



Sistema Económico  
Latinoamericano y del Caribe

Latin American and Caribbean  
Economic System

Sistema Econômico  
Latino-Americano e do Caribe

Système Economique  
Latinoaméricain et Caribéen



# Informe Final de la II Reunión del Grupo de Trabajo sobre Comercio y Competencia de América Latina y el Caribe

## Relaciones Intra-regionales

*II Reunión del Grupo de Trabajo sobre Comercio y Competencia de América Latina y el Caribe*  
Lima, Perú  
18 y 19 de Junio de 2012  
SP/II-RGTSCCALC/IF-12

Copyright © SELA, junio de 2012. Todos los derechos reservados.  
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas,  
Venezuela.

---

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA ([sela@sela.org](mailto:sela@sela.org)). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

# C O N T E N I D O

<b>I. INFORME DE RELATORIA</b>	<b>3</b>
<b>II. DESARROLLO DE LA REUNIÓN</b>	<b>3</b>
Acuerdos Regionales de Comercio y Cláusulas de Competencia	5
Instrumentos legales relacionados con la competencia y el comercio bilateral, regional y multilateral	7
Investigación y estudios sectoriales	9
Contratación Pública, Competencia y Comercio	11
Prácticas anticompetitivas transfronterizas: desafíos para las economías emergentes o en desarrollo	12
Necesidades de asistencia técnica y cooperación bilateral, subregional y multilateral	14
<b>III. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>15</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>15</b>
I. Agenda	19
II. Palabras de clausura	23
III. Lista de participantes	27



## I. INFORME DE RELATORIA

1. La “Segunda Reunión del Grupo de Trabajo sobre Comercio y Competencia de América Latina y el Caribe (GTCC)” tuvo lugar en Lima, Perú, durante los días 18 y 19 de julio de 2012.
2. Participaron delegaciones de los siguientes Estados Miembros: Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y República Bolivariana de Venezuela; representantes de organismos de la región: Comunidad Andina (CAN) , Comunidad del Caribe (CARICOM) y Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA); y representantes de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
3. La reunión tuvo por objeto fortalecer la institucionalidad de los países de la región latinoamericana y caribeña, mediante el intercambio de conocimientos y experiencias y la consulta regional. Asimismo, promovió entre los países latinoamericanos y caribeños una relación común y armónica de las normas y políticas de competencia generales y sectoriales, así como de su aplicabilidad en políticas económicas y sociales tales como la contratación pública y las políticas de salud. Tanto el texto del programa como los documentos, los discursos y las ponencias están accesibles en el Portal del SELA [www.sela.org](http://www.sela.org).

## II. DESARROLLO DE LA REUNIÓN

4. En el Acto Inaugural hicieron uso de la palabra los señores Juan Acuña, Coordinador de Relaciones con los Estados Miembros de la Secretaría del SELA; Hassan Qaqaya, Director de Políticas de Competencia y de Protección del Consumidor, División de Comercio de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD); Marcos Paulo Verissimo, Comisionado de CADE-Brasil en su calidad de Presidente del Grupo de Trabajo sobre Comercio y Competencia del SELA) y Hebert Tassano Velaochaga, Presidente de INDECOPI, en representación de Perú como país sede del evento. Así mismo, Fernando Furlán entregó la Presidencia del GTCC a Marcos Paulo, Presidente de CADE de Brasil.
5. Juan Acuña señaló que las prácticas de libre competencia se han convertido en un requisito básico para promover el desarrollo económico y social, la inserción productiva, la profundización de la integración regional y garantizar el mejor vivir de nuestros países. Asimismo, destacó que la región latinoamericana y caribeña necesita del perfeccionamiento y la profundización de las políticas de competencia, como también su efectiva aplicación en los ámbitos nacionales, bilaterales y subregionales, por lo que recomendó al Grupo de Trabajo sobre Comercio y Competencia, trabajar con perspectiva estratégica, especialmente en los actuales momentos en que América Latina y el Caribe representa un espacio de referencia para la recuperación del crecimiento mundial. Por último, anotó que la Secretaría Permanente del SELA reconoce la importancia del proceso desarrollado por este Grupo de Trabajo en este primer año de labores.
6. Hassan Qaqaya, manifestó que siempre y cuando se formule dentro de la estrategia integral de desarrollo del país, el comercio debe tomarse como una herramienta para el desarrollo. Por otra parte, señaló que la política de competencia es muy importante para conservar y fortalecer el proceso de integración regional y comercial, por lo que se debe mantener el impulso del progreso logrado en la adopción y la aplicación de

## 4

políticas de competencia y de comercio, así como la cooperación regional entre las autoridades responsables de esas políticas.

7. Marcos Paulo Verissimo reconoció que este encuentro se ha hecho posible en razón de los esfuerzos y del excelente trabajo de un conjunto de personas y autoridades, especialmente de la Autoridad de Comercio de la República Dominicana y de la Autoridad de Comercio y Competencia de Costa Rica, que son vicepresidentes del Grupo de Trabajo; de la Secretaría General de la UNCTAD, como Secretaria Técnica; y de la Secretaría Permanente del SELA, como Secretaria Ejecutiva. Posteriormente, realizó una reseña histórica del tratamiento del tema en la región. El avance de la globalización y la actuación transnacional de las empresas han impuesto un cambio de paradigma y una creciente interacción entre los órganos de defensa de la competencia y los de defensa comercial, para promover el desarrollo económico y social de los países. Ahora bien, no se trata más de defender y promover sólo a las empresas nacionales, sino también al mercado, con la finalidad de buscar el bienestar de los ciudadanos.

La cooperación conjunta UNCTAD-SELA ha posibilitado un intercambio creciente de experiencias entre las autoridades. Esta aproximación institucional y funcional posibilita que, a pesar de las distintas condiciones económicas y políticas de cada país, se desarrollen marcos de cooperación para la actuación tanto en lo que toca a la concentración económica, en cuanto a prácticas anticompetitivas y se avance en estudios y análisis de políticas públicas. En la cooperación regional se destacan las normas supranacionales de la Comunidad Andina y MERCOSUR, las cuales de todas maneras requieren una efectiva aplicación. La cooperación es bienvenida en el contexto actual de integración regional y desarrollo, puesto que la actuación transnacional de las empresas puede incidir en el desarrollo del proceso de integración.

América Latina y el Caribe poseen distintos niveles de recursos humanos e institucionales, lo que implica que la aplicación de las leyes en cada país esté determinada por sus particulares condiciones políticas y económicas. Sin embargo, en reuniones como esta, es posible profundizar la cooperación entre las autoridades con la finalidad de promover el intercambio de información sobre la gestión y las mejoras procesales en actividades como el control previo de las concentraciones, el fortalecimiento del combate a los carteles y la resolución de casos, dándose así una nueva dimensión a la promoción de las políticas de defensa de la competencia y las políticas comerciales de la región.

8. Finalmente, el señor Tassano resaltó la importancia de dar respuestas conjuntas e identificar las mejores prácticas regionales en el tema de competencia, para promover su difusión y mejorar el entendimiento entre políticas e instituciones. Asimismo, señaló que las políticas e instituciones de competencia y comercio comienzan a asumir un papel relevante como garantía para el desarrollo de los mercados y las inversiones. Por último, destacó la labor realizada por el SELA, la UNCTAD, el Ministerio de Economía y Competitividad de España y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, para que esta Segunda Reunión Anual se llevara a cabo en Lima, Perú, con renombrados expositores y altos funcionarios internacionales.

9. El Grupo de Trabajo adoptó el siguiente temario:

- a) Acuerdos regionales de comercio y cláusulas de competencia.
- b) Instrumentos legales relacionados con la competencia y el comercio bilateral, regional y multilateral.
- c) Investigación y estudios sectoriales.
- d) Contratación Pública, Competencia y Comercio.

- e) Prácticas anticompetitivas transfronterizas: desafíos para las economías emergentes o en desarrollo.
- f) Necesidades de asistencia técnica y cooperación bilateral, subregional y multilateral.

**a) Acuerdos Regionales de Comercio y Cláusulas de Competencia**

10. Fernando Furlán, miembro del Grupo Asesor de Expertos del Programa COMPAL (GAE), se refirió a la tendencia mundial y de la región en los acuerdos de libre comercio. El auge de los precios de las commodities durante la última década ha beneficiado las exportaciones de muchos países en desarrollo y, en consecuencia, ha moderado las demandas privadas para la negociación de acuerdos de libre comercio. Sin embargo, con la falta de resultados de la Ronda de Doha de la OMC ha ganado relevancia la negociación de acuerdos bilaterales o plurilaterales. De todas formas, la adopción de los acuerdos de la OMC, como condición para adhesión de un país a dicha organización, incentiva la inclusión de disposiciones comunes, aunque genéricas, sobre competencia.

La eliminación de los aranceles puede incentivar la adopción de prácticas anticompetitivas. Por ello, si no se adoptan medidas para la defensa de la competencia, se puede afectar el comercio entre los países. Muchos tratados de libre comercio adoptan disposiciones sobre cooperación en materia de competencia, las que incluyen reglas para el intercambio de información y el tratamiento de la confidencialidad. Adicionalmente, muchos acuerdos incluyen medidas de defensa comercial (medidas antidumping y compensatorias y salvaguardias). Algunos acuerdos solamente incluyen las medidas compensatorias. Varios acuerdos incluyen cláusulas de asistencia recíproca y de asistencia técnica, aunque no solamente dirigidas para el caso de competencia.

Los tratados de libre comercio que involucran cláusulas de libre competencia tienen la posibilidad de armonización, no sólo legislativa, sino también procedimental, como en los casos de concentraciones y conductas. El 65% de los acuerdos comerciales sur-sur firmados desde 1995 contiene disposiciones relacionadas con competencia.

Una condición para que los tratados de libre comercio avanzaran, fue la inclusión de cláusulas de protección de la competencia desleal como el antidumping, las salvaguardias y las medidas compensatorias. Sin embargo, hoy en día existe una mayor preocupación por las fusiones transfronterizas y las prácticas anticompetitivas de las empresas.

En materia de cooperación interinstitucional, los acuerdos a menudo incluyen disposiciones sobre temas relacionados con competencia, como informes, notificaciones, consultas recíprocas y tratamiento de la información confidencial.

En cuanto a la defensa comercial, pocos acuerdos cuentan con disposiciones que excluyen o eliminan las investigaciones y la aplicación de medidas antidumping entre las partes. Sólo en algunos casos como ANZCERTA (Australia y Nueva Zelandia) y EFTA (Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein)-Singapur, se observa que la eliminación de las medidas antidumping entre las partes está relacionada con la aplicación de disposiciones sobre competencia. En dos casos (Canadá-Chile y ANZCERTA) se ha eliminado el recurso a derechos antidumping y medidas de salvaguardia.

Varios acuerdos contienen cláusulas de asistencia técnica recíproca. Algunos de ellos tienen cláusulas genéricas de asistencia técnica, pero no se refieren específicamente a la asistencia técnica relacionada con defensa de la competencia. Los Acuerdos Agencia -Agencia (ATAs), son menos formales y pueden ser más efectivos que los acuerdos de comercio más formales. Lo importante es que se prevean canales de

## 6

comunicación entre las autoridades de comercio y competencia del mismo país y entre los países.

Los acuerdos comerciales generalmente se refieren a los comportamientos anticompetitivos. En un extremo están los que tienen un lenguaje muy amplio y no vinculante, que no definen qué tipos de prácticas son consideradas contrarias a la competencia. En el otro, hay acuerdos que ordenan a las partes prohibir tipos muy específicos de prácticas dentro de su jurisdicción o las exhorta a promulgar leyes nacionales que prohíban las prácticas anticompetitivas.

Comentarios:

11. Altagracia Paulino, Directora Ejecutiva de PRO-CONSUMIDOR de República Dominicana anotó que la apertura de los mercados ha sido fundamental para el desarrollo de nuestras sociedades, pues permite disponer de mejores precios y servicios para los consumidores, pero sin una regulación efectiva de la competencia esto no siempre puede ser así. Los acuerdos comerciales necesariamente deben regular y reforzar las prácticas de las autoridades de competencia. Hoy en día en casi todos los países de la Región existe legislación de competencia. Los acuerdos han fortalecido la cooperación en esta materia.

12. Marcia Banda del Departamento de Defensa Comercial de Chile, resaltó la importancia de la comunicación entre las autoridades. Los acuerdos inter - agencias crean, por lo general, canales de información entre las autoridades, pero no se destaca la importancia que esta comunicación se produzca sea formal o informal entre las autoridades.

13. María Inés Rodríguez, Consejera de la Dirección de Negociaciones Económicas Multilaterales de Argentina, manifestó cómo se debería definir la configuración de la competencia y el comercio exterior. Se ha encontrado que el diálogo por los canales formales e informales, la presencia en eventos y seminarios como este Foro y la difusión de las políticas de competencia, pueden contribuir a la educación de aquellos que no están preparados en este asunto.

14. La Comunidad Andina señaló que esta subregión cuenta con decisiones para la aplicación de medidas antidumping y derechos compensatorios y sobre medidas de competencia.

15. El representante de la CARICOM manifestó que el reto para las autoridades de competencia radica en elevar la atención de los hacedores de política hacia el tema de las cláusulas de competencia en los acuerdos comerciales.

16. Pierre Horna hizo una reseña histórica de las reuniones sobre comercio y competencia que se ha venido desarrollando y la conformación de los subgrupos de trabajo han permitido ir avanzando en varios temas. Se ha avanzado en la creación de mecanismos regionales para el diálogo con el fin de disminuir las asimetrías entre los países. Después de 4 años se espera generar otros mecanismos. Se debe aprovechar este momento y la presidencia de Brasil en este Grupo de Trabajo para crear ese emponderamiento del GTCC. El mundo vive una situación nueva de crisis, y según algunas investigaciones, todos los países han venido tomando medidas proteccionistas para sus industrias, las cuales presentan desafíos en el comercio internacional y en el tema de competencia.



**b) Instrumentos legales relacionados con la competencia y el comercio bilateral, regional y multilateral.**

17. El representante de la Secretaría Permanente del SELA, Juan Acuña, hizo una presentación sobre algunos instrumentos de la OMC, comunes dentro de la política de competencia de América Latina y el Caribe, como son el GATT DE 1994, en los artículos III y XVII; los artículos VIII y XVII del Acuerdo de Servicios; Documento de Referencia del Protocolo de Comunicaciones (sólo para los países que lo suscriben); y artículos III, VIII, 31k y sección 8 del Acuerdo sobre Propiedad Intelectual. Tres agrupaciones subregionales que cubren 22 países tienen normas de competencia, 25 países han firmado tratados de libre comercio, los cuales incluyen disposiciones y marcos de cooperación y consulta en materia de competencia.

A pesar que 19 países tienen normativa y estructuras institucionales en materia de políticas de competencia, no todos los países latinoamericanos y caribeños han adoptado las provisiones reglamentarias e institucionales necesarias para la aplicación de los compromisos internacionales.

La Región está experimentando avances en los acuerdos bilaterales y subregionales de comercio, que han llevado a que los aranceles dejen de ser la variable determinante para la conformación de los flujos comerciales. Así, la protección de los mercados, especialmente de las exportaciones, está relacionada con la existencia de reglamentos comerciales que garanticen unas condiciones de acceso no discriminatorio. Así, las normas de competencia y su efectiva aplicación, constituyen un instrumento necesario para promover la inserción regional de las PYMES, facilitar el acceso a la tecnología y evitar que la concentración empresarial en curso distorsione la competencia.

La cooperación y la consulta permanente podrían indicar los espacios de política que será necesario reforzar en los planos nacional y subregional. De esta manera, podría ser conveniente adoptar en la región la experiencia de las revisiones entre pares que llevan a cabo la UNCTAD y la OCDE.

18. La delegación de Chile, presentó el informe sobre coherencia interna y externa entre las políticas de comercio y competencia, pertenecientes al Subgrupo de Trabajo II del GTCC. Se comparó la política comercial con la política de competencia y su interrelación con las de otros países. Los Países latinoamericanos y caribeños desarrollan la política comercial adscrita a un ministerio y este es el que se encarga de negociar los acuerdos comerciales. En la región latinoamericana y caribeña existe un total de 81 acuerdos entre tratados de libre y acuerdos de asociación, entre otros. De éstos, 43 tienen capítulo de competencia. De la totalidad de acuerdos, Chile es el que posee la mayor cantidad con 22, le sigue Brasil con 21, El Salvador 11, Colombia 10, Panamá 9 y Costa Rica 8. De los 81 acuerdos, 48 son intrarregionales. De los 43 tratados de libre comercio con capítulo de competencia, 52% son entre países de la región. La mayoría de los acuerdos excluyen los compromisos sobre política de competencia de los mecanismos de solución de diferencias. El que más excluye es Chile con 10, en mecanismos de arbitraje, Colombia tiene 4 mecanismos.

19. Elsa María Ardila Guzmán, Asesora del Despacho del Viceministro de Comercio Exterior de Colombia, señaló que se ha venido trabajando para que los acuerdos de libre comercio traten el tema de competencia, siendo el acuerdo que se está completando con Panamá el que contiene el capítulo más robusto sobre competencia. Sin embargo, en los acuerdos están plasmados principios de defensa comercial y promoción de la cooperación entre las autoridades y existen salvaguardias bilaterales.

## 8

20. Manuel De Almeida, de ACODECO Panamá y Marlaine Tuñón del Ministerio de Comercio e Industria de Panamá, señalaron que la agencia del Gobierno que tiene a su cargo la conducción en materia de política comercial, en particular la suscripción de tratados de libre comercio, es la Dirección Nacional de Negociaciones Comerciales Internacionales (DINECI) del Ministerio de Comercio e Industrias (MICI) y que el departamento encargado del seguimiento de los temas relacionados con competencia y la política comercial, es la Dirección Nacional de Administración de Tratados Comerciales Internacionales y de Defensa Comercial (DINATRADEC) del MICI. En Panamá, se combinan la competencia con consumidor. Los tratados de libre comercio suscritos por Panamá en los cuales existe un capítulo o disposiciones específicas en materia de competencia, contemplan disposiciones específicas que comprometen a las partes a adoptar y mantener autoridades y legislación nacionales para detectar y sancionar las conductas anti competitivas.

21. Oscar Lanza Rosales, de CDPC de Honduras, propuso la elaboración adopción de un acuerdo modelo que pueda cubrir las mejores prácticas y tendencias en cuanto al tema de política de competencia.

22. María Inés Rodríguez, Consejera de la Dirección de Negociaciones Económicas Multilaterales de Argentina, explicó que los organismos que pueden suscribir acuerdos de libre comercio, son el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y la Secretaría de Comercio Exterior del Ministerio de Economía y Finanzas. No existe un departamento o unidad específica que se encargue del tema de competencia. Sin embargo, las áreas responsables de acuerdos de libre comercio coordinan con la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, organismo responsable de la aplicación de la ley en Argentina. En el MERCOSUR, se sancionó la Decisión 43 de 2010 que contempla el nuevo acuerdo subregional de defensa de la competencia. En el marco de la ALADI, se contemplan disposiciones sobre competencia en los ACE 35, 36, 58 y 59. Sin embargo, estas disposiciones son de tipo general para promover acciones y elaborar disciplinas sobre prácticas anticompetitivas.

23. Huascar Ajata Guerrero, Viceministro de Comercio Interno y Exportaciones de Bolivia, señaló que la Autoridad de Fiscalización y Precios es el ente que se encarga de la competencia; sin embargo, no existe una unidad que se dedique a este tema dentro de la Cancillería. Bolivia cuenta con un decreto del año 2008 que regula las prácticas competitivas absolutas y relativas, pero no cuenta con acuerdos de libre comercio que promuevan estas prácticas y espera que este Foro sea promotor para que Bolivia participe en este proceso. Al respecto, Argentina manifestó su interés en iniciar conversaciones para un convenio de cooperación con Bolivia.

24. Rosauro León, representante de PROCOMPETENCIA de Venezuela, señaló que Venezuela tiene una ley desde el año 1992 y en esa ley no se plantean excepciones en cuanto a las prácticas no competitivas y se deja abierta la posibilidad de emplearla por razones económicas en función del bienestar social. Actualmente existe una reforma de la Ley con el fin enfocar a la Superintendencia a una política antimonopolio en vez de promover la libre competencia. De esta forma, se espera trascender de la libre competencia hacia la democratización económica del aparato productivo de Venezuela, fomentando las empresas de producción social. Venezuela ha tenido una política en contra de los tratados de libre comercio, pero si favorece acuerdos bilaterales y multilaterales que enfatizan el principio de la complementariedad.

25. María Teresa Lara del Subsecretaría de Competencia y Defensa del Consumidor de Ecuador, manifestó la importancia de conocer la situación actual en materia de competencia en nuestra región. Asimismo, enfatizó la necesidad de crear una base de

datos para compartir las diferentes resoluciones nacionales y señaló que, en materia de competencia, la doctrina a nivel internacional, las resoluciones y los estudios de mercados fortalecen a las autoridades de competencia.

### c) Investigación y estudios sectoriales

26. Juan Luis Crucelegui, Miembro del Grupo Asesor de Expertos del COMPAL II (GAE), hizo una presentación sobre la problemática de la competencia y el comercio en el sector salud. Indicó que el sector de la salud es de gran importancia, no sólo para la economía de un país, sino también para el bienestar social. Este sector se caracteriza por la asimetría entre el prestador del servicio y el consumidor. El sector de la salud se basa en relaciones comerciales que responden a intereses que no son los mismos de otros sectores de la economía y está fuertemente regulado en materia de producción, comercialización y uso de las instalaciones sanitarias, lo cual puede afectar la capacidad de competencia de los operadores más pequeños. Es importante la aplicación del principio de reconocimiento mutuo que implica, reconocer aquellos productos que han sido legalmente auditados y comercializados en algunos de los países. Salvo que haya problemas de riesgo de la seguridad o de la salud, se justifica la libre competencia de este sector.

De otra parte, se podrían analizar otros temas sectoriales en América Latina y el Caribe, como la contratación pública, las telecomunicaciones, los transportes y las relaciones inter empresariales, por ejemplo, en situaciones en donde el proveedor de insumos es además un competidor de su cliente.

En América Latina y el Caribe se viene manifestando una creciente frecuencia de casos de alta concentración empresarial. Sin pretender afectar la inversión extranjera, cabría tomar en consideración el asunto del tratamiento a las concentraciones empresariales intrarregionales, pues es en esta área en donde la normativa y la institucionalidad suelen presentar los menores avances.

27. Elsa María Ardila Guzmán, Asesora del Despacho del Viceministro de Comercio Exterior de Colombia, recomendó un esquema en el que la prima del seguro de salud oscile en un rango tal que se promueva la competencia entre las empresas prestadoras de salud (EPS), limitada a la calidad del servicio. Adicionalmente, se puede adoptar un mecanismo de Riesgo Compartido. Cambiar la cuenta de alto costo por un mecanismo de *risk sharing for high cost* en el cual las EPS compartan los gastos del 5% de sus afiliados más costosos. De esta manera todas las EPS tendrían que contribuir con una prima al financiamiento de este grupo de afiliados. También, se podrían construir indicadores que permitan medir aspectos de la eficiencia relativa en la prestación de los servicios de aseguramiento en salud. Se debería diseñar un mecanismo de competencia por comparación, en el cual la prima recibida por una EPS por cada afiliado dependa también de resultados relativos que reflejen el buen manejo de los recursos.

La delegada de Colombia también mencionó que los agentes que participan en los diferentes eslabones de la cadena de la Industria de la Salud, deben competir, a pesar de que el sector regule algunos aspectos de la forma en la que dichos agentes participan en dicho mercado. En Colombia, la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) está facultada para presentar conceptos sobre los proyectos de regulación estatal que puedan tener incidencia sobre la libre competencia en la Industria de la Salud, ejerciendo así un control anterior. El control posterior viene dado por las facultades de supervisión, vigilancia y control en cabeza de la SIC; ésta deberá continuar adelantando las investigaciones a que haya lugar cuando se detecten posibles conductas

## 10

anticompetitivas llevadas a cabo por los agentes que participen de la Industria de la Salud en Colombia.

28. Kusha Haraksingh, Presidente de la Comisión de Competencia de la CARICOM, manifestó que el sector salud tiene la posibilidad de demostrar algunos los retos que enfrentan los países pequeños en implementar disciplinas de competencia. Por ejemplo, en CARICOM existen entes muy bien organizados y especializados en el tema de salud, que resistirán cualquier forma de intervención y que dicha intervención puede afectar la salud de los ciudadanos. También, la CARICOM enfrenta una situación en que la presencia de los gobiernos en el sector salud es fuerte. Hay muchos países donde sólo tienen un hospital principal operado por el gobierno. En la CARICOM ha habido medidas exitosas para reducir costos y llevar a cabo programas de salud. Se espera que exista una oferta de servicios de salud sin fronteras en la CARICOM, también habrá una consolidación de compañías privadas de seguros en la región, representando un reto ya que aún no se ha podido unir esfuerzos y construir disciplinas en la materia.

29. Manuel de Almeida, de ACODECO de Panamá, explicó que la Comisión de Libre Comercio y Asuntos del Consumidor (ahora ACODECO), realizó un estudio sobre el Anteproyecto de la Ley por la cual se regulan algunos aspectos relacionados con la comercialización de medicamentos y otros en el mercado nacional. Posteriormente, se realizó un estudio regional de las condiciones de competencia en la cadena de distribución mayorista y minorista de medicamentos en Centroamérica y Panamá, con base en las condiciones de competencia en el sector de medicamentos de Centroamérica (Diego Petrecolla - GPR Economía S.A., enero de 2011).

A partir de la experiencia del estudio para Centroamérica, Panamá presenta los Términos de Referencia para un Estudio Sectorial de la Problemática de Competencia y Comercio en el Sector Salud en los Países Miembros del SELA. Con esta investigación se pretende conocer las condiciones de competencia y comercio en la región latinoamericana y caribeña, a fin de diagnosticar y proponer medidas alternativas y herramientas para fortalecer y mejorar las condiciones del mercado del sector salud en los países miembros del SELA. Este estudio permitirá, además, comprender mejor el funcionamiento de este mercado, a fin de incrementar el conocimiento referente a las funciones y capacidades institucionales existentes en materia de competencia, regulación económica y de comercio en el sector salud a nivel nacional y regional. Cada informe de avance deberá contar con la aprobación del SELA.

30. Deneb Eilin torres Gómez, Especialista en Política Comercial de Cuba, señaló que la participación de Cuba en el estudio sectorial presentado es complicada, ya que en dicho país este tema junto con el de la educación no se ajustan a ninguno de los elementos plantados; por lo tanto, en caso de adoptarse la decisión de elaborar este estudio sectorial, Cuba se reserva el derecho a participar.

31. Eduardo Xavier, Secretario Adjunto de SEAE de Brasil, señaló que el gobierno es el mayor comprador en el sector salud. Por lo tanto, el tema de competencia en este sector debe generar un diseño de políticas relacionadas con las compras del gobierno.

32. Guardia Mendonça, representante de Argentina destacó que es importante organizar el tema tiene que ver con la seguridad de la salud, los mercados y el sector público. Se puede tratar este tema desde diversos enfoques.

33. Jorge Rodríguez, representante de Costa Rica señaló como una necesidad de la región el fortalecimiento del conocimiento, en especial en estos temas tan vulnerables y

recomendó al SELA y a la UNCTAD crear un banco de conocimiento de la competencia para el intercambio de las buenas prácticas, el conocimiento de la jurisprudencia y el conocimiento de los mercados de los países de la región.

#### **d) Contratación Pública, Competencia y Comercio**

34. Patricia Cordovilla de la UNCTAD, realizó una presentación en donde señaló que la contratación pública es un sector muy importante en las economías de los países, en especial aquellos en desarrollo donde puede llegar a ser hasta un 25% del PIB. Explicó que para el diseño de procedimientos *ex ante* de un sistema de contratación pública pro competitivo se requiere que la competencia sea el principio rector de las leyes sobre contratación pública. En cuando al ámbito de aplicación, lo ideal es que la norma sea lo más amplia posible y tener una prohibición clara de la manipulación fraudulenta de las licitaciones.

Otro elemento consiste en la decisión sobre cuál sistema resulta más óptimo para el país, un sistema de contratación centralizada o descentralizada. El descentralizado resulta más flexible al mercado. Se debe ampliar el círculo de los posibles licitadores, esto permitirá facilitar la participación de licitadores de todo el país, especialmente las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y liberalizar los mercados de contratación. Por último, el sistema debe tener un equilibrio entre la competencia y otros objetivos de la contratación pública.

En la lucha contra la manipulación fraudulenta, es necesario formar y educar a los organismos de contratación y llevar a cabo trabajos de abogacía para las autoridades de competencia e intercambio de experiencias. También es necesaria la cooperación entre organismos de contratación y autoridades de competencia. Recomendó a los participantes la lectura del documento "Directrices de la OCDE para la lucha contra la manipulación fraudulenta de las licitaciones públicas".

35. María Teresa Lara del Subsecretaría de Competencia y Defensa del Consumidor de Ecuador, presentó algunas leyes sobre la contratación pública, resaltado que las PYMES tienen ciertas ventajas. La ley establece la transparencia de las subastas públicas. Por otro lado, señaló algunos ejemplos de subasta inversa. Esta circunstancia desemboca en la predictibilidad de las condiciones de contratación, debido a que es un factor que posibilita la comunicación entre los licitadores y potencializa el reparto del contrato entre los oferentes.

En conclusión, según las características estructurales del mercado, existen fuertes barreras a la entrada que benefician la generación de acuerdos colusorios; las ofertas de los operadores económicos iguales entre sí, generan una mayor la probabilidad de que se incurra en prácticas colusorias; o sea, al existir simetría en todos los aspectos del negocio entre los operadores identificados, aumenta la probabilidad de que se den prácticas colusorias; y, el nivel de conocimiento común entre los competidores de este mercado, aumenta la probabilidad de ocurrencia de prácticas colusorias.

36. Heidi Sada, representante de la Comisión Federal de Competencia (CFC) de México, presentó el tema: "Asistencia Técnica y Cooperación Regional: Centro Regional de Competencia para América Latina". Mencionó que los mercados de compras públicas son proclives a la colusión y empeoran los términos de compra del Estado. La proveeduría pública en México presenta un alto riesgo de colusión y sobreprecios, asociados a reglas y estrategias de compra que facilitan los cárteles. Las licitaciones repetidas o por sí mismas y las de asignación múltiple, facilitan la colusión.

## 12

El caso de medicamentos es un ejemplo de la existencia de colusión e ilustra el efecto sobre los precios al momento de rediseñar los procesos de compra en México. Los medicamentos genéricos representan casi la mitad de las compras del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). La CFC investigó la existencia de prácticas monopólicas en estos mercados y encontró, para el medicamento más comprado, evidencias de comportamiento colusivo, sobre la base de la evolución de los precios y las comunicaciones entre los agentes. Dichas comunicaciones se incrementaban previamente a las licitaciones. El diseño de las licitaciones y de los incentivos de los compradores facilitan o inhiben esta colusión.

Las lecciones aprendidas en medicamentos genéricos pueden aplicarse en otras compras públicas. En enero de 2010 se firmó un acuerdo para la implementación de los lineamientos de la OCDE. Como resultado, se formaron 210 funcionarios encargados de las compras públicas del IMSS quienes recibieron capacitación por parte de funcionarios de la OECD – CFC y expertos sobre las mejores prácticas internacionales y alternativas para identificar y prevenir la colusión en compras públicas.

El trabajo con el IMSS ha despertado el interés de otras instituciones gubernamentales para combatir la colusión en compras públicas. La nueva Ley de Competencia suministra a la CFC mejores instrumentos para detectar y sancionar acuerdos colusivos en compras públicas.

### **e) Prácticas anticompetitivas transfronterizas: desafíos para las economías emergentes o en desarrollo**

37. Hassan Qaqaya, Director de Políticas de Competencia y de Protección del Consumidor, de la UNCTAD, destacó en su intervención que la identificación de los carteles internacionales es uno de los desafíos que enfrentan los países de la región. Se ha demostrado que los países desarrollados emplean una gran cantidad de recursos para la investigación y análisis. La detección de los carteles requiere investigaciones y estudios en áreas clave de la economía. El segundo reto es el procesamiento de la información de los carteles. Un elemento que debe estar dentro de la Ley de los sistemas nacionales de competencia, es disponer del poder adecuado para hacerle frente a estas prácticas.

Desafortunadamente muchas legislaciones no tienen adecuados ámbitos para la investigación de las autoridades de competencia.

Otro de los desafíos para las agencias de competencia es adquirir el mandato para la asistencia policial, judicial, así como también tener la capacidad de realizar análisis económico y legal. La falta de una cultura de competencia explica porqué los carteles son intocables en mucho de los casos. En otras ocasiones las actividades de estos carteles llegan a verse como legítimas por ser parte de un modelo de negocio establecido. Además, el acceso a documentos es difícil ya que muchas empresas no cooperan o simplemente, dichos documentos no son relevantes como evidencia. Por último, es importante tomar en cuenta el costo que requiere una mayor acción de la autoridad de competencia, frente a las ventajas que ello significa para la sociedad en general.

38. Mario Ybar, Jefe de División Fusiones y Estudios de la Fiscalía Nacional de Economía de Chile, en su presentación enfatizó la necesidad de diferenciar entre tipos de prácticas anticompetitivas debido a que cada una de ellas tiene distintas características, desafíos y complejidades. Asimismo, se debe tener una visión más práctica, desde dentro, sobre la experiencia en materia de fusiones y carteles transnacionales, identificando los

problemas y desafíos que se presenten. Existen dos tipos de acciones transfronterizas relevantes para las agencias de competencia, estas son los acuerdos colusorios internacionales y las operaciones de concentración.

La experiencia en prácticas anticompetitivas transfronterizas de la Fiscalía Nacional de Economía de Chile, muestra la importancia y los beneficios de cooperación internacional. En Chile, se han trazado dos vías distintas en materia de cooperación. La primera es la vía formal que consiste en acuerdos bilaterales a nivel país como los tratados de libre comercio y a nivel agencia con otras agencias de competencia. Los acuerdos incluyen cláusulas sobre notificación, intercambio de información y coordinación. La segunda vía, y la que hasta ahora ha sido más eficiente, es usando canales informales. Ocasiones como este Foro, son útiles para compartir experiencias y aprender entre nosotros, además sirven para conocer y crear vínculos reales y establecer un grado de confianza con las personas detrás de las agencias. Estos vínculos facilitan mucho más la cooperación, cuando ella sea necesaria.

39. Juliana Chinchilla Guerrero, abogada del Grupo para la Protección de la Competencia de Colombia hizo una presentación sobre “los Programas de Carteles Internacionales en Colombia”. La implementación de un Programa para la detección de carteles internacionales consiste en incrementar el efecto disuasivo de las normas de protección de la competencia y de los incentivos para acogerse al programa de beneficios por colaboración. El Cartel Internacional está definido como el contrato, convenio, concertación, práctica concertada o conscientemente paralela entre dos o más empresas cuyos miembros son empresas constituidas o cuyo domicilio principal se encuentra en distintos países y por lo tanto sus efectos trascienden a varios territorios. Por ello, la legislación colombiana establece, como ámbito de aplicación de la ley de competencia, aquellas conductas que tengan o puedan tener efectos en la economía colombiana, independientemente de la nacionalidad de los agentes que incurran en la conducta.

En el transcurso del año 2012, la SIC se encuentra haciendo seguimiento a 6 carteles internacionales que ya han sido investigado por autoridades de otros países.

40. Edgar Odio miembro del GAE, en su presentación sobre “Prácticas anticompetitivas transfronterizas: desafíos para las economías emergentes o en desarrollo”, identifica sólo unos cuantos países en desarrollo Brasil, Chile, México, la República de Corea y Turquía que tienen alguna experiencia significativa en materia de las prácticas transfronterizas contrarias a la competencia y los desafíos para los países en desarrollo y las economías en transición. La mayoría de los países en desarrollo todavía tienen limitaciones para combatir a nivel local de este tipo de prácticas.

Las restricciones a la competencia y los cárteles internacionales frustran el resultado del comercio internacional. La mayoría de las investigaciones de cárteles internacionales llevadas a cabo por estos países implican un cierto nivel de cooperación con los países desarrollados, bien sea mediante un intercambio de información informal o mediante inspecciones sorpresivas coordinadas.

Señaló que los compromisos en materia de competencia de los acuerdos de libre comercio pueden crear una agenda complementaria, la cual puede propender a una mayor sincronización y complementariedad entre las políticas comerciales y las de competencia.

## 14

Para finalizar recomendó concluir los estudios de los grupos de trabajo, definir las buenas prácticas de coordinación entre las autoridades locales, hacer análisis de mercado con componente internacional y evaluar las normas de competencia en los TLC.

### **f) Necesidades de asistencia técnica y cooperación bilateral, subregional y multilateral**

41. Pierre Horna, oficial Responsable del Programa COMPAL de la UNCTAD, realizó una presentación sobre "Necesidades de asistencia técnica y cooperación bilateral, subregional y multilateral". Resaltó la necesidad de analizar con mayor profundidad la casuística en materia de competencia que impacte asuntos comerciales, como por ejemplo el mercado de oxígeno líquido en América Latina y el Caribe; la necesidad de analizar casos de antidumping por las autoridades de defensa comercial del SELA que tengan impacto en temas de competencia y prácticas transfronterizas; y la necesidad de continuar con el diálogo regional entre las autoridades comerciales y de competencia como lo son el GTCC y COMPAL.

Los desafíos están en reducir la asimetría entre los países con mayor desarrollo casuístico frente a los de menor desarrollo; crear incentivos y actuación de las agencias de defensa comercial; generar mayor diálogo entre las agencias de competencia en investigación de casos, especialmente con el impacto de carteles de importación o de exportación, tema que puede incluirse en las redes regionales. Y por último, la capacidad de absorción de la asistencia técnica brindada por la cooperación internacional.

42. Kusha Haraksingh, Presidente de la Comisión de Competencia de la CARICOM, manifestó que por la crisis mundial los donantes de cooperación están siendo más cuidadosos en los programas que apoyan. La CARICOM posee una ambiciosa agenda de negociación comercial, en la que los países latinoamericanos juegan un papel muy importante, por ejemplo República Dominicana, Panamá y Costa Rica. Mientras desarrollamos vínculos de integración comercial entre nuestros países, se vuelve más urgente coordinar esfuerzos y asegurar la capacidad técnica y experiencia necesarias para trabajar juntos en los desafíos que presenta el tema de competencia.

En CARICOM se han negociado tratados de comercio y de desarrollo que incluyen asistencia técnica. Se ha podido acceder a fondos del BID para la capacitación y formación, que junto con los resultados de la cooperación con Argentina, p.e. han permitido formar jueces en el Caribe. La región Latinoamericana y Caribeña tiene el potencial para desarrollar las instituciones de competencia. La CARICOM solicitó un mayor intercambio de metodologías, pasantías, más reuniones y seminarios y el desarrollo de estudios sobre las características particulares de las economías pequeñas.

43. Oscar Lanza de Honduras señaló que para fortalecer las capacidades en Centroamérica, se debe coordinar las capacidades de las oficinas de competencia e impulsar una normativa en la subregión centroamericana. Así, como se dijo anteriormente, el intercambio de experiencias resulta importante y además es conveniente involucrar al sector académico, para capacitar y educar a los jueces y funcionarios involucrados en el tema. En cuanto a la cultura de competencia recomendó empezar a través de la prensa.

44. Heidi Sada, representante de la Comisión Federal de Competencia (CFC) de México, presentó la iniciativa del Centro Regional de Competencia para América Latina, constituido en septiembre de 2011 y firmada por 13 agencias de competencia: Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Perú, República Dominicana y México.



Los objetivos de este Centro son, en primer lugar, llevar a cabo actividades para fortalecer el análisis de la política de competencia y el segundo crear sinergias entre las actividades del Centro con el SELA, la UNCTAD, la Red Internacional de Competencia, la OCDE y las iniciativas multilaterales. Este Centro cuenta con un consejo asesor y un consejo de donantes y asesores de cada subregión. El Centro cuenta con recursos del BID para elaborar guías, estudios, seminarios, bases de datos, entre otras, e incluye también actividades como capacitación de los jueces. Actualmente se están elaborando varias guías y estudios sobre técnicas cuantitativas, de telecomunicaciones, sobre colaboración entre autoridades de competencia.

45. Jorge Rodríguez, representante de Costa Rica señaló que se debe apoyar las actividades del Centro que México ha identificado. Sugiere crear un banco de proyectos que se presente de forma priorizada a distintos cooperantes.

46. Pierre Horna, oficial Responsable del Programa COMPAL de la UNCTAD, puntualizó la necesidad de propiciar el dialogo de este Grupo de Trabajo y crear sinergias y análisis entre las Agencias individuales.

### III. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### CONCLUSIONES

1. La inclusión de cláusulas sobre defensa de la competencia en los acuerdos comerciales favorece el comercio internacional entre los miembros del SELA y con los países del resto del mundo.
2. Las disposiciones pertinentes de los tratados de libre comercio podrían mostrar componentes de una relativa convergencia en materia de políticas de competencia y de comercio entre los miembros del SELA.
3. Es necesario establecer vías de cooperación entre las autoridades de comercio exterior y de competencia de los miembros del SELA. La cooperación debería empezar por mejorar el conocimiento mutuo y la comunicación entre autoridades, incrementándose así el intercambio de mejores prácticas. Por otro lado, la cooperación también se focalizaría en proyectos concretos, tales como la capacitación de jueces y fiscales, la abogacía de la competencia, la formación en técnicas de investigación de carteles y análisis de operaciones de concentración económica, y la realización de estudios conjuntamente.
4. Asimismo, es importante evaluar en forma individual y continua las prioridades y necesidades en materia de asistencia técnica y fortalecimiento de capacidades institucionales.
5. El GTCC acordó finalizar los dos informes presentados por los Subgrupos de trabajo 2 y 4 en la II Reunión Anual del GTCC, comprometiéndose todos los miembros a enviar sus respuestas a los cuestionarios circulados por ambos Subgrupos durante el curso 2011-2012. Estos informes, ya completos, se presentarán en la III Reunión Anual del GTCC.
6. Partiendo de las necesidades identificadas en el informe del Subgrupo 4, se preparará un estudio regional sobre el sector salud.

## 16

7. El Subgrupo 2 profundizará en el análisis del estado de la situación de los acuerdos de cooperación agencia-agencia, estableciendo lecciones aprendidas respecto a la efectividad, heterogénea, de los acuerdos.

### RECOMENDACIONES

1. Todos los miembros del GTCC deberían completar a la brevedad los dos cuestionarios circulados durante el curso pasado 2011-2012, en el marco de los trabajos de los Subgrupos 2 y 4. Una vez analizadas las respuestas, los Subgrupos completarán los informes respectivos presentados en la II Reunión Anual del GTCC (2012), y los presentarán en la III Reunión Anual del GTCC (2013). Dichos informes conformarán los dos primeros documentos regionales del GTCC.

2. Los Subgrupos 1 y 3 del GTCC, coordinados por Jamaica y México respectivamente, deberían iniciar actividades durante el periodo 2012-2013.

3. El Subgrupo sobre Formación de Capacidad, coordinado por México, debería someter al GTCC un Informe sobre la estructura y la capacidad de las autoridades de comercio y de competencia de los países miembros del SELA, así como sobre sus necesidades de formación de capacidad institucional. En particular, el informe podría enfocarse en la gestión del conocimiento y la memoria institucional (*Knowledge Management*, en inglés).

4. El GTCC recomienda el establecimiento de un nuevo Subgrupo, el Subgrupo 5, que tratará sobre la Relación (*interface* en inglés) entre la Política de Competencia y Otras Políticas Públicas. Los siguientes países expresaron su disposición a participar activamente en este Subgrupo 5: Venezuela, Argentina, Nicaragua, Bolivia, Ecuador, México, Panamá, Nicaragua y Uruguay, y se extiende la invitación a Cuba y CARICOM.

5. Todos los Subgrupos presentarán informes durante la III Reunión Anual del GTCC, y éstos serán objeto de discusión en el plenario.

6. Todos los miembros del GTCC deberían atender, en tiempo y forma, las solicitudes de información que se convenga enviar en el marco de las actividades del GTCC y sus Subgrupos de trabajo.

7. América Latina y el Caribe deberían promover canales permanentes de diálogo y comunicación entre las autoridades nacionales y subregionales de comercio y competencia, así como entre éstas y sus homólogas en otros países, a fin de intercambiar experiencias y las mejores prácticas en estas áreas.

8. El GTCC, en concreto, debería desarrollar nuevos mecanismos de consulta y comunicación, utilizando las potencialidades de las Tecnologías de Información y Comunicación (TICs). Para empezar, es muy importante que las autoridades de comercio y competencia de los miembros del SELA definan con claridad sus puntos de contacto para los asuntos relacionados con el GTCC, y que la Secretaría del GTCC los incorpore para asegurar que todos los miembros reciben todas las informaciones y comunicaciones en el momento debido.

9. Se fortalecerá y sistematizará el sitio web del GTCC en la página web del SELA. En ese sitio podrá encontrarse toda la información relacionada con el GTCC, incluida la relación de puntos de contacto en las autoridades de comercio y de competencia de todos los miembros; las agendas, conclusiones, recomendaciones, presentaciones y *papers* de las reuniones anuales; los anuncios de actividades de los Subgrupos (teleconferencias, etc.), los productos del GTCC y sus Subgrupos (informes, etc.), y todas las demás informaciones relevantes relativas al Subgrupo.

10. Para mejorar el conocimiento mutuo entre las autoridades de comercio y de competencia de los miembros del SELA y promover la cooperación entre ellas, se concebirá un instrumento para que puedan compartir información relevante con el menor esfuerzo posible.

11. Debería explorarse la posibilidad de realizar estudios conjuntos sobre temas de interés de los miembros del SELA. El primero de estos estudios sería sobre el sector de la Salud, con base en los términos de referencia presentados por Panamá en la II Reunión Anual del GTCC y en las constataciones de los cuestionarios circulados por el Subgrupo 4 (se iniciaría el estudio, por tanto, una vez elaborado el informe final de este Subgrupo 4 sobre las respuestas al cuestionario sobre *Problemática de Comercio y Competencia en el sector Salud*). Para su realización se contará con el respaldo de la Secretaría del SELA y la cooperación de la UNCTAD y de otros organismos.

12. Debería abordarse la posibilidad de realizar "revisiones entre pares" (*peer reviews* en inglés) entre las autoridades nacionales de comercio de los miembros del SELA, aprovechando la experiencia adquirida por la UNCTAD y algunas autoridades de competencia en la realización de *peer reviews* en el área de Competencia.

13. La III Reunión Anual del GTCC se celebrará no más allá de septiembre de 2013,. El Representante de Argentina propone que la reunión se realice en mayo – por razones climáticas - en Buenos Aires, para lo cual ofrece la voluntad y el compromiso de las Autoridades de su país.

Además de los informes de los Subgrupos de trabajo, la III Reunión Anual incluirá sesiones sobre los siguientes temas:

- a. Los beneficios de la política de competencia en la provisión de bienes y servicios y en la promoción de las pequeñas y medianas empresas (PYMES);
- b. Casos de competencia y comercio que involucran a más de un país miembro del SELA



*A N E X O I*

---

**Agenda**





## II Reunión del Grupo de Trabajo sobre Comercio y Competencia del SELA

Lima, 18 y 19 de junio 2012

18 de junio de 2012

9:00-10:30	<p align="center"><b>Ceremonia de Apertura</b></p> <p>A cargo de personalidades del PERU (Presidente de la República, Indecopi, Ministerio de Comercio y Turismo?), ESPAÑA (Embajada y CNC), SELA (Secretario Permanente?), UNCTAD (Secretario General?), y del Presidente del GTCC, BRASIL</p>
10:30-11:15	<b>Café-Networking</b>
11:15-13:00	<p><b>SEGMENTO DE ALTO NIVEL</b></p> <p><i>¿Cómo contribuyen las cláusulas de competencia de los acuerdos regionales de integración comercial a reforzar la eficacia de las autoridades nacionales de competencia?</i></p> <p>Modera: Perú (anfitrión)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intervenciones de Ministros y altos cargos de las Autoridades de Comercio Exterior y Competencia de los países miembros del SELA</li> <li>• Discusión</li> </ul>
13:00-14:30	<b>Almuerzo</b>
14:30-16:00	<p><b>Reporte del Subgrupo de trabajo 2, sobre <i>Instrumentos legales relacionados con la competencia y el comercio bilateral, regional y multilateral</i></b></p> <p>Modera: República Dominicana (Vicepresidente del GTCC)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción. UNCTAD y SELA</li> <li>• Panelista: Chile (líder del subgrupo), que presentará informe sobre los resultados del Cuestionario enviado a los miembros del SELA sobre <i>Coherencia Interna y Externa entre las Políticas de Comercio y Competencia</i></li> <li>• Discusión</li> </ul>
16:00-16:30	<b>Café-Networking</b>
16:30-18:00	<p><b>Reporte del Subgrupo de trabajo 4, sobre <i>Investigación y estudios sectoriales</i></b></p> <p>Modera: Costa Rica (Vicepresidente del GTCC)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción. UNCTAD y SELA</li> <li>• Panelista: Panamá (líder del subgrupo), que presentará informe sobre los resultados del Cuestionario enviado a los miembros del SELA sobre <i>Problemática de Competencia y Comercio en relación con el Sector Salud en los Países Miembros del SELA</i>, y, en su caso, una propuesta de Términos de referencia para la realización de un estudio sectorial a escala regional</li> <li>• Discusión</li> </ul>



19 de junio de 2012

9:00-9:30	<b>Café-Networking</b>
9:30-11:00	<p><b>Contratación Pública, Competencia y Comercio</b></p> <p>Modera: (por determinar)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción: UNCTAD y SELA</li> <li>• Panelistas: (por confirmar)</li> <li>• Discusión</li> </ul>
11:00-12:30	<p><b>Prácticas anticompetitivas transfronterizas: desafíos para las economías emergentes o en desarrollo</b></p> <p>Modera: Brasil (Presidente del GTCC)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción: UNCTAD y SELA</li> <li>• Panelistas: (por confirmar)</li> <li>• Discusión</li> </ul>
12:30-14:00	<b>Almuerzo</b>
14:00-15:30	<p><b>Necesidades de asistencia técnica y cooperación bilateral, subregional y multilateral</b></p> <p>Modera: (por determinar)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción: UNCTAD y SELA</li> <li>• Panelistas: (por confirmar)</li> <li>• Discusión</li> </ul>
15:30-16:30	<p><b>Discusión sobre las Conclusiones y las Recomendaciones de la Reunión, así como sobre el futuro trabajo del GTCC</b></p> <p>Modera: UNCTAD</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intervienen: Presidente y Vicepresidentes del GTCC</li> <li>• Discusión</li> </ul>
16:30-17:00	<b>Café-Networking</b>
17:00-18:00	<p><b>Sesión de Clausura</b></p> <p>A cargo de personalidades del PERU, ESPAÑA, SELA, UNCTAD</p>



*A N E X O I I*

---

Palabras de Clausura



**Palabras de Clausura Sr. Juan Acuña, Coordinador de Relaciones con Estados Miembros - SELA**

En nombre del SELA queremos expresar nuestro reconocimiento al Gobierno del Perú por la organización de esta importante reunión regional, a la UNCTAD por el respaldo técnico y administrativo y al Reino de España que nos ha venido apoyando en todas las reuniones que hemos tenido del Grupo de Trabajo. También queremos hacer un reconocimiento por la calidad en las participaciones y las presentaciones.

Una de las cosas que vamos a informar en el Consejo Latinoamericano, es el alto nivel de participación que ha tomado este Grupo de Trabajo y la importante función que está desempeñando actualmente en la región.

Entonces nos vamos muy contentos, con muchos compromisos pero también muy optimistas sobre el futuro de este Grupo de Trabajo y la importancia que va a jugar en el futuro de la integración latinoamericana. Muchas gracias.

**Palabras de Clausura Hassan Qaqaya, Jefe de Políticas de Competencia y Protección del Consumidor -UNCTAD**

Realmente fue para nosotros un placer y una satisfacción trabajar con la INDECOPI, con el presidente del Grupo de Trabajo de Comercio y Competencia y con vosotros, con el equipo del SELA y particularmente con todos los participantes y expertos que han hecho un éxito total de esta reunión. Hace 5 años hemos empezado este proceso con la seguridad de que podemos mantener este nivel de cooperación tan estrecha y sustantiva. Estoy orgulloso de participar en este trabajo y UNCTAD tiene el compromiso total del apoyo que tenemos con cada miembro por individual y también con los grupos. Otra vez gracias a todos y seguimos trabajando en este tema.

**Palabras de Clausura de Luis Martínez, Consejero Comercial de la Embajada del Reino de España**

Por nuestra parte deseamos, simplemente decir que da gusto ver que las contribuciones que hace nuestro país se traducen en trabajo útil como el desarrollado en estas 2 jornadas. Damos las gracias también a todos los organismos intervinientes tanto a la UNCTAD, como el SELA, como el Gobierno Peruano representado en este caso por MINCETUR y por el presidente de INDECOPI aquí presente. Todo esto forma parte de un esfuerzo que viene desarrollando España dentro de sus posibilidades desde hace tiempo para promover todo este tipo de trabajos que al final son bienes públicos que contribuyen a la ciudadanía latinoamericana, pero finalmente de todo el mundo. Con especial énfasis en la región Latinoamericana por razones que son bien conocidas. Estos temas además son de gran importancia como lo habrán discutido ya ustedes en los últimos dos días. Realmente en el entorno económico actual, el comercio y la competencia presentan interacciones y en algunos casos contradicciones importantes, cuyo análisis es muy relevante dado que contribuye en definitivo a una mejor formulación de políticas públicas.

Basta señalar por ejemplo que una forma de dinamizar la competencia en países de pequeño tamaño cuyos sectores puedan presentar negocios monopolísticos o es mediante la colaboración entre las autoridades de defensa de la competencia para hacer frente a fusiones y adquisiciones que tengan un carácter transnacional. Todo esto al final supera un poco los límites nacionales tradicionales de las autoridades de defensa de la competencia y es en ese contexto que los temas que ustedes debaten cobran

## 26

especial relevancia. Por mi parte nada más darle las gracias a todos y desearles lo mejor en la siguiente reunión que entiendo que tendrá lugar en Argentina.

### **Palabras de Clausura de Sr. Victoria Elmore en nombre MINCETUR PERU**

Estimados miembros del Grupo Trabajo sobre Comercio y Competencia de América Latina y el Caribe, en nombre de MINCETUR quisiera dirigirles unas palabras y decirles que ha sido para nosotros un verdadero placer y una gran responsabilidad ser sede de la segunda reunión anual de este grupo de trabajo y esperamos que durante estos días, no solo hayan aprovechado al máximo las discusiones en el marco de esta reunión, sino también hayan disfrutado un poco de su estadía en Lima.

Como ustedes saben, la iniciativa de conformar oficialmente este Grupo de Trabajo como un foro regional de autoridades que buscar asegurar la coherencia entre las políticas comerciales y de competencia de los países de América Latina y el Caribe surgió luego de dos reuniones preparatorias en Venezuela y Brasil. Estas llevaron posteriormente a la primera reunión del Grupo el año pasado en Bogotá. La importancia de esta II Reunión del Grupo no solo radica en que simboliza el continuo esfuerzo conjunto de parte de la UNCTAD, el SELA y los países miembros por fortalecer y dar continuidad a las actividades acordadas durante la primera reunión del Grupo de Trabajo, sino que también sirve como un espacio para planear estrategias de trabajo entre todos los miembros y para que los países de la región puedan intercambiar experiencias y conocimientos en aspectos de comercio y de competencia, con el objetivo de identificar las mejores prácticas regionales en ambas áreas y promover su disseminación así como mejorar las sinergias entre las políticas e instituciones de comercio y competencia en la región.

No debemos olvidar que existe una relación complementaria entre el comercio y la política de competencia, esta última contribuye al crecimiento del comercio internacional y el desarrollo económico, al regular las prácticas que pueden distorsionar los mercados y perjudicar a consumidores o industrias usuaria incluso cuando se han eliminado los obstáculos al comercio impuestos por un gobierno. Nuestros países debemos reforzar las políticas de competencia tomando en consideración que aun somos vulnerables a estas prácticas, debido a la deficiencia de nuestra estructura empresarial, de los canales de distribución, las asimetrías de la información de los mercados, de productos y de créditos y el menor tamaño de mercados.

Esperamos que el curso dado a este grupo de trabajo continúe en el tiempo pues estamos seguros que en el futuro va a brindar aportes significativos para el desarrollo de políticas coherentes en materia de comercio y competencia de nuestra región.

*A N E X O I I I*

---

**Lista de Participantes**



**ARGENTINA**

Humberto Guardia Mendonca  
Vicepresidente  
Comisión Nacional de Defensa  
de la Competencia  
Argentina  
E-mail: [hmendo@mecon.gov.ar](mailto:hmendo@mecon.gov.ar)

María Inés Rodríguez  
Consejero-Dirección de Negociaciones  
Económicas Multilaterales  
Ministerio de Relaciones Exteriores  
y Culto  
Argentina  
E-mail: [rdg@mrecic.gov.ar](mailto:rdg@mrecic.gov.ar)

**BOLIVIA**

Huascar Ajata  
Director General de defensa  
del Consumidor  
Comercio y Competencia  
Bolivia  
E-mail: [huascar.ajata@gmail.com](mailto:huascar.ajata@gmail.com)

Matías Garrón  
Director Técnico de Defensa de la  
Competencia y Desarrollo normativo  
Competencia  
Bolivia  
E-mail: [mgarron@autoridadempresas.gob.bo](mailto:mgarron@autoridadempresas.gob.bo)

**BRASIL**

Marcos Paulo Verissimo  
Comisionado CADE  
Brasil  
E-mail: [marcos.verissimo@cade.gov.br](mailto:marcos.verissimo@cade.gov.br)

Eduardo Xavier  
Secretario Adjunto de SEAE  
Brasil  
E-mail: [eduardo.xavier@fazenda.gov.br](mailto:eduardo.xavier@fazenda.gov.br)

**COLOMBIA**

Elsa María Ardilla Guzmán  
Asesor Despacho del Ministerio de  
Comercio, Industria y Comercio  
Colombia  
E-mail: [emardila@mincomercio.gov.co](mailto:emardila@mincomercio.gov.co)

Juliana Chinchilla  
Superintendencia de Industria y  
Comercio (SIC)  
Colombia  
E-mail: [mchinchilla@sic.gov.co](mailto:mchinchilla@sic.gov.co)

**CHILE**

Marcia Banda Garay  
Asesor Defensa Comercial  
Ministerio de Relaciones Exteriores  
Chile  
E-mail: [mbanda@direcon.gob.cl](mailto:mbanda@direcon.gob.cl)

Mario Ybar  
Jefe de Control de Concentraciones  
y Estudios  
Fiscalía Nacional Económica – FNE  
Chile  
E-mail: [mybar@fne.gob.cl](mailto:mybar@fne.gob.cl)

**COSTA RICA**

Jorge Rodríguez Vives  
Director de Cooperación Internacional  
Comercio  
Costa Rica  
E-mail: [jrodriguez@meic.go.cr](mailto:jrodriguez@meic.go.cr)

Hazel Orozco  
Competencia

**CUBA**

Deneb Eilín torres Gómez  
Especialista en Política Comercial  
Cuba  
E-mail: [deneb.torres@mincex.cu](mailto:deneb.torres@mincex.cu)

**ECUADOR**

María Tereza Lara  
Subsecretaria de Competencia y  
Defensa del Consumidor  
Ecuador  
E-mail: [mlara@mipro.gob.ec](mailto:mlara@mipro.gob.ec)

Juan S. Araujo  
Coordinador de Competencia  
Ecuador  
E-mail: [jaraujo@mipro.gob.ec](mailto:jaraujo@mipro.gob.ec)

## 30

**GUATEMALA**

Luis Pedro Cazali Leal  
Asesor negociador  
Ministerio de Economía  
Guatemala

Jennifer Alejandra Mendoza  
Asesor negociador de Política de  
Competencia  
Ministerio de Economía  
Guatemala  
E-mail: [jmendoza@mineco.gob.gt](mailto:jmendoza@mineco.gob.gt)

Edgar Reyes  
Asesor negociador de Política de  
Competencia  
Ministerio de Economía  
Guatemala  
E-mail: [Ereyes@mineco.gob.gt](mailto:Ereyes@mineco.gob.gt)

**HONDURAS**

Oscar Lanza Rosales  
Presidente de la Comisión para la  
Defensa y Promoción de la  
Competencia  
Honduras  
E-mail: [olanza@cdpc.hn](mailto:olanza@cdpc.hn)

**MEXICO**

Heidi Sada  
Directora de Planificación y Relaciones  
Internacionales, Comisión Federal de  
Competencia  
México  
E-mail: [hsada@cfc.gob.mx](mailto:hsada@cfc.gob.mx)

**NICARAGUA**

Veronica Rojas  
Viceministra de Comercio  
Nicaragua  
E-mail: [veronicarojas@mific.gob.ni](mailto:veronicarojas@mific.gob.ni)

Freddy Rodríguez  
Director de Defensa del Consumidor  
Comercio  
Nicaragua  
E-mail: [frodriguez@mific.gob.ni](mailto:frodriguez@mific.gob.ni)

Luis Humberto Guzmán  
Presidente PROCOMPETENCIA  
Nicaragua  
E-mail: [lhprocompetencia@gmail.com](mailto:lhprocompetencia@gmail.com)

**PANAMÁ**

Marlene Tuñón  
Directora General de Comercio e  
Industrias  
Ministerio de Comercio y Industrias  
Panamá  
E-mail: [MTunon@mici.gob.pa](mailto:MTunon@mici.gob.pa)

Manuel De Almeida  
Jefe del Departamento de Análisis y  
Estudios de Mercado  
Autoridad de Protección al Consumidor  
y Defensa de la Competencia  
Panamá  
E-mail: [mdealmeida@acodeco.gob.pa](mailto:mdealmeida@acodeco.gob.pa)

Pedro Meilán  
Presidente de ACODECO  
Panamá  
E-mail:

Julissa Estrada  
Abogada Negociadora  
Ministerio de Comercio  
Panamá  
E-mail: [jestrada@mici.gob.pa](mailto:jestrada@mici.gob.pa)

**PARAGUAY**

Ricardo Herreros  
Director General de Comercio Exterior  
Subsecretaría Estado de Comercio-  
Ministerio de Industria y Comercio  
Paraguay  
E-mail:

Edgar Cuevas  
Viceministro de Industria y Comercio  
Paraguay  
E-mail: [evega@mic.gov.py](mailto:evega@mic.gov.py)

**PERÚ**

Alejandro Siles  
Coordinador Nacional ONUDI  
Perú  
E-mail: [asiles@silesconsultant.com](mailto:asiles@silesconsultant.com)  
Johnny Heredia



Gerente OGD Noramazonica  
Perú  
E-mail: [jhony\\_heredia@yahoo.com](mailto:jhony_heredia@yahoo.com)

Lorena Urbina  
Ministerio de Comercio Exterior y Turismo  
Perú  
E-mail: [lurbina@mincetur.gob.pe](mailto:lurbina@mincetur.gob.pe)

**Conferencia de las Naciones Unidas  
Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)**

Solange Behoteguy  
Equipo del COMPAL  
Tel: +41.22.917.4716  
Email: [Solange.Behoteguy@unctad.org](mailto:Solange.Behoteguy@unctad.org)

**REPÚBLICA DOMINICANA**

Anina del Castillo  
Viceministra  
Ministerio de Industria y Comercio  
Uruguay  
E-mail: [Anina.delCastillo@mic.gob.do](mailto:Anina.delCastillo@mic.gob.do)

Pierre Horna  
Responsable del Programa COMPAL  
Email: [Pierre.Horna@unctad.org](mailto:Pierre.Horna@unctad.org)

Hassan Qaqaya  
Jefe de Políticas de Competencia y  
Protección del Consumidor  
División de Comercio  
Email: [Hassan.Qaqay@unctad.org](mailto:Hassan.Qaqay@unctad.org)

**URUGUAY**

Javier Gomensoro  
Presidente - Comisión de Promoción y  
Defensa de la Competencia  
Uruguay  
E-mail: [jgomensoro.competencia@mef.gub.uy](mailto:jgomensoro.competencia@mef.gub.uy)

Guillermo Valles  
Director de la División de Comercio  
Email: [Hassan.Qaqay@unctad.org](mailto:Hassan.Qaqay@unctad.org)

**VENEZUELA**

Rosauro León  
Superintendente  
PROCOMPETENCIA  
Venezuela  
E-mail: [rosauroleon@hotmail.com](mailto:rosauroleon@hotmail.com)

**Sistema Económico Latinoamericano y  
del Caribe (SELA)**

Juan Acuña  
Coordinador de Relaciones con Estados  
Miembros SELA  
Tel: (58-212) 955-7107  
Fax: (58-212) 951-5292  
E-mail: [jacuna@sela.org](mailto:jacuna@sela.org)

**ORGANISMOS**

**Comunidad del Caribe (CARICOM)**

Kusha Haraksingh  
Presidente de la Comisión de  
Competencia de CARICOM  
Email: [kushaharaksingh@hotmail.com](mailto:kushaharaksingh@hotmail.com)

Germán Caires  
Jefe de Proyecto  
Tel: (58-212) 955-7146  
Fax: (58-212) 951-5292  
E-mail: [gcaires@sela.org](mailto:gcaires@sela.org)