

LA ESTRATEGIA MULTILATERAL PARA LA POLÍTICA DE COMPETENCIA
INTERNACIONAL. UNA PROPUESTA SOBRE LOS *HARD CORE CARTELS*

*MULTILATERAL STRATEGY FOR INTERNATIONAL COMPETITION POLICY. A
PROPOSAL ON HARD CORE CARTELS*

José Luis García Hidalgo

Cátedra de Política de Competencia. Universidad de Sevilla
josebillano@gmail.com

Luis Palma Martos

Cátedra de Política de Competencia. Universidad de Sevilla
lpalma@us.es

Alfonso López-Escobar Anguiano

Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía
alfonsoc.lopezescobar@juntadeandalucia.es

Recibido: febrero de 2015; aceptado: octubre de 2015.

RESUMEN

El presente trabajo aborda la problemática de la política de competencia internacional bajo el prisma de la solución multilateral. A partir de la inconsistencia que supone la regulación nacional para mercados globales, y dada la resistencia de los estados a ceder soberanía en el ámbito de la política de competencia, exploramos cómo podría configurarse un organismo internacional para la detección e investigación de la única práctica restrictiva para la que existe consenso inter-jurisdiccional sobre sus efectos dañinos para la economía: los *hard core cartels*. En concreto, planteamos la creación de un Servicio de Investigación internacional y analizamos el modo en que éste desempeñaría sus funciones en la práctica.

Palabras clave: Política de competencia; Internacionalización; Cártel intrínsecamente nocivo; International Competition Network; Servicio de Investigación Internacional.

ABSTRACT

This paper addresses the issue of international competition policy through the prism of the multilateral solution. Since the inconsistency that results from that global markets are regulated by national institutions, and given the States' resistance to cede sovereignty in the field of competition policy, we explore how an international body could be set for the detection and investigation of the only restrictive practice for which there is inter-jurisdictional consensus about its harmful effects on the economy: *hard core cartels*. Specifically, we propose the creation of an International Investigation Service and analyze how it would perform its task in practice.

Keywords: Competition Policy, Internationalization, *Hard Core Cartels*, International Competition Network, International Investigation Service.

Clasificación JEL: L41, K21.



1. INTRODUCCIÓN¹

Las economías nacionales se encuentran cada vez más expuestas a la competencia internacional². La caída del bloque soviético, la revolución de las TICs³, y la reducción de las barreras estatales al comercio, han agudizado un proceso de globalización económica que se encuentra en un grado de desarrollo sin precedentes. Dicha globalización económica lleva irremediamente a la internacionalización de las prácticas restrictivas de la competencia. Los tres factores mencionados plantean dos cuestiones centrales para el cometido de este trabajo: ¿Puede la economía mundial ser regulada a partir de normas nacionales? ¿Es lógico disciplinar el comportamiento de empresas multinacionales a través de regímenes nacionales?

Podemos distinguir al menos dos aspectos que limitan la efectividad de las autoridades de competencia en una economía globalizada (Mitschke, 2008: 44). Primero, las autoridades de competencia no están configuradas para lidiar con los problemas de competencia que afecten a más de un Estado. Simplemente, se ven sobrepasadas por ciertos tipos de cárteles internacionales, abusos de poder de mercado y fusiones transnacionales. Asimismo, los diferentes aspectos sustantivos, procesales, visiones y objetivos que las ANCs⁴ mantienen impregnan de incertidumbre a todo el sistema internacional de política de competencia.

Además, los intentos por abordar las restricciones a la competencia internacional por parte de las ANCs pueden acabar provocando ineficiencias y conflictos internacionales de dimensiones preocupantes. Con respecto a las ineficiencias, éstas pueden originarse por distintas vías. Las más importantes son las que se derivan de investigaciones paralelas⁵, de la imposición de sanciones cumulativas o contradictorias y de la información asimétrica. También hay que considerar que un hipotético marco multilateral disminuiría los costes de transacción de las empresas (Bode y Budzinski, 2005; ICN, 2002; Guzman, 2004).

¹ La presente investigación ha sido financiada por la Cátedra de Política de Competencia, adscrita al Departamento de Economía e Historia Económica (Universidad de Sevilla) y al Centro de Documentación Europea (Universidad de Sevilla).

² Prueba de ello es la rápida proliferación de agencias dedicadas a la promoción y defensa de la competencia por todas las jurisdicciones. Según la OCDE (2014a), dichas instituciones han aumentado más de un 600% desde 1990.

³ Tecnologías de la Información y Comunicación.

⁴ Autoridades Nacionales de Competencia.

⁵ Lo que supondría un incremento de la carga de los contribuyentes. Para profundizar en este asunto se puede consultar Budzinski (2012).

En lo que a conflictos se refiere, éstos tienen su origen en la aplicación extraterritorial de las normas de competencia nacionales a partir de la doctrina de los efectos y el resto de fórmulas jurídicas similares (Tarullo, 1999; Gerber, 2010: 91-92). Precisamente, la doctrina de los efectos enlaza con el segundo aspecto negativo que la globalización conlleva para las ANCs: la instrumentalización de la política de competencia para fines de política comercial o industrial⁶ (Guzman, 2004). Esta instrumentalización de la política de competencia como herramienta proteccionista refleja la incapacidad de los Estados para proteger de un modo efectivo la competencia en el marco internacional. La tendencia a emprender medidas que maximicen el bienestar de las naciones difícilmente llevará a una maximización en los niveles de bienestar de la economía a escala global⁷.

Esta instrumentalización de la política de competencia supone un problema para todo el sistema de comercio internacional debido a las dificultades de acceso a los mercados para compañías extranjeras (Utton, 2006: 47). Los beneficios que deberían derivarse de los acuerdos comerciales internacionales, orientados a integrar las economías nacionales por medio de la reducción de aranceles y demás trabas al comercio, se ven amenazados tanto por las prácticas restrictivas privadas, como por la política de competencia mal aplicada por los Estados.

Finalmente, debe señalarse que este uso descoordinado y discrecional de la política de competencia podría llevar a una situación de “*carrera hacia el fondo*” que ofrezca solo una mínima protección para la competencia, tanto en su nivel nacional como internacional. Con la intención de mejorar su competitividad, o de atraer flujos de IED, los estados podrían relajar su política de competencia nacional⁸. Esta convergencia a la baja nos llevaría a un dilema del prisionero que tendría como consecuencia la sub-regulación de la competencia, afectando negativamente al conjunto de la economía (Mitschke, 2008: 52).

⁶ Por ejemplo, las autoridades de competencia pueden verse tentadas a imponer restricciones ante una fusión de empresas extranjeras con vistas a proteger a sus empresas nacionales. De eso precisamente se quejaba EEUU cuando la UE frenó en un primer momento la fusión entre Boeing y McDonnell Douglas en 1997.

⁷ Los Estados están interesados en fomentar los llamados “campeones nacionales” que lideren la economía doméstica y compitan con garantías en el exigente mercado global. Esto provocaría una situación de relativa permisividad hacia esas empresas por parte de las ANCs, influidas por los intereses nacionales. Del mismo modo, esta permisividad contrastaría con el rigor que se les exigiría a la hora de abordar las restricciones a la competencia provocadas por empresas extranjeras. Dicha asimetría puede levantar asperezas entre los distintos países, además de impedir que se mantenga la competencia efectiva en los mercados, para perjuicio de los consumidores.

⁸ A pesar de que es indudable que los condicionantes de país –como una laxa política de competencia– influyen en la localización de IED, hay poca evidencia empírica al respecto en el plano agregado. Álvarez y Torrecillas (2013) analizan una muestra de 28 países desarrollados y en desarrollo para concluir que hay todo un elenco de factores macro que condicionan el destino de la IED y que difieren entre ambos conjuntos de países. Además de las capacidades de acumulación de recursos, definidas en el plano individual y que afectan a la obtención de patentes o la capacitación del personal, las características del entorno también condiciona la definición de las ventajas de propiedad que alientan la internacionalización empresarial a través de la inversión.

Por tanto, parece deseable continuar con el proceso de internacionalización de la política de competencia. Como señala Palma (2008), resulta inexplicable, en este mundo económicamente global, la inexistencia de reglas de competencia que ordenen el ingente comercio mundial. La resistencia de los países a ceder soberanía en este ámbito, junto con la falta de experiencia en la materia, han frustrado las iniciativas pasadas por establecer un marco global para la política de competencia⁹.

La consecución de un verdadero mercado global se hace especialmente necesaria en un momento de estancamiento económico mundial como el actual. El comercio internacional debe ser uno de los factores claves de la recuperación, por lo que es necesario eliminar las prácticas anticompetitivas -auténticas barreras que actualmente obstaculizan el comercio internacional- para proseguir así con el proceso de integración económica mundial. El objetivo del presente artículo consiste en plantear la conveniencia de profundizar en la internacionalización de la política de competencia para formular una propuesta coherente con los actuales anhelos y resistencias respecto a la política de competencia internacional.

El artículo está dividido en cuatro apartados. En el siguiente epígrafe recogemos las prácticas restrictivas internacionales para mostrar las peculiaridades que cada una tiene respecto a su regulación. Asimismo, comentaremos el modo en que afectan al sistema de comercio internacional. En el tercer punto abordamos la estrategia multilateral desarrollada hasta la fecha para la política de competencia internacional, destacando la labor y los límites de la ICN¹⁰. Finalmente, en el epígrafe 4 presentamos la propuesta de creación de un Servicio de Investigación Internacional integrado en la ICN y dedicado en exclusiva a los *hard core cartels*. Discutiremos cuáles podrían ser sus funciones y tareas para seguir ahondando en el proceso de internacionalización de la política de competencia y resolver así algunos de los importantes desafíos que ésta presenta.

Consideramos que la contribución del trabajo a la literatura es doble: por un lado proponemos el diseño institucional de un organismo internacional dedicado exclusivamente a los *hard core cartels*, abriendo una nueva fase en el proceso de internacionalización de la política de competencia; y, por otro, analizamos las claves de aplicación que seguiría dicha agencia internacional a partir de las técnicas y métodos recomendados por la ICN.

⁹ Las más reseñables fueron: a) las negociaciones en el marco de la Conferencia Económica Mundial de Ginebra (1927); b) los esfuerzos por introducir la Havana Charter en la International Trade Organization. El capítulo V de dicho documento, titulado Restrictive Business Practices, pretendía regular las prácticas restrictivas a nivel internacional; c) más cercano en el tiempo, el Munich Antitrust Code (1993); y d) los esfuerzos por incluir la política de competencia entre las áreas de la OMC en las Conferencias Ministeriales de Cancún (2001) y Doha (2003) a partir de los documentos elaborados por el Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre Política de Competencia y Política Comercial.

¹⁰ *International Competition Network*.

2. LAS PRÁCTICAS RESTRICTIVAS DE DIMENSIÓN INTERNACIONAL

Nuestro estudio debe partir de un análisis teórico que defina y acote los problemas que pretendemos abordar. En este sentido, comenzaremos delimitando el concepto de internacionalización para, posteriormente, presentar las prácticas restrictivas que adquieren dimensión internacional.

Tradicionalmente, el uso del concepto “internacionalización” en el terreno de la política de competencia *“muestra una interpretación restrictiva del mismo como vehículo para lograr un conjunto específico de ambiciosas medidas, tales como establecer un acuerdo multilateral vinculante sobre el particular o crear una autoridad mundial de competencia”* (Dabbah, 2010: 79).

Esta interpretación es probable que no haya contribuido a desarrollar los medios necesarios para analizar el complejo asunto de la política de competencia transnacional. Antes al contrario, las dudas que suscita esta propuesta en algunos países —especialmente en EEUU y en algunos países en desarrollo— han provocado que se extienda el temor a que tal iniciativa socave la soberanía de las naciones y limite las competencias de sus autoridades encargadas de la supervisión de los mercados.

En este trabajo, por internacionalización se va a entender cualquier forma de aplicar leyes o política de competencia en una dimensión internacional. Esto sucederá siempre y cuando se produzcan infracciones de competencia cuyos efectos trasciendan las fronteras de una jurisdicción.

Pasamos a comentar prácticas anticompetitivas que afectan al comercio internacional y cuya regulación plantea desafíos:

A. Los acuerdos horizontales

Podemos distinguir tres categorías de acuerdos entre empresas, a priori rivales, que restringen en mayor o menor medida la competencia en los mercados internacionales: los cárteles de importación¹¹; los cárteles a la exportación¹² y los cárteles internacionales, en los que centraremos nuestra atención.

¹¹ son acuerdos entre empresas de un país por los que aquéllas sustituyen la competencia a la hora de adquirir o permitir la entrada de productos extranjeros por medio de la cooperación. Actúan frecuentemente como organizaciones que centralizan las compras de materias primas para una industria determinada (UNCTAD, 1996: 12). Además de la fijación colusoria de precios, pueden levantar obstáculos a la hora de admitir a las empresas extranjeras en asociaciones comerciales o, directamente negarse a adquirir el bien en cuestión, dificultando el acceso efectivo a los mercados.

¹² Dentro de éstos podemos distinguir dos grupos: los cárteles a la exportación puros, cuyos efectos anticompetitivos impactan exclusivamente en los mercados extranjeros; y los cárteles a la exportación mixtos, que afectan tanto al mercado doméstico como a los mercados internacionales. No son pocos los regímenes nacionales de competencia que exigen a los cárteles de exportación puros de las normas de competencia, entre ellos algunos países europeos, EEUU y Japón. Esto hace que constituyan una de las mayores amenazas para el comercio internacional, además de suponer una potencial fuente de conflictos entre los distintos Estados cuando se abordan a partir de la aplicación extraterritorial de normas de competencia nacionales. En cambio, los cárteles a la exportación mixtos están sujetos a la normativa de competencia del país de origen.

Los cárteles internacionales afectan al comercio internacional en la misma medida que un cártel tradicional afecta a un mercado doméstico: redistribuye una parte del excedente del consumidor hacia el productor, mientras que otra parte del excedente constituye la pérdida social neta. El problema es que la detección y reunión de pruebas sobre este tipo de cárteles son actividades tremendamente complejas, pues la información se encuentra muy dispersa. El asunto se agrava si consideramos que la política de competencia permanece confinada en las fronteras nacionales. Por ello, desde los países miembros de la OMC se apunta a que, en caso de suscribir un marco multilateral vinculante, éste debería incluir como mínimo la persecución de los cárteles internacionales intrínsecamente nocivos.

La OCDE (1998: 3) define un tipo especial de cártel: los cárteles intrínsecamente nocivos (*hard core cartels*)¹³. Se trata de “*acuerdos anticompetitivos, prácticas concertadas anticompetitivas o disposiciones anticompetitivas entre competidores para fijar precios, realizar ofertas concertadas (colusión en licitaciones), establecer restricciones o cuotas a la producción, o dividir mercados mediante la asignación de clientes, proveedores, territorios o líneas de comercio*”. No forman parte de esta categoría de cártel “*los acuerdos, prácticas concertadas o disposiciones que (i) estén razonablemente relacionados con la legítima reducción de costes o mejoras en la eficiencia productiva, (ii) estén excluidos, directa o indirectamente, de las leyes de competencia de un país Miembro, o (iii) estén autorizados de acuerdo a dichas leyes*”.

Lo que los diferencia de los cárteles, en términos generales, es su naturaleza anticompetitiva *per se*, así como su prohibición por el acervo legislativo en materia de competencia de la gran mayoría de las jurisdicciones. Esto se debe a que sus efectos sobre el bienestar son también intrínsecamente negativos, lo que afecta directa y adversamente a los objetivos del comercio internacional. Según la propia OCDE (2014a), más del 90% de las multas impuestas a cárteles por parte de EEUU en los últimos años tenían dimensión internacional; en el caso de la UE, el número de cárteles con dimensión internacional ha aumentado un 450% desde 1990.

B. Los acuerdos verticales

Los acuerdos verticales pueden restringir los flujos de comercio internacional si impiden a las empresas extranjeras el acceso a los canales de distribución controlados por los proveedores nacionales. Esto puede producirse con

¹³ La ICN (2005) incorporó dicha definición en sus documentos de trabajo (work products) sobre cárteles.

el visto bueno del gobierno, como el caso del conflicto de *Kodak*¹⁴. Entre las restricciones verticales más recurrentes en el contexto internacional encontramos los acuerdos de exclusividad, que impiden a los productores comercializar sus productos; las ventas vinculadas; las bonificaciones por fidelidad o ventas; y la reserva de mercados, que impide a los distribuidores vender fuera de determinadas zonas geográficas.

C. El abuso de posición dominante

Este tipo de comportamientos consiste en que las empresas en situación de dominancia utilicen su poder de mercado para mantener o fortalecer su posición. Se trata de una de las áreas tradicionales en la política de competencia nacional, y su impacto en el comercio internacional se vuelve a reflejar en el asunto del acceso efectivo de los mercados. Una empresa dominante en un mercado nacional, o una situación de dominancia colectiva, pueden ejercer su poder para impedir el acceso al mercado nacional de competidores extranjeros. Ante tal situación, la autoridad de competencia nacional puede encontrar incentivos para no sancionar a las empresas nacionales¹⁵. En este sentido, puede no ser necesario elevar esta cuestión a una autoridad internacional de competencia. Bastaría con garantizar la despolitización e independencia de las ANCs¹⁶.

D. Las operaciones de concentración

Las concentraciones¹⁷ suscitan un interés particular en relación con el comercio internacional y el desarrollo de una economía globalizada: las autoridades de competencia deben actuar con gran precisión para garantizar que “sus” empresas no restrinjan la competencia en los mercados domésticos al tiempo que se les permite alcanzar una dimensión óptima con respecto al

¹⁴ En 1989, Kodak trató de introducirse en el mercado de películas de fotografía japonés, donde se encontró con impedimentos estructurales en los canales de distribución en favor de la compañía japonesa Fuji Photo Film. Funcionarios de EEUU alegaron que el país asiático había rehusado aplicar sus leyes de competencia ante las restricciones de facto sobre las importaciones, arguyendo que si el principio de cortesía fuese satisfecho, EEUU podría demandar a la empresa japonesa ante los Tribunales estadounidenses. EEUU citó los Artículos III (trato nacional), X (transparencia) y XXIII (anulación y menoscabo) del GATT para determinar que Japón estaba incumpliendo sus obligaciones contraídas en los acuerdos comerciales. Finalmente, un Panel del Órgano de Resolución de Diferencias de la OMC falló a favor de Japón, declarando que eran necesarias nuevas iniciativas multilaterales para abordar casos como el que nos ocupa (Evenett y Clark, 2003).

¹⁵ Estaríamos en el típico caso de instrumentalización de la política de competencia nacional.

¹⁶ A este respecto, debe señalarse que existe un problema añadido para el tratamiento global de este tipo de prácticas consistente en la diferente visión que de la posición de dominio tienen las jurisdicciones de algunos Estados. Es conocida la visión más favorable de la dominancia en jurisdicciones como EE.UU frente a la misma dominancia en Europa.

¹⁷ En los últimos años hemos presenciado una auténtica explosión en el número de fusiones y adquisiciones transnacionales. Según el World Investment Report de 2012 (UNCTAD, 2012: 12), la economía mundial ha pasado de 932 operaciones en 1996 a las 1900 de 2010.

aprovechamiento de economías de escala que les posibilite competir con éxito en los mercados globales.

Una determinada operación de concentración puede tener efectos asimétricos en las distintas jurisdicciones. Dicha asimetría se reflejaría en las medidas que las distintas autoridades nacionales emprenderían para la operación en cuestión. Esto puede ser una preocupante fuente de conflictos, además de provocar una aplicación excesiva de las leyes de competencia¹⁸ (Tay y William, 2005).

2. EL CAMINO RECORRIDO HASTA LA ESTRATEGIA MULTILATERAL

La política de competencia internacional ha ido evolucionando a lo largo del tiempo, en función del propio desarrollo de los mercados internacionales y, en cierto modo, de la experiencia doméstica respecto a la política de competencia. Decimos en cierto modo porque las dos primeras iniciativas para regular los cárteles internacionales se produjeron en un momento en que los países contaban con escasa (cuando no nula) experiencia en política de competencia¹⁹ -a excepción de EEUU y Canadá. Nos referimos, en primer lugar, a las negociaciones en la Conferencia Económica Mundial de Ginebra (1927) impulsada por la Sociedad de Naciones; y, en segundo lugar, a la *non-nata* Organización Internacional del Comercio.

Más allá de estas precoces iniciativas, podemos dividir la evolución de la política internacional de competencia en varias fases. Un primer período abarcaría desde el final de la II Guerra Mundial hasta la década de 1970, y estaría caracterizado por la solución unilateral ante los ilícitos de competencia de dimensión internacional. La “doctrina de los efectos” es la fórmula jurídica que mejor encarna esta estrategia. Dicha doctrina “*faculta a las autoridades nacionales para procesar cualquier práctica empresarial que afecte a la competencia en su jurisdicción, independientemente de su origen nacional*” (Klodt, 2001). Este principio tiene su origen en el conocido caso *Alcoa* de 1944²⁰.

¹⁸ Esta es la conclusión a la que llegan Tay y Williams (2005) tras analizar mediante un modelo teórico las fusiones internacionales. Consideran que las autoridades de competencia maximizan funciones objetivo que dependen del beneficio de las empresas fusionadas, el beneficio para el resto de competidores, el impacto en el excedente de los consumidores y, finalmente, la distribución geográfica de los excedentes generados. En un escenario de dos países, los autores concluyen que bajo el principio de territorialidad simétrico y no cooperativo, el resultado sería una política excesivamente laxa. Por el contrario, el ejercicio no cooperativo de extraterritorialidad en la aplicación de la normativa nacional llevaría a la aplicación ineficientemente estricta de la política de competencia.

¹⁹ Las leyes de competencia se fueron extendiendo por Europa Central y del Norte durante la década de 1920 y 1930 siguiendo el modelo originado en Austria y Alemania. Para profundizar en las raíces del modelo europeo de política de competencia se puede consultar Gerber (1992).

²⁰ En dicha disputa, la Corte Suprema norteamericana prohibió un cártel internacional a través de la Ley Sherman –que hasta entonces sólo había sido aplicada a nivel nacional- consistente en el reparto de las cuotas de importación de aluminio en EEUU que había sido establecido por varias empresas no americanas en Suiza. Huelga decir que la doctrina de los efectos amenaza con socavar la soberanía nacional. Para conocer los detalles del caso ver *US Vs Aluminium Co of America*, 148 F.2^o 416 en: <http://myweb.clemson.edu/~maloney/424/alcoa.pdf>. Página consultada el 23.12.2014.

Los conflictos generados por esta fórmula jurídica pusieron de manifiesto la necesidad de impulsar la cooperación inter-jurisdiccional, dando paso a la estrategia bilateral. Entraríamos así en una segunda etapa²¹ caracterizada por la proliferación de los acuerdos bilaterales en materia de competencia.

A partir de 1990, el mundo experimenta profundos cambios políticos y económicos que aceleran el proceso de integración económica mundial. El proceso de mundialización puso de manifiesto la necesidad de buscar soluciones globales a problemas internacionales. Así, desde que se constituyese el *Working Group on the Interaction between Trade and Competition* (1996) en el seno de la OMC, hemos entrado en la estrategia multilateral²². Primero con la propia OMC; y desde 2001 con la ICN, que encarna la estrategia multilateral no vinculante.

Conviene detenernos en la institución que actualmente lidera los esfuerzos por abordar los casos de competencia de dimensión internacional: la ICN. A pesar de los avances que la estrategia no vinculante está logrando, debemos reflexionar acerca de los límites de la misma. Estos tienen una naturaleza temporal y otra sustantiva. En el primer caso, cabe esperar que la convergencia y armonización de las políticas nacionales de competencia lleguen a un punto en el que no sea posible ulteriores progresos. Las distintas jurisdicciones van incorporando paulatinamente las mejores prácticas que los grupos de trabajo de la ICN identifican y desarrollan, siempre y cuando se alineen con su visión acerca de la política de competencia. Precisamente esto enlaza con el segundo límite: la estrategia no vinculante no puede llegar a buen puerto cuando las recomendaciones que de ella emanen choquen con la visión y objetivos de las autoridades nacionales. Esto nos llevaría a que persistiesen muchas de las ineficiencias del actual “sistema” de política de competencia internacional.

Además, un repaso por los temas que se abordan en las Conferencias Anuales de la ICN revela ciertos aspectos que no pueden ser resueltos por la vía del multilateralismo no vinculante. Por ejemplo, en el caso del cártel, vemos que el problema de la remisión de información categorizada como confidencial supone un importante obstáculo para la cooperación internacional²³. No es de

²¹ Las fronteras entre las distintas etapas son difusas. De hecho, durante la transición de una fase a otra convive la fórmula que se agota con la que se va abriendo paso. Así, la estrategia unilateral coexiste con la bilateral en el período 1970-1990; y la bilateral sigue presente en nuestros días, si bien cada vez está cediendo más terreno a favor de la estrategia multilateral, ya consolidada por instituciones internacionales como la ICN y la OCDE.

²² Antes, en 1993, un grupo de académicos conocido como el “Grupo de Múnich” alabó las potenciales ventajas que supondría el establecimiento de un marco global para la defensa de la competencia y lanzó una propuesta concreta. Se trata del Draft International Antitrust Code (DIAC), conocido como el “Munich Draft Code”. El Código formaba parte de un estudio del Max Planck Institute for Foreign and International Patent, Copyright and Competition Policy. Su tesis consistía en subrayar la creciente necesidad de establecer reglas globales de competencia ante el grado de desarrollo y madurez que estaba adquiriendo el capitalismo ya entonces.

²³ De hecho en la última Conferencia Anual celebrada en Marrakech (23-24 de abril de 2014), el problema de la información confidencial fue tratada con cierto nivel de detalle en el debate en torno al cártel. Para acceder a la documentación emanada de dicha Conferencia se puede consultar <http://www.icnmarrakech2014.ma/page.aspx?id=46>, página consultada el 03.12.2014.

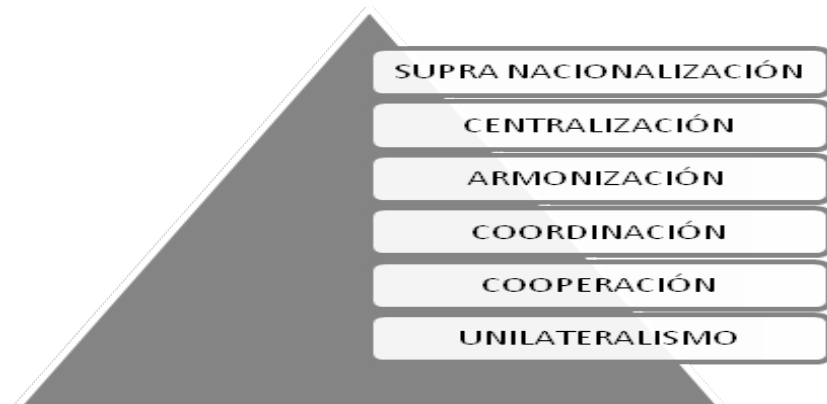
extrañar que entre los próximos retos que afronta la ICN se encuentra el de facilitar la configuración de un verdadero mecanismo de política de competencia internacional (Hollman y Kovacic, 2011).

Como apunta García Bercero (2000), la propuesta de un marco multilateral no pretendería sustituir a la cooperación bilateral y regional. Antes al contrario, se trata de un paso adelante que complementaría el actual “sistema” de política de competencia internacional, basado en la cooperación multi-jurisdiccional.

3. UNA PROPUESTA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA: UN SERVICIO DE INVESTIGACIÓN SOBRE *HARD-CORE CARTELS*

Partiendo del esquema de Mitschke (2008: 11), y una vez completadas las etapas de unilateralismo, cooperación, coordinación y armonización respecto a los *hard core cartels*, creemos posible y deseable explorar el siguiente paso: la centralización.

FIGURA 1. NIVELES DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL EN MATERIA DE COMPETENCIA



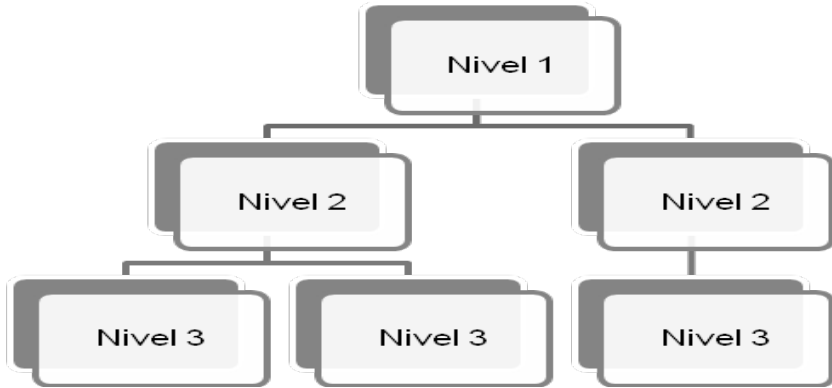
Fuente: Mitschke (2008: 11)

La centralización implica la transferencia de ciertas competencias nacionales a una institución internacional. Ésta solo puede darse cuando la totalidad de miembros compartan la misma visión sobre una determinada práctica, lo que sucede precisamente respecto a la prohibición de los *hard core cartels* (Dabbah, 2010:13).

3.1. ALTERNATIVAS EN EL DISEÑO DE UN SISTEMA MULTINIVEL PARA LA POLÍTICA DE COMPETENCIA

Antes de seguir conviene plantear las distintas alternativas a la hora de diseñar un sistema multinivel. Para ello tomaremos como referencia los modelos propuesto por Kerber (2003) y Budzinski (2009):

FIGURA 2. RÉGIMEN DE COMPETENCIA EN TRES NIVELES



Fuente: Elaboración propia a partir de Kerber (2003)

En el nivel superior se encontraría la dimensión internacional de competencia; los niveles intermedios corresponderían a las autoridades federales en un sentido amplio, tales como la Comisión Europea y el Tribunal de Justicia de la UE; y los niveles inferiores serían ocupados por las ANC. Hasta aquí parece no haber demasiadas dudas. El problema emerge cuando nos planteamos la asignación de competencias entre los distintos entes del sistema. La asignación y delimitación de las competencias es decisiva para alcanzar la coherencia del sistema sin erosionar el carácter multinivel (Budzinski, 2009).

Cuando analizamos los regímenes de competencia de mayor tradición y solidez, tales como el de EEUU o la UE, encontramos dos características principales (Kerber, 2003): por un lado, las normas o disposiciones sustantivas de competencia; y por otro, el sistema de aplicación de dichas normas, que englobaría las normas procesales, las autoridades de competencia, los tribunales y los agentes privados. Podemos así considerar tres grandes elementos que pueden ser combinados de distintas formas entre los tres niveles considerados: las normas sustantivas, las agencias de aplicación y los tribunales.

Como ya hemos deslizado, hay que considerar varias dimensiones en esta asignación de competencias. Dimensiones que resumimos en la Figura 3 y comentamos a continuación basándonos en el análisis de Budzinski (2009):

CUADRO 1. DIMENSIONES EN LA ASIGNACIÓN DE COMPETENCIAS EN UN SISTEMA MULTINIVEL.

| | | | |
|----------------------|--|----------------------|--|
| DIMENSIÓN I | Interrelaciones verticales y horizontales. Adicionalmente, podrían surgir diagonales | | |
| DIMENSIÓN II | Competencias institucionales y de aplicación | DIMENSIÓN IIa | Creación, implementación y cambio de leyes |
| | | DIMENSIÓN IIb | Aplicación de la normativa |
| | | DIMENSIÓN IIc | Hacer cumplir la normativa aplicacdda |
| DIMENSIÓN III | Asignación exclusiva y coincidente de competencias | | |
| DIMENSIÓN IV | Asignación de competencias sostenible y temporal | | |

Fuente: Elaboración propia a partir de Budzinski, 2009.

I. La primera dimensión se refiere a las interrelaciones verticales y horizontales; también podrían producirse relaciones diagonales.

II. La segunda dimensión atañe a las competencias institucionales²⁴ y de aplicación. Entre éstas se encuentran las competencias para crear, implementar y cambiar leyes (*Dimensión IIa*), que pueden asignarse a un ente distinto al encargado de aplicar las normas de competencia (*Dimensión IIb*), o la competencia de hacer cumplir la normativa aplicada (*Dimensión IIc*).

III. La asignación exclusiva o coincidente de competencias ocuparía la tercera dimensión. La competencia para lidiar con un determinado caso de competencia puede asignarse, o bien en exclusiva a un determinado organismo, o bien de un modo coincidente a distintos entes.

IV. La cuarta dimensión se refiere a la sostenibilidad en el tiempo de la asignación de competencias. Los sistemas multinivel evolucionan junto con la asignación y delimitación de competencias, pudiendo ocasionar dos tipos de carencia: un proceso de centralización progresiva que erosionaría los beneficios de los elementos descentralizados del sistema; y un proceso de paulatina descentralización que amenazaría con socavar los beneficios de los elementos centralizados.

IV.2. EL SERVICIO DE INVESTIGACIÓN INTERNACIONAL

Una vez esbozado el modelo teórico, estamos en condiciones de formular una propuesta concreta de internacionalización para la política de competen-

²⁴ El concepto institucional lo utilizamos aquí para referirnos a un conjunto de normas, más que a una organización en concreto.

cia. Hasta la fecha, los intentos por establecer normas globales de competencia han chocado con la resistencia de los distintos países a ceder soberanía en dicho ámbito. Nuestra propuesta, para que tenga aceptación, debe respetar la soberanía nacional en política de competencia. Dicho de otro modo, la internacionalización solo es posible en aquellas áreas en las que las distintas jurisdicciones compartan la misma visión.

El consenso prácticamente universal entre las autoridades nacionales de competencia de los perjudiciales efectos que producen los *hard core cartels* para el eficiente funcionamiento de los mercados sugiere que cualquier propuesta de internacionalización de política de competencia debe limitarse a la mencionada práctica restrictiva. En otras palabras, el grado de convergencia inter-jurisdiccional respecto a la prohibición sustantiva de los *hard core cartels*, junto con su naturaleza anticompetitiva y eminentemente internacional, permite seguir avanzando en el proceso de internacionalización de la política de competencia. Para ello, planteamos la creación de un organismo internacional encargado de la regulación y control de la persecución de los *hard core cartels* al que llamamos Servicio de Investigación Internacional (en adelante, SII).

Considerando la resistencia a ceder soberanía de las distintas jurisdicciones, la propuesta ha de mantener las competencias respecto a las normas sustantivas, las agencias de aplicación y los tribunales en las fronteras nacionales (o supranacionales en casos como el de la UE). La solución tendría que pasar por una asignación coincidente de competencias (Dimensión III) entre el nivel jurisdiccional y el SII para detectar *hard core cartels*. Su labor básica sería la monitorización de los mercados, especialmente los de los productos más susceptibles de estar “cartelizados” (productos intermedios, homogéneos, y ofrecidos por un número limitado de empresas)²⁵.

Respecto a la Dimensión II, los aspectos institucionales y de aplicación seguirían siendo competencia de los estados nacionales, a pesar de que la norma sustantiva sobre *hard core cartels* haya sido internacionalizada. Ya hemos comentado que esto solo sería posible –en teoría- gracias al consenso alcanzado al respecto. Por tanto, si en el futuro se reprodujese la situación en otra área de la política de competencia podríamos plantearnos su internacionalización. Ésta serían las tensiones propias de la Dimensión IV.

Para llevar a cabo su labor consistentemente, es importante que el SII mantenga su independencia tanto del poder económico como del poder político. Para ello es imprescindible regular en su constitución la duración de los cargos y los requisitos que deben cumplir sus miembros. Asimismo, el nombramiento

²⁵ Además de estas características que nos ofrece el análisis económico, un estudio empírico de Connor (2004) sobre todos los cárteles descubiertos en el período 1990-2003 concluye que el 90% de estos se circunscribían al sector manufacturero; y más del 95% dichas manufacturas son insumos industriales como materiales intermedios, componentes o bienes de capital. La cartelización de los productos químicos representa prácticamente la mitad de las ventas afectadas en el sector manufacturero.

de los integrantes del SII correría a cargo de los miembros del ICN, siendo necesaria su validación por los convenios internacionales.

La existencia de un organismo con competencias coincidentes con las distintas jurisdicciones exigiría para su creación la celebración de un tratado multilateral. Así, se lograría de forma más idónea la creación de una institución internacional independiente, con la legitimidad, autoridad y eficacia necesarias para realizar sus funciones. La naturaleza jurídica del SII estaría determinada por el hecho de haber sido creado por un tratado internacional, con la finalidad de conseguir su independencia como una institución permanente y complementaria a las jurisdicciones nacionales. Las normas básicas de funcionamiento del SII deberían, asimismo, recogerse en el tratado multilateral de creación.

Dicho SII podría integrarse en el HCCWG²⁶ de la ICN. De este modo, estaría formado por integrantes de las ANCs de las distintas jurisdicciones participantes en la ICN. Así, las interrelaciones verticales y horizontales (Dimensión I) estarían garantizadas y se harían de un modo natural gracias al espacio que ofrece la ICN.

Si bien la mayoría de las jurisdicciones coinciden en la prohibición sustantiva de los *hard core cartels*, no sucede lo mismo con las normas procesales y las sanciones contempladas. Por ello, la internacionalización solo afectaría a la norma sustantiva. Para resolver esta inconsistencia dividimos, tal y como hace la ICN en su Manual Anti Cartel, la persecución del cártel en cuatro etapas: detección, investigación preliminar, investigación a fondo y fase post-investigación.

A nuestro juicio, y con la finalidad de que pudiera prosperar la creación del SII, su labor sería activa en las fases de detección e investigación preliminar y tendría un papel similar al de interesado en las fases de investigación a fondo y pos-investigación. En este punto conviene destacar las dificultades que entraña la labor de detección del cártel, de ahí el éxito de los programas de clemencia. Por ello, la misión fundamental del SII sería la de ayudar a la detección de los *hard core cartels* internacionales aprovechando la ventaja que le confiere su dimensión global²⁷.

De modo que el Servicio de Investigación propuesto tendría encomendada la misión de detectar el cártel y realizar la investigación preliminar. La documentación resultante sería remitida a las ANCs afectadas para que sean éstas las que decidan si procede emprender una investigación a fondo y, en su caso, imponer las sanciones pertinentes.

La remisión a la que nos referimos no debería tratarse de una mera puesta en conocimiento de los hechos sino que, el SII debería ser parte de los proce-

²⁶ *Hard Core Cartel Working Group*.

²⁷ La OCDE (2014b) considera que la creciente dimensión transfronteriza de las actividades comerciales, junto con el aumento en el número de autoridades de competencia, supone una dificultad adicional de los casos con un elemento multi-jurisdiccional. Esta complejidad genera desafíos para la aplicación efectiva y coherente de la legislación sobre competencia.

dimientos que se iniciaran en las jurisdicciones competentes, en calidad similar a la de un denunciante con interés legítimo en el asunto. De esta forma, el referido Servicio podría revisar, participar, alegar en los procedimientos, e incluso, dependiendo de la jurisdicción, tendría legitimidad activa para presentar los recursos que procedan si los resultados no son los perseguidos.

Para llevar a cabo su labor, el SII haría uso de las mejores prácticas identificadas en el seno de la ICN (2010) para la detección e investigación preliminar de los *hard core cartels*. A continuación discutiremos acerca de las implicaciones de la dimensión internacional para dichos instrumentos en ambas fases:

a) Detección del cártel

Para el descubrimiento de un cártel, el Servicio de Investigación dispondría de un conjunto de métodos que incluirían tanto los reactivos como los proactivos. Entre los primeros destacan los programas de clemencia y los mecanismos para recibir quejas por infracciones de competencia. Los métodos proactivos son mucho más variados, abarcando el análisis de los casos de cártel ya descubiertos, la monitorización de los mercados, el seguimiento de los medios de comunicación y el uso del análisis económico. Es en relación con los métodos proactivos en mercados supranacionales donde el SII puede desarrollar su labor con una mayor eficacia para la detección de cárteles que la lograda por las autoridades nacionales. A este respecto, su naturaleza trasfronteriza le permitiría monitorizar con carácter permanente los mercados supranacionales, en tantas ocasiones ignorados por autoridades nacionales. Vamos a comentar los métodos apuntados para evaluar la idoneidad de aplicarlos en una dimensión internacional²⁸:

- Programas de clemencia

En relación con los programas de clemencia o *leniency*, teniendo en cuenta que se han convertido en una potente herramienta de las autoridades de competencia para la detección de cárteles, y que sus efectos se extienden a todo el procedimiento, la labor del SII, en la fase de detección del cártel, se tendría que ver limitada a facilitar el contacto entre el clemente y las jurisdicciones a las que les correspondiera la investigación a fondo. A este respecto, debe garantizarse a los miembros que participen en un cártel y lo denuncien ante el SII, la obtención de las mismas ventajas que tendrían de hacerlo ante una jurisdicción en concreto, tanto las relativas a la exención/reducción de multa, como al tratamiento confidencial de su declaración.

- Ventanilla de quejas

²⁸ En este apartado no recogemos los métodos que entendemos que tienen un mejor encaje en el ámbito jurisdiccional nacional, tales como la educación y sensibilización respecto al cártel o la interacción de las agencias de competencia con los otros organismos reguladores.

Se trata de una oportunidad para que cualquier ciudadano ponga en conocimiento del SII la posible existencia de un cártel con afectación a varias jurisdicciones. Resulta necesario para su eficacia un amplio programa de difusión para extender el conocimiento de esta herramienta.

- Interacción con otras agencias de competencia

La propuesta de localización del propio SII en el HCCWG de la ICN facilitaría su interacción con otras agencias de competencia, miembros a su vez de la ICN. Esta relación es preciso que sea formal y regulada sobre todo en la transición entre las fases de investigación preliminar e investigación a fondo. El traslado de la información obtenida por el SII en una investigación preliminar a una agencia de competencia para que desarrolle las fases siguientes debe hacerse con todas las garantías necesarias en un procedimiento de defensa de la competencia y otorgándole un papel al Servicio de *interesado* o similar, para que pueda supervisar las actuaciones posteriores.

- Análisis histórico de cárteles y vigilancia de operadores implicados

Parte fundamental del trabajo que le debería ser encargado al SII es el estudio e incluso vigilancia del comportamiento de operadores implicados en cárteles con afectación globalizada, ya sancionados en alguna ocasión por alguna jurisdicción. La vigilancia es una tarea fundamental de cualquier autoridad de competencia para evitar la repetición de conductas.

- Monitorización de los mercados

Otro de los métodos habituales para la detección de cárteles es la observación permanente de los mercados, en especial, de aquellos sectores fundamentales para la economía. La existencia de problemas de competencia, alta concentración, o variaciones rígidas de precios pueden ser síntomas de la existencia de un cártel. Los resultados de la monitorización pueden actuar de detonante para la realización de una investigación preliminar.

- Rastreo en los medios de comunicación

Frecuentemente los medios de comunicación revelan la existencia de acuerdos prohibidos. Muchos de ellos se escapan de la actuación de las agencias nacionales por su ámbito de actuación, por lo que la creación del SII y la dotación de poderes suficientes, al menos hasta la fase de investigación preliminar, se considera necesario.

- Análisis económico

Finalmente y sin ánimo de agotar todas las posibilidades con las que contaría el SII, en cualquier autoridad de competencia, el análisis económico, con unidades específicas, resulta fundamental para evaluar, en un estadio muy prematuro, la posible existencia de indicios de conductas anticompetitivas por parte de los operadores económicos en el mercado internacional. Asimismo, el análisis económico es fundamental para la evaluación de los efectos en el mercado derivados de las distorsiones en la oferta y evaluar su gravedad, entre otras cuestiones.

- b) Investigación preliminar

Una vez detectada la existencia del cártel, correspondería al SII categorizar el caso en función de su gravedad. Así, puede haber casos en los que no sea necesario emprender una investigación, casos en los que será necesaria una nueva evaluación para comprobar la conveniencia de iniciar una investigación, y casos que directamente, por su gravedad, exijan su investigación. En este sentido, sería conveniente establecer una metodología clara para una rápida e inequívoca clasificación de los cárteles detectados (ICN, 2010: 21). Sea cual sea la categoría en la que caiga el caso, el SII debería remitir la información recabada a las jurisdicciones afectadas o potencialmente afectadas.

Para acometer la investigación preliminar, el SII establecería una serie de procedimientos claros y transparentes que le permitiesen acceder a toda la información disponible, así como evaluar con garantías las denuncias recibidas por cártel.

- c) Investigación a fondo

Durante esta fase, la actuación del Servicio de Investigación se centraría fundamentalmente en dos cuestiones: el traslado de la información obtenida en las fases anteriores a la jurisdicción o jurisdicciones competentes, manteniendo el mismo tratamiento confidencial o no que tuviera la documentación durante la fase de investigación preliminar; y el mantenimiento de una estrecha colaboración con las autoridades encargadas de la investigación a fondo, de tal forma que el SII ostentase la condición de interesado en los procedimientos que se desarrollen, con acceso pleno a los expedientes, posibilidad de alegar sobre cualquier cuestión y de plantear los recursos que procedan.

- d) Post investigación

En la fase relacionada con el establecimiento de sanciones, el SII puede resultar esencial para aportar datos económicos relativos a los posibles efectos que considere se hayan producido a escala global, necesarios para la cuantificación de las sanciones. Asimismo, el Servicio de Investigación contaría con

legitimación activa para recurrir las resoluciones que pongan fin a los procedimientos.

Finalmente, con posterioridad al castigo de las conductas por parte de las autoridades, el SII se encargaría del control de los mercados, vigilancia y elaboración de recomendaciones.

4. CONCLUSIONES

La internacionalización de la política de competencia –proceso deseable dada la internacionalización de las prácticas restrictivas- ha chocado históricamente con la falta de experiencia en la materia y con la heterogeneidad de visiones y objetivos que las distintas jurisdicciones mantenían respecto a esta política. En la actualidad dichos obstáculos han sido superados en un área: los cárteles intrínsecamente nocivos.

Por ello, es conveniente plantearnos elevar la prohibición sustantiva de los *hard core cartels* a la dimensión internacional al objeto de mejorar la detección e investigación de esta práctica restrictiva. Dicha internacionalización conlleva la configuración de un organismo internacional dedicado exclusivamente a los cárteles intrínsecamente nocivos de dimensión internacional; organismo que llamamos Servicio de Investigación Internacional (SII). Dadas las cuestiones institucionales que su configuración plantea, consideramos deseable establecer el SII en el seno de la ICN. Se trata de una propuesta concreta, formal y articulada que profundizaría en el proceso de internacionalización de la política de competencia.

A partir del análisis de las claves prácticas del SII descubrimos que su actividad mejoraría sustancialmente la detección de los cárteles internacionales. Al situarse en la dimensión internacional estaría en una posición más adecuada que cualquier autoridad nacional para emprender las mejores prácticas convenidas internacionalmente y propias para la detección e investigación de los cárteles que afectan a varias jurisdicciones y cuyos efectos son esencialmente anticompetitivos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, I. y Torrecillas, C. (2013): “Factores determinantes de la inversión directa extranjera: un proceso de acumulación de capacidades”, *Revista de Economía Mundial*, 34, 2013, pp. 21-45.
- Bode, M. y Budzinski, O. (2005): “Competing Ways Towards International Antitrust: the WTO versus the ICN”. Marburg Papers on Economics, en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=888682, página consultada el 4.3.2013.
- Budzinski (2009): “An International Multilevel Competition Policy System”. Working Paper 83/09 Department of Environmental and Business Econom-

- ics, University of Southern Denmark. Disponible en http://static.sdu.dk/mediafiles//Files/Om_SDU/Institutter/Miljo/ime/wp/budzinski83.pdf, página consultada el 10.02.2015.
- Budzinski, O. (2012): "International Antitrust Institutions", Ilmenau Economics Discussion Paper, Ilmenau University of Technology, Institute of Economics, nº 72.
- Clark, J. L. y Evenett, S. J. (2003): "A Multilateral Framework for Competition Policy?", en Evenett, S. J. (Eds.): "The Singapore Issues and The World Trading System: The Road to Cancun and Beyond", pp. 77-168.
- Connor, J. M. (2004): "Global antitrust prosecutions of modern international cartels". *Journal of Industry, Competition and Trade*. 4:3, pp. 236-267.
- Dabbah, M. M. (2010): "International and Comparative Competition Law", Cambridge, Cambridge University 2010.
- Evenett, S. J. (Eds.): "The Singapore Issues and The World Trading System: The Road to Cancun and Beyond", Swiss State Secretariat of Economic Affairs, Berna (Suiza)
- García Bercero, I. (2000): "Comercio y competencia", *Información Comercial Española* nº 785, Mayo-Junio de 2000, pp. 37-50.
- Gerber, D. (1992): "The Origins of the European Competition Law Tradition in Fin-de-Siecle Austria", 36 *American Journal of Legal History* 405, pp. 405-440.
- Gerber, D. J. (2010): "Global competition: law, markets, and globalisation", Oxford University Press, Oxford.
- Guzman, A. (2004): "The Case for International Antitrust. Berkeley". *Journal of International Law* 22, pp. 355-374.
- Hollman, H. M. y Kovacic, W. E. (2011): "The International Competition Network: Its Past, Current and Future Role", *Minnesota Journal of International Law*, vol. 20; 2, pp. 274-323.
- ICN (2002): "Report on the Costs and Burdens of Multijurisdictional Merger Review", Mergers Working Group, Notification and Procedures Subgroup; disponible en <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc332.pdf>, página consultada el 02.02.2015.
- ICN (2005): "Building Blocks for Effective Anti-Cartel Regimes", *Defining Hard Core Cartel Conduct; Effective Institutions; Effective Penalties*, ICN Annual Conference. Bonn, Germany 6-8 June 2005.
- ICN (2010): "Cartel case initiation", *Anti-cartel enforcement manual*, ICN Cartel Working Group; subgroup 2: Enforcement Techniques.
- Kerber, W. (2003): "An International Multi-Level System of Competition Laws: Federalism in Antitrust". German Working Papers in Law and Economics. Vol. 2003, paper 13. Philipps-Universität at Marburg
- Klodt, H. (2001): "Conflicts and Conflict Resolution in International Anti-trust: Do We Need International Competition Rules?", *The World Economy*, vol. 24, Issue 7, pp. 877-888.

- Mitschke, A. (2008): "The influence of National Competition Policy on the International Competitiveness of Nations". Physica-Verlag. Springer.
- OCDE (1998): "Recommendation of the Council concerning effective action against hardcore cartels". C(98)35/FINAL.
- OCDE (2014a): "Challenges of international co-operation in competition law enforcement". Initiative on New Approaches to Economic Challenges (NAEC).
- OCDE (2014b): "International co-operation in competition law enforcement", Meeting of the OCDE Council t Ministerial Level, París, 6-7 de mayo de 2014.
- Palma Martos, L. (2008): "The Common Market and Competition Policy in the European Union". *Analele Științifice ale Universității "Alexandru Ioan Cuza" din Iași*. Tomul LV. Științe Economice, pp. 286-301.
- Tarullo, D. K. (1999): "Competition Policy for Global Markers". *Journal of International Economic Law*, Vol. 2, No. 3 (Sep., 1999), pp. 445-455.
- Tay, A. y Williams, G. (2005): "Why (no) global competition policy is a tough choice", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 45, pp. 312–324.
- UNCTAD (1996): "La política de la competencia y las prácticas comerciales restrictivas". Boletín N° 20. TD/B/RBP/INF.36.
- UNCTAD (2012): "World Investment Report", en http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf, página consultada el 01.12.2014.
- Utton, M. (2006): "International competition policy: maintaining open markets in the global economy". Cheltenham: Edward Elgar.

