



**Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/CLP/30
23 de mayo de 2002

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Inversión, la Tecnología
y las Cuestiones Financieras Conexas
Grupo Intergubernamental de Expertos en Derecho
y Política de la Competencia
Cuarto período de sesiones
Ginebra, 3 a 5 de julio de 2002

**LA RELACIÓN ENTRE LA COMPETENCIA, LA COMPETITIVIDAD
Y EL DESARROLLO**

Nota de exposición de problemas preparada por la secretaría

RESUMEN

La mundialización y sus consecuencias para el crecimiento económico y el bienestar sostenidos hacen que se preste creciente atención a la relación entre la competencia, la competitividad y el desarrollo. Tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo los responsables de la política están preocupados por la competitividad nacional y por cómo alcanzarla. En ese contexto, se ponen de relieve en la presente nota de exposición de problemas la naturaleza variable de la competencia y sus consecuencias para una competitividad sostenible, y se analizan algunos de los problemas de política con que se enfrentan los países cuando acometen las cuestiones de la competitividad en una economía en vías de mundialización. Una de las grandes cuestiones de política que en la nota se exponen es que la competitividad de las empresas de los países en desarrollo (y, a mayor abundamiento, de los propios países en desarrollo) en lo que hace a integrarse en la economía mundial depende en gran medida de que adquieran la capacidad necesaria para aplicar las tecnologías disponibles y para innovar, así como de la existencia de una infraestructura de apoyo competitiva (en particular de recursos humanos, financieros y de servicios). A tal fin, aparte de la liberalización del comercio, deben tomarse medidas para atender a lo siguiente: i) la capacidad de oferta a nivel sistémico; ii) la concentración del poder de mercado que es, a un tiempo, resultado de la competencia mundial y una amenaza para esa competencia; y iii) la consiguiente necesidad de fortalecer la aplicación de los principios de la competencia.

ÍNDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
INTRODUCCIÓN.....	1 - 5	3
I. LA COMPETENCIA Y LA COMPETITIVIDAD	6 - 13	4
II. LAS LIMITACIONES DE LA COMPETITIVIDAD EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO	14 - 22	6
III. CÓMO SE TRATAN EN EL DERECHO Y LA POLÍTICA DE LA COMPETENCIA LAS PRÁCTICAS CONTRARIAS A LA LIBRE COMPETENCIA DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO	23 - 26	10
IV. FACILITACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD.....	27 - 31	12
V. CONSECUENCIAS EN MATERIA DE POLÍTICA.....	32 - 37	16
Referencias y Bibliografía.....		18

INTRODUCCIÓN

1. La evolución reciente de la economía mundial, en particular las grandes fusiones y las posibilidades cada vez mayores de prácticas anticompetitivas transfronterizas guardan una relación directa con el crecimiento de los países en desarrollo y tienen consecuencias para su integración en la economía mundial. La experiencia de esos países durante el pasado decenio parece indicar que se ha prestado poca atención a las cuestiones de competencia y que esa poca atención, en algunos casos, ha contrarrestado los efectos positivos que puedan haberse derivado de la liberalización y la privatización.
2. Como las ventajas de la mundialización han cuajado muy lentamente en los países en desarrollo, esas cuestiones han llevado a primer plano las relaciones recíprocas entre la competencia, la competitividad y el desarrollo.
3. En vista de esas consideraciones, el Grupo Intergubernamental de Expertos en Derecho y Política de la Competencia pidió en su último período de sesiones a la secretaria de la UNCTAD que preparase un estudio sobre la relación entre la competencia, la competitividad y el desarrollo, con la intención de examinarlo en su cuarto período de sesiones.
4. En general, los economistas no están de acuerdo en cuanto a la aplicabilidad del concepto de competitividad a un país¹. Cuando más significativa y menos polémica es la competitividad es cuando se aplica a las distintas empresas, que son los principales agentes que constituyen la competitividad. En la presente nota el término "competitividad" se usa con referencia a la empresa.
5. En la nota se intenta aclarar la asociación compleja y variable entre la competencia y la competitividad y sus consecuencias para el desarrollo. En la sección I se examinan las bases teóricas del concepto de la competencia y las fuentes de la competitividad internacional. En la sección II se ponen de relieve algunos de los grandes obstáculos que se oponen al fomento de la competitividad internacional en los países en desarrollo. Se analiza en la sección III cómo el derecho y la política de la competencia tratan las prácticas anticompetitivas en un país en desarrollo, y en la sección IV se examina la función de la inversión extranjera directa (IED) y de

¹ Las definiciones de la competitividad nacional insisten en el mantenimiento y la expansión de los ingresos reales. Según la definición de la OCDE, la competitividad es "la capacidad de las empresas, las industrias, las regiones, las naciones o las regiones supranacionales para generar, con carácter sostenible, mientras están y permanecen expuestas a la competencia internacional, niveles relativamente altos de ingresos de los factores y de empleo de los factores". De igual modo, Scott y Lodge (1985) definen la competitividad nacional como la capacidad de los Estados-nación para desarrollar actividades de producción, distribución y mantenimiento de bienes en la economía internacional en competencia con los bienes y servicios producidos en otros países, y para hacerlo de manera que se genere un nivel de vida cada vez más elevado. Sin embargo, Krugman (1994) rechaza la competitividad nacional por ser una expresión carente de sentido cuando se aplica a las economías nacionales, y Porter (1990) opina que el único concepto significativo de competitividad a nivel nacional es la productividad nacional.

la promoción de las exportaciones en lo que hace a facilitar la competitividad; se estudia, además, la experiencia de los países en desarrollo en el fomento de la competitividad. En la sección V se resumen las conclusiones en materia de política y las consecuencias que se desprenden del debate.

I. LA COMPETENCIA Y LA COMPETITIVIDAD

6. En una economía de mercado las empresas compiten unas con otras para ganarse clientes. La competencia incita a las empresas a funcionar lo más eficazmente posible, produciendo bienes y servicios de alta calidad al precio más barato posible. La competencia estimula la actividad empresarial y alienta a las nuevas empresas a entrar en el mercado al recompensar la eficiencia y sancionar la ineficiencia. En unas condiciones de mercado ideales, las empresas reaccionan de manera flexible y rápida a las variaciones del mercado y a la constante entrada de nuevos agentes. La entrada de nuevas compañías constituye el estímulo necesario para el ajuste, al tiempo que la capacidad de las empresas para ajustarse y la rapidez con que lo hacen constituyen una medida de su eficacia y, por añadidura, de su competitividad. Así, pues, la competencia es uno de los motores decisivos de la competitividad.

7. Sin embargo, las condiciones de la mayoría de los mercados rara vez se acercan a los ideales que prescribe la teoría económica. En la realidad, muchas barreras impiden que los mercados sean verdaderamente competitivos, estorbando así el ajuste de las empresas a la variación de las condiciones del mercado e impidiendo la entrada de nuevos agentes. Esas barreras obedecen a diversas asimetrías de la información que llega a los competidores por lo que se refiere al mercado y a la tecnología, a la reglamentación, a las economías de escala y al uso de prácticas anticompetitivas por las empresas ya instaladas en el mercado que pretenden ampliar su control sobre otras compañías o evitar la entrada de posibles rivales.

8. En su sentido más amplio, la competencia es la "supervivencia del más apto" y por ello puede decirse que la competencia mata a la competencia. Frente al aumento de la competencia y ante la necesidad de buscar beneficios mayores, los participantes en el mercado suelen sentir la tentación de distorsionar o eliminar la competencia a fin de adquirir un poder en el mercado y abusar de él. Hacen falta, pues, unas intervenciones normativas a fin de mantener y estimular una competencia sana. Reconociendo esta necesidad, muchos países aplican una política destinada a mantener y estimular una competencia sana, y esa política incluye leyes y medidas que se refieren a las prácticas anticompetitivas.

9. La mundialización y la liberalización, facilitadas por los rápidos adelantos de la tecnología, han creado una nueva dinámica de la competencia y, en ese proceso, hacen que los determinantes de la competitividad sean mucho más complejos. Como ya se ha mostrado en el debate que antecede, la fuente de la competitividad es una mayor eficiencia. En el marco del comercio internacional, la competitividad se define tradicionalmente en función de los tipos de cambio, los costos y los precios. Hoy en día, se hace una distinción entre la competitividad estática y la competitividad dinámica². En la primera, se insiste en la competencia de los precios, en virtud

² Pyke y Sengenberger (1992) también las llaman la vía "baja" y la vía "alta" hacia la competitividad.

de la cual las empresas compiten sobre la base de las dotaciones que han recibido, tales como la mano de obra barata y los recursos naturales. En esas circunstancias, para conservar la competitividad hay que mantener o recortar los costos de producción. Ésta es la base sobre la cual compiten muchas empresas de países en desarrollo. La competitividad dinámica va asociada con la naturaleza cambiante de la competencia, que privilegia no sólo la relación entre los costos y los precios, sino también la capacidad, a nivel de la empresa, de aprender, ajustarse rápidamente a las nuevas condiciones del mercado e innovar (entendiendo la innovación de la manera más amplias sin limitarla necesariamente a la innovación tecnológica radical)³. En este marco, la competitividad se refiere a la capacidad de las empresas para producir bienes y servicios que superen la prueba de la competencia internacional y, al mismo tiempo, mejorar sus medios tecnológicos⁴.

10. Con la mundialización y la liberalización se han desdibujado las fronteras entre los mercados nacionales y los mercados internacionales, de modo que ahora carecen de importancia las distinciones tradicionales entre competitividad nacional y competitividad internacional. Ese desdibujarse de las fronteras tiene consecuencias sobre todo para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que antes quedaban aisladas de la competencia internacional por las fronteras nacionales. La falta de financiación y unos medios tecnológicos insuficientes limitan la capacidad, incluso de empresas que eran competitivas en el mercado interno antes de la liberalización, para luchar contra la competencia que recorta demasiado deprisa su participación en el mercado. En los mercados subdesarrollados que tienen pocos participantes, el aprendizaje tecnológico puede ser muy arriesgado y caro para las empresas y éstas a menudo no lo acometen si no disponen de políticas de apoyo para facilitar su ajuste.

11. Una característica notable de la naturaleza cambiante de la competencia es la alteración radical de la organización empresarial así como de la organización de la producción, de la comercialización y de la distribución de bienes y servicios a nivel internacional y a nivel nacional. Con objeto de adaptarse y de mantener su competitividad, las empresas explotan, mediante actividades de cooperación, las externalidades o los "efectos derivados en materia de difusión de conocimientos". El acceso a los conocimientos y la posesión de conocimientos, además de los equipos técnicos, ha pasado a ser una base importante para los productores que actúan en escala mundial. La formación de redes y el ingreso en una red de producción es para las empresas una manera cada vez más importante de tener acceso a los factores y las personas

³ El término "innovación", tal como se usa aquí, corresponde al definido por Ernst, Ganiatsos y Mytelka (1998), para quienes la innovación se refiere no sólo a la innovación en las fronteras de la tecnología, sino también a las novedades continuas y positivas que introducen las empresas en el curso de la organización de la inversión, la creación de capacidad productiva, la creación y mejora de capacidad tecnológica y, en general, la capacidad de aprender a resolver los problemas derivados de los cambios.

⁴ Ha quedado ahora bien demostrado que la tecnología es más que un simple equipo técnico. En el nuevo modo de competencia, la tecnología abarca la estrategia de la empresa en desarrollo y supone ciertos conocimientos de gestión y una capacidad en materia de organización y de procesos que pueda llevar a la introducción continua de mejoras en el uso de las tecnologías y los recursos existentes, derivando con ello ventajas dinámicas de las ventajas relativas puramente estáticas.

con quienes necesitan establecer contactos en su particular rama de actividad y de determinar por qué y cómo deben establecer esos contactos. La importancia de la innovación y de sus costos de investigación y desarrollo ha dado lugar a la dualidad de la cooperación y la competencia.

12. Una forma cada vez más importante del mecanismo de cooperación y colaboración que utilizan las empresas frente a la nueva competencia consiste en las fusiones y adquisiciones. La mundialización, las presiones de los mercados de capital, la evolución de la infraestructura técnica necesaria para afianzar la creación de redes, y el advenimiento del Internet han precipitado la aceleración de la unificación industrial en el mundo. Entre los sectores en que está documentada esta tendencia figuran los servicios financieros y bancarios, la producción de cigarrillos, los productos del petróleo, las líneas aéreas, las telecomunicaciones, los productos químicos, el calzado de deporte, las bebidas no alcohólicas, la producción de automóviles y los servicios alimentarios. Según un estudio reciente sobre este fenómeno⁵, al final de las diversas etapas de unificación, lo típico es que los participantes más importantes se hagan con el 70 o el 80% del mercado.

13. Esta alta concentración, aunque no supone necesariamente una falta de competencia ni ha de tener siempre un efecto negativo en el rendimiento económico, no facilita el ejercicio del poder de mercado y la conducta competitiva⁶. La dualidad entre la cooperación y la competencia no sólo es una justificación para que los países elaboren y apliquen políticas en materia de competencia, sino que también exige una vigilancia y un perfeccionamiento crecientes por parte de las autoridades encargadas de reprimir las infracciones de la política de competencia a fin de que la cooperación no se preste a una actitud anticompetitiva por parte de las empresas fusionadas o que forman parte de una red, y que, al mismo tiempo, no se paralice la innovación y, por ende, la competencia y la competitividad.

II. LAS LIMITACIONES DE LA COMPETITIVIDAD EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

14. Hay indicios cada vez más claros de que las prácticas anticompetitivas tanto en el plano internacional como en el nacional obstaculizan la competitividad de las empresas de los países en desarrollo. Según el Departamento de Desarrollo Internacional del Reino Unido (2001), los datos indican que las prácticas anticompetitivas en el ámbito internacional están más difundidas y son más frecuentes en los países en desarrollo y dificultan el proceso de desarrollo. Ello se debe a que esos países tienen que recurrir en grado importante a las importaciones en vista de su exigua base industrial, y en la medida en que sus importaciones están sujetas a prácticas anticompetitivas, los productores y consumidores se hallan castigados por unos precios de importación más altos de lo necesario. De igual modo, las exportaciones de los países en desarrollo hacia los países en que pueden existir prácticas anticompetitivas impiden el crecimiento de las exportaciones de aquéllos. Las empresas pueden seguir, y suelen seguir, una

⁵ Transnational Corporations Observatory (2002). Véase también WIR (2000: capítulo V).

⁶ La experiencia de países como el Japón y las economías asiáticas de reciente industrialización parece indicar que la competitividad internacional puede lograrse incluso cuando existe una concentración del mercado en los distintos países.

conducta anticompetitiva transfronteriza con impunidad, sobre todo en los países en que no hay ninguna reglamentación en materia de competencia, y los países en desarrollo son particularmente vulnerables a esas prácticas. La mayoría de ellos hasta la fecha no han elaborado legislación ni política en materia de competencia. Incluso los países que lo han hecho se enfrentan con varias limitaciones en cuanto a los recursos y los conocimientos especializados por lo que hace a la represión de las infracciones.

15. En el plano internacional, tal vez las prácticas anticompetitivas más perniciosas, que pueden tener efectos devastadores en más de un sector o mercado, dimanan de la cartelización. Como la mundialización ha intensificado la competencia, se aprecia claramente un aumento acentuado de la actividad de los carteles en el mundo en los últimos años. Por ejemplo, se dice que la Oficina de Comercio Leal (del Reino Unido) descubre carteles a razón de uno al mes, por término medio⁷. Las estimaciones de la actividad de los carteles en el mundo se basan en los resultados de investigaciones oficiales en los mercados desarrollados. Es muy probable que algunos carteles internacionales no lleguen a descubrirse a causa de los pocos datos disponibles sobre sus actividades y sobre las causas incoadas contra los carteles en los países en desarrollo. Según Evenett y otros (2002), los Estados Unidos y la Unión Europea entablaron acciones contra 40 carteles internacionales privados, por lo menos, durante el decenio de 1990. Se estima que los países en desarrollo importaron en 1997 bienes por valor de entre 42.800 millones y 81.100 millones de dólares de los EE.UU. de empresas que habían suscrito un acuerdo de fijación de precios durante el decenio de 1990⁸. El análisis del efecto de esas importaciones revela que representaron una fracción mayor del comercio de los países en desarrollo más pobres y que el efecto sobre el consumo es mayor en el caso de los países de ingresos medios o altos.

16. La encuesta realizada por Levenstein y Suslow (2001) sobre los estudios intersectoriales de los carteles internacionales privados subraya claramente la doble acción entre la cooperación y la competencia. Demuestra la variedad de las técnicas de que disponen los cárteles para oponerse a la entrada de una empresa en su sector particular. Incluso en los casos en que la entrada en un sector es relativamente fácil y en que actúan efectivamente un gran número de empresas, las diversas relaciones entre los productores, bien como proveedores bien como clientes, o en cuanto propietarios o socios en una empresa mixta, ofrecen muchas oportunidades de cooperación y pueden reducir apreciablemente la competencia a pesar del gran número de participantes. Las estrategias aplicadas en general se dividen en tres categorías: fusiones, empresas mixtas y aranceles proteccionistas. Conviene señalar que las fusiones y las empresas mixtas sirven para conseguir tanto objetivos favorables a la competencia (por ejemplo, para compartir tecnología o para tener acceso al capital) como objetivos que reducen tal competencia (por ejemplo, el cartel acepta nuevos participantes siempre que satisfagan las condiciones que impone). Tras la desaparición de los carteles estudiados, los participantes en ellos formaron empresas mixtas entre sí y también con empresas basadas en los países en desarrollo. Este aspecto plantea la cuestión de la laxitud o la deficiencia de las autoridades de la competencia en su vigilancia de los que antiguamente practicaban la fijación de precios. También plantea la cuestión de si esa laxitud se debe en parte a que no tienen mandato para actuar en interés de terceros mercados. Se dan varios casos en que las autoridades de la competencia de los Estados Unidos y de la Unión Europea han

⁷ Financial Times, (2002).

⁸ Levenstein y Suslow (2001).

encontrado pruebas de que las actividades de los carteles internacionales privados han influido en los mercados de los países en desarrollo. Sin embargo, esta información no ha podido comunicarse a esos países a causa de restricciones legales (la mayoría de los países en desarrollo no tienen celebrado ningún acuerdo de cooperación en materia de competencia con los Estados Unidos o con la Unión Europea).

17. Todo ello pone de manifiesto que las autoridades encargadas de reprimir las infracciones de la política de competencia deben velar por que la cooperación no se preste a una conducta anticompetitiva por parte de las empresas fusionadas o las empresas de una red, y que, al mismo tiempo no deben estorbar la innovación y, por consiguiente, la competencia y la competitividad. Es más, pone de manifiesto la necesidad de que se realicen caso por caso análisis de las fusiones y las empresas mixtas. La aplicación de aranceles proteccionistas como resultados de las reclamaciones antidumping de los productores nacionales es una de las tácticas que vienen preocupando cada vez más a las autoridades de los países desarrollados. Se ha observado cierta utilización de las medidas antidumping también en los países en desarrollo, en particular contra las importaciones de otros países en desarrollo. Esto plantea la cuestión de saber si los responsables comerciales de los países en desarrollo están en condiciones, en todos los casos, de tomar en consideración los posibles objetivos anticompetitivos que se ocultan detrás de las acciones antidumping de los productores nacionales -en particular cuando el país no tiene ninguna política en materia de competencia ni autoridad encargada de la competencia.

18. La mala o insuficiente infraestructura económica limita gravemente la competitividad de las empresas de los países en desarrollo. La falta de infraestructura tecnológica, por lo que hace a las instituciones creadoras de conocimientos y a los servicios de fomento empresarial, y los problemas del acceso a la tecnología son grandes obstáculos que dificultan la capacidad de innovación de las empresas. La adquisición de una capacidad tecnológica no es un proceso automático de reacción a las señales del mercado. Es un proceso costoso y casi siempre de largo aliento que depende en gran medida de factores específicos de los países y que influye en la facilidad y el costo del proceso de mejora y del tiempo que llevará ese proceso. Puede ser prolongado y puede ser incierto, particularmente en los países en desarrollo, donde las empresas suelen registrar grandes fracasos en los mercados y en el marco institucional.

19. Como la nueva tecnología y las nuevas ideas constituyen el corazón de la innovación, que a su vez es la fuente capital de la competitividad dinámica, la propiedad intelectual se convierte en un bien primario de la empresa y desempeña un papel importantísimo en la estrategia de la competencia. Al minimizar los riesgos que lleva consigo la innovación y al dejar que los innovadores amorticen sus inversiones en las actividades de investigación que desembocaron en esa innovación, la protección de la propiedad intelectual constituye un estímulo de la creatividad. Es cierto, sin embargo, que otorga ciertos derechos monopolísticos con respecto a los elementos técnicos y que esos derechos pueden ser de importancia crítica para el desarrollo futuro de productos en varios mercados y pueden ser, por consiguiente, una fuente de prácticas anticompetitivas. Por ejemplo, hay indicios de que algunos de los carteles contra los que iniciaron acciones los Estados Unidos y la Unión Europea intentaron limitar la divulgación de tecnología. La expansión y el fortalecimiento de la protección de la propiedad intelectual en los países desarrollados han corrido parejas con una aplicación eficaz del derecho de la competencia para corregir las prácticas anticompetitivas. Tal no ha sido el caso en muchos países en desarrollo, donde el derecho de la competencia no existe o está muy poco desarrollado a este respecto. Sudáfrica ha registrado en esta esfera algunos éxitos que ilustran cómo la aplicación de

la política de la competencia puede tener en cuenta los derechos de propiedad intelectual. Por ejemplo, al evaluar la fusión entre Glaxo Wellcome PLC y SmithKline Beecham PLC en el sector farmacéutico, la Comisión de Competencia de Sudáfrica tomó en consideración los derechos de propiedad intelectual de esas empresas y ello tuvo como resultado unas decisiones en que se pedía el retiro o la concesión de licencias respecto de los derechos que estaban cerca de la fecha de caducidad⁹. Esto plantea la cuestión de saber cómo puede modificarse el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la Organización Mundial del Comercio para que tenga mejor en cuenta los intereses y las preocupaciones de los países en desarrollo en materia de competencia y desarrollo, como están proponiendo un número cada vez mayor de comentaristas económicos (incluido el Banco Mundial)¹⁰.

20. Las empresas de países en desarrollo se encuentran además en situación de desventaja no sólo por la falta de proveedores nacionales, sino también por los medios de que disponen para colocar sus productos en el mercado. Son muchos los obstáculos que impiden las inversiones en tecnología, en recursos humanos y en medios para aumentar la eficiencia con que se utilizan los recursos en todos los sectores de la economía. Además, la competencia en el transporte y las comunicaciones, las finanzas y los seguros, que son sectores de apoyo clave para productores y exportadores, es limitada o totalmente inexistente. En estos sectores se registran largos plazos de entrega, problemas de financiación, dificultades de gestión del riesgo y elevados costos de transporte y de comunicaciones. Esos problemas se ven agravados por la falta de personal calificado en materia de inversiones, producción y comercialización.

21. La falta de competencia y la mala calidad en los sectores de apoyo limitan la capacidad de las empresas nacionales para adaptarse a la competencia internacional y hacer frente a sus desafíos. En particular, los elevados costos de transporte repercuten en los precios de importación y exportación. La intensificación de la mayor competencia obliga a las empresas a adaptarse a sistemas de producción y gestión "justo a tiempo", por lo que la flexibilidad, la rapidez y la fiabilidad en la entrega de las mercancías han adquirido una importancia estratégica considerable y son un factor clave de la competitividad dinámica. Por ejemplo, a causa de la falta de servicios de transporte fiables y frecuentes o de terceros capaces de prestar servicios logísticos y de tramitar de manera eficiente los envíos pequeños, los costos de almacenaje en el sector manufacturero de los países en desarrollo son de dos a cinco veces mayores que en los Estados Unidos. Se calcula que la reducción a la mitad de los inventarios podría disminuir los costos unitarios de producción (y liberar capital escaso) en más del 20%¹¹. Las medidas adoptadas por la Comisión Europea contra los cárteles en el sector del transporte marítimo se han traducido en menores fletes y mejor servicio en las rutas transatlánticas y entre Europa y Asia, y también, aunque en menor medida, en las rutas entre Europa y África occidental¹². Sin embargo,

⁹ UNCTAD (2002).

¹⁰ Banco Mundial (2002).

¹¹ Banco Mundial (2002).

¹² La baja densidad de tráfico ha impedido que los fletes disminuyeran tanto como en las rutas entre Europa y Asia.

especialmente en el caso de África, el transporte terrestre (ferrocarril o carretera) es, mucho más caro que los demás. Las redes secundarias y terciarias de transporte, insuficientes y mal conservadas, socavan los esfuerzos nacionales por participar en el comercio regional e internacional. Además, los países sin litoral se encuentran en grave desventaja. Por ejemplo, los precios cotizados para el transporte de contenedores desde Baltimore (Estados Unidos) ponen de manifiesto que el costo del envío a Durban (Sudáfrica) asciende a 2.500 dólares de los EE.UU., mientras que el transporte a Mbabane (Swazilandia) vía Durban cuesta 12.000 dólares de los EE.UU. -una "penalización" del 380% por la falta de litoral¹³.

22. Evidentemente, las cuestiones relacionadas con la competencia explican muchos de los problemas a que hacen frente las empresas de los países en desarrollo cuando tratan de ser competitivas. Incluso por lo que respecta a la situación del transporte y las comunicaciones, los transportistas que prestan servicios multimodales suelen tener considerable poder en el mercado nacional (a menudo en razón del pequeño tamaño de éste) en muchos casos el Estado es el único actor. Por ejemplo, se presentaron a la autoridad de defensa de la competencia de Venezuela reclamaciones para denunciar que la Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV), que tenía una posición monopolística en la prestación de servicios de telecomunicaciones básicas, había impuesto condiciones comerciales discriminatorias a otros proveedores de servicios de valor añadido de Internet, en relación con las condiciones que otorgaba a su propia filial. Se ordenó a CANTV que ofreciese condiciones comerciales similares a todos los proveedores de servicios de Internet, así como números de interconexión disponibles que les permitiesen tener acceso a anillos locales al precio de una llamada telefónica local. En casos como éste, la función del derecho y de la política de la competencia es evidente. Pero no basta con la política de la competencia. También se necesitan políticas complementarias para inducir la reestructuración industrial, además de la liberalización del comercio y las inversiones. Evidentemente, si se desea que las empresas hagan frente a los desafíos de la competencia determinando nuevas oportunidades, induciendo innovaciones que les permitan explotarlas eficazmente y reduciendo al mínimo los costos de desarrollo de tecnología y de comercialización mediante el establecimiento de redes y de vínculos con otras empresas, se necesita un entorno normativo coherente que vincule las políticas macroeconómicas y sectoriales con los esfuerzos realizados a nivel de empresa para alcanzar la competitividad y conservarla. Y aún es más importante la necesidad de un enfoque sistémico que facilite la competitividad.

III. CÓMO SE TRATAN EN EL DERECHO Y LA POLÍTICA DE LA COMPETENCIA LAS PRÁCTICAS CONTRARIAS A LA LIBRE COMPETENCIA DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO

23. Según la teoría económica generalmente aceptada, las fuerzas de la competencia funcionan mejor y mejor producen los resultados esperados cuando hay un mercado que no está desvirtuado por distorsiones resultantes de fallos del mercado. Como ya se ha ilustrado en las secciones anteriores, la mayor parte de las empresas de los países en desarrollo ven limitada su capacidad de responder a la competencia y existe la posibilidad de que los beneficios del aumento de la eficiencia económica no siempre favorezcan a la competitividad y al desarrollo.

¹³ Banco Mundial (2002).

La existencia de un sistema de mercado libre es una condición previa necesaria pero no suficiente para la competitividad nacional e internacional. Estos inconvenientes, y la ola actual de fusiones y adquisiciones inducidas por la mundialización, que pueden tener repercusiones negativas, individual y colectivamente, en el desarrollo económico, obligan más que nunca a los países en desarrollo a estructurar una política en materia de competencia.

24. Las prácticas anticompetitivas son menos frecuentes en las economías en que la aplicación eficaz del derecho y la política de la competencia nacionales tiene un efecto disuasorio. La política de la competencia puede proteger a los productores y a los consumidores contra prácticas anticompetitivas que hacen aumentar los costos y los precios y disminuyen la producción, al tiempo que fomenta la transparencia y hace más atractivo al país para las inversiones extranjeras, y también puede reforzar y aumentar al máximo los beneficios de tales inversiones. La política y la legislación en materia de competencia como se aplican a todas las empresas que desarrollan actividades en la economía nacional, además de imponer disciplina a las empresas nacionales, garantizan que la IED no vaya acompañada de una limitación del comercio ni de abusos del poder de mercado. Una parte importante de la política de la competencia es su función de promoción de intereses, que contribuye a establecer una cultura de la competencia en la manera en que las empresas interaccionan en la economía y puede por sí misma fomentar una mayor aceptación de los principios de la competencia y estimular la autodisciplina entre empresas, con lo cual disminuyen los costos de producción y de aplicación.

25. Actualmente cada vez goza de más aceptación la idea de que la política de la competencia debe tener en cuenta la fase de desarrollo y estructura de una economía. Por consiguiente, en los países en desarrollo la política de la competencia tendría que hacer hincapié tanto en la eficiencia dinámica como en la estática y considerarla como un factor importante para el desarrollo económico. Además, como es probable que en muchos casos la concentración del mercado sea un problema importante, habrá que buscar soluciones que permitan un grado óptimo de competencia y tomar en consideración la necesidad de coherencia entre las metas de desarrollo más amplias y los simples objetivos de eficiencia. De ahí que en los países en desarrollo las políticas de la competencia suelen definirse en términos amplios que incluyan todas las políticas nacionales directamente encaminadas a incrementar la competencia en los mercados, como la desregulación, la privatización, el comercio internacional, la IED y la propiedad intelectual. La situación económica de muchos países en desarrollo puede obligarles a incorporar objetivos sociales amplios a las metas de la política de la competencia. Por ejemplo, la política de la competencia de Sudáfrica, que tiene en cuenta la cuestión de la potenciación del papel de los negros, es un caso muy ilustrativo. También es crucial que haya coherencia entre la política de la competencia y las políticas industriales, comerciales y de inversión. En algunos casos, los países incluyen en sus políticas de la competencia elementos de política industrial y de inversión a fin de hacer frente a cuestiones de coherencia de las políticas. Por lo tanto, la política de la competencia puede ser rehén de consideraciones sociales más amplias que en economías más desarrolladas pueden tener menos importancia o no estar incluidas en los objetivos de dicha política. Por esta razón, los países en desarrollo tienen que hacer malabarismos muy complicados para aplicar el derecho y la política de la competencia. El Conjunto de Principios y Normas de las Naciones Unidas sobre la Competencia permite aplicar de manera flexible el derecho y la política de la competencia reconociendo metas de desarrollo más amplias¹⁴.

¹⁴ Véase, en especial, el párrafo 7 de la sección C del Conjunto.

26. Para ser eficaz, en los países en desarrollo y las economías en transición el derecho y la política de la competencia tendrán que ser objeto de enmiendas y mejoras periódicas en función del desarrollo y la evolución del mercado, como ocurre en los países desarrollados. Por ejemplo, las leyes sobre competencia de la India, Kenya, Tanzania y Tailandia se están revisando actualmente a la luz de la evolución del mercado y de exigencias relacionadas con cuestiones de interpretación y de aplicación.

IV. FACILITACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD

La función de la IED

27. La IED es uno de los medios que permiten a los países en desarrollo enjugar el déficit de la acumulación de capital nacional y obtener acceso a tecnología, conocimientos especializados y técnicas de gestión. Puede reportar beneficios tangibles, como aumentar el grado de libre competencia en los mercados receptores, mejorar los resultados de la industria nacional y bajar los precios. Puede contribuir directamente a la competitividad de las empresas nacionales por ser el vehículo con el que éstas penetran en las redes internacionales de producción y comercialización. Hay datos que sugieren que la IED orientada a promover la eficiencia mejora mucho más la competitividad de las empresas nacionales y las cuotas de mercado que la que se orienta a los mercados o a los recursos naturales¹⁵. En este contexto, no hay que perder de vista la necesidad de que las empresas nacionales se incorporen a los sistemas internacionales de producción, en particular a los de manufactura que requiere niveles altos e intermedios de tecnología. Singapur, que tal vez sea el caso más conocido de perfeccionamiento tecnológico por medio de la IED, consiguió tasas de crecimiento impresionantes inducidas por las exportaciones, y en 1995 fue considerada la economía más competitiva del mundo. Encauzando las entradas de IED hacia actividades de alta tecnología y con gran valor añadido, Singapur evolucionó rápidamente de las operaciones de montaje basadas en mano de obra barata a la manufactura automatizada avanzada. En el África al sur del Sáhara, Mauricio representa probablemente el caso más notable y ha tenido un éxito considerable en sus intentos de atraer IED en productos manufacturados y modificar la estructura de su competitividad. En el decenio de 1990, el principal receptor de IED procedente de las economías de reciente industrialización fue China, que en la actualidad es, con gran margen de ventaja, la mayor exportadora entre los países en desarrollo de prendas de vestir y otros productos que requieren poca tecnología. Entre otros importantes receptores de IED en este grupo de economías se encuentran Bangladesh, Indonesia, Malasia, Filipinas, Sri Lanka y Viet Nam. Las empresas transnacionales europeas (ETN) han dado un importante impulso a la producción intensiva en mano de obra en África del Norte. La actividad de las ETN en el campo de la tecnología intermedia y alta está mucho más concentrada que en las operaciones de montaje que requieren poca tecnología. Tal concentración depende de la capacidad tecnológica nacional, por lo que la IED en alta tecnología se dirige a los lugares donde está más desarrollada la capacidad de las empresas locales. En general, se observa que en los países con una tecnología débil la transferencia de tecnología por parte de las ETN es también escasa. La subcontratación de empresas locales por ETN se limita en esos casos a componentes relativamente sencillos, con una reducida transferencia de tecnología, aparte de prestar asistencia en técnicas de control de

¹⁵ Mortimore y Peres (2001).

calidad y pequeñas adaptaciones. Los acuerdos de empresas mixtas también tienden a concentrarse en las manufacturas que requieren poca tecnología y de bajo valor añadido. Cuando la capacidad tecnológica y de asimilación de la empresa nacional ha sido alta, la experiencia indica que se han producido transferencias de tecnologías relativas a productos y procesos de alta precisión y alta calidad a los subcontratistas locales¹⁶. En Asia, los principales países en desarrollo que han atraído IED en estos sectores son Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia y, en América Latina, México y Costa Rica¹⁷.

28. El logro de los beneficios potenciales de la IED depende de manera crítica de las condiciones iniciales del mercado nacional. La IED no puede sustituir el esfuerzo del país. Si no hay empresas nacionales con las que puedan interactuar las ETN, no puede haber transferencia de conocimientos y tecnología y es poco probable que se produzcan cambios en las ventajas competitivas dinámicas de la economía receptora. Esto indica que para conseguir una mayor difusión de las tecnologías de las ETN y crear vinculaciones con las empresas nacionales es preciso recurrir a intervenciones concretas (por ejemplo, desarrollo de PYME, fomento de la capacidad empresarial, apoyo a la I+D y creación y perfeccionamiento de infraestructura económica) para promover el fortalecimiento de la capacidad nacional. En la mayoría de los casos, se observan grandes diferencias en la capacidad para competir de las filiales extranjeras y de las empresas nacionales y los estudios de la IED en los países en desarrollo tienden a confirmar que las primeras suelen tener poder de mercado en sus industrias respectivas y restringen las actividades de las empresas nacionales a las que tienen menor valor añadido en esas industrias, que son vulnerables a la competencia de bajo costo¹⁸.

29. Las estadísticas en materia de IED parecen indicar que las fusiones y las adquisiciones aportan una proporción creciente de la misma. Por ello, resulta imprescindible que los países en desarrollo receptores comprendan las fuerzas que impulsan dichas fusiones y adquisiciones y sus repercusiones sobre el desarrollo. Es posible que la preocupación más común respecto de las fusiones y adquisiciones transfronterizas sea su impacto sobre la competencia en el plano nacional¹⁹. El caso de una fusión en la industria de bebidas no alcohólicas de Kenya, que figura en la reciente compilación de casos relativos a la competencia en los países en desarrollo realizada por la UNCTAD²⁰, ilustra los efectos que puede tener la IED sobre la competencia en los mercados nacionales. La autoridad de defensa de la competencia de Kenya ha recibido varias denuncias relativas a las prácticas de la filial keniana de Coca-Cola International. Kenya bloqueó los esfuerzos realizados conjuntamente por la filial local de Coca-Cola y la filial con

¹⁶ UNCTAD (1999b).

¹⁷ WIR (1999).

¹⁸ Esto es consecuencia tanto de la especialización que exige la nueva modalidad de competencia como del hecho de que cuando la distancia entre la capacidad tecnológica de la filial extranjera y la de las empresas del país es demasiado grande disminuyen las posibilidades de que haya efectos repercutibles que mejoren los resultados (por ejemplo, transferencia de tecnología).

¹⁹ WIR (2000).

²⁰ UNCTAD (2002).

sede en Sudáfrica para fortalecer y mantener la posición dominante de Coca-Cola en el mercado de bebidas no alcohólicas, haciéndose con el control directo de la producción, la comercialización y el suministro de insumos de todas las fábricas embotelladoras de sus bebidas.

La función de las exportaciones

30. El crecimiento de las exportaciones puede ser un indicador de la competitividad. Por ejemplo, en el caso de las economías exitosas de Asia oriental, uno de los principales elementos que las movieron a llevar a cabo el proceso de reestructuración y a estimular el aprendizaje y la competitividad internacional fue el contacto de las empresas nacionales con los mercados internacionales mediante la promoción de las exportaciones. Hay indicios de que la promoción (no la liberalización) de las exportaciones puede ser el factor más importante de aumento de la competitividad dinámica²¹.

Liberalización y competitividad dinámica

En los últimos 20 años hemos asistido a una sorprendente expansión de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo. Pertenecen a este grupo algunos de los países más populosos del mundo (China, la India, Indonesia y el Pakistán). Al mismo tiempo, el acceso de muchos países al comercio de exportación de manufacturas ha sido limitado y esporádico. Se encuentran en este grupo todas las economías al sur del Sáhara, al igual que la mayoría de los países de América Latina.

Los países con tasas de crecimiento elevadas para las exportaciones de manufacturas, y por esa razón calificados de competitivos en el plano internacional, no deben necesariamente su competitividad a factores tecnológicos. Países de alto crecimiento de las exportaciones y baja productividad -como Mauricio y Sri Lanka- han concentrado el desarrollo de sus exportaciones en los sectores en los que han adquirido una fuerte ventaja relativa estática. Los países de América Latina presentan pautas similares, generalmente relacionadas con una industrialización basada en los recursos naturales. Otros países, como por ejemplo la República de Corea, Singapur, China, la India, Indonesia, Malasia, el Pakistán y Tailandia, pueden calificarse de países con una trayectoria de alto crecimiento de la productividad y ventaja relativa dinámica.

Obviamente, la mayoría de los países, incluso los más avanzados desde el punto de vista tecnológico, presentan un cuadro de crecimiento de la productividad a la vez bajo y alto. No obstante, la noción de trayectorias de crecimiento distintivas refleja una realidad importante. La mayoría de los países en desarrollo que no han experimentado un crecimiento sensible de las exportaciones muestran pocas señales de crecimiento de la productividad en el sector manufacturero.

Aunque algunos países en desarrollo han llegado a exportar una gran variedad de productos, casi todos se han concentrado en los productos de gran densidad de mano de obra o basados en los recursos naturales, incluidos los insumos de baja tecnología a la industria electrónica. El hecho de que esas manufacturas de baja tecnología estén

²¹ Mytelka (1999).

empezando a adquirir las características de productos primarios en los mercados mundiales es motivo de creciente preocupación, pues se enfrentan a una tendencia secular descendente y al dilema del error de generalización²².

La caída de la relación de intercambio de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo desde mediados del decenio de 1980 muestra lo importante que es, al aplicar políticas de diversificación de las exportaciones, promover las industrias con contenido científico y tecnológico. La caída más fuerte de la relación de intercambio de las manufacturas de los países en desarrollo se registró entre los países menos adelantados y fue mínima para las economías del Asia oriental de reciente industrialización, lo que demuestra el papel fundamental que desempeña el desarrollo científico y tecnológico para estimular un alza en la escala de valores.

Fuente: Extractado de Cooper (1995) y del Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1999.

31. Entre los países que se han beneficiado de un mejor resultado de las exportaciones se encuentran los países en desarrollo (véase el recuadro que antecede). Gran parte de este éxito en las exportaciones es consecuencia directa de la liberalización del comercio y la adopción de reformas favorables a los mercados. Sin embargo, el hecho de que la mayoría de estos países no hayan podido reducir su dependencia respecto de las exportaciones de productos primarios constituye un importante motivo de preocupación. No existe conflicto entre la explotación de las fuentes estáticas de ventaja relativa (que es lo que los países en desarrollo vienen haciendo bastante bien) y el desarrollo de fuentes nuevas y dinámicas. Las ventajas existentes pueden ofrecer los medios para alcanzar nuevas ventajas. Muchos países en desarrollo parecen tener dificultades a este respecto. Gran parte de las razones de sus dificultades para capitalizar los éxitos de sus exportaciones iniciales ya se han examinado. Cuando estos países iniciaron la liberalización de su comercio y adoptaron los principios del libre mercado en muchos casos los mercados y demás instituciones necesarias para el funcionamiento eficiente de una economía de mercado no existían o eran sumamente imperfectos. En algunos casos, la escasa atención dedicada a las cuestiones de competencia interna ha invalidado los efectos positivos que podrían haberse obtenido de la liberalización y la privatización. Como se ha señalado más arriba, a nivel internacional, las prácticas anticompetitivas pueden restringir el acceso de las exportaciones de los países en desarrollo a los mercados e impedir a éstos potenciar su capacidad de exportación. En tales condiciones una integración más estrecha en los mercados mundiales puede a la vez intensificar y eliminar las deficiencias y asimetrías iniciales de la capacidad de oferta.

²² El argumento del error de generalización consiste en que si un gran número de países en desarrollo aplican simultáneamente la misma estrategia (es decir, fomento de las exportaciones basadas en los recursos), toda mejora del volumen en condiciones de baja elasticidad de la demanda se verá menoscabada por un descenso de los precios. Hay datos de que los precios relativos de las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo han caído en los últimos 20 años, paralelamente a la rápida expansión de su volumen (véase Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1999, pág. 139).

Las empresas podrán parecer competitivas en cuanto a los resultados de sus exportaciones a causa de la devaluación de la moneda, pero esta competitividad aparente no llevará a un crecimiento de la economía y al desarrollo porque con la devaluación de la moneda se reducen los niveles de vida al aumentar el costo de las importaciones y deteriorarse la relación de intercambio. Los países cuya ventaja relativa consiste en una mano de obra de bajos salarios no calificada pueden encontrarse atrapados en una lucha con otros países por la obtención de IED sin vinculaciones.

V. CONSECUENCIAS EN MATERIA DE POLÍTICA

32. Según el análisis precedente, la interacción positiva entre competencia, competitividad y desarrollo parece indiscutible. Sin embargo, en el mundo real, y especialmente en los países en desarrollo y las economías en transición, la existencia de fallos de mercado atempera los efectos de las fuerzas competitivas y lleva a apartarse del modelo de competencia perfecta. El efecto perverso que los fallos de mercado pueden tener en las fuerzas competitivas parece particularmente grave para la competitividad dinámica. En condiciones competitivas dinámicas la relación entre competencia y competitividad es mucho más compleja.

33. En realidad toda economía, incluso la más adelantada, tiene empresas que operan de manera rentable y aportan una importante contribución al crecimiento económico sobre la base de una competitividad estática. No obstante, en los últimos años, no sólo ha cambiado el alcance de la competencia, sino también su carácter, y una economía capaz de adaptarse a condiciones cambiantes se caracteriza por la diversidad de sus industrias, algunas de las cuales abarcan un número apreciable de puestos de trabajo de alto valor. Con la liberalización y la mundialización, las empresas compiten no sólo en el terreno de los precios, sino también en cuanto a su capacidad de aprender, adaptarse a las condiciones del mercado y sostener un proceso de innovación.

34. En la mayoría de los países en desarrollo no se cumplen, ni mucho menos, las condiciones de una competencia perfecta y los beneficios de una mayor eficiencia económica no siempre se materializan necesariamente. Los países en desarrollo deberían adoptar una estrategia adecuada de liberalización e integración en la economía mundial, teniendo en cuenta la necesidad de garantizar las condiciones de una competencia viable en sus economías y las determinantes de una competitividad sostenida en una economía mundial con una densidad cada vez mayor de conocimientos. Se requiere un enfoque global frente a la liberalización, a fin de crear un entorno que permita a las empresas competir eficazmente, incluido el desarrollo de una infraestructura física y tecnológica.

35. El derecho y la política de la competencia representan un instrumento fundamental para el logro de la competitividad sistémica en una economía en proceso de mundialización en la que la competencia se caracteriza por una lucha encarnizada por ser, durante algún tiempo, el nuevo monopolista (mediante la innovación tecnológica). El reconocimiento de que los mercados en desarrollo tienen muchos fallos que podrían obstaculizar o atenuar las fuerzas competitivas y conducir a resultados perversos para la competencia hace necesario establecer un marco de política que permita una competencia viable. La adopción de un enfoque global frente a la liberalización debería incluir el establecimiento de una política complementaria de la

competencia para que las estructuras de poder del mercado no menoscaben las ventajas de la competencia y otros beneficios que resultan de la liberalización. En consecuencia, cuando los países instauran un paquete de "políticas de competitividad", la política de la competencia debe tener un alto grado de prioridad, junto con las políticas de inversión, industriales y comerciales.

36. En la dirección que está tomando en la actualidad la competencia mundial se observa una tendencia a la concentración del poder económico y de mercado. Esta tendencia ha contribuido a aumentar la necesidad y la importancia de una política de la competencia tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo.

37. El hecho de que la nueva modalidad de competencia exija que las empresas (particularmente en los países en desarrollo) se sometan a un proceso largo y costoso de aprendizaje y mejoras tecnológicas y de que una liberalización abrupta pueda resultar contraproducente en lo que se refiere a alcanzar competitividad internacional, constituye un argumento imperioso para que se conceda un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo en lo que hace a un posible marco multilateral en materia de competencia.

REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFÍA

- Agosin, M. R. y Mayer, R. (2000), "Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd In Domestic Investment?", documento de debate N° 146 de la UNCTAD, Ginebra.
- Aiginger, K. (1998), "A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries", Structural Change and Economic Dynamics, 9, págs. 159 a 188.
- Barnes, J. y Kaplinsky, R. (1999), "Globalization and the Death of the Local Firm? The Automobile Components Sector in South Africa", Regional Studies, vol. 34(9), págs. 797 a 812.
- Cooper, C. (1995), "Technology, manufactured exports and competitiveness" (ID/WG.542/5 (SPEC)), documento de antecedentes preparado para el Foro Mundial sobre la Industria: Perspectivas para el año 2000 y años posteriores, Nueva Delhi, 16 a 18 de octubre, ONUDI.
- DFID (Department for International Development) (Reino Unido) (2001), "Competition policy, law and developing countries", documento de información, septiembre.
- DTI (Department of Trade and Industry) (Reino Unido) (2002), Innovation and Competition Policy: Part I - Conceptual issues", documento de debate económico N° 3, Oficina de Libre Comercio, marzo.
- Ernst, D., Ganiatsos, T. y Mytelka, L. K., eds. (1998), Technological Capabilities and Export Success in Asia, Londres, Routledge.
- Evenett, S. J., Levenstein, M. C. y Suslow, V. Y. (2002), "International cartel enforcement: lessons from the 1990s", 21 de febrero, de próxima publicación en World Economy.
- Financial Times (2002), "NHS faces huge drugs fraud", 10 de abril.
- Fleury, A. (1995), "Quality and Productivity in the Competitive Strategies of Brazilian Industrial Enterprises", World Development, vol. 23, N° 1, págs. 73 a 85.
- Hanson, G. H. (2001), "Should Countries Promote Foreign Direct Investment?", documento de debate N° 9 del Grupo de los 24, febrero, UNCTAD.
- Hatzichronoglou, T. (1996), "Globalization and competitiveness: relevant indicators", STI Working Papers 1996/5, OCDE/GD(96), París, OCDE.
- Hoeven, van der, R. y van der Kraaij, F. (eds.) (1994), Structural Adjustment and Beyond in Sub-Saharan Africa: research and policy issues, La Haya, Ministerio de Relaciones Exteriores (DGIS).
- Krugman, P. (1994), "Competitiveness: A Dangerous Obsession", Foreign Affairs, vol. 73 N° 2, marzo/abril.
- Lall, S. (1996), "Skills and Capabilities: Ghana's Industrial Competitiveness", Queen Elizabeth House, Universidad de Oxford, documento de debate N° 92, marzo.

- Lall, S. (2001), "Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report", World Development, vol. 29, N° 9, págs. 1501 a 1525.
- Lall, S. y Wignaraja, G. (1998), "Mauritius: Dynamising Export Competitiveness", documento económico N° 33 del Commonwealth, Londres, secretaría del Commonwealth.
- Levenstein, M. y Suslow, V. (2001), "Private international cartels and their effect on developing countries", 9 de enero, documento de antecedentes para el Informe sobre el Desarrollo Mundial, 2001, Banco Mundial.
- Mbuli, E. (2001), "East Africa: transport costs, competitiveness and export performance", documento presentado en la Reunión sobre comercio y transporte, Zanzíbar, 6 a 8 de diciembre.
- Mkandawire, T. y Soludo, C. C. (1999), Our Continent: African Perspectives on Structural Adjustment, Trenton, NJ, Africa World Press.
- Mortimore, M. y Peres, W. (2001), "La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe", Revista de la CEPAL, 74, agosto de 2001.
- Mytelka, L. K. (1999), Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries, París, OCDE.
- Oliveira Martins, J. y Price, T. (2001), "International competitiveness in South America: not as easy as ABC", documento presentado en el XII Foro Internacional sobre Perspectivas Latinoamericanas, Madrid, 10 y 12 de noviembre de 2001.
- Palpacuer, F. y Parisotto, A. (1998), "Global production and local jobs: issues for discussion", documento presentado al International Workshop on Global Production and Local Jobs: New Perspectives on Enterprise Networks, Employment and Local Development Policy, de la OIT, Ginebra, 9 y 10 de marzo.
- Porter, M. (1990), The Competitive Advantage of Nations, Londres, Macmillan.
- Pyke, F. y Sengenberger, W. (eds.) (1992), Industrial Districts and Local Economic Regeneration, IILS, Ginebra.
- Reinert, E. S. (1995), "Competitiveness and its predecessors - a 500-year cross-national perspective", Structural Change and Economic Dynamics, vol. 6, págs. 23 a 42.
- Scott, B. y Lodge, G. eds. (1985), US competitiveness and the world economy, Boston, Harvard Business School Press.
- Singh, A. y Dhumale, R. (1999), "Competition Policy, Development and Developing Countries", Ginebra, Centro Sur.

TDR (1998), Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1998 (UNCTAD/TDR/1998, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.98.II.D.6), Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.

TDR (1999), Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1999 (UNCTAD/TDR/1999, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.II.D.1), Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.

Transnational Corporations Observatory (2002), boletín, 19 de febrero.

UNCTAD (1996), "La transformación de la empresa y de la competencia y sus consecuencias en la formulación de una estrategia de fomento de la empresa", TD/B/COM.3/2, 6 de noviembre.

UNCTAD (1997), "La mundialización, la competencia, la competitividad y el desarrollo", TD/B/44/15, 14 de octubre.

UNCTAD (1998a), "Pruebas empíricas de las ventajas que se derivan de la aplicación de los principios del derecho y la política de la competencia al desarrollo económico a fin de conseguir mayor eficiencia en el comercio internacional y en el desarrollo", TD/B/COM.2/EM/10/Rev.1, 25 de mayo.

UNCTAD (1998b), "Promoción y mantenimiento de agrupaciones y redes para el fomento de las PYMES", TD/B/COM.3/EM.5/2, 26 de junio.

UNCTAD (1999a), "El impacto de la modificación de las estructuras de la oferta y la demanda en el mercado sobre los precios de los productos básicos y las exportaciones de gran interés para los países en desarrollo", TD/B/COM.1/EM.10/3, 28 de julio.

UNCTAD (1999b), "Evaluación de las políticas y las medidas no fiscales que se pueden adoptar para potenciar las agrupaciones de PYMES", TD/B/COM.3/22, 25 de mayo.

UNCTAD (2000), The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.35), Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2001a), "Review of progress in the development of transit transport systems in Eastern and Southern Africa", UNCTAD/LDC/115, 20 de julio.

UNCTAD (2001b), Growing Micro and Small Enterprises in LDCs: The "missing middle" in LDCs; why micro and small enterprises are not growing (UNCTAD/ITE/TEB/5), Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2001c), "Conjunto de principios y normas sobre competencia de las Naciones Unidas", TD/RBP/CONF/10/Rev.2, Ginebra.

UNCTAD (2002), "Recientes casos importantes relativos a la competencia en los países en desarrollo", TD/B/COM.2/CLP/26, 18 de abril.

- WEF (Foro Económico Mundial) (2000), The Global Competitiveness Report 2000, Nueva York, Oxford University Press.
- WIR (1997), World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy (UNCTAD/ITE/IIT/5, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.97.II.D.10), Nueva York y Ginebra.
- WIR (1999), World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development (UNCTAD/WIR/1999, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.99.II.D.3), Nueva York y Ginebra.
- WIR (2000), World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development (UNCTAD/WIR/2000, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.20), Nueva York y Ginebra.
- Banco Mundial (1994), Adjustment in Africa: Reforms Results, and the Road Ahead, Nueva York, Oxford University Press.
- Banco Mundial (2002), Global Economic Prospects and developing countries, Washington D.C.
- OMC (1997), Informe anual, Ginebra, Organización Mundial del Comercio.
