



Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo

Distr.
LIMITADA

TD/B/COM.2/L.5
3 de octubre de 1997

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Inversión, la Tecnología
y las Cuestiones Financieras Conexas
Segundo período de sesiones
Ginebra, 29 de septiembre de 1997
Tema 3 del programa

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS TENDENCIAS Y POLÍTICAS EN MATERIA
DE INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS
(Tema 3 del programa)

Resumen del Presidente de los debates oficiosos sobre
"Liberalización y política de la competencia"

1. Las deliberaciones sobre el tema 3 del programa comenzaron con un diálogo oficioso sobre la liberalización de las inversiones extranjeras directas (IED) y la política de competencia, que se inició con el debate de un grupo de expertos invitados sobre la proposición "Cuanto más se liberaliza la política de inversiones extranjeras directas (IED), más importante resulta la política de competencia".
2. Se adujeron varios argumentos en favor de la proposición, apoyando la opinión de que la liberalización de las IED y la política de competencia eran complementarias o estaban íntimamente relacionadas entre sí y que la política de competencia era esencial para recoger los beneficios de la liberalización para el crecimiento y el bienestar. Entre los más importantes argumentos invocados figuraron los siguientes: primero, el objetivo inmediato de la liberalización, a saber, estimular las IED, podía verse obstaculizado por cárteles privados en los que empresas de diferentes países convinieran en mantenerse fuera de sus respectivos mercados. Además, las empresas de un

país determinado podían excluir las inversiones extranjeras directas adquiriendo los insumos esenciales y haciendo imposible que nuevos competidores entraran en la producción. Otro tipo de prácticas comerciales restrictivas que obstaculizaban las IED eran las empresas conjuntas que, aunque inobjetables en sí, podían conllevar limitaciones conexas, tales como los acuerdos de participación exclusiva en la tecnología, los cuales impedían la entrada de otras empresas en la industria o mercado. La legislación de la competencia y su aplicación podían impedir esos acuerdos o conciertos entre empresas privadas.

3. Además, más de la mitad de las IED entraban en los países, especialmente en los países desarrollados, por intermedio de fusiones y adquisiciones de empresas, que podían conducir a la concentración de mercados y a crear un espacio para las prácticas anticompetencia de las empresas. La legislación de la competencia, que fiscalizaba y controlaba las fusiones de empresas cuando lo consideraba necesario, podía reducir esta posibilidad y, además, podía hacer frente a situaciones en las que la privatización y la desreglamentación o la incentivación y la protección del mercado para los inversores extranjeros tenía posibilidades de generar poder comercial y sofocar la competencia. Además, se destacó que, a medida que los países liberalizaban su política de IED y avanzaban hacia los acuerdos de integración regional o de otro tipo, se consideraba cada vez más que la adopción de políticas comparables de competencia eran una manera de crear un terreno de juego igualado y un requisito para participar en esos acuerdos.

4. También se arguyó que el rápido momento de las IED en los últimos años, que reflejaba el éxito de la política de liberalización, estaba íntimamente ligado con la defensa de la competencia y la adopción de una política pro competencia. En efecto, la política de competencia podía considerarse parte integrante de la liberalización, la cual no podía producirse en grado significativo y ser eficaz a menos que hubiera una defensa constante de la competencia y preocupación por la misma.

5. En lo que respecta a los recursos requeridos para establecer la infraestructura institucional y diseñar y aplicar una serie de normas y reglamentaciones, se destacó que los costos que entrañaban no deberían exagerarse. Los costos de aplicar la política de competencia podían

adecuarse a las dimensiones del mercado y la política adaptarse a las necesidades de ese mercado, y era posible hacer economías de diversas maneras. Por ejemplo, en los pequeños países los costos podrían a veces reducirse por medio de una política regional de la competencia en vez de mediante una política nacional separada. Los costos de aplicar la política nacional de la competencia podrían minimizarse aceptando que, en los mercados pequeños, la concentración quizá no fuera tan importante como garantizar la competencia en los mercados. Los costos de aplicar la política podrían disminuirse también fijando límites para el examen de las fusiones y recurriendo a los recursos privados para el estudio de determinadas industrias (por ejemplo, recurriendo a las asociaciones comerciales). La defensa de la competencia podía confiarse no sólo a los órganos competentes sino también a otras instituciones y grupos de la sociedad, en particular universidades, instituciones técnicas y organizaciones internacionales, reduciendo así los costos que conlleva esta importante actividad. Todo esto indicaba que la política de competencia no tenía por qué ser excesivamente costosa y que las ventajas de una política en la materia podían compensar perfectamente sus costos.

6. Por otra parte, se adujeron varios argumentos en contra de la proposición, apoyando la opinión de que, fuera o no importante en sí la política de competencia, la liberalización (o el aumento de la liberalización) de la política de IED no tenía por qué ligarse a una mayor necesidad de política de competencia. Se arguyó que, para el sentido común, no era racional ligar la política de competencia a la liberalización basándose en la importancia de vigilar y frenar a los inversores extranjeros, por ejemplo, cuando entran en el mercado mediante fusiones o adquisiciones, ya que el objetivo fundamental de la liberalización era fomentar las inversiones y no proteger a las empresas establecidas. Lo importante era estimular la producción más que garantizar la competencia. El hecho de que hubieran aumentado las IED en países que no tenían una política y legislación de la competencia indicaba además que tal política no era un factor importante para los inversores.

7. Desde el punto de vista económico, se arguyó que encauzar los recursos al desarrollo de la infraestructura y de la capacidad técnica para diseñar y

aplicar la política de competencia no era una proposición acertada para los países en desarrollo. Establecer y aplicar un régimen eficaz de la competencia comparable a los existentes en los países desarrollados (como los Estados Unidos, la Unión Europea) requería importantes recursos, financieros y humanos. Para los países en desarrollo era más importante en la fase actual establecer estructuras eficaces de mercado, por medio de la liberalización de las inversiones extranjeras directas, la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio y la desreglamentación interna.

8. Se arguyó también que, como para muchos países en desarrollo las recientes medidas de liberación, privatización y desreglamentación representaban un aumento radical de la apertura de sus industrias y mercados a la entrada de nuevos proveedores, harían un gran esfuerzo para aumentar la competencia en los mercados. La legislación y el órgano encargado de la competencia podrían introducirse en su momento.

9. Aunque el debate estaba concebido para dar relieve a las diferentes posiciones y reunir todos los argumentos relativos a la interrelación entre la liberalización de las inversiones extranjeras directas y la política de competencia, el diálogo abierto que siguió al debate condujo a una convergencia de opiniones sobre la relación entre la política de inversiones y la política de competencia en el amplio marco de la liberación, la privatización y la desreglamentación que actualmente se estaban aplicando en muchos países. Los participantes expusieron sus experiencias en los países en desarrollo y las economías en transición, así como en los países desarrollados. Hubo acuerdo general en la importancia de la competencia para el desarrollo y el crecimiento. También hubo acuerdo en el papel que la liberalización del comercio y las políticas de apertura a las inversiones podrían desempeñar en la creación de mercados disputables conducentes a la competencia. Con respecto a la privatización, que era una fuente importante de IED en algunos países, algunos participantes señalaron el conflicto que surge entre los objetivos fiscales y los objetivos de eficiencia cuando los países desean maximizar los ingresos procedentes de la venta íntegra de los antiguos monopolios estatales.

10. Hubo acuerdo en que, dentro del amplio marco de la liberalización y de otros cambios de política que estaban en marcha, la política de competencia era necesaria y útil. También hubo acuerdo en que una buena legislación de la competencia y buenos órganos encargados de su aplicación eran una señal positiva para los inversores extranjeros. Los órganos de la competencia podían estimular también la entrada de inversiones extranjeras propugnando el desmantelamiento de los cárteles nacionales aprobados por el Gobierno y propugnando la liberalización del comercio. Para ello los órganos de la competencia tenían que defender la competencia en vez de proteger a los competidores y deberían gozar de considerable autonomía.

11. Al término del debate, la única diferencia de opinión subsistente se refería al momento preciso o a la urgencia que había de darse a la adopción de la legislación de la competencia y al establecimiento de los órganos necesarios para su aplicación. Algunos participantes consideraron que debería darse prioridad a la solución de las cuestiones generales que plantea la estructura del mercado, por medio de la liberalización, la privatización y la desreglamentación. Sostuvieron que si el marco institucional era frágil y las competencias técnicas eran flojas, el órgano de la competencia podría resultar débil; y si no se planteaban debidamente las cuestiones generales relacionadas con la estructura del mercado, la legislación de la competencia se aplicaría de modo insuficiente. Otros, en cambio, afirmaron que se exageraban los costos y las complejidades de la política de competencia y su aplicación. Señalaron la adaptabilidad tradicional de las políticas de competencia y afirmaron que era difícil de imaginar la defensa de la competencia sin un órgano autónomo encargado de ella. Afirmaron también que los frutos de la liberalización del comercio y de las inversiones no se recogerían plenamente si no se aplicaban antes políticas adecuadas de competencia y que la adopción de esas políticas podía enviar una señal favorable a los inversores extranjeros indicando el propósito del Gobierno de seguir una política transparente y orientada al mercado.

12. Las deliberaciones y el debate plantearon también cuestiones relativas a la política de competencia en el contexto de la regionalización y la mundialización de los mercados. Algunos participantes señalaron la creciente concentración de los mercados mundiales de algunos productos al mismo tiempo

que los mercados nacionales atraían más participantes. Se indicó que al definir los distintos mercados debería tenerse en cuenta la aparición de mercados regionales como los de Europa y América Latina. A este respecto, los países quizá tuvieran que comprender mejor los modos de cooperación internacional entre los órganos nacionales de la competencia. Esto podría ayudar a evitar decisiones contrapuestas de los distintos órganos de la competencia y permitir, cuando correspondiera, cierto grado de aplicación conjunta de las reglas.
