerdo puede que no sea innovadora, pero sí es significativa, ya que se construye sobre los principios de sus respectivos TLC. Estos cuatro países también aspiran a actualizar sus estándares de protección y liberalización hacia las tendencias más progresivas. Cabe destacar que el bloque ha incorporado en acceso a los mercados, compromisos de TN y NMF, asegurando la liberalización a través de la identificación de medidas disconformes sobre la base de un enfoque de lista negativa.

El acuerdo de la Alianza, abierto a nuevos miembros, ha seguido los pasos del TLCAN al incluir un capítulo que hace referencia a la oferta de servicios transfronterizos, un capítulo de inversiones que incluye inversiones en todos los sectores, incluyendo el modo 3, con protecciones previas y posteriores al establecimiento, y un capítulo específico para servicios financieros.

Finalmente, los países de la Alianza del Pacífico han reiterado su aproximación con respecto a los estándares de protección al reafirmar su entendimiento compartido de disposiciones clave, como la obligación de nivel mínimo de trato y expropiación indirecta.

Opciones de política

Para los responsables de la política pública interesados en la armonización del régimen de derecho internacional de las inversiones, las piezas fundamentales para dicho proyecto existen en la cuenca del Pacífico. Los acuerdos mencionados hasta ahora proporcionan oportunidades clave para un gran número de países de la cuenca del Pacífico a fin de alcanzar un acuerdo en las áreas mencionadas. Un primer paso hacia la armonización del régimen podría ser la consideración del grado de convergencia de las visiones de Estado sobre temas de derecho de inversiones, reflejado en el TPP y el RCEP.

Los retos del TBI China-EE.UU., además de acortar las diferencias entre el TPP y el RCEP, pueden ser indicadores confiables para la consolidación de los textos de inversiones del TPP y el RCEP. Disposiciones relacionadas con los requisitos de desempeño, libre transferencia, empresas propiedad del Estado y transparencia de documentos y audiencias serán particularmente difíciles de negociar dada la práctica reciente de tratados de las partes.

Como respuesta, los países de la cuenca del Pacífico podrían considerar diversas estrategias. Una alternativa proviene del TLC China-Australia, en donde las partes acordaron un capítulo de inversiones con un mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado, al mismo tiempo que se acordó mantener negociaciones sobre asuntos adicionales que no han sido resueltos. Una segunda podría ser adoptar el modelo de acceso (*opt-in*) reflejado en la Convención de Islas Mauricio sobre Transparencia de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, en donde temas particularmente contenciosos pueden ser tratados por medio de instrumentos independientes que los Estados pueden decidir implementar de manera voluntaria. Una tercera opción podría ser que APEC tome un rol activo para facilitar la negociación de las diferencias restantes entre el TPP y RCEP, con el Grupo de Expertos de Inversión de APEC enfocado en el desarrollo de un capítulo de inversiones para un FTAAP.

Con respecto a esto último, es necesario considerar dos factores: la participación potencial de cuatro miembros negociadores de RCEP, no miembros de APEC (Camboya, India, Laos y Myanmar); y la participación potencial de cuatro miembros APEC que no participan en las negociaciones del TPP o de RCEP (Hong Kong, China, Taiwán, Rusia y Papúa Nueva

Guinea). Un motivo para limitar la membresía de un FTAAP exclusivamente a miembros APEC sería reafirmar y confirmar el papel central del grupo en el desarrollo de dicha área. Reafirmar este papel podría tener como resultado mejores perspectivas para que los grupos adecuados dentro de APEC puedan apoyar activamente el desarrollo de un FTAAP.

Por su parte, el impulso que China ha dado al proceso del G-20 sobre temas de IED y comercio global es meritorio y podría cumplir un rol importante en el progreso de la armonización del derecho internacional sobre inversiones. El impulso por parte del sector privado es también un elemento clave para avanzar en la armonización. Asociaciones de negocios e instituciones de cooperación público-privadas que trabajan en políticas de inversión, como la Cámara de Comercio Internacional y el Foro Económico Mundial podrían también apoyar este proceso regional.

De igual manera, la propuesta de la Unión Europea para establecer un sistema de tribunales de inversión sigue en desarrollo y cualquier negociación pertinente con miras a establecer una corte de inversiones permanente y multilateral debe ser considerada.

El modelo de armonización de la cuenca del Pacífico ha ido acumulando impulso a lo largo de más de una década de práctica de tratados, incluyendo a los países del TLCAN, de la Alianza del Pacífico, de Asean, Corea del Sur, Japón y China. Ese impulso establece a la región como un centro de gravedad natural para la rápida armonización del régimen internacional del derecho sobre inversiones. Lograr dicha armonización a un nivel regional podría servir como una potencial plataforma para la armonización multilateral, la cual podría ser concretada ya sea a través de la expansión de tratados o por el desarrollo de un instrumento multilateral.²

❶ Es importante hacer hincapié en que la liberalización de las inversiones en el marco del TPP se construye sobre la base de los compromisos adoptados por los otros miembros del TPP que han seguido este enfoque en sus TLC. La coexistencia de dichos acuerdos implica que los compromisos del TPP no se superponen a otros compromisos previos, así como los TLC bilaterales no serán automáticamente terminados. En su lugar, los compromisos del TPP coexistirán con los compromisos de liberalización de acuerdos previos.

❷ Este artículo ha sido adaptado de un estudio más extenso que se puede encontrar en Feldman, M., Monardes, R. & Rodríguez Chiffelle, C. (2016). The Role of Pacific Rim FTAs in the harmonisation of International Investment Law: towards a Free Trade Area of the Asia-Pacific. Ginebra, Suiza: ICTSD & World Economic Forum.

Mark Feldman

Profesor asociado de Derecho,
Peking University.

Rodrigo Monardes

Consejero, Misión Permanente
de Chile ante la OCDE, París.

Cristian Rodríguez Chiffelle

Líder de políticas de Comercio
e Inversión, Foro Económico
Mundial.

Sala de prensa

Visite nuestro sitio web para consultar más novedades: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes>

México y la UE concluyen 1ª ronda de negociaciones

La Unión Europea y México concluyeron el pasado 14 de junio la primera ronda de negociaciones para actualizar el Acuerdo Global, buscando adaptarse a la nueva realidad del comercio internacional.

Las partes acordaron aspectos procedimentales y metodológicos de las siguientes rondas y avanzaron sobre el contenido de la actualización. En particular, se revisaron los alcances de las disciplinas incluidas en el TLC México-Unión Europea y se identificaron los lineamientos de la parte comercial.

También se avanzó en el ámbito de la cooperación. Aprovechando la Agenda 2030, las partes coincidieron en la creación de un programa de cooperación en pos de la cooperación para el desarrollo, donde se tratarían asuntos de crecimiento incluyente, economías bajas en carbono, ciencia y tecnología y la participación del sector privado, entre otros.

Negociaciones sobre subvenciones agrícolas

Los países en desarrollo han dado a conocer dos documentos separados para las conversaciones agrícolas de la Organización Mundial del Comercio, por lo que las reacciones de las principales economías determinarán cómo evolucionarán las negociaciones.

Una de las contribuciones informales fue entregada por un grupo de países latinoamericanos exportadores agrícolas y establece cuatro opciones que podrían ayudar a guiar las discusiones en las negociaciones. La otra, circulada por un grupo de países menos adelantados, elabora preguntas sobre el volumen y tipo de apoyo agrícola que los países han ofrecido y cómo podría evolucionar en el futuro.

Los delegados en Ginebra comentaron que está por verse cómo los "pesos pesados" del comercio internacional responderán. "Lo que importa es qué será aceptado por China, India y Estados Unidos", sugirió un delegado del G-33, grupo de países en desarrollo con grandes poblaciones de pequeños agricultores.

Países del RCEP cierran ronda de negociaciones

La última ronda de negociaciones del RCEP se llevó a cabo en junio en Auckland, Nueva Zelanda, en un nuevo intento por cerrar el acuerdo. La ronda reunió a cerca de 500 delegados e incluyó una sesión pública para la sociedad civil y consultas con representantes del comercio para discutir sobre medidas no arancelarias.

A la fecha, 13 reuniones se han llevado a cabo desde el 2012, incluyendo bienes, servicios, inversión, competencia, propiedad intelectual, cooperación técnica y económica, comercio electrónico, normas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otros.

El RCEP incluye a 10 miembros de la Asean, además de 6 otros con los de dicho bloque tiene acuerdos en vigor: Australia, China, Corea del Sur, India, Japón, y Nueva Zelanda. Este grupo representa cerca de un tercio del PIB global, 20% del comercio de servicios y una población cercana a los 3 mil millones de personas.

Argentina y Brasil renuevan acuerdo automotriz

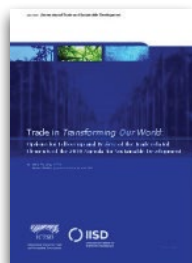
Durante la última reunión del Comité automotor Argentina-Brasil y tras varios meses de negociaciones, los días 23 y 24 de junio se cerraron las negociaciones para la actualización del acuerdo automotriz hasta el 2020.

Se acordó mantener el actual montó del sistema "flex", es decir, Brasil puede exportar a Argentina, libre de impuestos, US\$ 1,5 por cada dólar importado desde Argentina en vehículos y autopartes. Esto podría aumentar a US\$ 1,7 desde el 1 de julio de 2019 si se cumplen condiciones de profundización en la integración productiva y se da un desarrollo equilibrado del comercio y de las estructuras productivas.

Cabe destacar que las plantas situadas en las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe generan 29 mil empleos directos; mientras que el encadenamiento productivo en el sector de autopartes crece día a día y suma un entramado de 400 firmas y más de 65 mil trabajadores, generando un importante desarrollo.

Publicaciones sugeridas

Puentes recomienda en esta sección algunas nuevas publicaciones de ICTSD y otras instituciones que están contribuyendo al estudio y una mejor comprensión del comercio internacional, con implicaciones también para América Latina.



El comercio en la transformación de nuestro mundo **Trade in transforming our world**

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible implica un compromiso común para los miembros de las Naciones Unidas, donde el comercio y las políticas de comercio son esenciales para cambiar el mundo. Sin embargo, al no ser legalmente vinculante, un proceso de revisión y seguimiento de los progresos logrados va a ser fundamental para el éxito propuesto.

El siguiente documento presenta un resumen de las opciones sobre indicadores, reportes y mecanismos que pueden ser de gran utilidad para el seguimiento y revisión de la implementación de los elementos relativos al comercio en los próximos 15 años. En una primera parte se identifican los grupos de temas más relevantes relativos al comercio; mientras que en la segunda se destacan los mecanismos de revisión; para luego abordar la importancia de reunir los reportes en la materia. <http://bit.ly/28kSle>



Evaluando Nairobi: comercio de bienes agrícolas y alimenticios **Evaluating Nairobi: trade in food and farm goods**

El 19 de diciembre del 2015, los miembros de la OMC lograron consensuar un acuerdo final sobre el "Paquete de Nairobi", el cual contiene una serie de decisiones ministeriales sobre agricultura, algodón y cuestiones relacionadas con los países menos adelantados.

Uno de los elementos centrales es aquel relacionado al comercio de bienes alimenticios y agrícolas, fundamentalmente con relación a las subvenciones a las exportaciones, ayuda alimentaria y algodón. A la luz de lo anterior, el siguiente documento compila una serie de artículos sobre los resultados e implicaciones más importantes del acuerdo, elementos esenciales para futuras negociaciones comerciales. <http://bit.ly/25OWcpz>



Acuerdos de reconocimiento mutuo sobre evaluación de la conformidad **Mutual recognition agreement on conformity assessments**

Actualmente, 17 países se encuentran negociando en la OMC un Acuerdo sobre Bienes Ambientales, el cual busca eliminar los aranceles a un selecto grupo de productos. Dicha negociación se ha centrado en los aspectos arancelarios, pero por el momento no ha abordado medidas contra las barreras no arancelarias.

Estas medidas han ganado importancia en el último tiempo, por lo que el presente estudio propone desarrollar un acuerdo plurilateral sobre reconocimiento mutuo para los bienes ambientales, específicamente en ensayos, inspección y evaluación de la conformidad. Dicho acuerdo podría ser negociado en el contexto del Acuerdo sobre Bienes Ambientales. <http://bit.ly/10OhXhx>



El Órgano de Apelación de la OMC en su tercera década **The WTO Appellate Body at 30**

El siguiente artículo de la Iniciativa E15 expone el futuro al que se enfrenta el Órgano de Apelación de la OMC. Se busca determinar hasta dónde el actual Entendimiento sobre Solución de Diferencias puede resolver las diferencias comerciales y en dónde hay lugar para la innovación frente a los nuevos y acelerados procesos globalizadores de comercio.

El estudio se enfoca en el Órgano de Apelación y las situaciones que podría enfrentar durante la próxima década. Al respecto, aborda casos hipotéticos, pero de problemas reales, que podrían tener un impacto no menor en el desarrollo de las normas del comercio internacional. <http://bit.ly/248PWmy>



Promoción de la competencia y disuasión de la corrupción

Promoting competition and deterring corruption

El mercado de contratación pública es un motor clave en el crecimiento económico. Este representa un importante componente en la actividad económica global y cumple un rol primordial en la provisión de infraestructura y en los servicios públicos.

El siguiente artículo de la Iniciativa E15 resalta la importancia de tomar medidas para erradicar la corrupción y asegurar una competencia saludable en los mercados de contratación pública. La transparencia es central para erradicar la corrupción, dejando de lado la colusión y fortaleciendo la competencia. <http://bit.ly/28PDhjb>



Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible

No obstante la importancia de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y sus 17 objetivos, sin un marco analítico que articule y dé coherencia a la misma dentro de la comunidad internacional, los esfuerzos globales de desarrollo podrían ser en vano. Este documento de la Cepal complementa el punto de vista de los países de América Latina y el Caribe.

A lo largo de los primeros cinco capítulos se analiza la situación actual del mundo y los cambios en marcha en el contexto global y cómo estos afectan o podrían afectar a la región. El sexto capítulo recopila las propuestas de estrategias y políticas públicas derivadas del análisis anterior, sobre la base de tres dimensiones: la creación de bienes públicos globales; la consolidación de la acción y la cooperación regional; y las políticas nacionales. <http://bit.ly/28IXNYd>



Progreso multidimensional: bienestar más allá del ingreso

Desde 2003, más de 72 millones de personas han salido de la pobreza y cerca de 94 millones se han incorporado a la clase media. Sin embargo, si bien entre el 2003 y el 2013 el 49% de la población de la región experimentó una movilidad ascendente, durante el mismo periodo cerca del 13% sufrió movilidad descendente.

El informe presentado por el PNUD busca concretar propuestas a través del estudio de casos concretos de políticas públicas en América Latina y el Caribe, analizando los retos que las instituciones nacionales y locales enfrentan, estudiando sus éxitos y comprendiendo las barreras y restricciones que limitan una mayor integración y articulación de las políticas públicas, con un enfoque centrado en la ciudadanía. <http://bit.ly/28IX3B6>



La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2016

El pasado 15 de junio, la Cepal lanzó su informe anual "La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2016". El mismo da un panorama general sobre la IED en cuanto a patrones de origen y destino, la situación de las transnacionales latinoamericanas y ofrece una visión a futuro de la situación.

Según la Cepal, en América Latina y el Caribe, la IED ha sido clave para apoyar el patrón de inserción internacional y desarrollo de los países de la región, con inversiones en recursos naturales, exportaciones y servicios modernos. Sin embargo, en términos nominales, las entradas de IED en la región muestran signos de estancamiento. <http://bit.ly/28Jn4Nf>



Facilitando el biocomercio Facilitating biotrade

Desde su lanzamiento en 1996, la "Iniciativa sobre Biocomercio" de la UNCTAD ha demostrado la importancia de la conservación y el uso sostenible de la biodiversidad. Sin embargo, la relación entre el biocomercio y el acceso y distribución de los beneficios continúa siendo un verdadero reto para los gobernantes, emprendedores y académicos en general. El desafío principal es aclarar cómo el biocomercio puede tomar en cuenta los principios del acceso y distribución de los beneficios, de acuerdo con la Convención sobre la Diversidad Biológica y el Protocolo de Nagoya, aspectos que se abordan en la siguiente publicación. <http://bit.ly/1TR2UWt>

SIGA EXPLORANDO EL MUNDO DEL COMERCIO Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE CON LA RED BRIDGES DE ICTSD

PONTES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible para el mundo de habla portuguesa- *Idioma português*
www.ictsd.org/news/pontes

BIORES

Análisis y noticias sobre comercio y ambiente para una audiencia global- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/biores

BRIDGES

Noticias relativas al comercio mundial desde una perspectiva de desarrollo sostenible- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/bridges

桥

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible para el mundo de habla china- *Idioma chino*
www.ictsd.org/news/qiao

МОСТЫ

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo con enfoque en los países del CEI- *Idioma ruso*
www.ictsd.org/news/bridgesrussian

BRIDGES AFRICA

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible con énfasis en África- *Idioma inglés*
www.ictsd.org/news/bridges-africa

PASSERELLES

Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible con énfasis en África- *Idioma francés*
www.ictsd.org/news/passerelles



Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible

Chemin de Balexert 7-9
1219 Geneva, Switzerland
+41-22-917-8492
www.ictsd.org

La producción de PUENTES es posible gracias al apoyo generoso de todos nuestros donantes, que incluyen:

DFID – Departamento para el Desarrollo Internacional del Reino Unido

SIDA – Agencia Sueca para el Desarrollo Internacional

DGIS – Ministerio de Relaciones Exteriores de Holanda

Ministerio de Relaciones Exteriores, Dinamarca

Ministerio de Relaciones Exteriores, Finlandia

Ministerio de Relaciones Exteriores, Noruega

Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio de Australia

PUENTES también recibe contribuciones en especie de nuestro socio colaborador y de los miembros del Consejo Editorial.

PUENTES recibe publicidad pagada y patrocinios para apoyar el costo de la publicación e incrementar su impacto a nivel global y en Latinoamérica. La aceptación de las propuestas queda a discreción de los editores. Las opiniones expresadas en los artículos firmados de PUENTES son responsabilidad exclusiva de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista de ICTSD.



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons de Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Precio: US\$ 10.00
ISSN 1563-0013

