



Tesis de Doctorado

“La competencia de las empresas en la Unión Europea y América Latina”

Universidad Autónoma de Madrid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Doctoranda: Assunta Cecere

Dirigida por el Director: Dr. Prof. Jose Juan Franch Meneu

Curso académico 2016/2017

Madrid

*A mis sobrinos:
Andrea y Pietro,
con cariño.*

Agradecimientos

Esta tesis es el final de un largo trabajo, lleno de momentos difíciles, pero también momentos gratificantes. Cada minuto gastado en esta tesis, es el resultado de la constante búsqueda de conocimiento. Y me doy cuenta de que nunca voy a dejar de leer, investigar y buscar respuestas.

Mi agradecimiento es, ante todo, a mi Director, el Prof. Dr. José Juan Franch Meneu. Su confianza depositada en mí y su continuo ánimo, me dio la esperanza y la fuerza académica para seguir adelante. Su conocimiento, además, en el ámbito de la competencia, me permitió ir más adelante en la investigación de este tema tan complejo.

Gracias a la Universidad Autónoma de Madrid y a Madrid, donde pasé los años más bellos.

Gracias a los Profesores que han podido seguirme en las Universidades de: Universidad Federal de Santa Catarina, Universidad Yeditepe, North West of Managment. Con sus ayudas, tuve la oportunidad de completar y entender más, los lados del objeto de mi tesis de que eran desconocidos a mí.

Gracias a la Escuela de Verano de la CEPAL, que me ha permitido a través de la preparación completa de los profesores, explorar el tema de América Latina.

Gracias a Reyes, siempre disponible, persona en la que siempre he confiado en su ayuda.

Gracias a Yu para mantener conversaciones sobre la evolución de la economía moderna. Gracias a Jenny que me ha apoyado en los últimos meses. Gracias a Romain por hacerme sonreír. Gracias a Mina, por estar siempre. Gracias a Mayra por su lectura final.

Gracias a Edgar por su visión crítica, indispensable por seguir adelante en este trabajo.

Gracias a Rocío por su revisión y paciencia.

Gracias a Natalia, Héctor y Juan, para la coordinación de trabajar en equipo, lo que me ha permitido dedicarme a mi tesis y al Master.

Gracias a todos los amigos conocidos en Turquía, Rusia y Brasil. Os llevo a todos en mi corazón. Gracias a los colegas de la CEPAL, personas con grande formación profesional y amigos sinceros.

Gracias a mi Padre y a mi Madre, personas especiales, mi ejemplo de vida.

Gracias a Rosa, Vince, Andre, y al pequeño Pietro (esperándote). Mi segunda familia.

Gracias a Gianni, mi pasado, presente y futuro. Te amo.

**A todos,
muchas gracias**

Índice

Introducción
Supuestos y pregunta básica de mi tesis (hipótesis)
Orientaciones metodológicas
Objetivo de la tesis

- **CAPÍTULO I - El papel insustituible de la empresa en el mercado**

Introducción
Definición de empresa
La estructura del mercado y el poder de mercado
La competencia perfecta
El Monopolio
La competencia monopolística
Oligopolio
Varios modelos de oligopolio
La colusión
La Competencia en el marco teórico
La eficiencia del mercado entre las empresas
El concepto de estrategia en la empresa
Estrategia competitiva: Porter
La crítica del modelo de Porter
La figura del emprendedor
El empresario schumpeteriano
Israel Kirzner, líder de la "reactivación de Austria"
Una comparación entre Schumpeter y Kirzner
La teoría evolutiva de Nelson y Winter
La innovación y la competitividad

- **CAPÍTULO II- Parte primera- La situación económica Internacional**

Introducción
La globalización y los factores determinantes de la integración de los mercados
La evolución de la ciencia, de la tecnología y el desarrollo del transporte y de las comunicaciones
La liberalización del mercado
La globalización y el regionalismo
La política de deslocalización
El vínculo entre la empresa y el medio ambiente
Las consecuencias de la apertura de los mercados en la presión de la competencia
La necesidad de estrategias colectivas

- **Parte Segunda- Relaciones entre la UE y América Latina**

Introducción
El principio de desarrollo de la integración regional en América Latina
La escuela latinoamericana de la economía del desarrollo, la CEPAL

El proceso de integración de América Latina

La integración económica de la Unión Europea, el nacimiento del mercado único

La colaboración y la formación "Eurolat", la cumbre Ue-CELAC, Ue-MERCOSUR y UE-Comunidad Andina

Las relaciones entre Unión Europea-América Latina

- **CAPÍTULO III- Parte Primera- La libertad de iniciativa económica y el derecho de la competencia en Europa**

Introducción

La historia de derecho de competencia en Europa

Las empresas en la Unión Europea

El contenido y las características específicas del derecho de competencia en la legislación comunitaria

-Los acuerdos

-El abuso de posición dominante

-Las concentraciones

Las especificidades del derecho comunitario de la competencia

El marco de las ayudas estatales

- **Parte Segunda- Las características generales de los servicios públicos**

Introducción

La liberalización y la competencia en Europa

Del monopolio a la competencia en el mercado

La libre competencia

La privatización de las empresas de los servicios públicos locales

- **CAPÍTULO IV- La competencia en América Latina**

Introducción

Las fases de desarrollo y los procesos de industrialización en América Latina

El emprendimiento: el motor del desarrollo de los países

Las políticas públicas y la relación con la innovación en América Latina

El Mercosur y la competencia

- **CAPÍTULO V- Parte Primera -La competencia entre Italia y Brasil. Y el estudio del caso de Uber**

La ley de competencia en Italia

Los acuerdos restrictivos de la competencia

Abuso de posición dominante

Las concentraciones

La "AGCM" - Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato

Relación entre el derecho de la competencia italiano y de la UE y aplicación del Reglamento n. 1/2003

El Decreto Bersani

El índice de liberalización en Italia

Situación macroeconómica y microeconómica de Italia. Panorama general del sistema de las empresas

- **Parte Segunda- La competencia en Brasil**

La historia y el sistema de competencia en Brasil

Reglamento de la competencia

Brasil y Mercosur

Brasil y Brics

Entorno económico de Brasil

- **Parte Tercera- Un ejemplo de competencia: la competencia de UBER y los taxis en Italia y Brasil**

Uber

Uber en Italia

Uber en Brasil

- **Conclusiones generales**
- **Bibliografía**

“A society that puts equality before freedom will get neither. A society that puts freedom before equality will get a high degree of both.”

Milton Friedman

Resumen

En el contexto actual de la economía, la nueva apertura y la conexión internacional al mercado, pueden permitir que los agentes participantes, desarrollen sus actividades en una economía liberalizada y competitiva a nivel global, ya que, como dice Kirzner (1975) la competencia promueve el crecimiento económico. “La competencia contribuye al bienestar del país ya que mejora la eficiencia, promueve la innovación, diversifica la oferta de bienes y servicios, y mejora su calidad, contribuyendo, finalmente, al bienestar del consumidor” (UNCTAD, 2015). El derecho de la competencia ha sido el elemento principal del proyecto de integración europea; esencial para crear una verdadera unión económica, representado por la disciplina que regula el comportamiento competitivo entre las empresas. En América Latina, sin embargo, con una estructura económica e historia diferente, en el ámbito de la competencia, prevalecen las leyes nacionales y los diversos acuerdos de cooperación bilaterales, multilaterales y regionales, lo que complica la regulación del mercado y la competencia entre las empresas. Lo mismo para Mercosur, lo que podría "parecer" vagamente a Unión Europea, no ha registrado una aplicación práctica. El estudio dará lugar a una visión concreta de un país de la Unión Europea: Italia, y uno de América Latina, en particular de Mercosur: Brasil. En conclusión, el nuevo papel del Estado y de las Instituciones, es de orientarse hacia una regulación económica con el apoyo de un marco regulatorio (North, 1994), que permita que las empresas y los individuos puedan competir globalmente en igualdad de condiciones con el resto de los agentes globales.

Palabras clave: Competencia, Mercado, Instituciones, Europa, América Latina.

Abstract

In the current context of the economy, the new opening and the international connection to the market, can allow the participating agents, to develop their activities in a liberalized and competitive economy at a global level, since, as Kirzner (1975) says, competition promotes Economic growth. "Competition contributes to the well-being of the country as it improves efficiency, promotes innovation, diversifies the supply of goods and services and improves its quality, ultimately contributing to consumer welfare" (UNCTAD, 2015). Competition law has been the main element of the European integration project; essential to create a true economic union, represented by the discipline that regulates the competitive behavior between companies. In Latin America, however, with a different economic structure and history in the area of competition, national laws and various bilateral, multilateral and regional cooperation agreements prevail, complicating market regulation and competition between Business. The same Mercosur, which could "seem" vaguely to the European Union, has not registered a practical application. The study will lead to a concrete vision of a country of the European Union: Italy, and one of Latin America, in particular of Mercosur: Brazil. In conclusion, the new role of the State and the Institutions is to be oriented toward economic regulation with the support of a regulatory framework (North, 1994), allowing companies and individuals to compete globally on equal terms with the rest of the global agents.

Key words: competition, market, institutions, Europe, Latin America.

Introducción

Esta tesis está dirigida a examinar el tratamiento de las empresas y su competencia en la Unión Europea y en América Latina. La competencia es actualmente una institución legal, ampliamente reconocida, como una de las herramientas necesarias para garantizar el funcionamiento del mercado, de acuerdo con los principios inspirados en la libre iniciativa, el crecimiento y el desarrollo económico.

En las últimas décadas el mercado ha tenido un cambio profundo, provocado por la revolución de la estructura de las empresas cada vez más transfronterizas, destinado a conquistar el mercado en el Mundo. Esto dió como resultado una mayor disminución del valor de las fronteras "naturales" de carácter político y geográfico, creando una brecha entre la nueva dinámica del mercado y las normas legales del pasado. Se ha demostrado, por lo tanto, la disminución de la soberanía del Estado y la insuficiencia de las disciplinas jurídicas nacionales, y al mismo tiempo, el aumento de las reglas por las empresas y de los mecanismos de autorregulación. La evolución descrita conduce a la competencia, que tiene como principal objetivo lograr el bienestar colectivo, a menudo coincidiendo con lo de los consumidores.

El escenario internacional se ha caracterizado en las últimas décadas, con la formación de nuevos bloques y fortalecimiento de bloques regionales existentes, en el caso del nuestro estudio, hablaremos de Europa y Mercosur. En general, la literatura económica sugiere que la formación de bloques está diseñado principalmente para ampliar el tamaño del mercado, estimular el aumento de la eficiencia y la competitividad de las economías participantes y aumentar la integración de los países integrados en el mercado internacional. Estos acuerdos han tratado de conciliar los intereses de los países participantes, la integración de sus mercados y sus economías.

En Europa, así como en un número cada vez mayor de otros países, entre ellos, los países de América Latina, se hacen regulaciones antimonopolio que se convierten en parte de los principios legales. Esto a pesar de los principios básicos de esta normativa son los mismos desde hace más de un siglo atrás, cuando se introdujo la disciplina por primera vez en los Estados Unidos, a raíces desde el siglo XIX. Sin embargo, mientras tanto, ha cambiado mucho el entorno económico, jurídico-institucional y

social, tal como han evolucionado las teorías económicas de competencia y legales de los principios de referencia. Así, las autoridades de la competencia han tenido la oportunidad de adaptarse a las realidades económicas, nuevas teorías, a los cambios legales e institucionales.

El propósito es: de proteger la libertad económica junto con la protección del consumidor, y la creación de un mercado único, en el caso de Europa, y cada vez con mayor atención a los objetivos de innovación, del progreso y de la eficiencia del sistema económico. La internacionalización y la globalización de los mercados, con su constante reducción de las barreras al comercio internacional y la consiguiente expansión de los mercados de exportación, combinado con el aumento de la velocidad del desarrollo tecnológico, ha dado lugar a la ampliación de los problemas planteados por la ley de competencia. Una demanda global hace frente al ritmo de los procesos de innovación tecnológica y de los productos, cambiando las principales prioridades para la protección de la competencia. En este marco, se ha centrado su atención en la consiguiente necesidad de garantizar la aplicación efectiva de la legislación antimonopolio, ya que no solo se limita a los mercados nacionales, mas en un sentido más amplio, y en este caso, como vamos a ver en Europa y América Latina, con particular relevancia entre Italia y Brasil.

Estamos en una época de una creciente amplitud de los mercados geográficos y siempre más con la pérdida del concepto de nacionalidad aplicable a las empresas; por eso seguimos y necesitamos una política industrial sobre la defensa de la competencia. De esta necesidad surge la intención de la aplicación de la defensa de la competencia, para el mantenimiento y restablecimiento de las condiciones básicas de la competencia, contra los ataques del poder privado, con el fin de obtener mayores rentas de monopolio.

El criterio de eficiencia, por el contrario, constituye una limitación importante en el contexto internacional actual, donde las autoridades tienen que someterse. La globalización ya ha llevado a una situación en la que la asunción de la competencia es la capacidad de competir, basado principalmente en la eficiencia, un elemento clave del éxito de un negocio, y mucho más general de un sistema y un modelo económico e institucional. Por esta razón, la aplicación de la ley de competencia, debe estimarse definitivamente, entre sus principios constantes, para promover la competencia real y dinámica entre las empresas y esto debe hacerse reconociendo la evolución del

pensamiento económico, sobre una concepción de la ley basada en la sustancia de la competición más formal, relacionado con los criterios de evaluación económica, dentro del respeto de la ley y las limitaciones que se impone. A ello se suma la necesidad de configurar y preparar el equipo adecuado para llevar a cabo la función institucional que les ha confiado el legislador, que producen efectos jurídicos; para que sea capaz de utilizar plenamente los instrumentos de evaluación puestos a su disposición por la teoría económica, en primer lugar el criterio de eficiencia.

Las normas de competencia, que constituyen la expresión de reglas del principio de economía de mercado en el que la Unión Europea es fundada, garantizan la libertad económica y la autonomía de los operadores económico, sino que también impone algunas reglas que debe enmarcar esta libertad con el fin de mantener un juego competitivo sin distorsión, restringido o impedido. Dejando una enorme libertad económica para las empresas dando lugar a la creación de monopolios y carteles para controlar y compartir el mercado.

Por otro lado, el proceso del Mercosur en América del Sur, con los Estados partes, con idiomas, culturas y sociedades desiguales, fuertemente marcadas por las disparidades económicas y sociales, tiene por objeto, según el acuerdo en el preámbulo del Tratado de Asunción, el crecimiento del bloque regional, tratando de ampliar el tamaño de sus mercados nacionales a través de la integración. En el Mercosur, la regulación y la protección de la competencia, se construye de manera diferente a la mente originalmente diseñado o estructurado. Las Autoridades de defensa de la competencia nacionales han sido reconocidos por los Estados Partes, con la aplicación de los objetivos de cooperación establecidos en el Protocolo de Fortaleza. La defensa de la competencia puede representar un elemento importante para las políticas de desarrollo regionales en América Latina, mas en América del Sur, en especial para los países miembros del Mercosur, como se analiza en este trabajo. La políticas públicas, la política industrial, la política de la defensa de competencia y política exterior, operan en la construcción de la cooperación y los intereses, bajo una perspectiva constructivista de las relaciones internacionales, para desarrollar la economía de América Latina.

La tesis consta de cinco capítulos. En el primer veremos las diferentes teorías sobre las empresas, el mercado, hasta llegar a una lista en detalle de los elementos que integran y forman parte del ámbito de la competencia. Más adelante, en el segundo capítulo, se abordará el tema de la globalización y el

escenario internacional, centrándose en un segundo lugar en la cooperación entre Europa y América Latina, elevando los diversos acuerdos comerciales. Los capítulos tercero y cuarto, sin embargo, profundizan las características jurídicas y económicas de los dos bloques regionales: Europa y América Latina (particularmente Mercosur). El último capítulo, es una visión general de cómo es la competencia regulada en Italia y Brasil, hasta el estudio de un caso práctico, en los dos países, que actualmente está muy discutido: el uso de Uber.

Introduction

This thesis is aimed at examining the treatment of companies and their competence in the European Union and Latin America. Competition is now a widely recognized legal institution as one of the tools necessary to ensure the functioning of the market, in accordance with principles inspired by free enterprise, growth and economic development.

In recent decades the market has undergone a profound change, provoked by evolution of the structure of the increasingly cross-border companies, destined to conquer the global market. This resulted in a further decline in the value of "natural" political and geographical boundaries, creating a gap between the new market dynamics and the legal norms of the past. The reduction of the sovereignty of the State and the insufficiency of the national legal disciplines and, at the same time, the increase of the rules by the companies and the mechanisms of self-regulation has, therefore, been demonstrated, and at the same time, the increase of the rules by the companies and the mechanisms of self-regulation. The described evolution leads to competition, whose main objective is to achieve collective well-being, often coinciding with that of consumers.

The international scenario has been characterized in recent decades, the formation of new blocks and strengthening of existing regional blocs will talk about Europe and Mercosur. In general, the economic literature suggests that block formation is designed primarily to expand the size of the market, stimulate increased efficiency and competitiveness of participating economies and increase the integration of countries integrated into the international market. These agreements have tried to reconcile the interests of the participating countries, the integration of their markets and their economies.

In Europe, as well as in an increasing number of other countries, including the countries of Latin America, antitrust regulations are made that become part of the legal principles. This is despite the basic principles of this regulation being the same for over a century, when discipline was first introduced in the United States to roots since the nineteenth century. However, in the meantime, the economic, juridical-institutional and social environment has changed, as the competitive and legal

economic theories of the principles of reference have evolved. Thus, competition authorities have had the opportunity to adapt to economic realities, new theories, and legal and institutional changes.

The aim is to protect economic freedom together with consumer protection and the creation of a single market in the case of Europe and with increasing attention to innovation objectives, progress and efficiency of the economic system. The internationalization and globalization of markets, with their constant reduction of barriers to international trade and the consequent expansion of export markets, combined with the increase in the speed of technological development, has led to the expansion of the problems raised by the competition law. Global demand meets the pace of technological innovation processes and products, changing the main priorities for the protection of competition. In this context, its attention has focused on the consequent need to ensure the effective enforcement of antitrust legislation, since it is not only limited to national markets, but in a broader sense, and in this case, as we shall look at Europe and Latin America, with particular relevance between Italy and Brazil.

We are in an era of a growing breadth of geographical markets and always with the loss of the concept of nationality applicable to companies; So we follow and need an industrial policy on the defense of competition. From this need arises the intention of the application of the defense of the competition, for the maintenance and reestablishment of the basic conditions of competition, against the attacks of the private power, in order to obtain higher rents of monopoly.

The criterion of efficiency, on the other hand, constitutes an important limitation in the current international context, where the authorities have to submit. Globalization has already led to a situation in which the assumption of competition is the ability to compete, based primarily on efficiency, a key element of the success of a business, and much more generally of a system and an economic and institutional model. For this reason, the application of competition law must be definitively estimated, among its constant principles, to promote real and dynamic competition between companies and this must be done by recognizing the evolution of economic thinking, a conception of law based on the substance of the most formal competition, related to the criteria of economic evaluation, within the respect of the law and the limitations that are imposed. Added to this is the need to set up and prepare the appropriate equipment to carry out the institutional function entrusted to them by the legislator,

which produces legal effects; so that it is able to make full use of the evaluation instruments made available to it by economic theory, firstly the criterion of efficiency.

Competition rules, which are the expression of rules of the market economy principle on which the European Union is founded, guarantee the economic freedom and autonomy of economic operators, but also imposes some rules with which they should frame this freedom in order to maintain a competitive game without distortion, restricted or prevented. Leaving enormous economic freedom for companies would lead to the creation of monopolies and posters to control and share the market.

On the other hand, the Mercosur process in South America, with the States involved with unequal languages, cultures and societies, strongly marked by economic and social disparities, aims, according to the agreement in the preamble of the Treaty of Asunción. The growth of the regional bloc, trying to expand the size of its national markets through integration. In Mercosur, regulation and protection of competition is constructed differently from the mind originally designed or structured. The national competition authorities have been recognized by the the States involved, with the implementation of the cooperation objectives established in the Fortaleza Protocol. The defense of competition may represent an important element for regional development policies in Latin America, but in South America, especially for Mercosur member countries, as discussed in this paper. Public policies, industrial policy, competition policy and foreign policy, operate in the construction of cooperation and interests, under a constructivist perspective of international relations, to develop the economy of Latin America.

The thesis consists of five chapters. The first chapter we will see the different theories about the companies, the market, until arriving at a list in detail of the elements that integrate and are part of the scope of the competition. Later, will address the issue of globalization and the international scenario, focusing on a second place in cooperation between Europe and Latin America, choosing the various trade agreements. The third and fourth chapters, however, deepen the legal and economic characteristics of the two regional blocs: Europe and Latin America (particularly Mercosur). The last chapter is an overview of how regulated competition in Italy and Brazil is, using the study of a practical case which is currently being widely discussed: the use of Uber.

Supuestos y pregunta básica de mi tesis:

- Después de haber estudiado cuidadosamente el campo de la competencia empresarial, se puede hacer una comparación entre Europa y América Latina? Cómo se regula la competencia en estos dos Países? Podemos hablar de similitudes o déficit estructural? Volviendo y apoyando a la teoría institucionalista de North, veremos, que todos los mercados, todas las economías, con el fin de hacer buenas obras, tienen que apoyarse en las todas las instituciones. En este caso, incluso para el libre mercado y la competencia, vemos lo que es crucial para Europa y América Latina, estabilizar un marco jurídico sobre la competencia, junto con la economía, con el objetivo de regular el mercado.

Orientaciones metodológicas

El método inductivo se confronta al método deductivo, cuya aspiración es demostrar, a través de una construcción lógica, la hipótesis inicial. Desde una perspectiva económica se contempla la competencia en el mercado, y que trata de encontrar las leyes que explican ese comportamiento y que más, lo regulan. La construcción teórica y empírica del objeto de estudio se basa sobre las literatura económicas, jurídicas y de relaciones internacionales. Dada la complejidad y la amplia disponibilidad de datos e información en el comienzo de proyecto, lo primero fue elaborar un plan estratégico, destacando las directrices a seguir y las medidas que deben desarrollarse. El proyecto se desarrolló en tres fases:

- Lectura y recopilación de datos
- Tratamiento de los datos
- Comparación entre Europa y América Latina, resumen de los puntos principales para confirmar la hipótesis de este estudio y a terminar la conclusión.

En la primera fase se ha buscado y recogido más datos e información para hacer frente al análisis del objeto de la tesis. De esta manera se ha llevado a cabo una lectura completa, junto con la investigación y el análisis de los textos más importantes, en relación con el sector de la competencia. Finalmente se procedió, a la comparación del sistema de competencia entre Europa y América Latina, que también se centra en Italia y Brasil, como el ejemplo más práctico, hasta la conclusión y la llegada del objetivo de mi tesis.

Objetivo de la tesis

El objetivo de este trabajo es doble: en primer lugar, es analizar, en una visión muy general, la situación internacional de la economía y el comercio internacional, y porque nos permite de hablar de 'competencia' entre las empresas no sólo a nivel nacional, sino también en comparación con los diferentes bloques regionales, en este caso: Europa y América Latina. En segundo lugar, se analizan los elementos, que fomentan el ejercicio de poder de mercado y cuales lo limitan, y las técnicas presentadas habitualmente y utilizadas por la Autoridad de Competencia de Europa y América Latina, con un mayor enfoque en Italia y Brasil, especialmente para entender cómo se regula y cómo se evalúa si una empresa con poder de mercado funciona de manera contraria a la competencia, causando daños a la comunidad o si el poder de mercado se basa en las prácticas comerciales legítimas. Como se ha mencionado antes, el objetivo principal es demostrar cómo la economía y el derecho, puedan, en el caso de la competencia, trabajar juntos, para la regularización del mercado, en contra de cualquier comportamiento que pueda ser perjudicial para el mercado, los empresarios y los consumidores.

CAPÍTULO I

El papel insustituible de la empresa en el mercado

Introducción

Para analizar y preguntarse sobre la empresa, requiere hoy un conocimiento muy profundo del sector. Es cierto que existen numerosos estudios e investigaciones empíricas, que se enfrentan a los aspectos más variados y menos obvios de la empresa, pero también es cierto que los contextos en el que estas entidades operan son mucho más complejos que en el pasado. Es cierto que las contribuciones de algunos estudiosos que constituyen "hitos" en los avances de los estudios económicos, el estudio de management, son todavía hoy fundamentales para la comprensión del nacimiento y desarrollo de la empresa. Si nos trasladamos con la imaginación a la prehistoria, no es difícil pensar en encontrarse con personas que se dedican a ciertas actividades - por ejemplo, "fabricación" de cuchillos y lanzas - y se dedican a "vender" o más bien al "trueque" con otros productos. Lo más notable es la presencia de las empresas en la civilización romana y luego en los siglos siguientes, aunque con altibajos. La introducción de maquinaria en las fábricas textiles ha iniciado la llamada revolución industrial que marcó el advenimiento de la "empresa moderna". No hay duda de que, desde entonces, las empresas han sufrido grandes cambios, así como los entornos en los que operan. Estos cambios también han afectado el desarrollo de las teorías que se refieren a este tipo de entidades. Sólo en el 1937, con la contribución del economista Ronald Coase se ha identificado una posible respuesta a las razones de su existencia"¹. La dinámica, los cambios y la incertidumbre que cada vez más invierte todas las necesidades sociales, culturales, tecnológicos, hace que desde hace algunos años se desarrolle una creciente actividad en la investigación científica con la intención de lograr la formulación de teorías capaces de conducir a los fenómenos diferentes sobre la empresa.

1. Definición de empresa

El primer elemento, que es necesario recordar, es el hecho de que las empresas pertenecen a las organizaciones; esto significa que son elementos característicos de todos los negocios de las partes

¹ Ronald H. Coase, en: "La natura dell'impresa. Il problema del costo sociale", Asterios Editore Trieste. Según Coase: "El sistema económico en condiciones normales funciona. No se coloca bajo cualquier control central, ya que para su funcionamiento normal no requiere ningún tipo de supervisión central. Para la gama completa de actividades y las necesidades humanas, la oferta se adapte a la demanda y la producción se adapta al consumo, por un procedimiento que es automático, flexible y apropiado". El propósito del teorema de Coase es mostrar cómo el mercado puede lograr un mejor equilibrio social en relación a la intervención o regulación (impuestos y estándar) del Estado. El mecanismo de mercado para la función debe coexistir con la asignación completa de la propiedad de bienes entre operadores. Para las propiedades que se deben considerar el derecho de uso de un activo en particular (por ejemplo. La tierra, el río, recursos naturales, etc.).

interesadas, y son los objetivos, los recursos y la red del comportamiento de regulación. El elemento fundamental de la empresa es la presencia de los sujetos humanos. Es a ellos que se debe reconocer el papel central; es a partir de los que se deriva esencialmente del éxito o fracaso de la empresa. El otro elemento peculiar de cualquier negocio consiste en la misión que se refiere a la producción de bienes y/o servicios para el mercado. Pfeffer y Salancik consideran "los grupos o individuos con diferentes intereses y preferencias, que se reúnen y se dedican a actividades de intercambio²". Es la producción para el mercado que caracteriza a la empresa, respecto a cualquier otro tipo de organización. Las empresas tienen, como elemento principal, que interactúan con las "reglas del mercado" y sobreviven sólo los negocios que logran posicionarse adecuadamente en el mercado, de hecho. Interactuar con el mercado significa comprender las necesidades de la aplicación, evaluar las formas más adecuadas para satisfacer y entender las directrices de las empresas que compiten. Las "reglas del mercado" son implacables: la empresa que no logra un justo equilibrio entre la oferta y la demanda, es expulsada del mercado a corto plazo. *Este es el elemento que más ayuda a identificar a las empresas respecto a cualquier otra organización y que es el factor más importante de uniformidad.* Sin embargo, es posible observar que: una empresa se mantiene "en el mercado" si, es decir, alcanza resultados financieros positivos.

También como nos dice Franch en relación con el tiempo : "toda la actividad económica consiste en negociar bien con el tiempo, sacarle el máximo rendimiento. Se trataría de hacer lo mejor en la mayor cantidad y lo antes posible³".

Por lo tanto, el concepto de empresa, se basa en la centralidad de los sujetos humanos. En la actualidad, se pone énfasis a la atención y a la consecución de los objetivos y de los que trabajan en la empresa. Los sujetos individuales tienen sus objetivos específicos que pueden coincidir más o menos con los de la organización.

El afirmarse de las "cuestiones éticas en la empresa" puede ser un momento para preguntar por qué se hace sentir, de una manera tan extendida, esta necesidad que exige responsabilidad tipo social en sus actividades. Segundo Zappa⁴ (1956) la verdadera esencia y estructura (de la empresa), por lo tanto, sería llevarla a un contexto más amplio de tipo macroeconómico y, por tanto, *social*. La definición propuesta de negocio de Zappa, a pesar de que se han procesado diferentes definiciones, sigue siendo válida para definir el concepto.

² Pfeffer J. E Salancik G.R. (1974), Organizational Decision Making as a Political Process: The Case of a University Budget, in Administrative Science Quarterly, 19 de junio 135-151.

³ José Juan Franch Meneu en el Dinamismo Económico. Tiempo y ciencia. Every View, (2010), Pag.13

⁴ Zappa Gino, I risparmi, gli investimenti e le produzioni di impresa, in "Il Risparmio", Milano, 1956

La empresa es, ante todo, una institución o un conjunto organizado de personas y mercancías, construido para alcanzar con sus propias reglas sus objetivos, en la “esfera de la legalidad, de acuerdo con su propia dinámica y en una condición de autonomía”. La afirmación nos ayuda a desarrollar el concepto más amplio de "institución social", que se refiere a una organización genérica que combina recursos y capital humano (mano de obra y el capital intelectual).

En segundo lugar, este instituto tiene una cualificación específica: de tipo económica, lo que inevitablemente conduce a un conjunto de reglas codificadas de aplicación, un complejo de criterios de comportamiento, sujeto a ciertas condiciones de operaciones, que implican la consecución del resultado máximo al mínimo esfuerzo.

A través de las actividades de "hacer negocios con el método económico", el hombre tiene, sin embargo, la oportunidad de lograr otros fines que van más allá de la dimensión económica. También de acuerdo con Zappa (1956) el concepto de empresa, a pesar de estar construido sobre el único aspecto económico de la vida humana, entra en relación con otros aspectos de la vida, religioso, ético, social, político, jurídico, técnico (Zappa, 1956).

Aunque, llegar a definir la empresa es una tarea ardua. Según muchos economistas, la empresa se define como una organización económica que ofrece bienes o servicios en un mercado⁵. Utiliza los recursos humanos (es decir, fuerza de trabajo) y de capital (físico y / o financieros) para llevar a cabo una transformación de tipo "económico". La empresa es una institución dinámica (es decir, que evoluciona con el tiempo), que organiza los factores con el fin de obtener bienes o servicios para el mercado. Los elementos característicos de la empresa son:

- a) los objetivos,
- b) la tecnología;
- c) la estructura organizativa;
- d) las relaciones entre las empresas y los mercados.

2. La estructura del mercado y el poder de mercado

De acuerdo con el enfoque tradicional de la economía industrial, la estructura de un mercado se caracteriza en factores, tales como el número de vendedores y compradores, la diferenciación de productos, las barreras de entrada. La estructura depende de algunas condiciones básicas,

⁵ CUERVO, A. (2001): Introducción a la Administración de Empresas. Editorial Civitas. Madrid. (4ª edición)

como la elasticidad del precio de la demanda y el grado de sustitución. Se distinguen, las formas del mercado, de acuerdo con el grado de competencia, que se determina entre las empresas. Pueden identificarse cuatro formas básicas de mercado: competencia perfecta, competencia monopolística, oligopolio y monopolio. En un extremo se encuentra el más alto grado de competencia entre las empresas, existe una competencia perfecta que se caracteriza por un gran número de empresas que compiten entre ellas. Cada empresa es tan pequeña en relación con toda la industria que no tiene poder de afectar el precio, por tanto es price-taker. En el otro extremo, está el monopolio, en el que la empresa no se enfrenta a la competencia de otras compañías. Las situaciones intermedias se dan por la competencia monopolista, en el que varias empresas, a pesar de tener un poder de mercado, no están protegidas por barreras a la entrada, y el oligopolio, que se caracteriza por un pequeño número de empresas, protegidas por barreras de entrada. La siguiente tabla proporciona una subdivisión de las principales formas del mercado:

Tabla 1. Formas de mercado

Forma de mercado	Número de empresas	Las barreras de entrada	Naturaleza del producto	Implicación de la curva de demanda de la empresa	Ejemplos
Competencia perfecta	infinitas	nada	homogénea	Horizontal, la empresa Price taker	repollo y zanahorias
Competencia monopolística	muchas	nada	bienes diferenciados	disminuyendo, pero elástica	fontaneros, restaurantes
oligopolio	pocas	importantes	bienes diferenciados y homogéneos	decreciente, pero eso depende de los precios de los rivales	cemento, automóviles
monopolio	una	Importantes y fuertes	únicos	descendente, más inelástica	Public utilities

Fuente: Elaborada por el autor, según muchos autores consultados, que tratan los mismos ejemplos.

La tabla, muestra las principales diferencias entre las cuatro formas de mercado, para identificar los parámetros más importantes. La estructura del mercado en el que opera una empresa, determina su comportamiento. Las empresas de la competencia perfecta se comportarán de manera radicalmente diferente de las empresas monopolistas, que a su vez se comportan de manera diferente de las empresas oligopólicas y de las empresas que operan en la competencia monopolística. Esta conducta, a su vez influye en el rendimiento de la empresa, principalmente a sus ganancias. En muchos casos, también, afecta al rendimiento de otras empresas. El comportamiento agregado de todas las empresas, afecta el rendimiento de toda la industria. A partir de la obra de Joe Bain⁶, se pensó a la existencia de

⁶ En los años cincuenta, las contribuciones de la Escuela de Harvard son sistematizadas y desarrolladas por Joe Bain de la Universidad de Berkley. En su : "Industrial Organization", Bain formaliza la secuencia "estructura-conducta- rendimiento" que se convertirá en uno de los paradigmas de este campo de la economía. No sólo eso, sino que será la formalización

una relación causal entre la estructura del mercado con las conductas de las empresas y con el rendimiento de la empresa.

2.1 La competencia perfecta

La competencia perfecta es una forma de mercado que se caracteriza por la incapacidad de las empresas para fijar el precio de los bienes que producen. El precio de mercado deriva exclusivamente de la unión de la oferta y de la demanda y al mismo tiempo de la utilidad y de la expresión del costo marginal. La competencia perfecta, lejos de ser una verdadera representación de la realidad, constituye un término de referencia para todas las otras formas de mercado, ya que, como veremos, el equilibrio competitivo tiene características que lo hacen especialmente deseable desde el punto de vista de la eficiencia económica y el bienestar social. El modelo de competencia perfecta se basa en cuatro premisas básicas. 1) Hay un gran número de empresas de la industria específica y en consecuencia, la única compañía produce una parte insignificante de la oferta total. 2) Todas las empresas producen un producto idéntico; esto es, el producto es homogéneo; los compradores no hacen distinción entre las marcas, incluso si están expuestos a la publicidad persuasiva. 3) Los compradores y vendedores tienen un conocimiento perfecto del mercado: toda la información relevante es de dominio público. 4) Hay una completa libertad de entrada y salida en la industria de las nuevas empresas.

Todas las empresas y sus clientes son, por tanto, price taker. Estos supuestos son bastante restrictivos y hay pocas formas de mercado que se encuentran. Algunos mercados agrícolas, tal vez, se acercan al modelo de competencia perfecta⁷.

La competencia perfecta es rara en el mundo real, y es precisamente por las economías de escala. En muchas industrias, las empresas deben ser lo suficientemente grandes como para explotar al máximo las posibles economías de escala. Pero la competencia perfecta implica la existencia de muchas empresas, que necesariamente deben ser pequeñas, a menudo demasiado pequeñas para beneficiarse de las economías de escala. Cuando un pequeño negocio se expande y puede beneficiarse de las

de esta secuencia que, durante muchos años, proporcionará una base sólida para el análisis de las estrategias de empresas. Como se mencionó, de hecho, el paradigma E-C-R, conecta la economía industrial con la acción de gobierno de la empresa. Industrial Organization, Joe S. Bain Review by: Charles W. Smith Journal of Marketing Vol. 25, No. 1 (Jul., 1960), pp. 112-114

⁷ El mercado de la patata puede ser un ejemplo. Un agricultor de la patata debe someterse a la competencia de un gran número de tales agricultores que no pueden afectar el precio de mercado; hay libertad de entrada para todos aquellos que quieren empezar cultivar patatas; para cada variedad de patatas, cada agricultor produce un producto virtualmente idéntico a lo del otro competidor. Por último, el grado de conocimiento del mercado por parte de los productores y consumidores es muy alto.

economías de escala que es capaz de cobrar precios más bajos que los de las empresas más pequeñas, obligándolos a salir del mercado. En la competencia perfecta no lo es tanto.

La competencia perfecta implica la "supervivencia del más apto". Las empresas ineficientes, que no son capaces de lograr ganancias, dejarán el mercado. Todo esto anima a las empresas a ser tan eficientes como sea posible y, cuando sea factible, invertir en nueva tecnología. En general, se puede argumentar que los mercados perfectamente competitivos lograrán la eficiencia económica.

2.2 El monopolio

Tenemos el monopolio cuando sólo hay una empresa en la industria. La empresa que opere en un mercado de competencia imperfecta, cuando no se verifican las hipótesis que sustentan el modelo de competencia perfecta, se da cuenta de que la cantidad que será capaz de vender, depende del precio que decide establecer, en particular, cuanto mayor es la cantidad vendida, menor será el precio de venta. Una empresa tiene el monopolio de un mercado si es el único en ofrecer un producto del que no hay sustitutos cercanos. Por lo tanto, esto establece un precio por encima del coste marginal, sin temor a que se baja de un rival, adoptando, por lo tanto, y actuando como price maker. Este comportamiento, es en contraste con el comportamiento de price taker que opera en competencia perfecta. La razón de que un monopolista no tiene competidores, es que algún tipo de barreras limitan la posibilidad de que otras empresas tengan acceso al mercado. Las barreras de entrada pueden ser causadas por: 1) una ventaja de coste absoluto de empresas que ya existe en el mercado; 2) las economías de escala⁸; y por último 3) la diferenciación del producto.

La entrada de nuevas empresas en el mercado, así como por factores estructurales, puede ser también bloqueado por barreras legales, tales como licencias y patentes, y estratégica, en relación con conducta empresarial, tales como la amenaza de una guerra de precios en el caso de entrada, el exceso de capacidad, las inversiones en publicidad y la I + D, la proliferación de los productos.

Hay diferentes tipos de monopolio: el monopolio natural o técnico, que deriva de una situación caracterizada por una demanda limitada o de una exclusividad dada por la naturaleza del recurso; el monopolio legal se compone de un pronóstico de la legislación que se da a una única empresa el derecho a ejercer una actividad económica y, al mismo tiempo, inhibe todos los demás operadores económicos para llevar a cabo las mismas actividades. Este se divide en carga fiscal y no fiscal, en función de los distintos intereses que induce al Estado a establecer a favor de sí mismo o de otra

⁸ Si el coste medio del monopolista, debido a la existencia de importantes economías de la escala, disminuye al aumentar de su oferta, es posible que no más de un fabricante es capaz de permanecer en la industria de fabricación de ganancia. Este caso se conoce como un monopolio natural. Tal situación se produce con mayor probabilidad cuando el mercado servido se reduce en tamaño.

entidad pública. Si la naturaleza es un impuesto, el objetivo principal está dirigido a incrementar los ingresos fiscales, como en Italia por el tabaco y las loterías. El monopolio de facto, por último, se caracteriza por una situación especial del mercado, que deja a un contratista la producción de un bien o servicio.

A pesar de que la empresa monopolista, no tiene rival en el mercado de bienes de consumo, debe protegerse de los mercados financieros. Un monopolio potencialmente con menores costes y con la gestión de manera ineficiente podría ser adquirida por otra empresa. La empresa para reducir una posible competencia se comprometerá a mantener el valor de sus acciones a fin de que la adquisición pueda ser más difícil.

La promesa de beneficios adicionales, tal vez protegidos por patentes, podría fomentar el desarrollo de nuevas industrias monopólicas que produzcan nuevos productos.

2.3 La competencia monopolística

La competencia monopolística, es similar a la competencia perfecta, porque hay libertad de entrada y salida del mercado, respecto el número de empresas. Sin embargo, se diferencia en que los productos que ofrecen las empresas que operan en estos mercados son diferentes a los que quieren los consumidores. El grado de sustitución entre los productos va a determinar:

- si la elasticidad de sustitución es infinita = competencia perfecta,
- si la elasticidad de sustitución es cero = monopolio.

La competencia monopolística es similar a la competencia perfecta porque hay un gran número de consumidores y proveedores, y hay libertad de entrada y salida del mercado en el largo plazo. Sin embargo, se diferencia de la libre competencia por la falta de homogeneidad de los productos tratados. La suposición es que los consumidores están interesados en las características específicas del producto y tienen una capacidad adquisitoria que varía con las características del producto que se ofrece a ellos.

La diferenciación de productos permite a la empresa para crear su propio “business” en el mercado, dentro del cual, actúa como un monopolista: elegir la cantidad de producto para el que hay igualdad entre el costo marginal y el ingreso marginal.

A diferencia del oligopolio de Cournot (modelos de Cournot y Bertrand), la empresa tomará sus decisiones de precio y de cantidad, asumiendo que no tiene ningún efecto en el comportamiento de los competidores. Como resultado de esto, hay dos curvas de demanda:

- la primera describe lo que sucede cuando solo el precio varía,
- la segunda, es la forma en que ha modificado la empresa la cantidad demandada, cuando todas las empresas varían los precios.

2.4 Oligopolio

La forma más típica de muchos mercados es el oligopolio. Este término, define los mercados en los que, un número limitado de grandes productores tiene una cuota de mercado significativa. Entre las razones por las cuales, ciertos mercados son oligopólicos, es por la existencia de barreras a la entrada de nuevas empresas. *Un mercado es oligopólico, si las empresas son pocas y cada una de ellas es capaz de ejercer poder de mercado.* Los mercados oligopólicos se caracterizan por el hecho de que las empresas individuales en el mercado reconocen la existencia de una interdependencia estratégica, es decir, una empresa 'x' afecta a las ganancias de la empresa y (rival).

A diferencia del monopolio y de la competencia perfecta, donde las empresas buscan maximizar sus ganancias, pero solamente en presencia de restricciones exógenas (el precio de mercado o la curva de demanda), el oligopolio también debe tener en cuenta el comportamiento de los oponentes, que dependen de las consecuencias estratégicas. La competencia oligopólica puede seguir diferentes modelos, dependiendo de la configuración de algunos parámetros, en particular:

- la variable estratégica utilizada para competir;
- los productos, que pueden ser sustitutos perfectos o no;
- la presencia de una empresa líder;
- la existencia de incentivos para la colusión que pueden durar o menos.

Hay dos alternativas de comportamiento de las empresas oligopólicas. La primera es que cada compañía establece su propia estrategia independientemente de los otros, y la segunda es que trabajan juntos para maximizar el beneficio conjunto. En un oligopolio no cooperativo, cada empresa sabe que pueden afectar el precio de mercado y por lo tanto los beneficios de los rivales; por lo tanto, a diferencia de la competencia perfecta y del monopolio, debe tener necesariamente en cuenta el comportamiento de las otras compañías para determinar cuál es la mejor estrategia a seguir. En otras palabras, una empresa que quiere cambiar la cantidad o el precio, hace suposiciones acerca de la reacción de los competidores. La interdependencia entre las empresas, es precisamente el sello de este tipo de mercado. Por otra parte, las empresas pueden actuar en connivencia, más o menos explícitamente, para maximizar el beneficio conjunto: en este caso, hablamos de colusión (expresa o tácita).

2.5 Varios modelos de oligopolio

Entre todas las posibles estrategias de teorías empresariales del oligopolio nos centraremos en algunos modelos basados en la competencia entre las empresas. Entre estas teorías se encuentran la teoría de Cournot (1838), establece que la variable estratégica es el nivel de salida; Bertrand (1883) determina que la variable estratégica es el precio. Nosotros, también, nos detendremos en la teoría de los juegos y el equilibrio de Nash.

Cada empresa sólo determina el precio y deja que el mercado determine la cantidad producida o determina la cantidad, dejando la formación del precio de venta al mercado.

Los mercados oligopólicos se pueden analizar usando la Teoría de Juegos⁹. Un juego es una situación especial de competición en la que es importante para el comportamiento estratégico. Cada jugador elige una estrategia que adoptará, con el fin de competir con sus rivales. El equilibrio del juego se define como un conjunto de estrategias, una decisión para cada sujeto, de la que no hay una decisión de conveniencia a desviarse unilateralmente.

En el juego de un solo periodo, las decisiones se toman simultáneamente por los jugadores, por lo que la información es imperfecta, en el sentido de que todo el mundo hace su movimiento sin saber lo que hará el oponente. El concepto de equilibrio utilizado en este caso, es el de equilibrio de Nash¹⁰, que es un conjunto de estrategias, en el que, cada jugador, juega la mejor respuesta dadas las estrategias de los otros jugadores. En otras palabras, ningún jugador puede obtener una ganancia mayor cambiando su estrategia.

En los juegos secuenciales, sin embargo, los agentes no se mueven simultáneamente, sino en secuencia y reciben información sobre las acciones previamente seleccionadas. En este caso, la

⁹ El nombre de la teoría de juegos por el libro: Theory of Games and Economics Behavior por von Neumann y Morgenstern, publicado en 1944. Cuando hacemos mención a “La teoría de juegos”, nos referimos a la disciplina que estudia cómo los tomadores de decisiones (jugadores) actúan desde el punto de vista estratégico, que analiza cómo interactúan los diferentes actores que tienen objetivos comunes, pero no idéntico. Se trata de un muy amplio campo de estudio, que va desde la economía y la ingeniería, desde la política hasta el campo estratégico-militar, la psicología, la biología y el deporte. Podemos identificar dos propósitos diferentes de la teoría de juegos. La primera es la de explicar en términos matemáticos, ya que, en determinadas situaciones de conflicto, los participantes (jugadores) utilizan ciertas estrategias y tácticas determinadas; es una mera interpretación de la realidad. El segundo propósito es previsor y es identificar qué situaciones podría ser generada por la interacción de los sujetos. Básicamente, al igual que en otras teorías científicas, la teoría de los juegos se basa en la creación de un modelo que relaciona a un problema dado.

¹⁰ “el equilibrio de Nash, presentado en su tesis doctoral en Matemáticas en la Universidad de Princeton (Non cooperative Games (1950)): es un acuerdo que ninguna de las partes puede romper a discreción sin perder. Es decir, si alguien quiere romper el pacto y lo hace unilateralmente, se arriesga a ganar por debajo de lo que hubiese ganado dentro del pacto. Sin embargo, como queda claro en el juego del dilema del prisionero, esto puede no ser lo mejor socialmente para los jugadores.” Sergio Monsalve, John Nash y la teoría de juegos, Lecturas Matemática, Volumen 24 (2003), páginas 137–149, link http://cienciared.com.ar/ra/usr/4/26/john_nash_y_la_teor_a_de_juegos.pdf.

estrategia corresponde a un conjunto completo de las decisiones, en la que el jugador tiene que elegir entre los movimientos alternativos y el concepto de equilibrio, que es el equilibrio perfecto en subjuegos. Esto es el conjunto de estrategias, que representan un equilibrio de Nash, en cada subjuego del juego original. En otras palabras, un vector de las estrategias de los diferentes actores es creíble sólo si constituye un equilibrio de Nash en cada subjuego contenido en el juego original.

En juegos repetidos, el juego básico se repite un número (finito o infinito) de veces para formar el "Juego real". En un juego multi-periodo, el comportamiento adoptado, en un período determinado, depende del resultado del juego en períodos anteriores. Por lo tanto, la estrategia adoptada en una repetición específica es siempre una función de la historia del juego (excepto que, en el período inicial, no hay antecedentes). La principal ventaja de un modelo multi-periodo, es que permite ser con más interacciones complejas y realistas entre empresas de un período.

“La Teoría de juegos se usa para analizar comportamientos estratégicos, donde hay dependencia mutua, es decir, donde hay que tener en cuenta el posible comportamiento de otros. Un ejemplo es el famoso Dilema del Prisionero¹¹, que suele atribuirse a A.W. Tucker (profesor de Nash). El Dilema

¹¹ “El problema clásico del dilema del prisionero es el siguiente: “la policía detiene a dos sospechosos de un delito. No tienen suficientes pruebas para condenarlos, por lo tanto, deciden interrogarlos por separado. Cada uno de ellos va a ser preguntado sobre la culpabilidad del otro. Cada uno de los sospechosos se encuentra en una celda, y a ambos se les ofrece el mismo trato: si uno confiesa y su cómplice continúa sin hablar, su cómplice será condenado a la pena máxima (10 años) y él será puesto en libertad. Si el cómplice confiesa, pero él no, recibirá la pena máxima y su cómplice será liberado. Si ambos permanecen callados, ambos serán encerrados 6 meses por un cargo menor, mientras que si ambos confiesan, serán condenados a 6 años.” Cada preso puede optar por “Colaborar” con el otro, asegurando que el compañero se encuentra injustificadamente en la cárcel, o “Defraudar”, acusándole de haber realizado el delito. La matriz que representa las opciones de este juego y sus posibles resultados es la siguiente:

	Sospechoso B lo niega	Sospechoso B confiesa
Sospechoso A lo niega	Ambos son condenados a 6 meses	A es condenado a 10 años B queda libre
Sospechoso A confiesa	A queda libre B es condenado a 10 años	Ambos son condenados a 6 años

(...) Como hemos podido ver, confesar es una estrategia dominante para ambos jugadores, ya que, sea cual sea la elección del cómplice, siempre se reducirá la pena al confesar. Sin embargo, este resultado no es óptimo, ya que si ambos confiesan reciben una condena larga. Aquí se encuentra el punto clave del dilema del prisionero. Desde el punto de vista del interés óptimo del conjunto de los dos sospechosos, la elección que lleva al mejor resultado es que ambos prisioneros cooperen, ya que de esta forma ambos cumplen la mínima pena posible. Este es el resultado óptimo del grupo, y cualquier otra decisión empeoraría el resultado del conjunto. Sin embargo, si los jugadores siguen intereses individuales y egoístas, ambos recibirán una sentencia larga.” María de Gracia Blázquez Vallejo y Carmen Virginia Gámez Jiménez , Teoría de Juegos y aplicaciones: El Dilema del Prisionero, pp. 4-5. Disponible en: <http://www.it.uc3m.es/jvillena/irc/practicass/06-07/08.pdf>. Consultado el día 5/02/2017

del Prisionero ha sido profundamente estudiado por la Teoría de Juegos, ya que es un modelo de conflictos que ocurren frecuentemente en la sociedad. El dilema del prisionero se usa como ejemplo del clásico conflicto entre intereses individuales y colectivos de quienes toman decisiones, y también para justificar los beneficios de la colaboración”¹².

Hasta hace unos pocos años, todas las empresas utilizaban, para tomar sus propias decisiones, sin tener en cuenta las interrelaciones con otras empresas, omitiendo la consideración de posibles interacciones estratégicas con otras entidades económicas. Este enfoque ha quedado obsoleto, ya que se considera incompleto e inadecuado, por lo que se decidió dedicar una mayor atención a las reacciones que cada "movimiento" puede generar en los competidores. Esta es la base de la idea de que los mercados actuales tienden a ser más y más oligopólicos y por lo tanto la Teoría de los Juegos y el estudio de los modelos oligopólicos se han convertido en herramientas necesarias para la gestión empresarial a la comprensión de los fenómenos típicos de la realidad industrial moderna.

El modelo de Cournot¹³ se refiere a un oligopolio con productos homogéneos. Al principio hablamos de un duopolio, es decir, un mercado en el que sólo hay dos empresas que optan por su producción de manera simultánea, por lo que no cooperan¹⁴.

En el modelo de Cournot, las dos empresas actúan como tomadores de cantidad. Es decir, las dos compañías establecen, cuánto producir de acuerdo con el precio de mercado, pero éste depende de la total ofrecida por la salida, es decir, el precio de mercado no se conoce hasta que ambas empresas no eligen cuánto producir. En otras palabras, cada empresa escogerá la producción que maximiza el beneficio sobre la base de las expectativas de la producción de la empresa competidora. Una característica clave de la situación de competencia perfecta, es que ninguna empresa tiene un

¹² María de Gracia Blázquez Vallejo y Carmen Virginia Gámez Jiménez , Teoría de Juegos y aplicaciones: El Dilema del Prisionero, pp. 4-5. Disponible en: <http://www.it.uc3m.es/jvillena/irc/practicas/06-07/08.pdf>. Consultado el día 5/02/2017

¹³ “La premisa central del oligopolio Cournot es que cada empresa que puede modificar su volumen sin que las empresas rivales modifiquen el suyo. El modelo de Cournot introduce el concepto de función de reacción, en la cual el volumen que maximiza el beneficio económico de una empresa se obtiene manteniendo constante el volumen de otras empresas. (Cournot, 1927, citado en Robert, 1993, pág. 15)”

¹⁴M.Balconi,R.Fontana, Dispense di Economia: L'oligopolio, L'oligopolio di Cournot, <http://economia.unipv.it/webbalco/13.Oligopolionew.pdf>

incentivo para cambiar su elección de la máxima ganancia una vez que se ha alcanzado el equilibrio del mercado y lo mismo sucede con el equilibrio en un mercado de Cournot. En el equilibrio de Cournot, la salida de cada empresa es la mejor respuesta a la salida del producto de la antigua empresa (es decir, en equilibrio cada empresa está haciendo lo mejor posible teniendo en cuenta la producción de la otra empresa). Ninguna empresa, por lo tanto, no tiene ninguna razón para alterar sus propias decisiones relativas a la producción. En muchos mercados, como el automovilístico, las empresas venden productos que los consumidores ven como diferentes unos de otros. En estos mercados se dice entonces que las empresas producen productos diferenciados. Se define la "diferenciación vertical" una situación por la cual, ante dos productos, los datos de los consumidores consideran uno de ellos mejor o peor que el otro. Se define la "diferenciación horizontal", una situación por la cual algunos consumidores consideran uno de ellos como un sustituto imperfecto de la otra, y luego compran la primera aunque su precio debería ser mayor que la del otro¹⁵.

En particular, la diferenciación horizontal es un concepto importante para la teoría de la competencia monopolística y oligopolio. En presencia de productos diferenciados horizontalmente y teniendo en cuenta el hecho de que en realidad los precios de las empresas cambian constantemente debido a las continuas adaptaciones al mercado, la compañía no perderá todos sus clientes antes de que una reducción de precios que realiza el de su oponente. De hecho, se conservará su poder de mercado.

La forma más fácil, de entender el mecanismo básico de un equilibrio en el mercado, con este tipo de propiedad, es analizando la curva de demanda de cada producto, no sólo en función de su precio, sino también de acuerdo a la industria de otros bienes.

En el oligopolio de Bertrand, las empresas compiten en precios; por lo que, dada la similitud de los productos, que están tratando de capturar una mayor cuota de mercado que las otras, ponen los precios más bajos. Aquí, también, las empresas toman sus decisiones de manera simultánea y se deduce que el único resultado posible, lo que minimiza sus pérdidas, es vender sus bienes a un precio igual al costo marginal, es decir, con cero ganancias.

Con el modelo de Stackelberg, la variable estratégica es la cantidad y una empresa actúa antes que la otra. Por tanto, éste es un juego dinámico en el que en primer lugar, el líder decide la cantidad óptima que se produjo y en un segundo tiempo el seguidor reacciona, utilizando su función de respuesta

¹⁵ XAVIER VIVES, Duopoly Information Equilibrium: Cournot and Bertrand , Department of Economics, University of Pennsylvania, JOURNAL OF ECONOMIC THEORY 34. 71-94 (1984), <http://blog.iese.edu/xvives/files/2011/09/62.pdf>

óptima para elegir la salida que maximiza sus beneficios. El líder, sabiendo de antemano que el seguidor se comportará de esta manera, tiene en cuenta la maximización del beneficio propio. El líder goza de la ventaja del primer movimiento, ligada a la capacidad de anticipar el comportamiento de los seguidores e influenciarlos. Dado que las empresas tienen unos costes idénticos, la empresa se mueve en primer lugar en función de la respuesta de la empresa que se mueve a la segunda.

3. La colusión

La colusión es la forma más grave de la violación de la competencia, ya que determina serias consecuencias en el bienestar social, ineficiencia y transferencia de la riqueza de los consumidores a los participantes en el cartel; por lo tanto, casi la totalidad de la legislación antimonopolio del mundo la prohíbe expresamente. Los acuerdos sobre los precios de venta, la limitación de la producción y el reparto del mercado, son todas las formas de acuerdos que conduzcan a la consecución de un resultado colusorio en el mercado, es decir, un equilibrio en el que los precios son más altos que los de los competidores. Entonces, con la formación de un cartel, las empresas deben estar colectivamente en una condición mejor que la de la ausencia de cooperación; sin embargo, el incentivo de cooperación colectiva se enfrenta a la tentación individual de desviar, poniendo un precio más bajo o produciendo cantidades más grandes de lo recetado por el acuerdo, para aumentar los beneficios a corto plazo.

Hasta ahora hemos analizado el funcionamiento de un mercado oligopólico en un contexto estático. De hecho, la competencia entre las empresas es un juego repetido en el tiempo. Los oligopolistas se pueden mover por dos exigencias contradictorias:

- Por un lado, eliminando la interdependencia estratégica con sus rivales, en connivencia con ellos con el fin de maximizar el beneficio conjunto, comportándose, por lo tanto, como monopolistas.
- Por otro lado, competir con sus rivales, para ganar más cuota de mercado y así lograr mayores beneficios.

Para la teoría económica, la colusión coincide con un equilibrio en el que los precios son más altos, que el juego no cooperativo de un periodo, en el que las empresas interactúan sólo una vez. De acuerdo con esta definición, la colusión coincide con el resultado, a precios más altos, y no con los métodos mediante los cuales se logra esto (Sama, 2008).

El resultado colusorio puede lograrse a través de diversas formas de acuerdo: las empresas pueden ponerse de acuerdo sobre los precios de venta, en la partición de la producción o los mercados o en otras decisiones (por ejemplo, la colusión puede cubrir los gastos de publicidad o el nivel de calidad del servicio). Incluso la estructura de los acuerdos colusorios puede variar. La colusión puede manifestarse a través de una señal establecida entre empresas (en el que una estructura central secreta

toma decisiones para todas las empresas miembros) por medio de la comunicación y el intercambio de información entre los partidos rivales. Los dos primeros casos son ejemplos de colusión explícita. El último modelo, en el que se obtiene un resultado colusorio en ausencia de acuerdos explícitos, se identifica con la colusión tácita.

La colusión es cuando los precios son más altos que en el equilibrio no cooperativo, por lo que hay varios precios colusorios que implican diferentes niveles de ganancia para las empresas hasta obtener el equilibrio de monopolio, es decir, equilibrio cooperativo con precios más altos (Motta y Polo 2005).

En el caso de colusión explícita, las empresas se comunican entre ellas, y pueden ponerse de acuerdo para poner un precio óptimo de forma conjunta y, si las condiciones del mercado cambian debido a los choques o a la demanda o el costo, eligen un nuevo precio colusorio. La coordinación puede ser un problema, en el caso de la colusión tácita porque, al ser la comunicación ausente entre empresas, el riesgo de seleccionar una configuración de mercado que no es conjuntamente óptima, puede ser demasiado caro para cambiar. De hecho, una empresa utiliza el mercado para indicar su intención de concertar un precio más alto, que sufriría una disminución de su cuota de mercado durante el período de ajuste inevitable; e incluso una empresa reduce sus precios, con la intención de concertar un precio de equilibrio bajo, esta acción podría interpretarse como una desviación y desencadenar una guerra de precios injustificados.

Como ya se ha explicado al principio, en los mercados oligopólicos las empresas tienen un incentivo claro para cooperar, ya que los beneficios obtenidos con un acuerdo colusorio son más altos que los de un equilibrio no cooperativo; sin embargo, este incentivo se enfrenta a la tentación de desviarse unilateralmente, ya que la firma, practicando un precio más bajo o mediante la producción de cantidades mayores de lo previsto, aumentaría temporalmente sus beneficios y con el temor de que otra firma violaría el acuerdo. Por lo tanto, el punto de acuerdos de colusión débil es la inestabilidad inherente a estos.

4.La Competencia en el marco teórico

La libertad económica, es la piedra angular de nuestro sistema económico, en contraposición a los países con economías de planificación centralizada, donde cada decisión discrecional corresponde a los órganos centrales. Motor indispensable para la realización del mercado es la competencia, que entre otras cosas permite la exclusión del mercado de los empresarios extra-marginales, esforzándose así como elemento selectivo de los operadores económicos a los que los operadores restantes tienen que ofrecer para sobrevivir y bajar el precio de la oferta cerca de los costes de producción.

Teóricamente y, en particular, en la vertiente ortodoxa de la economía, se estudia la competencia en el Mercado a partir de un conjunto de supuestos que definen la conducta de los agentes (consumidores y empresas). En cuanto al comportamiento de las empresas se supone que:

- a. Actúan racionalmente (con base en información completa, maximizan su utilidad);
- b. Venden un producto estandarizado que es sustituto perfecto;
- c. El producto es perfectamente homogéneo, lo que implica que no existen marcas;
- d. Las empresas son precio-aceptantes;
- e. Los factores de la producción son perfectamente móviles a largo plazo;
- f. No existen barreras a la entrada o salida de empresas en el mercado; y
- g. Hay numerosos productores, por lo que se puede hablar de una empresa promedio o “representativa”.

Bajo estas condiciones, las empresas logran maximizar sus beneficios y los consumidores su utilidad por lo que, en ese momento, el mercado alcanza un equilibrio eficiente en el que el precio es igual al coste marginal a corto y largo plazo, al agotar todas las posibilidades de realizar intercambios mutuos de beneficios. Ahora bien, ante un cambio tecnológico determinado de forma exógena, la función de producción de la empresa representativa se desplaza hacia arriba lo que significa que, con la misma combinación de los factores de la producción, se logra producir una mayor cantidad de producto (q). Ante este cambio tecnológico habrá un reajuste de la posición de equilibrio en el mercado (q_0^* , p_0^*). Así, en el corto plazo, dado que la demanda de los consumidores permanece constante, la curva de oferta se desplazará hacia la derecha provocando una disminución en el precio de equilibrio pasando de p_0^* a p_1^* , al mismo tiempo en que ocurre un aumento de la cantidad de producto de equilibrio pasando de q_0^* a q_1^* . Por el lado de los consumidores significa que, con el mismo presupuesto, pueden alcanzar un nivel de utilidad mayor, esto es, una curva de indiferencia superior. Mientras que por el lado de los productores, si la caída en el precio de equilibrio es menor que el aumento en la cantidad producida, entonces el ingreso total será mayor. Por otro lado, dado que los costes variables medios permanecen constantes entonces los costes totales permanecen constantes y el beneficio obtenido es mayor en el nuevo equilibrio eficiente. A largo plazo, puede haber cambios en la demanda de los consumidores, ingresar nuevas empresas y cambiar la cantidad de factores de la producción utilizados pero, nuevamente, se alcanzará el equilibrio eficiente.

La importancia del modelo ortodoxo reside en su carácter normativo, es decir, en establecer las condiciones necesarias y suficientes para lograr el equilibrio eficiente. Sin embargo, desde un punto de vista epistemológico, los supuestos establecidos no corresponden con los hechos observables. Así, por ejemplo, el supuesto de que el mercado es homogéneo, no es compatible con la estructura de los mercados observables en una economía real concreta, en la que existen empresas de diferente tamaño, que producen bienes diferentes y algunas fijan precios. En otras palabras, los mercados observables son heterogéneos en los países industrializados pero, aún más, en los países menos desarrollados. En el caso de los países de América Latina, los cuales pertenecen al segundo grupo de países, la heterogeneidad de la planta productiva es muy clara (CEPAL; 2012). Aunque existen diferentes metodologías para establecer el tamaño de las empresas en los diferentes países y organismos internacionales, todos los análisis coinciden en que, por un lado, existen empresas grandes (principalmente transnacionales) que operan con tecnología de punta y, por ello, son altamente intensivas en conocimiento, aportan más al PIB pero participan en forma baja en la generación de empleos y, por otro lado, muchas empresas pequeñas (microempresas) de tipo familiar que emergen de manera informal y con el fin de mantener a la familia en condiciones de supervivencia. En tercer lugar existe otro grupo de pequeñas y medianas, con escaso financiamiento y con baja intensidad en conocimiento y, por ello, baja productividad y poca participación en el total de exportaciones, pero elevada participación en la generación de empleos, reflejan la heterogeneidad productiva de estos países.

El resultado es la brecha de productividad y crecimiento que existe entre los países industrializados y los países en vías de desarrollo. Ahora bien, cabe preguntarse si es posible que exista un marco conceptual alternativo que permita comprender los factores y los mecanismos causales que producen la heterogeneidad productiva en los países de América Latina, es decir, una teoría adecuada al desarrollo de estas economías. La respuesta apunta hacia el neoestructuralismo cepalino y a la vertiente neoschumpeteriana o evolucionista. En cuanto a la importancia que tiene el cambio tecnológico para comprender la heterogeneidad y el cambio estructurales de una economía, Schumpeter (1939) con base en una perspectiva sistémica e histórica del capitalismo, formuló una explicación acerca de la naturaleza cíclica de la economía (ciclos de largo aliento) a partir de los cambios tecnológicos generados por un agente clave de la economía: el emprendedor. De acuerdo con Schumpeter (1939) los emprendedores no necesariamente son los propietarios del capital, sino individuos prácticos ligados al sistema de producción que, con base en su experiencia e ingenio, son capaces de introducir mejoras en el proceso de producción.

Schumpeter (1939) también distingue tres procesos involucrados en el cambio tecnológico: *invención*, *innovación* y *difusión*. El primero, se refiere a la actividad que realizan los científicos al generar nuevas ideas que contribuyen al progreso de la ciencia; el segundo, alude a la actividad que llevan a cabo los hombres de negocios al introducir una idea nueva a través del sistema organizacional, de un nuevo producto o un invento que puede potenciar la productividad (nuevas máquinas, herramientas y equipo). Cabe señalar que, aunque la invención y la innovación no necesariamente están vinculadas a lo largo de la historia, sí pueden existir un lazo fuerte entre ellas en el capitalismo. De hecho, en el siglo XX (y lo que llevamos del XXI) los vínculos parecen cada vez más fuertes (Rosenberg; 1998). En cuanto a la difusión de innovaciones tecnológicas, su importancia es tal que, si no hubiera difusión no habría cambio tecnológico. La difusión hace referencia a un fenómeno dinámico en el que los nuevos conocimientos tecnológicos son asimilados, en distintos momentos del tiempo, por las empresas o industrias del mercado.

Posteriormente, los conceptos propuestos por Schumpeter (1939) fueron desarrollados por estudiosos del cambio tecnológico (Nelson & Winter, 1982; Dosi, 1982 y 1984; Freeman y Perez; 1989; Pérez, 2001 y 2004, entre otros) especialmente en sus implicaciones en el crecimiento y desarrollo de la economía, dando lugar a lo que se conoce hoy en día como teoría evolucionista. En el marco de esta teoría se estudian los factores que determinan la innovación, su implementación en el mercado, su difusión y sus efectos sobre el crecimiento y desarrollo económicos.

5.La eficiencia del mercado entre las empresas

La teoría económica clásica, desarrollada por Smith y Ricardo, es famosa por su visión optimista del mercado que, gracias a la teoría de la "mano invisible" de Adam Smith, genera una posible prosperidad para todos los involucrados, aunque se base en las motivaciones egoístas de los participantes en el mercado. La libre competencia es el mecanismo que permite que el mercado pueda producir estos beneficios: por un lado, a través del proceso de cambio, que promueve la división y especialización del trabajo y su orientación hacia la satisfacción de las necesidades de los individuos; la otra a través del incentivo de la ganancia, transfiere los recursos productivos de las zonas donde su rendimiento es menor, en aquellos en los que es más alta. La minimización de costes lograda a través de la especialización del trabajo y la asignación óptima de los recursos entre los distintos sectores, permite a los compradores pagar precios iguales a los costes de producción mínimos, como resultado del proceso de cambio. La búsqueda del beneficio también estimula las cualidades empresariales y por consiguiente el proceso y el producto de innovación, el primer motor del desarrollo económico de la sociedad. Como se ha señalado, esta es una visión idealista del mercado, la "mano invisible", y

no proporciona ningún espacio para la intervención pública, visto sobre todo en una perspectiva negativa, como generador de reglamentos y privilegios corporativos. A pesar de que no se identifica formalmente, el criterio de eficiencia la economía clásica se refiere a la asignación de recursos es sin duda el tipo “alocativa”, así como lo que más tarde será estrictamente definida por la teoría neoclásica.

A diferencia de la siguiente teoría neoclásica, la economía de Smith, opera en un contexto dinámico y no estático. La libre entrada y salida de las empresas, es la base del proceso competitivo que cambia las condiciones del mercado a lo largo del tiempo. Por lo tanto, la función del mercado ha sido examinada en una perspectiva de desarrollo económico, que se ve favorecida por la innovación que puede estimular motivos individualistas. Una forma de eficiencia, bien delineada, sólo puede llegar en un contexto donde hay libre competencia conservando la situación ideal, la situación del mercado para el desarrollo y el progreso económico de la sociedad, especialmente la entrada y salida de características de las empresas en el libre mercado y la ausencia de interacción estratégica entre los que ya operan en dicho mercado.

El concepto de eficiencia y sus calificaciones derivan de la definición de eficiencia de Pareto y el equilibrio de Pareto, piedra angular de la teoría neoclásica, que añade la teoría de Kaldor y Hicks¹⁶. Como es sabido, según la definición de Pareto, un mercado se encuentra en una situación de máxima eficiencia si se encuentra en un estado de equilibrio, respetando las limitaciones en términos de recursos y tecnología, y cada movimiento de esta situación podría conducir a un deterioro de términos de bienestar para al menos una de las partes que operan en el mismo mercado, sin el reconocimiento del grado de deterioro. El medio para alcanzar la condición de eficiencia es el intercambio, donde el mercado es el lugar ideal donde se realiza el intercambio. El tiempo de producción no es relevante ya que se considera eficaz como punto de partida, dadas las limitaciones en términos de recursos y la tecnología. El concepto de eficiencia de Pareto requiere estar satisfecho de que el mercado opera en condiciones de competencia perfecta¹⁷.

¹⁶Integrado con el corolario de Kaldor-Hicks admite la posibilidad de transferencias compensatorias, lo que implica que este, siempre y cuando las partes interesadas pueden ofrecer una compensación a los que sufren un deterioro, al tiempo que conserva una ganancia, no hay margen de mejora. En consecuencia, a diferencia de que, en la definición de Pareto, en tal caso no estamos en una situación de eficiencia, que en su lugar se alcanzará en el momento en que la transferencia compensatoria se hace mayor la ventaja conseguida (También hay que señalar que, sin embargo, no siempre las hojas de compensación son alcanzables a un costo razonable). J. R. Hicks, The foundations of welfare economics, in Economic Journal, 49, 1939, p. 696 ss

¹⁷Vatiero, M., Pareto-concorrenza e Pareto-efficienza, in Siena memos and papers in law and economics, Simple 34/05, p. 7 ss; Pareto V., Manuale di Economia Politica, Padova, 1906, p. 160 ss.: 1. ninguna empresa o consumidor puede influir con su comportamiento el precio o la cantidad de los productos en el mercado; en consecuencia, todos los operadores toman el precio de mercado como algo dado; se sigue la simetría de la relación entre los agentes económicos (concepto de Pareto-competencia-); 2. los individuos son capaces de analizar la información disponible para ellos y pueden procesarlos con el fin de llevar a cabo elecciones en términos de utilidad. 3. productos homogéneos: todas las empresas ofrecen el mismo producto. 4. ausencia de barreras a la entrada y salida con el efecto de que los recursos se mueven

En los sujetos económicos que operan en el mercado, las empresas y los consumidores, persiguen cada uno estos propósitos: la privatización y el bienestar individual. En este contexto, la eficiencia se define con respecto a estos efectos, normalmente la maximización del beneficio (es decir, la minimización de los costes por una empresa price taker, que opera en un mercado competitivo perfecto) para las empresas y la maximización de la utilidad esperada para los consumidores¹⁸.

Desde el nacimiento de la economía política, los acuerdos entre las empresas eran considerados el principal medio de la distorsión del juego competitivo. Los acuerdos (explícitos y tácitos) entre las empresas pueden limitar la competencia, en particular, si entre las empresas que operan en el mismo mercado (acuerdos horizontales) mediante la coordinación de sus estrategias de fijación de precios o de producción, reproducen colectivamente el comportamiento monopolista. Los acuerdos, tal como se consideran en el marco comunitario, pueden tomar diferentes formas (la distinción principal es entre los acuerdos explícitos o tácitos) y tienen diferentes objetos o efectos, como por ejemplo, la fijación de precios comunes. En una perspectiva económica, sin embargo, no tanto detecta la forma de cartel, o su objeto, ya que su efecto: cuando se analiza un acuerdo según un criterio de eficiencia, es necesario centrarnos en los efectos económicos de la misma. En el primer caso se prohíbe siempre que el contrato haya sido debidamente comprobado; en el segundo, las evaluaciones adicionales deben ser realizadas. Particularmente importante en este sentido es la distinción entre los acuerdos horizontales y verticales. Los acuerdos horizontales, que por lo general consisten en la fijación de precios o distribución del mercado común, son difíciles de defender en las áreas de la eficiencia: los acuerdos y prácticas concertadas establecidas por las compañías en competencia directa entre sí son capaces, a través de la coordinación de la conducta de las personas que participan, de proporcionar efectos que distorsionan el mercado de similares a los encontrados. Los acuerdos verticales, incluyen todos los acuerdos y las cláusulas contractuales de la participación de las empresas que operan en etapas adyacentes de la misma cadena de producción: desde contratos a largo plazo para el suministro de materia prima a las relaciones entre el productor de bienes de consumo final y minoristas de los distribuidores. Estos son el caso más frecuente de las restricciones competitivas y contextualmente generan ganancias de eficiencia.

rápido de un sector al otro. 5. ausencia de factores externos: la acción de una entidad económica no determina los beneficios o los costos de otras partes, todos los efectos económicos son abarcados por el precio de mercado. Si se cumplen estos supuestos, el mercado va a generar una configuración de la producción y consumo de óptima caracterizada por la coincidencia entre las preferencias y los costes de producción. La competencia lleva de hecho a una condición de equilibrio, en presencia de la cual todos los recursos se utilizan mejor, dónde utilizan los mejores medios para los recursos productivos disponibles, se utilizan con el fin de generar el máximo bienestar para el sistema económico en su conjunto compuesto por productores y consumidores.

¹⁸ H. Simon, *El comportamiento administrativo*, Bologna, 1958, p. 264 ss.

6.El derecho y la economía en conjunto: la teoría institucionalista

Según Tridico: “De acuerdo con la teoría neoclásica pura (ortodoxa), no existe un mecanismo institucional diferente de la asignación del mercado. La única institución permitida es el mercado en el que se determinan los precios. Esta asignación no implica reglas de equidad, normas o comportamientos, y las instituciones son exógenas, o mejor dicho, no se consideran en el análisis económico. (...) Por lo tanto, las instituciones (aparte del mercado) no son útiles o eficaces de cualquier manera, por el contrario, pueden afectar al rendimiento económico.”¹⁹

En oposición a la teoría neoclásica, tenemos la teoría institucional, comenzada con Coase²⁰ y que ha seguido el camino con la teoría neo-institucional de North. Un campo de investigación de gran éxito por North (Instituciones y Teoría Económica, 1992), fue lo de corregir y ampliar el alcance explicativo de la teoría neoclásica para explicar el nacimiento y la evolución de las instituciones económicas. Este vasto proyecto teórico ha encontrado una aplicación con el estudio de la teoría de la empresa y los mercados. Luego, la contribución de Williamson (Las instituciones económicas del capitalismo, 1985) asumiendo y adelantando la tesis inicial de Coase sobre la naturaleza de la empresa de 1937, ha incorporado el enfoque de los costos de transacción, que permitió esbozar diversas medidas organizativas de la empresa, de la forma clásica de Marshall al conglomerado grande y moderno.

El mayor mérito de North es haber demostrado, la importancia de las instituciones en el desarrollo económico de las naciones. Síntesis de este tipo de pensamiento es la afirmación con la que North abre su obra más importante: "Las instituciones, el cambio institucional, la economía en evolución: las instituciones son importantes." De acuerdo con North y Williamson, todos los mercados, todas las economías, con el fin de trabajar bien, deben tener las instituciones que regulan el sistema: “Any market that is going to work well is structured; it is structured by deliberate efforts to make the players compete by price and quality rather than compete by killing each other or other means²¹.” Las instituciones son importantes, debido a que el desarrollo de los organismos crea un ambiente propicio para soluciones de cooperación en un entorno complejo de cambio, que es la base del

¹⁹ ISTITUZIONI ECONOMICHE E CAMBIAMENTO ISTITUZIONALE TRA VECCHI E NUOVI ISTITUZIONALISTI Pasquale Tridico, Working Paper n° 58, 2006

²¹ D. C. North: Understanding the process of economic change, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 23

crecimiento económico en el centro de todo lo que hay en la cooperación, entendida como la competencia de las acciones que permiten a las economías de aprovechar las ventajas del comercio²².

Las instituciones son las restricciones definidas por una empresa, para regular sus relaciones mediante la identificación y la limitación del conjunto de decisiones individuales; el cambio de estas limitaciones influyen en el desarrollo de una sociedad. La diferencia en el rendimiento económico que existe en diferentes sociedades depende precisamente de estos bonos y su evolución: “Institutions are the humanly devised constraints that structure political, economic and social interaction. They consist of both informal constraints (sanctions, taboos, customs, traditions, and codes of conduct), and formal rules (constitutions, laws, property rights). Throughout history, institutions have been devised by human beings to create order and reduce uncertainty in exchange. Together with the standard constraints of economics they define the choice set and therefore determine transaction and production costs and hence the profitability and feasibility of engaging in economic activity. They evolve incrementally, connecting the past with the present and the future; history in consequence is largely a story of institutional evolution in which the historical performance of economies can only be understood as a part of a sequential story”²³. La tarea de las instituciones es determinar una estructura estable de las relaciones sociales que pueden reducir la incertidumbre; las instituciones se distinguen formal, cuando se diseñan conscientemente (por ejemplo la Constitución) o informal, como las convenciones y los códigos morales. La existencia de instituciones informales afecta directamente al marco institucional de la evolución de una sociedad, un desarrollo que va a seguir una lógica incrementales²⁴ en lugar de saltos discontinuos, debido a las convenciones y limitaciones habituales que están muy arraigadas en las personas y, a diferencia de las leyes son poco penetrables a los cambios de orientación política: “The dominant beliefs, that is, those of political and economic entrepreneurs in a position to make policies, result over time in the accretion of an elaborate structure of institutions, both formal rules and informal norms, that together determine economic and political performance. (...) The path dependence that result typically makes change incremental, although the

²² D. C. North: op. cit., p. 17

²³ D. C. North: Institutions, in The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1. (Winter, 1991), p. 97

²⁴ “Change is typically incremental, reflecting ongoing ubiquitous evolving perceptions of the entrepreneurs of organizations in the context of an institutional matrix that is characterized by network externalities, complementarities and economies of scope among the existing organizations”, D. C. North: The new institutionalism economics and development, p. 7

occasional radical and abrupt institutional change suggests that something akin to punctuated equilibrium change in evolutionary biology can occur in economic change as well”²⁵.

El estudio de la evolución de las instituciones es crucial en el contexto histórico actual: a pesar de la teoría neoclásica del comercio internacional, predicar cualquier proceso de convergencia que tendría que ocurrir entre las economías de intercambio de bienes, servicios y capital entre ellos de la forma en que las economías están siguiendo, se trata de una divergencia cada vez más marcada entre los países desarrollados y el Tercer Mundo. Para estudiar esta evolución es importante, especialmente porque las instituciones parece haber funcionado el mecanismo de la competencia: las instituciones más eficientes estaban destinados a reemplazar los ineficientes; esto no ha sucedido, especialmente en el Tercer Mundo. Lo que pasó es el resultado del mecanismo de acción - retroalimentación que existe entre las organizaciones e instituciones, mecanismo institucional que determina la evolución de una sociedad. La organización, creada para explotar las oportunidades que las instituciones definen en una sociedad, terminan con su acto y su desarrollo, para alterar este último.

Está bien para hacer una distinción entre las organizaciones e instituciones. Las organizaciones son los aparatos políticos, sociales, económicos, organizaciones que surgen intencionadamente, de acuerdo con las limitaciones institucionales, y consisten en grupos de personas alcanzado a cabo para lograr un objetivo común: “Institutions are the rules of the game – both formal rules, informal norms and their enforcement characteristics. Together they define the way the game is played. Organizations are the players. They are made up of groups of individuals held together by some common objective.”²⁶ En este punto es fundamental para las personas que dirigen y trabajan en las organizaciones, la percepción de ser capaz de captar las cuestiones derivadas de la empresa con el fin de hacer pequeños cambios en el contexto institucional porque se dan cuenta de que pueden hacer mejor. A su vez, estas percepciones dependen de la información que los individuos reciben y cómo se utilizan, teniendo en cuenta que actúan con información incompleta e implementan políticas ineficientes. Las personas se ven obligadas a hacer frente a los nuevos retos a través de un conjunto incompleto de la información basada y algunas veces erróneas.

El desarrollo de América del Norte del siglo XIX, se caracteriza por una estructura institucional (por ejemplo, la Constitución) que favoreció el surgimiento de organizaciones eficientes; este último, en

²⁵ D. C. North: Understanding the process of economic change, London: The Institute of economic affairs, 1999, p. 11

²⁶ D. C. North: Institutions and the performance of economies over time, in Handbook of New institutional economics, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 22

las evolución, las mejoras no sólo han logrado en términos de eficiencia, pero han cambiado positivamente el contexto institucional. Entonces podemos decir que las organizaciones reflejan las oportunidades creadas por la matriz institucional dentro de una sociedad dada: “The organizations that come into existence will reflect the opportunities provided by the institutional framework matrix. That is, if the institutional framework rewards piracy then piratical organizations will come into existence; and if the institutional framework rewards productive activities the organizations –firms– will come into existence to engage in productive activities”²⁷. La supervivencia continua de las instituciones ineficientes requiere la búsqueda de explicaciones para estos resultados fuera de la teoría neoclásica: los modelos son desarrollados por personas sobre la base de información incompleta, y el único resultado posible son modelos subjetivos que divergen, ya que no hay fuerza de la competencia en el mercado para eliminar a los que no se adaptan a la eficiencia. Los individuos tratan en una información subjetiva e incompleta: sus capacidades de computación no son ilimitados, y tampoco lo son sus conocimientos. Las instituciones deben luego reducir la incertidumbre presente en las relaciones humanas, obligándolos a una estructura rígida que limita su campo de elección.

La incertidumbre siempre ha sido un componente no despreciable en el estudio de la causalidad de la conducta humana; hasta la Revolución Industrial, el hombre se ha comprometido a reducir la incertidumbre que rodea su entorno: gracias a los descubrimientos de la revolución industrial, el hombre fue capaz de tomar más y más control sobre el medio ambiente, y la siguiente transformación en una sociedad cada vez más basada en los intercambios impersonales ha significado que se deriva de la incertidumbre de las interacciones humanas: “Throughout most of history, the central uncertainty has been the physical environment; but as humans have increasingly gained greater control over the physical environment, with the development of science and technology, the uncertainties resulting from human interaction, the human environment, have taken overwhelming priority. Indeed it is our success in conquering the physical environment that has created a human environment of immense complexity, and thereby increased human uncertainty.”²⁸

En estas economías, garante del cumplimiento de los contratos, es esencial, ya que, con la creciente complejidad del comercio, aumentarlos rendimientos de engaño: el sistema debe traducirse en leyes y reglamentos a través los códigos morales que han surgido en las relaciones de intercambio. El sistema de control es, de hecho, consiste, en su mayor parte, por un conjunto de códigos morales,

²⁷ D. C. North: Economic performance through time, in *The American economic review*, Vol. 84, No. 3 (Jun. 1994), p. 361

²⁸ D. C. North: *Understanding the process of economic change*, London : The Institute of economic affairs, 1999, p. 10

convenciones, comportamientos arraigados en la vida cotidiana de todas las sociedades: “(...) our formal institutions, such as property rights, some forms of economic organization, and political institutions, are significantly affected by the network of informal institutions (social conventions and norms) in which the formal institutions are created”²⁹. Tales restricciones informales derivan de la cultura de cualquier sociedad: en las sociedades tribales, en los primitivos y, en general, en las sociedades sin instituciones y reglas formales, este vacío institucional es llenado por una densa red de relaciones sociales informales que crean una estructura sustancialmente estable, donde los lazos familiares y la comprensión mutua son el garante del comercio. La aparición de restricciones informales permitió el desarrollo de formas más complejas de cambio ya que se registró en la parte alta de la Europa medieval. Hay que recordar que las restricciones informales son penetrantes, incluso en las sociedades más desarrolladas. Las restricciones informales no son fácilmente modificables por un nuevo sistema de la ley, se deduce una situación de tensión entre las nuevas reglas formales y las limitaciones persistentes informales, con efectos en el proceso de desarrollo económico. Las restricciones informales son fundamentales en las economías, incluso en los más desarrollados. La única solución es reconocer que el papel del Estado es garante de intercambio, pero esto no es lo suficiente, porque nada garantiza que el Estado va a actuar como un tercero imparcial. También el comportamiento de los distintos operadores, como los abogados mediadores y árbitros, no es suficiente para dictar las leyes que favorecen el desarrollo económico, así como un sistema puede no ser suficiente que reprimen la violación de la ley: es crucial que esas mismas leyes sean el resultado de un proceso de evolución espontánea que se ha atribuido a las reglas formales de una potencia voluntaria a sanción (individuos deben reconocer la importancia de actuar con diligencia, debe ser un empujón desde el fondo, no una imposición).

A partir de la descripción de las etapas de desarrollo de intercambio, puede que parece ser una causa necesaria que impulsa particulares para intercambiar formas cada vez más complejas: de hecho en Europa, con el desarrollo del comercio de larga distancia, la necesidad sentida de los contratos y las instituciones que garantizan los derechos de propiedad, incluso fuera de las fronteras nacionales empujaron las empresas europeas para crear un modelo de evolución cada vez más que contraste con la naturaleza estática de los típicos intercambios personales de las sociedades primitivas.

Según Mary M. Shirley, la economía de mercado debe ser soportado por dos conjuntos separados de las instituciones, la primera que incluye los contratos, los mecanismos de aplicación de la misma, las

²⁹ J. Knight J. Ensminger: Conflict over Changing Social Norms: Bargaining, Ideology, and Enforcement, in *The New Institutionalism in Sociology*, edited by M. C. Brinton and V. Nee, p. 123

normas y acuerdos comerciales que favorecen la acumulación de capital humano; el segundo obligada a incluir normas como constitución, las leyes electorales, las regulaciones gubernamentales que alientan a los individuos a apoyar y supervisar las actividades gubernamentales : “To meet the challenge of development countries need an institutional framework that supports a market economy, which includes two distinct and not necessarily complementary sets of institutions: (i) those that foster exchange by lowering transaction costs and encouraging trust, and (ii) those that influence the state and other powerful actors to protect private property and persons rather than expropriate and subjugate them”³⁰. A partir de esta simple observación, deriva la razón de muchos problemas políticos en América Latina, y de unas políticas basadas en el modelo neoclásico. En el Tercer Mundo, la definición incierta de los derechos de propiedad y el pobre entorno institucional generan altos costos de transacción: “Where property rights are insecure and transaction costs are high, investment will be channelled into activities with rapid returns and resources will be siphoned off as bribes or security”³¹. Las empresas, de hecho, crean las condiciones para beneficiarse del existente: un sistema en el que los derechos de propiedad son inciertos, como las limitaciones formales, generalmente dará empresas cuya actividad de producción está orientada al corto período y con limitados recursos de capital.

7.El concepto de estrategia en la empresa

La palabra estrategia, viene de la palabra "estrategia" griega, que significa mando del ejército; su significado ha evolucionado con el tiempo, desde un lenguaje puramente militar hasta tener el concepto con la connotación económica. En el ámbito de los negocios, la estrategia se refiere a la identificación de metas y objetivos que deben ser alcanzados por las empresas a través de la adopción de adecuadas líneas de acción y uso de recursos que son necesarios para su obtención. El concepto de estrategia está muy extendido en el entorno de la economía de Estados Unidos en la segunda mitad '900 y luego fue utilizado por los estudiosos de management. En los años 50 y 60 el concepto de estrategia se asocia con las cuestiones del administrador de empresa de coordinar las decisiones y mantener el control de las empresas cada vez más grandes y complejos.

³⁰ M. M. Shirley: Institutions and development, in Handbook of New institutional economics, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 611

³¹ M. M. Shirley: Institutions and development, in Handbook of New institutional economics, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, 2005, p. 611

Ansoff³² define la estrategia en términos de decisiones de diversificación: "Las decisiones estratégicas se relacionan principalmente con los problemas externos de la empresa, en lugar de las nacionales, y en especial con respecto a la selección de la gama de productos que la empresa produce, comercializa y donde ponerlos a la venta."

La propagación de la planificación en los últimos años se debe al clima de entusiasmo presente en las empresas para las técnicas de toma de decisiones "científicas" (por ejemplo. el análisis de costo-beneficio, el flujo de caja, la programación lineal, etc. ...). Desde finales de los años 70 a principios de los 80 se ha producido un fallo en la diversificación, que por el contrario fue aclamado en la década anterior. En los últimos años ha habido un período de inestabilidad macroeconómica debido a la crisis del petróleo de 1974 y 1979 y al creciente aumento de la competencia internacional. Por lo tanto, se han necesitado métodos más flexibles en la gestión estratégica con un mayor énfasis en las ventajas competitivas.

Segundo Henderson³³: "La estrategia es la búsqueda consciente y deliberada de un plan de acción que llevará a desarrollar una ventaja competitiva y por lo tanto para fortalecerlo."

Durante este tiempo se centra en los mercados el estudio de la estructura de la industria y el análisis de la competencia, gracias a la difusión de las TIC que está empezando a ser sin fronteras.

En los años 80 y principios de los años 90 se mantiene esta atención en la búsqueda de ventajas competitivas, aunque buscando, no sólo en el análisis de la situación externa, sino también en el interior. Un análisis de la estrategia externa se puede identificar oportunidades, amenazas ambientales, y por lo tanto detectar lo que la compañía podría hacer y, además, reconocer la responsabilidad social, es decir lo que la empresa debe hacer. Un análisis de la situación interna identifica las fortalezas y debilidades y, por tanto, el potencial de lo que puede hacer la empresa, e identifica los valores y la misión de la empresa, es decir, lo que una empresa quiere hacer.

En esta perspectiva se convierten en factores clave para el éxito de los conocimientos y los procesos de aprendizaje que tienen lugar a través de los sistemas de relaciones, que es la base para la formulación de una estrategia a largo plazo.

³² Ansoff, H. I. (1957). Strategies for diversification. Harvard business review, 35(5), 113-124.

³³ Bruce D. Henderson, The Origin of Strategy, November–December 1989 issue of Harvard Business Review.

8. Estrategia competitiva: Porter

En los años ochenta, Porter³⁴ publica algunos libros de relevancia sobre la estrategia. De acuerdo con Porter, la estrategia se entiende como la forma en que una empresa trata de diferenciarse de sus competidores. Según Porter se hace por medio de competir por negocios, por los objetivos y las políticas necesarias para alcanzar estos objetivos y, por tanto, la estrategia debe poner la empresa en una posición en la que es capaz de defenderse de iniciativas de los competidores y si es necesario de influenciar a ellos en su favor.

Después de aplicar una estrategia, una empresa puede diferenciarse de sus competidores y transformar su 'ser diferente' en el valor añadido, que le permite conquistar una cuota de mercado de los clientes que han decidido comprar sus productos y servicios³⁵.

Porter afirma que el poder de la competencia en una industria depende de cinco factores competitivos:

1. empresas competidores existentes;
2. compradores (o clientes);
3. proveedores;
4. productos de sustitución;
5. entrantes potenciales.

³⁴ Porter, M. (1979), How competitive forces shape strategy, Harvard business Review, March/April 1979; (1980), Competitive Strategy, Free Press, New York, 1980; (1985), Competitive Advantage: creating and sustaining superior Performance, Free Press, New York, 1985, (1987), From Competitive Advantage to Corporate Strategy, Harvard Business Review, May/June 1987, pp 43-59.

³⁵ Por ejemplo, la estrategia que una compañía aérea, practica para diferenciarse de sus competidores a fin de que las personas adquieran sus servicios en lugar de otra empresa.



Figura N. 1

Fuente: https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas#/media/File:Las_5_fuerzas_de_porter.j g

Estos factores, llamados por Porter de “competencia ampliada”, determinan el atractivo de un sector y hacen entender a una empresa si es posible o no entrar en el sector considerado y sobre todo si se trata de un sector de bajo nivel de competencia o si se trata de una industria altamente competitiva. Una empresa debe analizar en primer lugar los elementos de la competencia ampliada, a continuación, decidir cuáles son sus fortalezas y debilidades y luego desarrollar una estrategia. De acuerdo con la estrategia que decide tomar la empresa, ésta puede ser capaz de obtener una ventaja competitiva defendible por los competidores; o puede esperar a adquirir una posición que le permita mejorar constantemente cambiando el equilibrio de las fuerzas competitivas en la industria o para anticiparse a los cambios de los competidores.

Las estrategias se comparan con las políticas que se utilizan para obtener una posición menos vulnerable dentro de una industria. Esto permite a las empresas beneficiarse de unos resultados económicos superiores a los de los competidores.

Por la capacidad de diferenciarse de los competidores se obtiene una “ventaja competitiva”. Para lograr la ventaja competitiva, es importante establecer algunas estrategias básicas, como: liderazgo en costes, la diferenciación y el enfoque. El liderazgo en costes es la estrategia mediante la cual una empresa pretende convertirse en el productor de más bajo costo en su sector, es decir, la venta de un

producto homogéneo a un precio más bajo que los competidores. Por consiguiente, la compañía tiene un amplio alcance, que está presente en muchos segmentos de la industria e incluso puede funcionar en sectores relacionados. Es gracias a la amplitud de sus operaciones que pueden obtener una ventaja de costes. En referencia a las economías de escala, podemos tomar como ejemplo los que han obtenido la adquisición de una empresa que opera en el mismo sector y el mismo nivel de la cadena de producción, la adquisición que permite un mejor uso de los recursos y el logro de economías de escala.

La experiencia puede ser, también, un elemento clave para lograr la eficiencia en costes. La experiencia en la realización de un determinado tipo de actividad, lleva a una disminución de los costos por unidad de producto a través del tiempo, ya que el personal competente aprende a ejercer sus funciones en menos tiempo y la reducción de la media de los errores, y también te dan la realización de un ahorro de costes debido a una mejora del diseño y de los sistemas de las instalaciones de producción.

En última instancia se habla de estrategias de costes teniendo en cuenta dos elementos fundamentales. El primero es la estructura de costes, que debe ser el más bajo en comparación con todos los demás competidores; el segundo elemento es dar importancia a la calidad del producto o servicio.

Por la relación costes-líderes las empresas pueden optar por ofrecer productos o servicios equivalentes a los de los demás competidores, o pueden optar por una gama de productos o servicios muy similares a otros en el sector para compensar la menor calidad ofrecida. La alternativa más viable para Porter es la diferenciación. En el caso de la estrategia de diferenciación tiene como objetivo ser el mejor, haciendo referencia a algunas variables que se consideran importantes para los clientes. Los elementos de diferenciación pueden ser diferentes, dependiendo del mercado al que se refieren, e incluso dentro del mismo mercado se pueden tomar en cuenta diferentes criterios³⁶.

El tercer tipo de estrategia básica de acuerdo con Porter es la estrategia de enfoque³⁷. Refiriéndonos a la fuente de ventaja competitiva que se puede tener en cuenta el enfoque: enfoque en los costes; centrándose en la diferenciación. Una empresa que decide de utilizar una estrategia de concentración,

³⁶ Según Porter la empresa que es capaz de realizar y mantener una estrategia de diferenciación va a obtener más resultados que sus competidores si sus precios en el margen seguirán siendo más altos que los costes adicionales que pretende ser único. Por lo tanto, los que optan por hacer una estrategia de diferenciación deben ser capaz de tener un beneficio que es mayor que cualquiera de los costos de diferenciación. Para una estrategia de diferenciación exitosa debe prestar atención a dos elementos cruciales: los clientes estratégicos y los competidores.

³⁷ Según Porter: "la estrategia de enfoque identifica un espacio de competencia limitada para la empresa, que centrará sus actividades en la satisfacción de las necesidades específicas de un determinado segmento del mercado descuidar la oportunidad de servir con sus productos o servicios de una variedad más amplia de los consumidores"

lo hace porque prefiere operar en un determinado segmento del mercado en lugar de las empresas que decidan optar por una estrategia que apunta a un mercado más amplio.

8.1 La crítica del modelo de Porter

De acuerdo con Porter, el emprendedor debe decidir exactamente qué tipo de estrategia tomar y por lo tanto la posibilidad de optar por una estrategia de coste líder, de la diferenciación o por la estrategia de enfoque. Si una empresa lleva a cabo una estrategia de líder en costes y, esta empresa siempre tendrá éxito en la venta de sus bienes y/o servicios a precios más bajos que sus competidores, por lo que no tendría sentido llevar a cabo una estrategia de diferenciación, ya que encontrar costes adicionales debido al nuevo enfoque para diferenciar, con la pérdida de las ventajas de costes que había obtenido de líder en costes. Si la empresa con una estrategia de diferenciación decide reducir los costos, podría perder parte de su ventaja sobre sus competidores. Por último, es difícil para una empresa que adopta la estrategia de concentración, y opera así en un segmento del mercado, capaz de funcionar con la misma eficacia en un mercado más amplio con los mismos resultados satisfactorios. De acuerdo con Porter, una vez elegida la estrategia básica, ésta tiene que durar a lo largo del tiempo. Sin embargo, hay excepciones a esta regla y algunas veces las empresas usan más estrategias básicas. En algunos casos hay estrategias más básicas a través de tecnologías y procesos innovadores que ayudan a la empresa para llevar más alternativas.

La estrategia de Clock es un modelo desarrollado por Cliff Bowman y David Faulkner en 1996 y es considerado como una extensión de las estrategias competitivas de Porter, como una nueva forma de abordar las estrategias competitivas. En esta estrategia se identifican 8 posicionamientos competitivos a través de la combinación de precio y del valor percibido. Si una empresa utiliza el modelo de estrategia de Clock es capaz de identificar todas las posibilidades de éxito para cada estrategia y luego decidir qué estrategia de negocio a aplicar. Es importante hacer preguntas para elegir la forma de dirigir la actividad empresarial, porque cualquiera que sea la estrategia que se desea implementar, se debe entender y conocer el potencial que puede tener para competir en un mercado determinado.

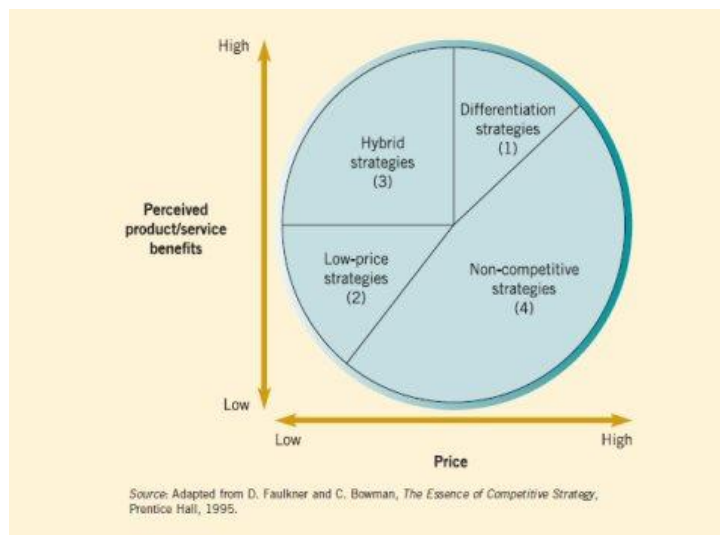


Figura N. 2.

Fuente: Faulkner and Bowman, 1995

El modelo está orientado al mercado de las estrategias competitivas de Porter y se centra en el coste para el usuario o, mejor dicho cliente en lugar de los de la empresa. Su forma circular (llamada estrategia del reloj, es decir, "reloj", de esta forma del modelo) permite evaluar las opciones estratégicas de una manera más flexible que la idea de Porter. En el modelo de Bowman, para las empresas es posible moverse a lo largo de la circunferencia del reloj en el tiempo y posteriormente ajustar las políticas de precios (ajuste de precios) produciendo un cambio en el valor percibido.

Las estrategias de las posiciones de "clock" son, como se ha mencionado anteriormente:

- 1) el precio bajo y bajo valor³⁸;
- 2) bajo precio³⁹;
- 3) híbrido⁴⁰;
- 4) la diferenciación⁴¹;

³⁸ En la posición de bajo precio y bajo valor, son aquellas empresas que ofrecen productos de baja calidad a un precio bajo. Las empresas que se encuentran en esta posición basan su estrategia en el precio y también sus competidores, por lo que es difícil de producir productos muy diferentes de los que ofrecen los competidores. Las empresas que adoptan esta estrategia, con el fin de obtener una ventaja, deben obtener los números de ventas de alta en el precio bajo y luego despejar el bajo margen de beneficios.

³⁹ En la posición de bajo precio, encontramos las compañías que comercializan los productos a un precio bajo y conseguían márgenes limitados. Las empresas que se encuentran en esta posición adoptan una estrategia que da mucho poder de elección a los consumidores. En esta área sobrevive a la empresa que tiene muchos recursos para ser utilizados en el largo plazo.

⁴⁰ Un precio moderado y también un valor moderado. Así que las empresas que comercializan en este puesto ofrecen bienes y servicios que no cuentan con los precios más bajos e incluso la mejor calidad, pero ofrecen bienes y servicios a un buen precio/calidad

⁴¹ Las empresas que adoptan una estrategia de diferenciación de la oferta de bienes y servicios con un alto valor añadido a un precio medio-alto.

- 5) centrarse en la diferenciación (enfoque)⁴²;
- 6) el aumento de la relación precio/producto estándar;
- 7) el aumento de la relación precio/valor bajo⁴³;
- 8) bajo valor/precio estándar⁴⁴.

Según el modelo de Bowman es posible para una empresa, el cambio de estrategia en el tiempo, si esa elección ya no revela ser la de mayor eficiencia.

9.La figura del emprendedor

El empresario es el responsable de la empresa, el titular que lleva a cabo las actividades económicas para la producción de bienes y servicios para el mercado. Innova los métodos, procesos, productos, creando oportunidades para el crecimiento y el desarrollo económico, coordina y controla los factores de producción (trabajo asalariado, el capital, la tecnología) y asume los riesgos inherentes al ejercicio de esas funciones. Se define ‘empresario’ la persona que combina los factores de producción con el fin de perseguir el máximo beneficio. Por lo tanto, el empresario busca la solución de producción óptima o satisfactoria, con los medios más adecuados para alcanzar una meta u objetivo para maximizar ciertos recursos dados. Sin embargo, la racionalidad económica y el cálculo matemático no son suficientes para definir esta figura que se caracteriza sobre todo por la creatividad, la intuición, la innovación y el gusto por el riesgo.

Según Cantillon⁴⁵, el empresario pone el énfasis en el elemento de aceptación de riesgo y la incertidumbre inherente a la actividad económica. Posteriormente, la teoría económica no pone una especial atención al concepto de empresario con algunas excepciones como los economistas clásicos, que se refieren al empresario como el que coordina los distintos factores de producción. Jean Baptiste

⁴² Las empresas que adoptan una estrategia de enfoque orientado a la diferenciación ofrecen productos a un precio y a un alto valor.

⁴³ Las empresas que adoptan la estrategia de ofrecer productos a precios altos y bajo valor añadido son las empresas que operan en un mercado competitivo de monopolio u oligopolio. Los que trabajan en este tipo de mercados se encuentran en un ambiente con altas barreras de entrada para los que hay pocos competidores

⁴⁴ Las empresas que se encuentran en esta posición en el mercado ofrecen bienes y servicios de bajo valor añadido a un precio estándar, que ya se aplica a los que trabajan en esta área.

⁴⁵ Cantillon introdujo por primera vez el término "empresario" por lo que se refería a una persona sin un ingreso seguro en condiciones de tomar decisiones, gestionar y con la característica principal para tomar sobre sí el riesgo derivado de actuar en situaciones de incertidumbre. Cantillon fue el primero en afirmar que el proceso de producción de la riqueza se origina en el empresario. "Saggio sulla natura del commercio in generale", Einaudi Editore, 1955

Say⁴⁶, en su obra "*Traité d'économie politique*" (1803) atribuye al empresario un papel decisivo en la activación y la realización de los procesos económicos. John Stuart Mill, separa la función empresarial, remuneradas por el lucro, de las del capitalista, remuneradas por los intereses.

La Escuela Austriaca de Economía vio al empresario como aquel que coordina y lleva a cabo las funciones de arbitraje. En este momento, la escuela tuvo un papel muy importante en el estudio de la capacidad empresarial gracias a uno de sus máximos exponentes, Israel Kirzner, aunque puede no ser totalmente descuidado el papel de Joseph Schumpeter, no pertenece de hecho a la Escuela Austriaca pero está muy cerca a sus posiciones. En particular, Joseph Schumpeter dio una conceptualización de la iniciativa empresarial y en el centro de sus estudios sobre el empresario. Schumpeter muestra una visión dinámica de la economía debido a esta figura empresarial que innova, introduce nuevos productos. El empresario para Schumpeter es un creador de nuevos equilibrios, animado por una "destrucción creativa" (destrucción creativa).

Kirzner tiene una visión mucho más crítica. El empresario, según Kirzner, se mueve dentro del sistema de mercado y aprovecha la ventaja de las oportunidades. Por tanto, el empresario es el motor del sistema que hace posible la explotación de las oportunidades. Su acción no es innovar, como para Schumpeter, sino tener una visión especial, teniendo en cuenta las oportunidades de beneficio aún no incautadas y explotadas. Kirzner no hace ninguna mención a la "destrucción creativa", sino que se refiere al "estado de alerta". La importancia de estos dos autores ha sido reconocida internacionalmente por muchos otros estudiosos. Por ejemplo, Baron cree que "hasta Kirzner, después de Schumpeter, el mérito es de haber puesto en primer plano el empresario como el punto de apoyo de la actividad económica". Por otro lado, Swedberg hace hincapié en la importancia de las cuestiones teóricas de Kirzner, único autor de Austria entre los vivos al ser comparado con el pensador más importante de la tradición austriaca: Ludwig von Mises.

9.1 El empresario schumpeteriano

El economista austriaco Joseph Alois Schumpeter⁴⁷, se dedicó especialmente a lo largo de su vida a

⁴⁶ B. Say, empresario de algodón, fue el principal economista clásico francés que se hizo famoso por la "ley de Say" o "ley de los mercados" y por sus posiciones liberales. En su obra, el autor distingue el empresario del capitalista con la responsabilidad de los factores de producción.

⁴⁷ J. A. Schumpeter nació en Moravia, en el 1883. Economista y liberal, en el curso de su vida se enfrenta a un largo proceso de formación dividido en varias fases. Estudió en Viena, donde tomó una especialización en economía, fue Profesor en las universidades de Graz, de Czernowitz (ahora en Ucrania) y Bonn, en Alemania, y recibió algunos cargos públicos, entre ellos el de ministro de Finanzas de Austria en 1919 y Presidente de la Biederman, un banco. En los años treinta del advenimiento del nazismo, se trasladó a los EE.UU. para enseñar en la Universidad de Harvard. Schumpeter hizo conocido sobre todo para los conceptos de "elección racional" y "destrucción creativa" y por acuñar la expresión "individualismo metodológico" que cree que es la forma más eficaz de explicar los fenómenos sociales.

la sociología económica (que cree que los fenómenos económicos se ven influidas por el contexto social e institucional) y equiparaba el concepto de "desarrollo" con el de "innovación", que innova gracias al empresario⁴⁸. El empresario es según Schumpeter un innovador que no necesariamente pertenece a una clase social alta, pero que tiene la capacidad para innovar. En el libro "Historia del análisis económico", Schumpeter cree que la primera acción que el estudiante tiene que desempeñar en el estudio de la actividad económica, es la identificación de los actores en el proceso económico. Por lo tanto, es una clasificación en 4 categorías:

- los propietarios de las tierras
- los trabajadores
- los capitalistas
- el emprendedor

De este modo, Schumpeter adopta el enfoque individualístico metodológico, haciendo hincapié en la acción humana, un punto que demostrará ser inconsistente. Según el individualismo metodológico de la escuela austríaca, el hombre actúa como si estuviera en una situación de desequilibrio, cada acción produce consecuencias no deseadas y no intencionadas, por lo tanto, la acción es barata. Se lleva a cabo mediante el uso de un conocimiento parcial y falible por lo que es complicado para superar el desequilibrio en el que se encuentra. En esta situación, cobra importancia la variable de incertidumbre. El individuo que trata de hacer un proyecto, de hecho, tiene que enfrentarse a la situación del problema relacionado con la incertidumbre del resultado. Se puede concluir que la base es la situación problemática dada por un intento de ofrecer lo que se cree que va a ser necesario a un precio rentable. Según Schumpeter, considera que el homo economicus, con la racionalidad paramétrica, actúa en una situación de equilibrio y con la competencia perfecta.

Sin embargo, contrariamente a la idea tradicional de la economía neoclásica estática, la reflexión schumpeteriana sugiere un entorno dinámico, también presente en L. C. Menger y Mises⁴⁹. La teoría schumpeteriana adopta una visión del estudio de la capacidad empresarial basado en una perspectiva

⁴⁸ J. Schumpeter (1978), Teoría del desenvolvimiento económico, México: FCE

⁴⁹ L. Mises, "socialismo", Santarcangelo di Romagna, Rusconi Editore, 1989. Mises afirmó: "En el mundo real, no existe un estado estacionario, debido a que las condiciones en las que su actividad económica están sujetas a cambios constantes, que las capacidades humanas no son capaces de prevenir ", p. 230.

objetiva que privilegia los aspectos funcionales relacionados con el papel del empresario⁵⁰. Al mismo tiempo, Schumpeter concede una gran importancia a los aspectos subjetivos que diferencian al empresario por el hombre común. Se pone de manifiesto la iniciativa personal del empresario que le impulsa a innovar y cree firmemente que el empresario debe ser una persona con visión, con una "inteligencia más aguda" e "imaginación" que le permita ver cosas que están más allá de los demás, actuando con determinación y pasión. El empresario es un líder que tiene la fuerza para contar con la capacidad de los servicios empresariales y los factores necesarios para asignarlos como se pretende, a través de la utilización del poder de compra. La introducción de las innovaciones crea oportunidades de ganancias que tratan de persuadir a otros empresarios a invertir en su rama de producción. Las inversiones de estos otros empresarios, que son llamados "seguidores", llevan a término el proceso de desarrollo, ya que, la difusión, la innovación pierde originalidad. Ocurre entonces que "lo nuevo se vuelve familiar". Todo esto significa que el empresario ya no está en la posición de monopolio y por lo tanto el nivel de beneficio disminuye hasta llegar a una nueva condición de equilibrio. Condición positiva para el empresario es la llegada de un nuevo flujo circular que crea un nuevo proceso de destrucción creativa por otras entidades comerciales. Este proceso de desarrollo cíclico no es uniforme puesto que:

- a. Las innovaciones no se distribuyen al azar en el sistema, pero se concentran en ciertas áreas.
- b. Las innovaciones tienden a ocurrir en grupos, no en forma aislada. Una vez introducido una innovación de una empresa.
- c. Las alteraciones del equilibrio derivadas de las nuevas innovaciones arrancan el sistema e imponen un nuevo método de ajuste.
- d. Los cambios no están vinculados a un clima de armonía. En cualquier momento algunas empresas pueden avanzar, mientras que otras se quedan atrás. Las divergencias crecientes son elementos esenciales para situaciones futuras.

Lo que el empresario tiene que hacer es dejar lo conocido por lo desconocido, embarcarse en un camino que siempre crea tensión emocional, confiar en sí mismo y en su racionalidad implacable. El ideal para Schumpeter, es que el empresario se mueva por la posibilidad de obtener una ganancia, y obteniendo el crédito necesario, iniciar un nuevo negocio. El empresario de Schumpeter es un individuo que presenta nuevas combinaciones y por lo tanto asume un riesgo mediante la creación de

⁵⁰ J. Schumpeter (1966), *Capitalism, Socialism and Democracy*, London: Unwin University Books

una nueva empresa, un nuevo método de producción, se abre un nuevo mercado⁵¹.

El riesgo del empresario schumpeteriano es diferente del riesgo del negocio tradicional. Cae en el dueño de los medios de producción o del capital del dinero con los que se pagan y nunca en el empresario. La remuneración del empresario schumpeteriano llega a partir del excedente generado temporalmente por la introducción de innovaciones, una vez que se pagan todos los intereses sobre el capital y la prima por el riesgo del negocio.

Las innovaciones no se introducen de forma lineal, sino que está se concentran en determinados períodos de tiempo que se caracterizan por una fuerte expansión económica seguida por las recesiones, cuando la economía cae en un balance de flujo suave y diferente a la anterior, pero ha cambiado con la introducción de innovación. De este modo, Schumpeter introduce un modelo dinámico que se caracteriza por la presencia de un nuevo sujeto que genera nuevos beneficios, uso de las innovaciones tecnológicas, que descubre nuevos mercados y los cambios organizativos en el modo de producción. El papel crucial es la característica innovadora que hace que el elemento central del desarrollo económico. La innovación generada por la acción creadora, crea poder de mercado. El progreso se produce por la evolución guiada por el empresario y su papel tiene como fundamento la capacidad de romper las reglas y hábitos productivos consolidados. La dinámica económica se basa en la introducción de las innovaciones incesantes que pueden compensar los procesos imitativos iniciados por otros empresarios.

9.2 Israel Kirzner, líder de la "reactivación de Austria"

La principal aportación de Kirzner es su teoría de la iniciativa empresarial, se basa en la idea de alerta, es decir, la disposición de aprovechar las oportunidades de beneficio que aún no han sido descubiertos y explotados. Su objetivo es combinar las contribuciones de Mises⁵² y Hayek⁵³, desarrollar una teoría

⁵¹ J. Schumpeter, "Business cyclos", Nueva York, Mc-Graw Hill Editorial, 1939. Su visión se basa en la creencia de que la característica fundamental del sistema capitalista es su capacidad para ser transformados desde el interior, a través de un proceso en el que el "equilibrio es destruido por actos innovadores continuos. "Para que el desarrollo debe entenderse sólo los cambios en la vida económica que no se imponen desde el exterior, pero que surgen desde dentro y mediante la iniciativa empresarial".

⁵² L. Mises, "L'azione umana", Chicago, Contemporary Books, 1996

⁵³ Mises y Hayek son dos de los mayores exponentes de la Escuela Austriaca pertenecientes a la actual evolución del individualismo. La idea principal de esta escuela es el conocimiento humano parcial. En su opinión, no existe un conocimiento perfecto y que la racionalidad humana está severamente restringido. Los actores son estratégicos, se toman en cuenta otros individuos y tratan de minimizar las pérdidas realizando la cooperación. Es un intercambio de suma positiva que hace hincapié en la importancia de las relaciones sociales. En "La acción humana", de 1949, Mises destaca el carácter emprendedor y dinámico del proceso de mercado. Tal proceso se pone en movimiento por la acción del empresario en busca de lucro que, en un mundo de incertidumbre radical, intenta configurar las condiciones que prevalecerán en el futuro. Las actividades del empresario son ese elemento que a menos que se produjeron nuevos

que una ambas visiones, y que podría dar lugar al avance de la escuela austriaca. El autor es, de hecho, reconocido como uno de los autores más importantes de la reactivación de la Escuela Austriaca de los años 70 por su trabajo y por las iniciativas de toda la organización, cursos, conferencias y libros⁵⁴.

Kirzner es la única figura clave en la tradición austriaca considerado el más grande autor clásico, puente entre el pasado y las posibles salidas futuras. A pesar de que su obra se ha dirigido principalmente a la iniciativa empresarial, también ha trabajado en otros campos tales como la metodología de la economía, el papel de los políticos, la justicia económica y la libertad. La libertad, la justicia y la equidad son cuestiones cruciales para la comprensión de la realidad. En su obra principal, "La competencia y el espíritu empresarial" de 1973⁵⁵, Kirzner se centra en el proceso de mercado del actor empresarial y reconoce una coincidencia entre la competencia y el espíritu empresarial. No hay uno sin el otro. Kirzner también explora el tema del mercado y la competencia perfecta. Él cree que la teoría contemporánea de los precios en torno al modelo de competencia perfecta no es muy útil para entender el proceso de mercado. Kirzner pertenece a la tradición austriaca, que cree en la ignorancia de los operadores económicos y por esta razón se trata de contrarrestar la idea de un mercado perfectamente competitivo. Este mercado implica que todos los miembros de una comunidad tienen un conocimiento perfecto de todo lo que se necesita para sus decisiones. En ese caso, cada decisión que correspondería a una oportunidad, los participantes en el mercado son capaces de predecir todas las decisiones pertinentes de los demás y diseñar los planes sobre la base de lo que pueden o no pueden hacer en el mercado. Kirzner cree que el mercado se compone de las decisiones de los consumidores, los productores, empresarios y los propietarios de recursos que interactúan entre ellos. No todas las decisiones pueden ser completadas: muchos pueden

cambios podrían llevar a la economía a una situación imposible en constante movimiento de la estasis. Así que para Mises se hace hincapié en las acciones de los hombres principales que persiguen sus objetivos en un mundo incierto y que están llamados a realizar sus evaluaciones empresariales con el fin de dar paso en el mundo. Hayek muestra en cambio que el proceso de mercado es un proceso de aprendizaje mutuo. Mientras que Mises no dio un papel muy importante en esto, Hayek ha hecho hincapié en la naturaleza especulativa y el proceso del mercado empresarial.

⁵⁴ K. Vaughn , "Austrian economics in America. The migration of a tradition", Cambridge, Cambridge University press, 1998; R. Douahn, G. Eliasson, M. Henrekson, "Israel M. Kirzner: an outstanding Austrian contributor to the economics of entrepreneurship", Small Business Economics, 2007; E. Colombatto, "Dall'impresa dei neoclassici all'imprenditore di Kirzner", Bologna, Il Mulino Editore, 2001; A. Gianturco Gulisano, "L'imprenditorialità di Israel Kirzner. L'etica delle proprietà e la moralità del profitto nel libero mercato imperfetto", Soveria Mannelli, Rubbettino Editore, 2012. ; I. M. Kirzner, "Come funzionano i mercati", Roma, Armando Editore, 2002.

⁵⁵ Kirzner, "Competition and Entrepreneurship", The University of Chicago Press, 1973

corresponder a puntos de vista erróneos, muchos pueden no ser la mejor solución⁵⁶.

El proceso de mercado consiste en cambios sistemáticos de proyectos, generados por el flujo de información que viene por participar en el mercado. A través de la continua reformulación de los planes, es posible gracias a la información proporcionada por el mercado, tratando de llenar la ignorancia y la falta de equilibrio en el que se encuentran las personas. Todo este proceso es un trabajo permanente de corrección.

La competencia depende, pues, en una situación de desequilibrio necesario. Para Kirzner, un empresario es alguien que es capaz de ver donde un bien puede ser vendido a un precio más elevado que el que se puede comprar. El empresario es el que a continuación se da cuenta de inmediato de las oportunidades de ganancia que existen, debido a la ignorancia de los participantes originales en el mercado, la ignorancia que persiste debido a su incapacidad para aprender de la experiencia.

Es necesario destacar que para el autor es importante ⁵⁷:

A. "El espíritu empresarial pura sólo se ejerce en ausencia de recursos iniciales. El empresario puro observa la oportunidad de vender algo a un precio más alto que al que dirigirse para comprarlo. De ello se desprende que cualquier persona que es un empresario en potencia debido a que el papel puramente empresarial, no se presupone ningún patrimonio inicial del caso ". Mises sostuvo que ganancias y pérdidas se deben al éxito o el fracaso del empresario en la adaptación de la producción a la demanda del consumidor . Como recurso básico tiene la acción humana y nada más.

B. El proceso de mercado competitivo es empresarial. Las nociones de la competencia y el espíritu empresarial son inseparables. Son las dos caras de la misma moneda.

C. El proceso competitivo-empresarial hace que la estructura de las decisiones de otros participantes en el mercado es más rica y ofrece más oportunidades para escoger. El mercado es una red de decisiones mediante las cuales los propietarios de los recursos se inventan planes para vender los recursos para los productores, los fabricantes elaboran planes para comprar recursos por parte de los propietarios de recursos y luego los venden en forma de bienes a los consumidores, y los

⁵⁶ I. M. Kirzner, "Concorrenza e imprenditorialità", Soveria Mannelli, Rubbettino Editore, 1997; L. Infantino, "Individualismo, mercato e storia delle idee", Soveria Mannelli, Rubbettino Editore, 2008

⁵⁷ Ver: I. M. Kirzner, "Concorrenza e imprenditorialità", Soveria Mannelli, Rubbettino Editore, 1997.

consumidores elaborados planes para comprar los activos.

El proceso competitivo y empresarial es un proceso de descubrimiento. La lógica competitiva y la lógica de la investigación científica coinciden. El proceso de mercado procede de la misma forma en que el método científico de Popper, el empresario identifica problemas, propone soluciones, se rige por la reacción de los consumidores que aceptan la propuesta o rechazarla.

Cuando Kirzner habla de la capacidad empresarial, establece que el empleador puede incluso no tener ningún recurso y que los recursos pueden ser proporcionados por el propietario capitalista de los recursos. El Agricultor no tiene los recursos de producción, no tiene capital, no posee factores de producción y no tiene los recursos en general. Kirzner, dice que su empresario puro es un dispositivo analítico utilizado con el fin de aislar la variable para estudiar la esencia empresarial y las contribuciones.

9.3 Una comparación entre Schumpeter y Kirzner

En la comparación de las dos figuras de Schumpeter y Kirzner, es justo señalar algunas diferencias que caracterizan los dos. En primer lugar, es importante recordar las diferencias con respecto a la figura de la empresa.

Para Schumpeter, el empresario es el que asume el riesgo del negocio, desafía el mercado, perturba el equilibrio con su capacidad innovadora, socava el *statu quo*, que introduce nuevas combinaciones de medios de producción y crea las condiciones para recrear el equilibrio. Su éxito se debe a su capacidad de desafiar el *statu quo* mediante la imposición de una novedad que puede ser aceptada o no por los consumidores. Kirzner, por su lado, acepta la premisa de que el empresario de Schumpeter opera en una situación de riesgo. Precisa que tal riesgo es el resultado del desafío de equilibrio previo con otros empresarios, la innovación propuesta y el hecho de que opera en una situación de incertidumbre y no se sabe el resultado de sus planes. Desde este punto de vista los dos autores parecen ser similares, pero lo que los distingue es que parten de diferentes consideraciones gnoseológicas. El empresario de Schumpeter, de hecho, se encuentra en un entorno de competencia perfecta y es considerado como *homo economicus*, poseedor de los datos pertinentes y la racionalidad paramétrica.

Kirzner, con la teoría de la dispersión de los conocimientos, teniendo en cuenta que el perfecto conocimiento de los medios y la racionalidad paramétrica no son realistas, nos dice que tal situación, al no ser obvia, se enfrenta a un riesgo. Explica que la competencia sirve como una herramienta para analizar y obtener información sobre el comportamiento de los demás y por lo tanto vuelve a la

epistemología típica de la escuela austriaca. La información puede ser tomada por la competencia como un descubrimiento, una exploración de lo desconocido, una corrección de errores. El empresario opera, por tanto, en condiciones de desequilibrio y está equipado con disposición a las opciones y decisiones de otros en el mercado. Se identifica el espíritu empresarial en la capacidad de un individuo para captar fácilmente las oportunidades de ganancias que surgen en las condiciones de desequilibrio de mercado. El empresario tiene la capacidad de volver a crear ese equilibrio a través de su estado de alerta, para seleccionar e interpretar y explotar esta información de mercado.

La teoría de Kirzner (y también la de Mises) difiere de la teoría de Schumpeter, al menos en dos ideas:

1. Para Kirzner el empresario es innovador, ya que puede fácilmente aprovechar las oportunidades que ya están en el mercado. Para Schumpeter, el empresario es alguien que crea nuevas formas de innovación.

2. El empresario de Kirzner es actuar en un mercado imperfecto, tomando ventaja de las oportunidades generadas por tales imperfecciones, impulsando el mercado hacia un nuevo estado de equilibrio. Lo que Schumpeter por su parte logra haciendo el camino inverso a través de un proceso de destrucción creativa.

A diferencia de Schumpeter, Kirzner estudia el proceso de mercado, y cree que el empresario no crea desequilibrios sino que conduce hacia un equilibrio. Esta es la principal función del empresario en el proceso de mercado. Kirzner se centra en el proceso de mercado del actor empresarial afirmando que la competencia y el espíritu empresarial son los mismos y que no hay uno sin el otro. Kirzner no puede dejar de enfrentar Schumpeter quien se reserva la crítica. Afirma que para referirse a las ideas de Mises y comienza a partir de las ideas básicas que el mercado no es una conceptualización estática donde el empresario innovador actúa como si se tratara de una tercera y exógena creativamente para destruir el orden establecido y llevándola al desequilibrio determinado. El mercado es una realidad dinámica en constante movimiento y nunca en equilibrio en el que el empresario actúa como un elemento interno y una parte integral del sistema, observando y tomando ventaja de las oportunidades. En esta perspectiva, el empresario es el motor del sistema, lo pone en movimiento, lo que hace que sea posible para aprovechar las oportunidades, la interacción, el intercambio. Su acción es la de "tener cuidado", tiene una "visión especial, que tenga en cuenta las oportunidades de beneficio aún no incautados y explotarlos".

Schumpeter y Kirzner tratan a la actividad empresarial como una función, actividad o proceso. Ser emprendedor es la acción. El espíritu empresarial se revela en las acciones y los hechos.

10.La teoría evolutiva de Nelson y Winter

Los enfoques evolutivos nacen con Darwin (1859), influenciado por Malthus (1798), que da el mecanismo de la selección natural: la lucha por la supervivencia. La teoría económica evolutiva también comienza con Veblen (1899), Schumpeter (1934,1954), Penrose (1952), Alchian (1950) y, en otros aspectos, Hayek (1988). La teoría neoclásica mira el cambio y la innovación tecnológica en términos estáticos. Sin embargo, la difusión de la innovación es esencialmente un fenómeno dinámico. Para el conocimiento científico neoclásico es exógena e igualmente accesible a todos los empleadores (y por lo tanto inmediata y general). Pero es una suposición que no tiene ninguna base en la realidad. Para los evolucionistas en el mercado se producen tres procesos fundamentales: a) la herencia; b) la variación; c) la selección.

En el mercado, las empresas compiten (dinámica) para ganarse a los consumidores. El mercado distribuye premios (beneficio o ganancia de una acción) y castigos (pérdidas o fracasos). Por consiguiente, el mercado es un mecanismo de selección de las mejores empresas (innovadores). La eficiencia dinámica (capacidad de innovación) es mucho más importante de la eficiencia estática (distributiva). Comenzando en los años 50 la innovación tecnológica está representada por una curva logística ('S'). Es una curva simétrica que expresa la forma de un fenómeno (innovación) que pasa de un equilibrio a otro a través de un camino de transición continua.

Nelson y Winter (1982) han desarrollado el enfoque evolutivo de la teoría de la empresa. Para la teoría neoclásica, la tecnología es exógena y accesible para todos los negocios. Por consiguiente, la combinación óptima será la misma para todos. Para Nelson y Winter, sin embargo, la incertidumbre tecnológica hace que sea imposible definir un objetivo para todas las empresas. El comportamiento racional no se puede definir con exactitud en el mundo que se caracteriza por la incertidumbre. Además, la tecnología actual depende de manera decisiva de las condiciones de partida (camino de dependencia). Las empresas no son entidades que maximizan: reaccionan en respuesta a los estímulos ambientales. Los gerentes de las empresas (manager) desean alcanzar un nivel de ganancias satisfactoria (la teoría del comportamiento). Se trata de un comportamiento racional, en base los límites datos (internas y externas) del negocio y la incertidumbre tecnológica. Para Nelson y Winter, cuando el beneficio es mayor al mínimo satisfactoria, el comportamiento se limita a la adopción de la rutina estable. Si el beneficio cae por debajo del mínimo, la compañía comienza una fase de la investigación de nuevas rutinas (éxito). Las rutinas, son el resultado acumulativo de aprendizaje empresarial que necesita para sobrevivir en un entorno cambiante. Las rutinas son, por tanto, el resultado de un proceso evolutivo darwiniano, por el cual las empresas identifican el más adecuado para garantizar sus supervivencia. Las rutinas son similares a la herencia genética que conserva el

conocimiento acumulado en el pasado y aprende nuevos comportamientos al cambiar de las condiciones ambientales (mercado) que lo requieran. El aprendizaje (el estudio de la empresa) es la adquisición de conocimientos, no es una simple asimilación de la información, sino que se orienta al comportamiento motivado. Si bien la información es un conjunto de datos neutro (no dependiente de los que las tienen) el conocimiento es un conjunto de información asociada con un propósito a través de un proceso de la interpretación individual. La creación de conocimiento organizacional es el resultado de la interacción de los individuos. Las organizaciones no piensan y no aprenden, sin embargo, ellos ayudan en el proceso de aprendizaje, proporcionándoles un ambiente que le permite crear conocimiento. Las organizaciones amplifican y cristalizan el conocimiento de los individuos como parte de una red de conocimiento de la organización. La acción deja de ser individual y los procedimientos toman las decisiones en manera compartidas. Por un lado, el aprendizaje se almacena en la estructura genética (organización de gestión); otros son seleccionados por las condiciones ambientales.

Penrose (1952) crítica a la teoría de Nelson y de Winter, tales como: es que las empresas para hacer frente a la caída en el margen de beneficio no esperan que haya alcanzado el nivel mínimo; este método parece más calibrada en un sistema (medio ambiente) estable, que de un sistema dinámico; además, la similitud entre los genes y rutinariamente pasa por alto algunas diferencias. Las rutinas e información, a diferencia del ADN pueden ser transmitidos y heredan sólo de manera imperfecta; también cambian durante la vida de la empresa; también dependen del medio ambiente; Ellos no tienen un mecanismo bien definido de replicación. señala que mientras que las mutaciones

Por último, Simón (1955) de que la idea de que la evolución de las empresas de describir un proceso que conduce a la excelencia, es engañosa. El individuo (empresario) que se comprometió a resolver los problemas, debe evaluar las diferentes estrategias y elegir la más adecuada. Con el tiempo sobrevive, la estrategia que el individuo cree la más satisfactoria. El proceso de selección está condicionada por la racionalidad limitada del individuo, que no puede considerar todas las alternativas: se elige uno entre un número limitado. El contexto en el que opera la empresa está en constante cambio, y con ello variar las oportunidades disponibles.

11.La innovación y la competitividad

La innovación es el punto de encuentro entre los descubrimientos científicos y la ventaja socioeconómica, ya que es la herramienta que permite la mejora de los contextos socioeconómicos. Para las empresas y organizaciones, públicas y privadas, la innovación es la llave que abre la puerta a la competencia, lo que permite de pasar a una situación económica mejor con éxito. Para entender

las ventajas competitivas de la introducción de las nuevas tecnologías en la realidad económica, debemos entender lo que se entiende por innovación. Según Popper (1934) la ciencia se basa en la falsificación y en la prueba de hipótesis. Por otro lado, Kuhn (1962) explica que la ciencia se basa en un mecanismo que consiste en revoluciones sucesivas necesarias. Teniendo en cuenta el entorno económico y empresarial actual, con los desarrollos tecnológicos y científicos recurrentes, continúan a proporcionar una gran cantidad de incentivos, especialmente a los empresarios. Por lo tanto, debe ser hábil para interpretar las necesidades del mercado mutantes, la identificación de tales las necesidades de tecnologías apropiadas en el contexto más adecuado para la innovación. Por lo general, esto es posible mediante el uso de tecnología, de la información, de organización y/o metodológico.

J. A. Schumpeter fue el primer estudioso que ha tratado, de una manera sistemática, los aspectos económicos relacionados con los procesos de innovación. En el período previo a sus estudios, la innovación era considerada un hecho externo a la empresa, examinado con un enfoque y herramientas distintas a las que normalmente se utilizan para analizar los fenómenos económicos (Volpato, 1986). Por Schumpeter, la innovación es un elemento que permite, a las empresas más capaces, de lograr un mayor beneficio. Es importante considerar que sus primeros estudios son de la primera mitad del siglo XX. Hoy la realidad es diferente, y la innovación se considera como una estrategia que debe ser adoptada para competir. Schumpeter define la innovación como un cambio que puede tocar la vida de una empresa y cuya principal característica es que debe realizarse, de inmediato, para una mejor producción. Según el autor, la innovación se puede definir como: a) la introducción de un nuevo producto; b) la aplicación de un nuevo método de producción; c) abrir hacia un nuevo mercado; d) la conquista de una nueva fuente de suministro de materias primas; e) la reorganización de la estructura de suministro de un sector productivo. Las teorías de Schumpeter sobre la innovación establecen un punto de ruptura con el pasado, por el uso del término "destrucción creativa", puesto que considera la innovación como un acontecimiento capaz de desencadenar un proceso evolutivo, cambiando la naturaleza estática del equilibrio económico.

Pero las críticas no se hicieron esperar. [Según algunos autores] La innovación no puede vincularse únicamente a la inversión en investigación y desarrollo, sino a otros factores, tales como informes de compromiso competitivos o las condiciones del mercado en los que opera. Por lo tanto es importante examinar el sistema económico, tratando de analizar la innovación dentro de la misma empresa. (Di Bernardo y Rullani, 1985)

Schilling (2005) propone una clasificación, que identifica cuatro dimensiones diferentes de la innovación:

- su naturaleza (producto/proceso de innovación);
- intensidad y el grado de su amplitud (radicales/innovaciones incrementales),
- el efecto provocado (mejora/destruir);
- el campo de destino.

Además, la innovación tecnológica es la introducción de nuevos productos y procesos que pueden mejorar la empresa. Por eso, la innovación de procesos es igualmente importante, en cuanto cubre las estrategias y los procesos de negocio. Por lo tanto, la competitividad de una empresa se determinará tanto de una como de la otra, estableciendo un buen equilibrio entre ambos. Los aspectos positivos para las empresas que se adaptan al uso de las tecnologías TIC son variados e involucran diferentes aspectos de la realidad organizacional, según explican varios autores. Mediali (2005) pone de relieve una ventaja que se refiere a los procesos de gestión, con el argumento de que dado que la tecnología de la información ofrece la posibilidad de realizar los procesos operativos y administrativos más simples y menos costosos. Para Atril (2001) las tecnologías TIC aumentan el conocimiento de la empresa, metodologías, técnicas y herramientas necesarias y adecuadas para fortalecer las actividades relativas a la recogida, transmisión y procesamiento de datos, generación de información y conocimiento y en la toma de decisiones. Según Pistorio (2006) las tecnologías ayudan las empresas a posicionarse en un contexto global, abierto al mundo, para mejorar sus procesos de producción y llegar a los clientes. El TQM, descrito por Watson (1986), comúnmente también llamado ciclo PDCA (Plan, Do, Check, Act) se caracteriza por una fase inicial de planificación, en la que se identifica el problema, se recopilan datos sobre él, se formulan los objetivos y se definen las causas de su aparición; una segunda fase de desarrollo, que se realiza mediante la aplicación de las medidas estudiadas; de control de fase, en la que se produce el resultado de las acciones y una fase final de la acción, en el que se repite el proceso de estandarizar. En la práctica, lo que se desprende del modelo de gestión de la calidad total, es que se basa en el uso de técnicas de resolución de problemas para seguir procedimientos bien definidos para afrontar los problemas que surgen en la empresa; El aspecto importante es que el modelo predice la implicación total de la organización, a través del trabajo de todos los miembros deben seguir para llevar a cabo sus funciones, haciendo pequeñas mejoras en este sentido. En este modelo, por lo tanto, los recursos internos son esenciales para el éxito. Como destaca Mucelli (2008) TQM es una manera de gestionar la empresa,

La innovación puede basarse en el intercambio de conocimientos, por lo que la difusión de la información juega un papel importante en este proceso. Este aspecto está bien considerado por Grossi (1999) quien considera que la administración debe ser capaz de saber cómo utilizar las herramientas de ciencias de la comunicación y de la comunicación multimedia, para que sepan cómo integrar con

éxito conocimiento a la empresa. Una empresa que desea utilizar la innovación para ser más competitivo, también ha de tener en cuenta el aspecto de la comunicación del conocimiento, con el fin de fomentar el intercambio de información de forma exitosa en la dirección de la investigación conjunta de la empresa.

El tercer aspecto que Mucelli (2008) considera capaz de desencadenar un proceso de innovación, es la internacionalización, ya que la empresa que se abre al mercado internacional amplía su meta de excelencia a nivel mundial. Según Purpura (2009) “internacionalización” se refiere a la capacidad de la empresa para expandirse fuera de su mercado doméstico. Este proceso puede ocurrir de varias maneras. Una de las maneras a través del cual uno se da cuenta de internacionalización es la expansión mercantil, en el que los bienes fabricados en el país de origen son exportados y vendidos en el extranjero. Otra forma de lograrlo es utilizar la inversión extranjera directa (IED) por el que la empresa multinacional debe tener instalaciones de producción en uno o más países extranjeros. Esto también puede hacerse en empresas conjuntas con operadores locales. Estos inversores extranjeros intervienen directamente en la dirección y gestión de la empresa en la que se mantiene una relación de equidad y por lo tanto tiene la capacidad de influir significativamente en las decisiones estratégicas y operativas que les afectan. Por último, la internacionalización también puede ocurrir a través de las formas intermedias de internacionalización, a saber, a través de acuerdos, contratos, joint venture que le permiten vender o arrendar la tecnología para los operadores locales de los países extranjeros. Por lo tanto, la internacionalización es un proceso complejo, que puede ser diseñado para satisfacer diferentes necesidades.

El medio ambiente, según Pistorio (2006) es un factor de competitividad. Con la adopción de una estrategia establecida para la protección del medio ambiente, el ahorro de energía y la selección de las materias primas, las empresas pueden aprovechar de las ventajas que los hacen competitivos. Además de las ventajas económicas, como dice Mucelli (2008) el respeto del medio ambiente, así como la contratación de comportamiento ecológico, pueden garantizar la compañía una motivación de los empleados y una mayor lealtad de los clientes atentos a los aspectos ambientales.

Después de haber revisado todos estos aspectos podemos concluir que si una empresa considera que es necesario introducir cambios para ser más competitivos en el mercado, tendrá la oportunidad de elegir entre algunas oportunidades, incluso puede optar por tomar medidas en varios frentes, pero debe examinar la aplicación de los procesos que afectan a toda la organización, no sólo una parte de ella, y estar listo para embarcarse en un camino que cambia lentamente la identidad misma de la empresa.

CAPÍTULO II

Parte primera

La situación económica Internacional

Introducción

Han pasado casi treinta años. Este tiempo ha sido suficiente para que el entorno competitivo en el que, la mayoría de las empresas, haya sido totalmente alterado, por la tendencia de la economía de asumir una dimensión supranacional, ciegos frente a los límites geográficos tradicionales y descuidado por el paso del tiempo. Esta configuración ahora figura en una sola expresión: *globalización de los mercados*. Las características fundamentales de este fenómeno, a pesar de que aún carece de una definición clara y compartida, puede ser interpretado como la propensión del mercado para asumir una configuración cada vez más integrada caracterizada por la libre circulación de bienes, servicios, de capitales, personas y conocimientos. Muchas empresas, incluidas las de vocación exclusivamente doméstica, se han encontrado con que tienen que revisar diversas maneras de gestionar su propia competitividad. Eso no es todo. Los efectos de la globalización tal como la conocemos, no se limita a sólo a lo económico o al contexto competitivo, sino por el contrario, han impregnado en su totalidad la vida de las personas, que conducen a consecuencias dentro de instituciones que regulan el funcionamiento de la sociedad moderna, ya sea familiar, política, económica, cultural o legal.

Estos efectos tan profundos, ha llevado a muchas empresas a enfrentar el fenómeno de la internacionalización. Este último, que se ha convertido en una parte indispensable de las opciones estratégicas de cualquier empresa desplegada en cualquier rincón del mundo, una reducción sustancial de las economías de los países industrializados a favor del aumento de la productividad que viene de los llamados países emergentes y en sus economías con bajos costes laborales, ahora más que nunca capaces de proponer alternativas de producción o adquisición atractiva para los clientes o consumidores más lejanos. Esta nueva configuración de la competencia, caracterizada por bajas barreras de entrada . Sin embargo, también ha provocado enormes cambios desde el punto de vista de la estructura de la demanda, evolucionando hacia una situación que ve consumidores capaces de proporcionar más oportunidades para la comparación entre productos/servicios y para hacer referencia a una gama muy amplia de propuestas. En este contexto, desarrollado principalmente por los países industrializados desde finales de los años setenta, los países que han sufrido pasivamente y se inclinaban sumisamente a los deseos de las multinacionales occidentales, han alcanzado un papel mayor y más condencesdenciente? un papel de mayor espesor es hasta hoy día, sin embargo, los

países que sufrieron pasivamente y se inclinaban sumisamente a deseos de las multinacionales occidentales irrespetuosos, siempre en busca de las condiciones de producción favorables y marcos regulatorios, especialmente en términos de asociación y protección del medio ambiente, más condescendiente.

1.1 La globalización y los factores determinantes de la integración de los mercados

Hasta el 1980, antes de la explosión de la globalización, o más bien, de su tercera fase⁵⁸, la competencia en todo el mundo era un derecho reservado para unos pocos grandes jugadores que eran principalmente: EE.UU., Europa y Japón. Ellos disponían de los mayores recursos financieros y estaban dirigidos por un equipo de gestión capacitado y experto en la detección de los mercados extranjeros para nuevas oportunidades de ingresos. Las pequeñas y medianas empresas, en cambio, rara vez estaban en posesión de los recursos monetarios y del capital intelectual necesarios para comprender estos retos y, por tanto, limitaban sus acciones al territorio nacional o, en algunos casos, a unos pocos países fronterizos. En paralelo, desde la segunda guerra mundial, la estructura jerárquica del planeta vio a los Estados Unidos, todo el bloque occidental y Japón como los maestros de los negocios; Rusia fue relegada a la amenaza eterna pero inofensiva militar- comercial y el resto del mundo en el papel de una fuente inagotable de suministro para satisfacer las necesidades de recursos del primer bloque.

Las características esenciales de la situación actual han sido en parte subvertidas y debido a la dinámica de los gigantes del mundo y sus propios gobiernos están inmersos en la actualidad en un círculo vicioso que los ve constantemente “atacada” por la criatura que ellos mismos crearon: la competencia global. Como una nueva fiebre del oro en la que el número de participantes aumenta de forma continua, las grandes empresas de Brasil, Rusia, India, China, Sud África (Brics) están empezando a ganar posiciones cada vez más privilegiadas. En esta conjunto en sí ya significativo, se añadió posteriormente un enorme enjambre de miles de pequeñas y medianas empresas de todas las nacionalidades que han sido capaces de recibir un máximo de la reducción drástica de los costes de transporte y la evolución de la tecnología de la información.

Esta nueva configuración del entorno empresarial, caracterizado por la libre circulación de bienes, tecnologías, capitales, personas y el conocimiento y la masacre de los costes y el tiempo necesario para los movimientos, es la hija de un proceso evolutivo que ha afectado a todos los sectores y

⁵⁸ Se cree ampliamente entre los estudiosos que a lo largo de la historia económica, teniendo en cuenta la dinámica de los flujos migratorios, las exportaciones y inversiones en el exterior, que son, de hecho, registraron tres fases de la globalización: primero coincidente con el período 1870-1914, el segundo con los años 1945 En 1980, la tercera está actualmente en marcha a finales del siglo pasado.

aspectos de la vida diaria aparentemente distantes y desconectados unos de otros, pero cuyo desarrollo ha tenido efectos devastadores esbozando las características de este nuevo escenario internacional. Por lo tanto, en los párrafos siguientes se analizarán brevemente los factores clave de este desarrollo.

1.2 La evolución de la ciencia, de la tecnología y el desarrollo del transporte y de las comunicaciones

La difusión del conocimiento científico se ha incrementado a lo largo del siglo 20 como factor de producción transnacional. Esto por un número de razones (Valdani 2010):

- En primer lugar, por su propia naturaleza, el conocimiento casi siempre se desarrolla en diferentes contextos y como los ejemplos de la penicilina o de Internet, tiempos, lugares y personas involucradas en el avance del conocimiento son numerosos y diferentes, en un proceso que en realidad hace que cada país, con sus empresas, no se pueda desarrollar en una tecnología completamente autónoma. La colaboración transnacional se convierte en esencial para aprovechar al máximo el efecto sinérgico de las ideas producidas en diferentes continentes y para limitar y dividir entre los diferentes sujetos de la magnitud de la inversión necesaria para apoyar un desarrollo científico y tecnológico que requiere ahora un montón de recursos más y más consistente.

Las tecnologías, y en particular las de la información, también han tenido un fuerte impacto en las costumbres del consumo de la gente común. La posibilidad de acceder a una cantidad de información inimaginable hasta hace unos años, ha llevado a la definición de un nuevo tipo de consumidores, mucho más racionales y bien documentados, capaces de discriminar tal o cual producto sobre la base de atributos que antes eran del dominio del vendedor o fabricante. En particular, desde el punto de vista del consumidor, fue afirmando los siguientes cambios (Kotler 2011):

- mayor poder de negociación;
- mayor variedad de productos disponibles, y la consiguiente capacidad del consumidor para comparar ofertas de diferentes partes del mundo, con el objetivo de lograr un ahorro de gastos;
- mayor oportunidad de interactuar con otros consumidores, diferentes fabricantes, que median entre diferentes sistemas de oferta. Los pedidos también ahora pueden llevarse a cabo 7 días sobre 7, 24h sobre 24 horas, desde prácticamente cualquier lugar equipado con una conexión a Internet;
- aumento de la capacidad de influir sobre otros posibles consumidores y el público en general, gracias a el intercambio rápido de feedback positivo o negativo de un determinado producto.

Por otro lado, las mismas empresas internacionales tienen la oportunidad de hacer uso de la ayuda proporcionada por la nueva tecnología como una herramienta valiosa para aumentar el valor de su oferta y mejorar el rendimiento del negocio:

- Capacidad para realizar los costes de investigación de mercado extremadamente bajos con respecto al pasado;
- Aumento de la velocidad en el movimiento de información dentro y fuera de la empresa. Por ejemplo los miembros de la empresa pueden intercambiar información y opiniones sobre las ventas o el desempeño general de la empresa;
- Capacidad para que sea mucho más eficiente el procesos de contratación y asignación de recursos, la contratación de personal o la formación de la misma.

El desarrollo continúa en términos de rendimiento, el desarrollo del transporte , así como los ordenadores pueden procesar un número mayor de datos. El impulso más fuerte a la globalización se debe principalmente a la reducción constante de las partidas de gastos en materia de transporte y el intercambio de información. Si en 1970 el coste de procesamiento de la información se situó en 100 unidades por segundo, en 1990, el coste fue de 0,1⁵⁹. También es interesante notar que "tres fases de la globalización" corresponden temporalmente a la difusión de sus tres principales avances tecnológicos: el telégrafo, el teléfono, y finalmente, la World Wide Web. El fenómeno de mayor importancia en este contexto es, sin duda, el asentamiento de Internet que, desde los años setenta y bajo el seudónimo ARPAnet⁶⁰, comienza su circulación por parte de un grupo limitado de investigadores universitarios. Posteriormente se extendió a una serie de empresas especializadas sin precedentes. La capacidad de comunicarse a muy bajo coste, fomenta también la comercialización global de bienes y servicios, lo que permite un gran número de empresas en diferentes países implementar las distintas etapas de la cadena de valor, o simplemente para aprovechar las oportunidades que ofrece nuevas formas de comercio electrónico que permiten una visibilidad prácticamente global de sus bienes.

⁵⁹ De Benedictis y Helg (2002, p 150)

⁶⁰ ARPAnet fue fundada en 1969 como una red de fines de comunicación militar. La "transición civil" de la red, sin embargo, ocurre en 1983, cuando se comienza a propagarse en centros de investigación de varias universidades americanas y, más tarde, también en Europa. El verdadero nacimiento de Internet como la conocemos hoy en día, lo vaya sin embargo sólo en 1990 gracias a Tim Bernes-Lee, que inventó el primer hipertexto software de navegación en el World Wide Web, y le dio un fuerte impulso a la expansión de Internet con fines comerciales.

1.3 La liberalización del mercado

El proceso de liberalización del mercado y la apertura al modelo llamado de la "economía de mercado", en contraposición a la "economía planificada", comienza a consolidarse con fuerza desde los años ochenta del siglo pasado, cuando todo el bloque Soviético, símbolo emblemático de las formas de economía centralizada, a partir de 1985, fue golpeado por fuertes tensiones políticas internas que determinaron el colapso de varias economías nacionales, y culminando con la desintegración de la Unión Soviética en varias repúblicas independientes⁶¹.

Este evento, está representado por la culminación por la posterior caída del Muro de Berlín en 1989, y esencialmente, ha puesto fin a una división que se mantuvo desde después de la Segunda Guerra Mundial y que vio el mundo social, político, económico y comercial, separado en dos bloques. Así, la nueva estructura de la Europa del Este ha hecho posible la apertura de estos mercados a la economía de mercado, de acuerdo con un proceso de cambio que se ha reflejado principalmente en un aumento en el volumen de las importaciones desde el oeste.

Paralelamente a lo que ocurría en el Viejo Continente, incluso en los países asiáticos, a finales de los años ochenta se empiezan a registrar los primeros signos de apertura a formas híbridas de la economía de mercado: como sucedió en Europa del Este, en China los primeros signos de apertura han sido corroboradas por la disposición manifiesta a aceptar en sus propias plantas de producción territorio de empresas europeas o de América del Norte, y por medio de una tolerancia creciente hacia la colocación de los productos extranjeros en su mercado interno. El tema de los acuerdos internacionales que se han desarrollados en paralelo, introducen a la propagación mundial del modelo de la economía de mercado.

El hecho de que los mercados están ahora más integrados y el intercambio es más abierto, ha atribuido a la gran cantidad de acuerdos que se firmaron entre las principales economías del planeta desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Hay que destacar que el objetivo principal de todo el cuerpo de los acuerdos producidos por la diplomacia internacional en los últimos sesenta años, se estima que en los últimos cincuenta años las barreras arancelarias han sido derribadas en más de un 90 por ciento de su valor original (Valdani 2010, pág. 26). Paso clave en este camino fue sin duda la Ronda Uruguay (1988-1994) con el que la mayoría de los países del mundo estuvieron de acuerdo en cambiar la forma de cooperación en el comercio sobre la base de los aranceles aduaneros y los precios, representada

⁶¹ Después del colapso del sistema multipolar Europeo en 1914 hasta 1945, la tercera fase de la globalización es encabezada por Estados Unidos, su gobierno es mucho más institucionalizado, gracias a la iniciativa de Roosevelt en Bretton Woods (la fundación del FMI y el Banco mundial, 1944, más el GATT o el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en 1947) y la Conferencia de San Francisco, el establecimiento de las Naciones Unidas en 1945).

por los acuerdos del GATT (Acuerdo General sobre aranceles Aduaneros y Comercio) en 1947, un acuerdo que se caracterizaba por el establecimiento de un órgano internacional especial, la OMC (Organización Mundial del Comercio) con sede en Ginebra y que cuenta con autonomía jurídica y la potestad reglamentaria de controversias comerciales internacionales. Actualmente 153 países (más de 30 países observadores) participan en la OMC, por lo que representan alrededor del 97 por ciento del comercio internacional (Valdani 2010), lo que demuestra cómo el comercio exterior se ha convertido en un prerrogativa indispensable para cualquier país del planeta, independientemente de su orientación política o modelos económicos adoptados. Por tanto, la acción de la OMC se puede resumir en tres puntos principales:

- mejorar las condiciones de acceso a los mercados, mediante la reducción de las barreras artificiales que dificultan los flujos comerciales;
- promover la competencia leal, a través del desarrollo e implementación de regulaciones estrictas sobre el comercio internacional, orientadas a la prevención de la competencia desleal, como dumping o las subvenciones a la exportación;
- apoyo, a través de subsidios a los lazos de adhesión a la OMC, las reformas destinadas a promover el desarrollo económico y comercial de los países en desarrollo.

Otro aspecto por el tema de los acuerdos internacionales se relaciona con la creación de las llamadas "zonas de macro regionales de varios países": entre ellos, un ejemplo cercano a nosotros se encuentra actualmente en el centro del debate político y social, precisamente por su carácter puramente comercial, la «Unión Europea (UE). Sin querer ahondar en el debate sobre las ventajas o desventajas que surgen de la integración de los 28 países actuales que conforman la Unión Europea, queremos subrayar cómo, tras la creación del mercado único (1993), ha sido una gradual profundización de las relaciones entre los estados, de acuerdo con un clima que favorece la libertad de circulación de bienes, servicios, personas y capitales dentro de toda la zona en cuestión. La Unión Europea no es, obviamente, el único ejemplo que pertenecen a esta categoría y, de hecho, en los últimos 50 años, hemos sido testigos de la firma de varios acuerdos comerciales entre los países pertenecientes a otras regiones. Entre ellas, cabe mencionar:

- NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), firmado en 1994 entre los Estados Unidos, Canadá y México, o el AFTA (Área de Libre Comercio de Asia), en vigor desde el año 2002 entre 10 países del sudeste asiático. Ambos son ejemplos de la creación de zonas de libre comercio en el que circulan libremente sólo los bienes y servicios producidos dentro de la zona, ya que se excluyen las personas y capitales.

- Las uniones aduaneras. Entre los más importantes está Pacto Andino entre Bolivia, Colombia, Ecuador, Venezuela y Perú, firmado en 1969 y cuyas principales características son la reducción o la reducción de las barreras internas, las limitaciones a la circulación de mano de obra y el capital, y el mantenimiento de los aranceles externos comunes a los productos importados de terceros países.
- Los mercados comunes. Representan a la evolución de las uniones aduaneras antes mencionados, y de hecho, además de las características del grupo anterior, el beneficio en ellas de libre circulación de capital y el trabajo, que a menudo se añade otra serie de acuerdos fiscales, monetarias o políticas entre los diversos miembros. Lo más importante es el Mercado del Cono Sur (MERCOSUR), firmado en 1991 entre Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Chile.
- Los sindicatos políticos, entre ellos el ejemplo de la Unión Europea, que representan el modelo con el índice más alto de integración y funcionan como sistemas políticos autónomos, que opera a través de sus instituciones de adopción de decisiones con el objetivo de obtener beneficios económicos, monetarios y social.



Figura 3. Las organizaciones regionales en el Mundo

Fuente: [http://www.treccani.it/enciclopedia/globalizzazione-e-governance-globale-regionalismo_\(Atlante-Geopolitico\)](http://www.treccani.it/enciclopedia/globalizzazione-e-governance-globale-regionalismo_(Atlante-Geopolitico)). En este primer mapa aparecen representados algunos de los bloques continentales más grandes: en Norteamérica la NAFTA (Tratado de Libre Comercio de Norteamérica), en Sudamérica, MERCOSUR. En África tenemos la Unión Africana y en Asia varios bloques⁶².

⁶² NAFTA – Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. Este bloque nació de un acuerdo de cooperación regional entre los gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México, principalmente con el objetivo de crear una zona de libre comercio. El acuerdo comercial entró en vigencia en 1994. Algunos de los objetivos de Tratado son: eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación trilateral de bienes y de servicios entre los territorios, aumentar las oportunidades de inversión en los tres países, promover condiciones de competencia leal en la región.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que el establecimiento de zonas comerciales supranacional, promueve el intercambio de bienes entre los miembros dentro de sus propias fronteras, por otro lado, crea, en virtud de las barreras más altas que caracterizan a este tipo de relación, una serie de elementos de disuasión para comerciar con los que no entran en esta norma. Por tanto, puede apoyar la opinión de quienes sostienen que la aparición de estos macro-áreas constituye, de hecho, una especie de obstáculo a la propagación de la globalización en su forma más pura de manera que fue aclamado por Friedman, la escuela de Chicago o por los defensores de la Nueva Economía y, vale la pena observar cómo su refuerzo da lugar a señales de frecuencia cada vez mayor, debido a un retorno a las formas de proteccionismo entre los estados, típicos del pasado, pero actualizado con el contexto contemporáneo.

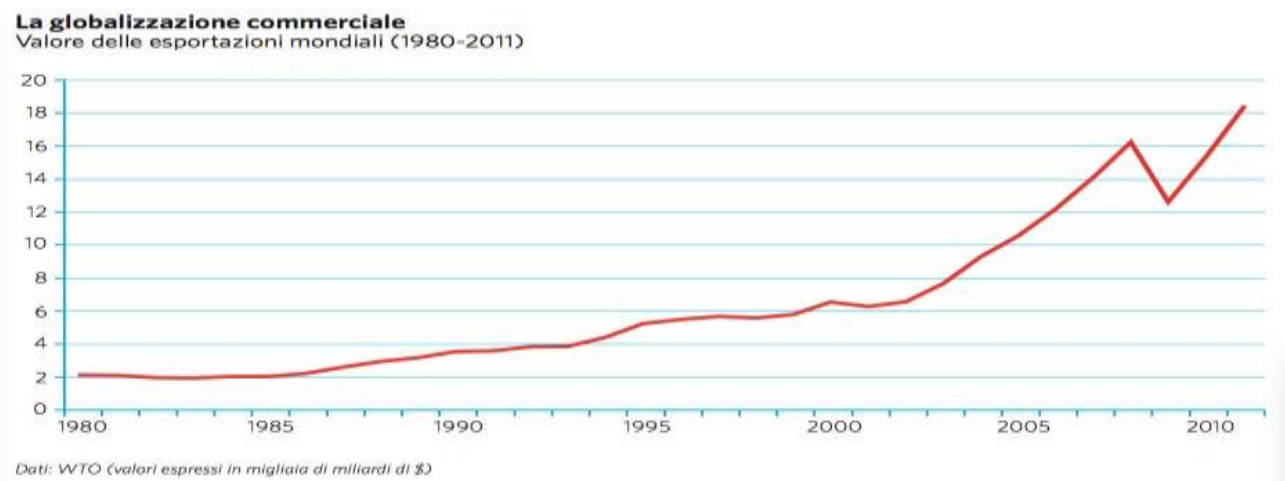


Figura 4. La globalización del comercio. Valor de las exportaciones mundiales (1980-2011).

*Fuente:*WTO

El efecto de la introducción de los acuerdos internacionales: resulta un aumento del comercio entre los países involucrados, como se puede ver en la figura.

1.4 La globalización y el regionalismo

La globalización de la economía mundial está acompañada desde hace décadas por la regionalización, es decir, por un movimiento paralelo que se extiende a todos los continentes hasta la profundización de la cooperación regional entre los estados vecinos. Para ayudar a aclarar los contornos, la literatura distingue diversos conceptos relacionados con el fenómeno regional. "Regionalidad" tiene por objeto la existencia de fenómenos históricos a largo plazo que, en varios momentos de la historia, expresaron la tendencia de la gente a una zona geográfica determinada para interactuar diferentes maneras, en el mercado o culturalmente. La "regionalización", en sentido estricto, significa llamar la atención sobre la situación económica-comercial, interactuando de manera variada e incompatible con la globalización. El 'regionalismo' (Hurrell, Fawcett 1998) se traduce en acuerdos intergubernamentales

relacionados con la cooperación en el ámbito de las políticas públicas y, al menos implícitamente, una dimensión política internacional. El término "neo-regionalismo" (Hettne 1999, 2000; Telò 2001) llama la atención sobre la novedad de la fase actual y, en consecuencia, en la periodización del regionalismo. Se hace referencia a cómo cambia la imagen del mundo: primero, la etapa antes de la Segunda Guerra Mundial, la "Unión Panamericana", los dos proyectos regionalistas del Nazismo ('Europäische Ordnung') y el Japón de los años treinta y cuarenta (espacio de prosperidad del Pacífico). En la segunda etapa, enmarcada por el multilateralismo a la hegemonía estadounidense (post-Bretton Woods, 1944), se desarrolla un regionalismo funcional, limitada y condicionada por el contexto de la Guerra Fría. El fin del mundo bipolar y la tendencia hacia una disminución en el papel global de los EE.UU permiten una tercera fase de la floración regionalista en todos los continentes, en el marco de un gobierno mundial policéntrico, abierto a la aparición de nuevos actores estatales y regionales. Esta tercera fase también ve un mayor peso de los factores endógenos de diversa naturaleza: las variadas y múltiples dinámicas de cooperación regional se consolidan institucionalmente y politizan. Por último, con 'inter-regionalismo "significa las diversas formas de cooperación institucionalizada y multidimensionales entre dos regiones de diferentes continentes" como la a iniciativa de Estados Unidos, la APEC (Cooperación Económica Asia-Pacífico) y la ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), la iniciativa de la UE, la ASEM (Reunión Asia-Europa) con los países de Asia Oriental, el "Proceso de Río" con América Latina, el Apc Grupo con los países más pobres del mundo (África, Caribe y Pacífico) y la Asociación Euro mediterránea.

En la figura se puede ver el "espacio" de las regiones en la economía global.

División regional del PIB mundial (1970 a 2011).

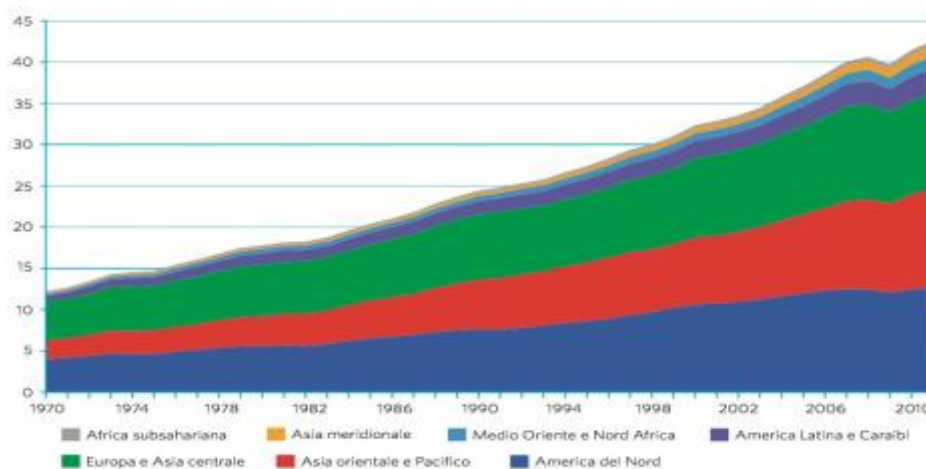


Figura 5. Las regiones en la economía global

Fuente: [http://www.treccani.it/enciclopedia/globalizzazione-e-governance-globale-regionalismo_\(Atlante-Geopolitico\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/globalizzazione-e-governance-globale-regionalismo_(Atlante-Geopolitico)/)

Desde el Tratado de París (1950) y el de Roma (1957), Europa Occidental ha sido un laboratorio de referencia internacional, fundamental respecto a la conciliación de la globalización y de la regionalización. Cuando el gobierno de Estados Unidos, desde Roosevelt a Truman, han puesto en marcha las nuevas instituciones multilaterales de Bretton Woods (FMI y Banco Mundial, 1944), complementado en 1947 con el GATT, con el fin de enmarcar el desarrollo de la economía mundial y evitar pliegues proteccionistas, a través del artículo. 24 y permite las uniones aduaneras o zonas de libre comercio. De ahí la “extraordinaria” globalización de los años dorados del 'capitalismo del bienestar', hasta la creación de los mercados comunes regionales. La liberalización, en este sentido, no es absoluta, sino relativa, enmarcada por las decisiones de los estados que pueden limitarla tanto en el alcance como en la extensión geográfica y someter el mercado. Europa Occidental ha sido el escenario de prueba de varios tipos de regionalismo competitivos que difieren en el grado de autonomía de la globalización: mientras que los seis países fundadores, crearon la Comunidad del Carbón y del Acero europea (CECA o Checa, 1950) y el Mercado Común Europeo (1957), el Reino Unido encabezó un grupo de países, unidos por el enfoque de integración anti-supranacional hacia el establecimiento de una Asociación Europea de Libre Comercio (AELC, 1960), una organización intergubernamental que se limitaba a la eliminación de aranceles. Después de medio siglo, está claro para todos que el AELC (ahora en peligro de extinción) ha perdido poder respecto a la Comunidad Europea, inspirada en el método comunitario de Jean Monnet con el apoyo de los grandes padres fundadores (Konrad Adenauer Robert Schuman, Alcide De Gasperi y Altiero Spinelli). Se ha convertido en la Unión Europea, pasando de 6 a 28 miembros, y también entre ellos una unión política, pero carece de una dimensión de seguridad y defensa creíble. A pesar de sus problemas de identidad después de 1989 la OTAN sigue siendo sin embargo la única organización regional de defensa (transatlántica).

¿ Es la Unión Europea, a pesar de su falta de desarrollo como un poder político-militar clásico, un caso único e incomparable de la cooperación regional? ¿Es la UE, debido a su sistema institucional complejo y la importancia de las políticas puestas en común (sobre todo la política, la competencia y la política monetaria de los miembros de la eurozona comercio), un caso único en el mundo? Seguro, instituciones supranacionales como la Comisión, el Parlamento y el Tribunal de Justicia no tienen igual en otros continentes. Pero la profundización de la Comunidad Europea en el sentido de la Unión Europea por el Tratado de Maastricht (1992) es considerado como un caso de neo regionalismo, y por lo tanto comparable con fenómenos similares que se desarrollan en el contexto de la globalización.

En las últimas décadas se ha desarrollado una vasta literatura internacional en torno a la idea de comparar las experiencias regionalistas europeos y de otros continentes. Los resultados son significativos tanto para la comprensión del regionalismo europeo, como dijo Goethe sobre el aprendizaje de lenguas extranjeras, como para la comprensión del regionalismo en otras áreas. Una hipótesis que vuelve cada vez en la literatura (Balassa 1961), según la cual el regionalismo de otros continentes no sería nada más que una copia del regionalismo europeo en diferentes grados de evolución, porque todas las asociaciones regionales en su desarrollo habrían seguido inevitablemente el mismo camino, el mismo modelo eurocéntrico.

Dos conclusiones obvias de investigación multidisciplinaria:

a) por un lado, en el contexto de la globalización, el neo-regionalismo se expande y profundiza en todos los continentes, es resistente a las crisis económicas, interactúa con el tamaño de la gobernanza nacional y mundial: desde las Américas hasta Asia, a través de "África, son muy pocos los países que no forman parte de ninguna organización regional. b) Por otro lado, el regionalismo sigue caminos y modelos alternativos, por meros acuerdos preferenciales de comercio y exclusiva desde la institucionalización suave ya menudo informal de Asia oriental, hasta la sofisticada estructura jurídica de la UE.

La Unión Panamericana fue, históricamente, la primera organización regional (o interregional, ya que se ha asociado a las tres Américas), nacida en el período entre las dos guerras mundiales. El principal problema del regionalismo americano es claramente asimétrico por el "peso" de los Estados Unidos en cualquier asociación regional de la que son miembros. Su sucesor, la OEA (Organización de Estados Americanos), no es creíble a los ojos de la opinión pública en América Latina, que ha desarrollado diversas formas de regionalización y regionalismo caracterizada por una mayor independencia de los EE.UU, sobre la base una clara sensación de pertenencia que se ha fortalecido debido a la percepción de la interferencia excesiva en los EE.UU. durante la Guerra Fría, a pesar de la creciente interdependencia económica y el fracaso de los experimentos anti-globalización (sustitución de importaciones) incurridos por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), en colaboración con las Naciones Unidas.

El Mercosur (Mercado Común del Sur) fue fundado en 1991 con el Tratado de Asunción para la creación de un mercado común del cono sur del continente americano. Desde el principio, adquiere un significado político porque, después de décadas de dictaduras, se convierte en un "edificio de medida de confianza" entre las democracias recién nacidas de los cuatro Estados miembros y en especial entre los dos grandes, Brasil y Argentina, que abandonaron sus programas anteriores de

disuasión nuclear en favor de la integración de los mercados y las instituciones comunes (Secretaría, Comité de Representantes Permanentes, HR). Mercosur es una réplica parcial, pero interesante del método Monnet - integración económica como un camino hacia la paz entre los antiguos enemigos – y es también un éxito a nivel regional, rara en términos absolutos, del Tratado de No Proliferación (TNP). Mercosur es un ejemplo de neo-regionalismo: conoció varias crisis el comercio interno, pero, en poco más de veinte años, se ha profundizado en el mercado interior, la ampliación de sus miembros a seis (además de los co-fundadores, Uruguay y Paraguay, desde 1991, Venezuela y Bolivia, 2012), estableció un tribunal para la solución de conflictos y un parlamento (aunque por poder de los parlamentos nacionales), ha contribuido a la consolidación de la democracia interna contra los intentos de golpe de Estado (Paraguay, 1996 y 2012) y promovieron un fondo la solidaridad regional. Con la globalización, la unión aduanera Mercosur expresa, como la UE, un impulso de ambigua liberalización interna, por un lado, y la protección arancelaria al exterior por el otro.

La Comunidad Andina (CAN), fundada en el 1969 por cinco países, es ahora socia en el marco del Mercosur de la Unasur. La salida de Chile antes, y posteriormente Venezuela, la debilita aún más. En América Central, por otro lado, están países asociados de la *CARICOM del Caribe*. El *ALCA*, es el mayor proyecto de los "mercados emergentes" entre las Américas. El *TLCAN (Tratado de Libre Comercio entre los EE.UU. y Canadá y después incluido México)* de América del Norte a todo el hemisferio americano. La decisión de establecer una zona de libre comercio regional, controvertido en el abanderado país de liberalización mundial, se interpreta en la literatura como una respuesta "dominó" a la Comunidad Europea que, en 1987, había aprobado el Acta Única Europea y el famoso 'Proyecto 1992' de un mercado único europeo, que se percibe a través del Atlántico como proteccionista. Aunque una zona de libre comercio requiere normas comunes sobre el medio ambiente y en el trabajo, en comparación con el modelo del Mercado Común del Ec-Eu, el TLC puede ser considerado como un modelo de venta libre minimalista de la cooperación regional. El TLCAN es un éxito comercial y estratégico, que entre otras cosas reduce al mínimo el intercambio comercial entre la UE y México; pero cada propuesta canadiense o mexicano para desarrollar aún más que en otras áreas (como la delicada cuestión de la libre circulación de personas) se ha reunido famosa oposición bipartidista en los EE.UU.. En un contexto marcado por el surgimiento de Brasil, y en menor medida en Argentina y México, significativa se convierte en la dimensión interregional: el triángulo fundamental del Norte América-Europa-América Latina, por un lado, a largo caracterizado por proyectos competidores interregionales , añadir dos nuevas dimensiones: la Sur-Sur iniciado por IBSA (India-Brasil-Sur), la asociación económica y políticamente los tres grandes estados federales demócratas entre los BRICS, y la intensa cooperación económica y comercial con China, clave para el éxito económico (o la relativa resistencia durante la crisis) década de América Latina.

2.3 La política de deslocalización

Desde los años setenta, el proceso de globalización y la competencia internacional de las economías emergentes han llevado a un creciente número de empresas en los países en-desarrollados, con el objetivo de transferir algunas actividades fuera de las fronteras nacionales y beneficiarse de las diferencias en los costes de producción, particularmente los costes laborales. La globalización significa no sólo la aceleración cuantitativa de los flujos de comercio, servicios, transacciones financieras, la inversión empresarial, sino también un cambio cualitativo en las relaciones económicas internacionales⁶⁹.

En particular, se destaca el cambio en la división internacional del trabajo: el progreso tecnológico y la política de liberalización, y la transición desde el modelo fordista a la posfordista, llevó a la creación de redes transnacionales de las unidades de producción. El importante papel del mercado internacional implica una reducción del papel del Estado nacional con el paso del poder soberano de los organismos internacionales y, por otra parte, a una mayor conciencia de los sistemas locales para ser objeto de nuevos fenómenos que tratan de recuperar la posesión de alguna manera de su destino.

Los efectos de estos procesos en la concentración relativa de crecimiento económico y la especialización en ciertas áreas, lleva a un aumento local de la demanda de mano de obra y por lo tanto la demanda de nuevos flujos migratorios. La globalización genera nuevas exportaciones y negocios de importación, que se encuentran en lugares geográficos muy específicos. En este sentido, se podría hablar de una inmigración de globalización.

Si bien la globalización significa la aceleración de los flujos, por otro lado la distribución de los factores de producción no es igual, pero se centra en términos relativos en los países desarrollados y emergentes y marginando a los pobres. Los flujos de efectivo y la inversión empresarial⁷¹ se concentran en grupos creados por los Estados Unidos, Europa y Japón, la llamada "tríada", y en algunos geografías emergentes (especialmente de Asia Oriental y del Mercosur), mientras que otras áreas están aumentando su marginación (en particular el África subsahariana y en el Mediterráneo, como se evidencia por el Banco Mundial (1995).

La concentración de los flujos de inversión en estos centros y áreas está acompañada por los flujos migratorios. Hay una especie de causalidad acumulativa, para los que el comercio, la inversión y la movilidad laboral se superponen fomentando una mayor especialización de los mercados principales

⁶⁹ Véase a este respecto Tapinos y Delaunay, 2000.

⁷¹ Para el análisis de los flujos internacionales de inversión, véase por ejemplo la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 1999.

y emergentes. Las directrices de estos flujos no son generalizados, pero están dirigidas en particular a los mercados específicos, localizados en lugares laborales con fuerte especialización productiva (Frey, 1999), como los distritos industriales, y de las áreas metropolitanas, así como recuerda Sassen (1997).

La distribución desigual de los factores productivos genera y profundiza los desequilibrios internacionales e incluso dentro de los países desarrollados o en el ámbito local. Estos procesos no se centran únicamente en los lugares "habituales" de desarrollo, sino que se están extendiendo a nuevas áreas emergentes. Los flujos generan desequilibrios a nivel internacional y dentro de los países, sino también premian a la diversidad, la capacidad de surgir y desarrollar contextos locales creativos y eficientes, y por lo tanto con las políticas adecuadas puede "entrar en el juego."

El cambio cualitativo de la globalización y el modo de producción se expresa en los mercados de trabajo con nuevas consignas: la movilidad y la flexibilidad. La globalización en sí misma promueve la movilidad de las personas locales, nacionales e internacionales (todo se mueve, bienes, capital, ideas), pero esto no está permitido entre los diferentes países y especialmente entre las zonas desarrolladas y los países en transición o emergentes o en el proceso de marginación. Tapinos y Delaunay (2000) dicen que:

“a paradoxical relationship, therefore, exists between migration and globalisation. On the one hand, migratory and economic policies associated with globalisation are explicitly or implicitly aimed at preventing mobility while, on the other, the very market mechanisms these policies try to reestablish are just as likely to increase rather than reduce migration flows.

Vemos en la globalización un creciente desarrollo de los recursos humanos con un mayor conocimiento, adaptabilidad y flexibilidad y un probable aumento de la competencia internacional de mano de obra calificada. La atracción de trabajadores con altas habilidades es importante porque apoya el desarrollo local y también evita la deslocalización de empresas excelentes en términos de innovaciones tecnológicas (Papademetriou, 1999).

La globalización, por lo tanto, está cambiando sustancialmente la estructura de las migraciones y las relaciones entre los estados: *“although it is not possible to talk of a globalisation of migration, the increasing diversity of migrants’ nationalities and the migration channels used, as well as the growing proportion of movements of temporary and skilled workers in total migration flows, does show that migration is now taking place in the context of economic globalisation. They add that the interdependence of sending and host countries is stronger than in the past, and that the debate is no longer the impact of migration on the respective countries, but has become inseparable from the issue*

of human rights, the political and economic development of the country of origin, and the national cohesion and future of the welfare state in the host countries” (OECD, 2000).

Al mismo tiempo, también el trabajo a nivel local está menos sujeto a una mayor protección y garantías. Los sistemas de bienestar tanto a nivel nacional como a nivel local están en crisis. Los desequilibrios en los mercados de trabajo aumentan, como es lógico en tiempos de grandes cambios. La cohesión social se reduce para todos. Todos requieren una mayor flexibilidad. La flexibilidad se acompaña de una mayor exigencia de oportunidades para todos, mayor autonomía, el apoyo a la formación permanente y la autosuficiencia, el emprendimiento. Condiciones que se aplican en nuestros mercados de trabajo como en los países en desarrollo. En la liberalización a corto plazo puede generar nuevas presiones a la migración en lugar de restringir (Giubilaro, 1997). La liberalización puede exacerbar y crear nuevos desequilibrios. El modelo de costes de desarrollo y de ajuste son tales que la liberalización puede ser rechazada por razones sociales y políticas.

“Globalisation greatly enhances the opportunities available to those who have the skills and mobility to flourish in world markets. ... At the same time, globalisation does exert downward pressure on the wages of unskilled workers in industrialised countries, exacerbate economic insecurity, call into question accepted social arrangements, and weaken social safety nets” (Rodrik, 1997).

3. El vínculo entre la empresa y el medio ambiente

"Ninguna empresa es una isla". De acuerdo a una declaración de Hakansson y Snehota (1989), ninguna empresa puede verse aislada del contexto en el que se encuentra, ya que es el principal incentivo que fomenta la industria a los cambios y al crecimiento. La cuestión es que el entorno en el que operan las empresas de hoy tiene características completamente diferentes a las del siglo XIX. El siglo XXI, de hecho, por su índice mayor de incertidumbre, sus rápidos cambios, su imprevisibilidad, ha puesto a las empresas en la posición de tener que buscar nuevas formas de gestionar y controlar los acontecimientos. Precisamente por esta volatilidad y complejidad, por lo tanto, se ha hecho cada vez más necesario estudiar la relación entre la empresa y el propio medio ambiente. En este sentido es interesante el entorno la interpretación que surge y que se recoge en la literatura:

- medio ambiente visto como unidades "externas" o como un complejo en evolución (Brunetti, 1997), que consta de todos los fenómenos que afectan a un sistema en particular;
- ambiente visto como una 'task' - que es todo lo que, en cualquier momento dado, es importante para las empresas (Vicari, 1998). El entorno al que pertenecen las empresas se origina en las relaciones que crean con la generación de contexto, por lo tanto, un ambiente único. Desde su

organización interna, las empresas seleccionan los estímulos ambientales pertinentes; esto implica que las compañías definen el entorno en el que operan;

- medio ambiente visto como "contexto" - se compone de dos elementos: un contexto general o entorno remoto, en el que las empresas desarrollan sus negocios, que es el conjunto de condiciones objetivas (mercados, ecosistema natural, ...) de los sujetos y sistemas dentro de la empresa individual que interactúan con la propia empresa; y un contexto específico o entorno inmediato, que viene dada por las características del mercado laboral, financiero, producción y ventas (Sciarelli, 1985). Las empresas tendrán la capacidad de influir en el segundo tipo de ambiente (específico o inmediato), mientras cambian sus acciones en el primer entorno (medio ambiente general o remotas) que producirá efectos más pequeños. De hecho, este tipo de ambiente se presenta como un escenario global en el que las reglas que rigen las actividades de las empresas se definen y son independientes de la conducta de las propias empresas. Además de lo dicho anteriormente, el entorno específico o inmediato se pueden distinguir aún más en dos categorías: el entorno competitivo y el entorno relacional.

El ambiente competitivo está formado por entidades con las que las empresas mantienen tanto las relaciones económicas, con los productos y servicios de cambio, como con una relación de competencia, para la conquista de las preferencias del consumidor. Las relaciones que se crean, determinan el nivel de performance económico y financiero de la empresa, con la participación de diferentes actores en el sistema (clientes, proveedores, socios, competidores) a diferentes niveles. El ambiente relacional se ha formado, a través de todos los partidos con los que la empresa no tiene relaciones de tipo económico o de competencia: el consenso, la satisfacción de las necesidades, el intercambio de información y conocimiento, las resoluciones de los problemas, el intercambio de los objetivos, la coordinación de los procesos. Las relaciones tienen, por lo tanto, una influencia sobre el valor de las prestaciones sociales, el nivel de satisfacción, la confianza y la cohesión de los diferentes grupos de interés, que tiene un impacto directo o indirecto en los resultados financieros de las propias empresas.

Durante la última década, el medio ambiente se ha caracterizado por una fuerte y creciente complejidad (organizacional, estratégico, tecnológico, ...). Por un lado, debido a la cantidad de temas y el número de variables en los cuales las empresas se encuentran (en términos de variedad), por otro lado, también debido a su proceso continuo de la evolución (variación) (Vicari, 1991). La nueva realidad en la que las empresas tienen que operar tiene, de hecho, diferentes necesidades y particularidades. La interdependencia de los sujetos y de las variables ambientales trae consigo algunas dificultades en la identificación de las relaciones lineales de causa y efecto. Esto se traduce

en menos posibilidades de un control significativo sobre el medio ambiente y aumenta el grado de incertidumbre en el que las empresas tienen que operar. Pero el entorno externo en el que operan las empresas no puede darse por sentado, como elemento estático; cuando las empresas se comparan con el medio ambiente, ya que se trataría de un sistema abierto, el proceso se vuelve más complejo, puesto que deben demostrar que son capaces de responder positivamente a las señales procedentes tanto del mercado (nuevas demandas de los consumidores, los nuevos competidores, ...) como del entorno en el que operan (globalización, la caída de las barreras territoriales, la internacionalización de las empresas, ...). En esta estructura la organización interna de las empresas depende de las relaciones entre los sistemas de negocio y el entorno externo (actitud social, política, cultural, de colaboración de las empresas o de protección). Las empresas no son algo privado: utilizan recursos comunes (infraestructuras, redes de comunicación, innovaciones, ...) y son, a su vez, un recurso para la comunidad, ya que puede generar riqueza, crear puestos de trabajo para estimular otras actividades y así sucesivamente. Por otra parte, las empresas no pueden simplemente ser reducidas a sistemas cerrados, también la apertura al medio ambiente debe ser considerada dentro del proceso de evolución y comparación continua. Las empresas, a continuación, son capaces de durar en el tiempo, deben ser consideradas como parte del ambiente externo y en el proceso de la relación, entre los actores que comparten recursos y desarrollan tareas comunes. De aquí surge la importancia de las empresas especializadas, no sólo para adaptarse al medio ambiente, sino también para gestionar el presente y planificar el futuro (Valdani, 2000). Con el fin de crear las condiciones para asegurar que las actividades y las interacciones de las empresas con el ambiente externo, es necesario que las propias empresas definan una estrategia. Según Chandler (1977) la estrategia se define en la "determinación de la voluntad y objetivos a largo plazo de la empresa y la aplicación de la modalidad de la acción y la asignación de los recursos necesarios para alcanzar los objetivos establecidos." Se puede decir, pues, que "las empresas existen y se desarrollan a través de interacciones" que son capaces de desarrollar tanto con el territorio que con los actores presentes en ella. (Hakansson, Waluszewski, 2002). Es evidente, por tanto, la necesidad de una estrategia colectiva, que es la acción combinada de las organizaciones sobre cuestiones estratégicas. Las interrelaciones inter-empresariales son cada vez más importantes y la colaboración parece una herramienta útil para lograr una posición competitiva en el largo plazo. Cooperación lleva a la innovación, a la mejora de las habilidades de resolución de problemas, mejorar el rendimiento, la posición competitiva de la industria, así como también un mayor acceso a los mercados mundiales y, produciendo colaboraciones internacionales entre las pequeñas empresas y las empresas más grandes, eliminando en algunos casos el antagonismo competitivo (Hakansson, Waluszewski, 2002).

3.1 Las consecuencias de la apertura de los mercados en la presión de la competencia

Las condiciones antes mencionadas han tenido y están teniendo una magnitud que podría revolucionar los enfoques del problema de la competencia y las maneras de percibir y reaccionar a la dinámica del mercado y de la empresa en su conjunto (Vicari, 1989). La competencia, de hecho, ha tomado formas muy diferentes que en el pasado y las causas que subyacen a estos cambios están estrechamente interrelacionadas (Pellicelli, 2000). Esos casos, extremadamente complejos, se mencionan brevemente en las siguientes líneas.

- Los mercados abiertos
 - a nivel de la economía mundial, lo que implica una estrecha relación entre las cuestiones y decisiones que cada país está llamado a tomar el resultado de la cual tiene un impacto en los países cercanos y lejos;
 - a nivel de los mercados, que se define como el impulso hacia un procesos internacionales de producción y una homogeneización progresiva de los consumidores y los mercados que empuja a las empresas a tratar de llevar su gama de mercados también de forma diferente (competencia global);
 - a nivel nacional, es decir en qué medida la economía de cada país está relacionada con la del resto del mundo;
 - nivel de sector, o cómo la posición competitiva de una empresa operando dentro de un sector de un país, es tanto interdependientes respecto a la de otro país (sector globalizado significa la posibilidad de economías de escala, el objetivo, los costos de producción reducidos, el uso de una marca global, la transferencia de fondos entre la mayoría de los países, ...);
 - a nivel de empresa, en relación con el grado en que una empresa ha desarrollado su negocio encima de las fronteras nacionales y el grado en que se homogeniza sus ofertas y sus procesos de producción.
- Competencia ampliada:

Es dictado por el hecho de que en el pasado las decisiones empresariales sobre los competidores no requerían el desarrollo de estrategias particulares. Los mercados y los competidores eran en limitados y bien definido en términos de número de empresas y contaban con hegemonías territoriales 'exclusivas', con el resultado que era imposible iniciar acciones competitivas sobre el mercado. El desarrollo económico ha cambiado el entorno competitivo, tanto geográfico como comercial. La complejidad de las fuerzas en el trabajo se ha ampliado hasta el punto de entender el concepto

tradicional de competencia también relaciones verticales, la diferenciación y la sustitución entre productos de diferentes sectores. En los últimos veinte años, el fenómeno de la competencia ha sufrido una aceleración sin precedentes en comparación con épocas anteriores.

La competencia ampliada significa una competencia que va más allá de los límites de un sector tradicional, que puede perturbar conceptos como "la competencia entre empresas" y las estrategias competitivas. Las causas se encuentran principalmente en las variables que diferencian a los distintos negocios cada vez más interconectados. Industrias y sectores en un pasado lejano tienden a acercarse y a cambiar el equilibrio del mercado, lo que lleva a la integración de los mecanismos competitivos. El resultado es que las fuerzas que operan en un sector pueden influir en la competencia dentro de las áreas, incluso en áreas muy distantes y aparentemente independientes. Las principales razones de esta integración se encuentran en:

- El desarrollo de la competencia a nivel corporativo, significa un mecanismo competitivo que pueda existir entre las empresas, con la diversificación de sus productos y sus estrategias que pueden competir entre ellos;
- El mencionado desarrollo de las nuevas tecnologías que tiende a reducir las fronteras sectoriales, hasta el punto de que se puede hablar de la incorporación de las nuevas tecnologías;
- por tanto, la empresa tiene más alternativas de desarrollo entre las que elegir y la entrada en nuevos mercados no está condicionada por la rigidez de la planta;
- el desarrollo internacional de la empresa causa el efecto de la ampliación de los límites no sólo sectoriales, sino también geográficos, e implica una serie de costos adicionales debido a la necesidad de buscar datos e información, nuevos canales de distribución y métodos para la distribución de sus propios productos y marcas;
- Una revisión del nuevo mercado final, necesaria debido al aumento de la inversión en el nuevo mercado de las ventas, para apoyar los productos.

- La cooperación como un medio de la competencia

La adaptación a la variabilidad ambiental de sus estructuras, la necesidad de adquirir y utilizar las nuevas tecnologías, la necesidad de comercializar sus productos a través de los canales apropiados, la aplicación de conocimientos y técnicas de gestión, la necesidad de adquirir nuevos recursos y regenerar los ya existentes, son temas cruciales que la empresa, especialmente de pequeño tamaño, tiene que hacer frente

para competir en el nuevo escenario en evolución. La resolución de estos problemas implica una costosa pérdida de energía internamente por cada organización, por lo que una solución alternativa está dada por la activación de las formas de colaboración y cooperación con otras empresas, que cada vez se basan en acuerdos horizontales entre empresas del mismo sector, pero va a asumir formas más diversas y más eficiente. Los tipos de formas de colaboración entre las empresas se pueden releer e interpretar de dos maneras:

- Cooperación visto en contraposición a la empresa competitiva acto normal, una "imperfeción", en una visión de mercado de colusión;
- La cooperación como forma intermedia entre la jerarquía y los precedentes de los mecanismos de mercado puros.

A través de medidas organizativas asegurarían la, de hecho, la realización eficiente de ciertos beneficios. La cooperación empresarial es la expresión de una nueva competitividad, junto con fenómenos competitivos tradicionales, nuevos tipos de esquemas dentro de la cual puede incluir alianzas estratégicas.

3.2 La necesidad de estrategias colectivas

Como se ha mencionado en las líneas anteriores, con la creciente complejidad ambiental, las estrategias individuales son cuestionados por los acuerdos de cooperación (Teece, 1989). Es evidente, por lo tanto, la necesidad de una estrategia colectiva, que es una acción combinada por las organizaciones relacionadas con problemas competitivos. En la teoría tradicional de Williamson (1975), se recomienda la colaboración si una transacción requiere altos determinantes específicos de inversión y un alto interés en tener un éxito positivo de la transacción. El mecanismo de participación desalienta el comportamiento oportunista e insta a las partes a trabajar juntos para asegurar el éxito de la relación. El enfoque, en esta perspectiva, se centra en la relación entre al menos dos actores económicos en el intercambio de un bien o un servicio (transacción) y analiza los costes que deben incurrir para completar la transacción en las diferentes etapas de la investigación, comercialización, mantenimiento y control. Los costes de transacción son influenciados por la racionalidad limitada de los actores, una distribución asimétrica de la información, los números pequeños y la posibilidad de un comportamiento oportunista. Según Williamson es posible reducir el grado de incertidumbre mediante el aumento del grado de estandarización y reducir, a continuación, el grado de especificidad de la transacción, o el grado de control a través de la jerarquía interna. Según Williamson, se puede decir que en el proceso de cada tarea se divide en tareas individuales y el vínculo principal entre las diferentes tareas elementales se puede romper con el concepto de las transacciones económicas. La

elección depende de la capacidad de organización para reducir al mínimo los costos de transacción. Según Ouchi (1981), el único mecanismo que puede gobernar en realidad las transacciones en condiciones de alta incertidumbre es el clan, que se caracteriza por un sistema de no escrita reglas un forma de control social y una solidaridad orgánica entre los actores. El mercado no sólo tolera una gran diversidad en las metas individuales, sino que permite un nivel bajo de incertidumbre en la valoración de la producción. En la jerarquía, la discrepancia entre los objetivos individuales y la incertidumbre en la evaluación del desempeño debe estar en la media. La motivación que impulsa a las empresas a trabajar se puede resumir en el riesgo compartido (al entrar en nuevos mercados, la realización de nuevos programas y la reducción de costes) y una mejora en la organización de algunos sectores o tecnologías. Las empresas se orientan cada vez más hacia un enfoque de cooperación. Los involucrados creen en un compromiso mutuo en lugar de sospechar o en la competencia y el trabajo con el objetivo de lograr el beneficio mutuo (un win-win de las relaciones) en lugar de alcanzar metas personales. Por ello, el nuevo modelo se basa en el intercambio de información, con el apoyo de la presencia de las nuevas tecnologías para facilitar la retroalimentación necesaria para resolver problemas emergentes. Los socios están involucrados en relaciones a largo plazo, en la planificación y producción de bienes y ambas partes llegan a un valor añadido gracias al apoyo que cada organización ofrece a la otra.

Parte Segunda

Relaciones entre la UE y América Latina

Introducción

El objetivo de esta discusión es analizar el impacto que ha tenido la integración económica regional en América Latina y las relaciones con Europa. Más atención se valorará en función del modelo de la integración europea⁷², a menudo utilizado como modelo de América Latina y de los acuerdos y las relaciones relevantes entre América Latina y Europa. La atención se centra más en la integración económica y comercial, pero aún se descuidan las dimensiones políticas, también porque sería difícil trazar una línea entre las implicaciones políticas y económicas de ambos continentes. La Unión Europea y América Latina tienen un patrimonio común de valores que consisten en los lazos culturales, políticos y los factores económicos que se han establecido progresivamente por las dos regiones. Estas nuevas democracias siguen siendo frágiles, y su consolidación está estrechamente relacionada con la realización de un verdadero progreso en los ámbitos económico y sociales. La historia reciente de América Latina se ha caracterizado por la alternancia de períodos de crisis y de desarrollo, que han pesado significativamente en la evolución de las relaciones con la Comunidad Europea. Políticamente, en las últimas dos décadas, muchos de los países del subcontinente, fueron oprimidos por dictaduras, que han experimentado la transición a la democracia. Desde una perspectiva económica, por un largo período de dificultades, marcado especialmente por la aparición de la crisis de la deuda, y seguido en los últimos años en la fase de crecimiento, que involucró a la mayoría de la zona⁷³. Como fue el caso en Europa, los primeros pasos hacia la unificación han ido en la dirección de la integración económica a través de proyectos a nivel regional y subregional, y el modelo europeo ha tenido y tiene un papel importante en la elección de los objetivos y las vías para alcanzarlos. Las mayores dificultades que han debido afrontar los Estados latinoamericanos están

⁷² “A experiência recente da Europa na integração – pacífica e voluntária – de Estados nacionais previamente soberanos numa única organização transnacional, a União Europeia, é de longe a tentativa mais significativa e de maior alcance em direção ao regionalismo. É, portanto, a que pode oferecer com maior probabilidade lições para aquelas regiões do mundo que estão apenas começando esse processo histórico complexo e sem precedentes”. Philippe C. Schmitter, *A experiência da integração europeia e seu potencial para a integração regional* (Tradução de Plínio Dentzien), Lua Nova, São Paulo, 80: 9-44, 2010

⁷³ “Os choques do petróleo (1973 e 1979), o endividamento excessivo e o súbito aumento das dívidas externas acarretaram crises e estagnação econômica que contribuíram para o fim dos regimes militares na América do Sul, em meados da década de 80. A vitória do neoliberalismo monetarista nos Estados Unidos e Reino Unido, a partir de Ronald Reagan (1981-1989) e Margaret Thatcher (1979-1990), e a renegociação da dívida externa (Plano Brady) forçaram aos países subdesenvolvidos a adoção de políticas de abertura comercial e financeira, desregulamentação e privatização, com base nos princípios do chamado Consenso de Washington. Essas políticas levaram a resultados desastrosos em países que nelas se envolveram mais a fundo, como foram o caso do Equador, da Bolívia e da Argentina, e deixaram seqüelas importantes em países como o Brasil, o Uruguai e a Venezuela.” Samuel Pinheiro Guimarães, *O mundo multipolar e a integração sul-americana*, Internacional, 1:14, 2008

vinculadas a las diferentes condiciones económicas y políticas respecto a Europa. Pero el proceso se ha iniciado y, a partir de los años sesenta, se vio el nacimiento de asociaciones, de Pactos, de Comunidades económicas, que son una respuesta a la necesidad de superar la división de los Estados soberanos nacionales como requisito previo para la paz, el desarrollo económico y la consolidación de la democracia. Hoy en día, la UE desempeña un papel importante en América Latina, siendo uno de los principales donantes de ayuda al desarrollo en la región, así como el segundo mayor socio comercial.

1. El principio de desarrollo de la integración regional en América Latina

Cuando se trata de América Latina, nos referimos a una vasta tierra que separa el Atlántico del Pacífico y se extiende desde México hasta Argentina. Es una realidad que se caracteriza por el elemento *de la pluralidad*. De hecho, junto con las enormes distancias y los contextos naturales diversificados, las fuertes olas de la trata de esclavos antes e inmigrantes después, prevaleció el aspecto multifacético y heterogéneo, sin duda un aspecto intrínseco de la cultura latinoamericana⁷⁴. Como afirma Michael Cox, profesor de Relaciones Internacionales de la Londres School de Economía y Ciencias Políticas: *“liberation from Spain and Portugal did not lead to the end of Europe’s influence over the continent. Indeed, its revolutions left the old European ruling class intact and states such as the USA and the UK more deeply involved in Latin American affairs than they had been before the expulsion of Iberian power.”*⁷⁵ Posteriormente, la evolución del regionalismo en América Latina se ha caracterizado a finales del siglo XIX por la interferencia del vecino Estados Unidos, que con los años se ha introducido en la política interna de América del Sur con el fin de beneficiar o fortalecer la hegemonía en el hemisferio.

El inicio del siglo XX para los países del Cono Sur se caracterizó por un fuerte sentimiento de identidad, marcado por un sentimiento anti-imperialista, especialmente hacia los países vecinos de América del Norte. Particularmente, en las conferencias panamericanas, los discursos de los países de América Latina estuvieron marcados por un escepticismo pronunciado, porque temían perder la soberanía nacional y tener que ceder el paso a la política de agresión y el expansionismo de los Estados Unidos. El presidente Franklin Delano Roosevelt, inauguró una nueva hoja de ruta, con la creación de un verdadero bloque continental desde Alaska hasta la Tierra del Fuego. Se prestó la

⁷⁴ L. Zanatta, *Storia dell’America Latina contemporanea*, Roma, Laterza, 2012, p.5

⁷⁵ Micheal Cox, *Introduction to international relations*, University of London, 2012, p.34., http://www.londoninternational.ac.uk/sites/default/files/programme_resources/lse/lse_pdf/subject_guides/ir1011_ch1-3.pdf

atención a los EE.UU. y a los problemas internos, para la recuperación económica, sin olvidar, otros objetivos de importancia fundamental⁷⁶.

La estrategia de Washington tenía como objetivo la creación de un continente con un equilibrio político y económico, sino también impermeable a la penetración ideológica y militar de la Unión Soviética. Por lo tanto, en 1947 se firmó el Tratado Interamericano de Mutua Asistencia, también llamado Pacto de Río, reafirmando la declaración de Chapultepec, en marzo de 1945, que sancionó la ayuda mutua y la solidaridad y el compromiso con la consolidación de la democracia estadounidense. Al año siguiente, con la adopción de la Carta de Bogotá, nació la Organización de Estados Americanos (OEA). Este acuerdo, diseñado como una forma de neutralizar y evitar la influencia soviética, estaba dirigido a crear una red sólida basada en la paz y la seguridad en el hemisferio. Por primera vez se encuentra un mecanismo interamericano, una identidad compartida vertical, lista para responder a las cuestiones relativas a todo el continente sobre la base de la protección de los derechos humanos, para apoyar la democracia como base de la organización y las relaciones entre países, manteniendo al mismo tiempo uno de los objetivos del desarrollo social y económico de las Américas.

El 25 de febrero 1948, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, dio a luz a cinco comisiones económicas regionales (Europa, África, Asia-Pacífico, Oriente Medio, América Latina) con el fin de contribuir al desarrollo a nivel regional y nacional. En Latinoamérica se estableció la *Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL)*, dirigida por el economista argentino Raúl Prebisch, quien también tenía contribuido activamente a la formación de la Comisión misma. Prebisch se destacó por haber desarrollado la "teoría de la dependencia" de la CEPAL. Este enfoque criticó la teoría económica neoclásica dominante, por lo que buscaba un buen proyecto y una acción eficaz sobre la trágica situación de la era sudamericana, con una economía estancada. La crítica fue dirigida principalmente a los Estados Unidos y al sistema del libre comercio y la desregulación, así como todo el sistema económico y como solución viable a los problemas de la crisis⁷⁷. El enfoque neoclásico había creado un mundo económicamente estructurado de forma desigual en el país, caracterizado por el "centro" y la "periferia". Los primeros grupos eran los países desarrollados, donde se tomaban las decisiones importantes; y en la periferia estaban los países subdesarrollados, los proveedores de materias primas para la industria de alto valor

⁷⁶ "There is some material on the administration's "Good Neighbor" policy toward Latin America, culminating in the Inter-American Conference for the Maintenance of Peace at Buenos Aires in December 1936; but the largest number of items relating to Latin America deal with the Administration's efforts to resolve the tangled Cuban political situation during 1933-34 and the domestic political repercussions of the Mexican government's anticlerical policies". Robert F. Lucid, *American Quarterly*, The Johns Hopkins University Press, 1969, Vol. 21, No. 3, p. 646

⁷⁷ Joaquim Miguel Couto, O pensamento desenvolvimentista de Raúl Prebisch in *Economia e Sociedade*, vol.16 no.1, 2007

añadido del primero grupo (países desarrollados). Prebisch, inspirado en el padre de la macroeconomía de John Maynard Keynes⁷⁸, argumentó la importancia del Estado como un motor de desarrollo para el mercado doméstico a través la política fiscal y el orden monetario, garantizando el empleo. A continuación, se introduce el modelo ISI, o sea la industrialización por sustitución de las importaciones, también conocido como “*el desarrollismo*”⁷⁹.

1.2 La escuela latinoamericana de la economía del desarrollo, la CEPAL

La distribución desigual que caracterizaba el desempeño económico de los países llamados del “Tercer Mundo”, instó a los economistas y científicos sociales a buscar explicaciones alternativas. La respuesta fue elaborada por un grupo de teóricos que, viniendo de países en desarrollo, elaboraron un concepto de desarrollo totalmente antitético al postulado por los economistas liberales. La teoría del dualismo del subdesarrollo, desarrollado posteriormente como teoría de la dependencia, consideraba que no existía un modelo único de desarrollo y defendía la imposibilidad del modelo capitalista. El retraso de los países en desarrollo, nacía de la relación de dominación ejercida desde el año 1500 por los capitalistas europeos a través de la colonización. La teoría de la dependencia, se desarrolló desde los finales de los años 50 en América Latina, por los historiadores y científicos, que cubrían roles de consultoría en los gobiernos latinoamericanos y fueron identificados como: cepalistas, desarrollistas o funcionalistas. Principalmente hay dos líneas de investigación: el desarrollismo económico y el funcionalismo sociológico.

El pionero del desarrollismo fue Raúl Prebisch, en la época era el director de la Comisión Económica de las Naciones Unidas (CEPAL), junto con otros economistas como Furtado y Cardoso. Para desarrollar esta teoría marxista eran P. Baran y A.G. Frank, junto con las aportaciones de S. Amir y G. Arrighi; mientras para refinar e incluirla en la elaboración del sistema-mundo teórico fue I. Wallerstein con colaboraciones de los dependientitas como G. Frank y Amin.

Los “desarrollistas” desarrollaron la teoría de la dependencia, de acuerdo con el cual los países en desarrollo, nunca alcanzarían los niveles de desarrollo del centro, debido a las dependencias con el

⁷⁸ Citando las obras más importantes: John Maynard Keynes, Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta, a cura di Terenzio Cozzi, Torino, UTET, 2006; John Maynard Keynes, La fine del laissez-faire e altri scritti, Bollati Boringhieri, Torino 1991

⁷⁹ "La intención es promover el proceso de industrialización a través de una serie de medidas de política para superar los obstáculos internos para el crecimiento económico, y para alentar la asignación de recursos para el sector industrial (en líneas de crédito, infraestructura de apoyo, barreras de protección para aquellas producciones que se suponía iban a sustituir importaciones). El estado se identifica como un jugador clave en la orientación y el apoyo al proceso". Annamaria Vitale, I paradigmi dello sviluppo, Rubbettino, 1998, pp.6-22

colonialismo. Estos estudiosos detectaron los obstáculos al crecimiento en algunos aspectos estructurales de la economía:

1. la agricultura, que endurece la oferta e inhibe el desarrollo industrial;
2. el deterioro de los términos de intercambio (Prebisch), debido a la especialización y la exportación de materias primas (en términos de comercio en declive);
3. control por los países industrializados de los movimientos de capital (Furtado);
4. el mal funcionamiento de los mercados, la dependencia de las importaciones y del desequilibrio en la balanza de pagos.

Un elemento principal del análisis fue la crítica de la teoría de los costes comparativos: la teoría de Ricardo sostenía que por las mismas condiciones tecnológicas, dentro de una economía abierta que puede dar lugar a la especialización de la producción y el intercambio (en lugar de una política de autosuficiencia aislamiento productivo y comercial), el aumento de la producción obtenible se maximizará si cada país se especializa en la producción de aquellos bienes y servicios en los que se disfruta de una ventaja comparativa, a saber, el coste mínimo de producción. Las ganancias de la especialización y el intercambio derivan de las ventajas comparativas: ambos países deben especializarse en la producción en el que se disfruta de una ventaja comparativa, mediante la importación de otro bien del otro país. De acuerdo con la Teoría Ricardiana, si los países no se abren al comercio internacional, pagarán un precio más alto para el activo correspondiente que tiene un mayor coste de oportunidad, o el precio de cada producto será mayor en el país en el que el factor escaso utiliza para producción. En el comercio Internacional se determina un precio único, intermedio y así se reduce el precio de los bienes que importarán y se eleva el precio de los bienes que exportaran.

Prebisch y Singer, ambos economistas de la CEPAL, fueron los primeros estudiosos en formular la teoría de la dependencia y categorizar los actores del desarrollo (es decir, los países desarrollados y subdesarrollados) y la relación entre el centro y la periferia. Prebisch y Singer estudiaron las ventajas de la teoría comparativa, esto es: que el ingreso de los países en desarrollo en el comercio internacional traería beneficios a los mismos países subdesarrollados. La tesis de Prebisch y Singer sobre el deterioro de los términos de intercambio fue desarrollado en los años 50 en dos obras distintas: "The Economic Development of Latin America" (Prebisch 1950) y "Post-War Relations between Under-developed and Industrialized Countries" (Singer 1949).

Prebisch cuestionaba la suposición dominante en los años 60, que era que la colonización había tenido un papel beneficioso en los países coloniales. Prebisch argumentaba, en cambio, que el colonialismo

había generado profundos problemas estructurales de los países, debido a los cambios importantes operados en la estructura institucional de la producción y socio-económico. Prebisch fue uno de los primeros teóricos que renovó el lenguaje del estudio del desarrollo acuñando nuevas categorías analíticas del centro y de la periferia. La periferia se refiere a aquellas partes del mundo que participan en la división social del trabajo con un papel impuesto desde el centro, productor de materias primas; el centro por el contrario está en cambio caracterizado por un papel puramente usurpador de los bienes y materias primas. Las causas del subdesarrollo, segundo Prebisch, residen en la estructura del comercio internacional y en la división internacional del trabajo entre centro y periferia.

Las políticas liberales, argumentan, que los países periféricos tienen un beneficio en el intercambio con el mercado internacional, debido a la especialización en la producción de productos básicos, y que podría ser una ventaja relativa para esas economías atrasadas, que no tenían ni alta tecnología ni la inversión industrial. En cambio Prebisch y Singer apoyan la posición de la caída de intercambio, o sea, las relaciones de intercambio de los países periféricos en el largo plazo empeoran, debido a algunos inconvenientes (por los suburbios), que la teoría y la política liberal no tomaron en cuenta. Estas desventajas se resumen a continuación:

- b. la dependencia de la economía de bienes esencial que la industria local no produce;
- c. la pérdida de excedente: la economía subdesarrollada, mediante la importación de bienes de rendimientos económicos, determinó que una parte de su excedente se desviaría a la colección en el interior.
- d. países subdesarrollados permanecen ancladas en la producción de bienes simples, y sobreviven comprimiendo la remuneración de los factores locales (tierra y mano de obra).

En vista de estos inconvenientes, desde un punto de vista comercial, el intercambio de beneficios para las economías desarrolladas en los países subdesarrollados, son más favorables: la economía desarrollada paga la mercancía a un precio menor que el coste de la producción nacional. De esta manera la especialización internacional, por una parte margina a la periferia, que importa la tecnología de segundo nivel que no actúa como un propulsor para la industrialización y por otra centraliza el papel de los países industrializados. Prebisch argumentó que la solución para el desarrollo de los países del Sur prevé la formación de una estructura industrial, siguiendo una estrategia de sustitución de importaciones (Import Substitution Industrialisation) accesible a través de una política de aranceles proteccionistas. H. Singer, reconsideró el papel de las importaciones como fuente de salvación, diciendo que un proceso de industrialización indígena no representa las condiciones para romper esos lazos que subyacen una relación de dependencia. Singer considera

también que el poder tecnológico es el origen de las desigualdades entre países, el único elemento de la salvación es siempre avanzar con la concepción shumpeteriana de liderazgo tecnológico.

Una contribución a la escuela del desarrollo, fue del economista Furtado, segundo el cual, el subdesarrollo fue el resultado de un "dispositivo de modernización parcial", una modernización parcial que invierte la periferia y produce cambios, en la forma de relaciones de producción y en la organización social. La parcialidad del proceso proviene del papel marginal que la periferia realiza en todo el ciclo de la modernización: la periferia se caracteriza por un conflicto irreconciliable entre las necesidades y posibilidades, que es el resultado de la penetración de los modelos tecnológico de producción de sus economías. La penetración de estas características dentro de los modelos de dualismo estructural crea un punto muerto, curable sólo a través de una profunda transformación de las relaciones (no sólo económico) internacional (Furtado, 1981). Un ensayo que explica el pensamiento particular de Furtado, es sobre el análisis económico de Brasil, "Political Obstacles to Economic Growth in Brazil"(1965). Furtado argumentó que el modelo clásico de desarrollo, concebido como una economía liberal ('free labour market, free exchange e gold standard') se puede adoptar en una economía ya en expansión, no en contextos subdesarrollados donde la prioridad es la reconstrucción de estructuras económicas bases.

Fue la presencia de pequeñas industrias latinoamericanas y sus mercados nacionales, la razón que animó Prebisch a un apoyo por un mercado común latinoamericano. Sin embargo, bajo la presidencia de Eisenhower, los programas de ayuda internacional de Estados Unidos propinaron una vez más sobre el modelo occidental como el único camino eficaz para el desarrollo. La intención, más o menos oculta, era eliminar cualquier tipo de reforma que se refería a los principios marxistas.

1.3 El proceso de integración de América Latina

En agosto de 1961 en Uruguay, fue fundada la *Alianza para el Progreso* con la intención de intensificar el desarrollo económico y social en los estados de América Latina. La Alianza para el Progreso, como señalan los autores Biswas, Cordeiro, Braga y Tortajada: "*also aimed to support training and to finance studies, project, and public works with a previous priority selection. To fulfil these objectives the Inter American Committee (CIAP) was organized.*"⁸⁰ Después de unos años el plan no fue eficaz tanto por la hostilidad encontrada en las oligarquías latinoamericanas en implementar reformas para una distribución más equitativa del ingreso, como por la opinión pública y que se consideraron de nuevo en ese proyecto una herramienta de control político en manos de los

⁸⁰ Asit K. Biswas, Newton V. Cordeiro, Benedito P. F. Braga, Cecilia Tortajada, Management of Latin American River Basins: Amazon, Plata, and São Francisco, United Nation University Press, 1999, p.176.

Estados Unidos. Según Arturo Almandoz Marte: *“el nuevo modus vivendi con los Estados Unidos inaugurado por la Alianza para el Progreso –heredero de la Buena vecindad de Franklin Roosevelt– se favorecieron, en el corto y mediano plazo, los gobiernos de Rómulo Betancourt (1959-64) en Venezuela, Arturo Frondizi (1958- 62) en Argentina, Jânio Quadros (1961) en Brasil, Fernando Belaúnde Terry (1963-68) en Perú, Jorge Alessandri (1958-64) y Eduardo Frei (1964-70) en Chile y, especialmente, los de Alberto Lleras Camargo (1958-62) y Carlos Lleras Restrepo (1966-70) en Colombia. Sin embargo, el programa inicial no sólo fue perdiendo impulso después del asesinato de Kennedy en 1963, sino también pasó a ser percibido más como un plan de ayuda a la industria exportadora estadounidense que a las economías de Latinoamérica, mientras influía el endémico “mal manejo de los fondos en los países del continente”⁸¹.*

La producción local y la sustitución de importaciones, allanaron el camino para que en 1960 once⁸² estados latinoamericanos firmaron el Tratado de Montevideo para la implementación de la Asociación para el libre comercio de América Latina (ALALC) sustituida en 1980 por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Por tanto, la ALADI⁸³ es la institución más antigua en lo que respecta a la integración latinoamericana⁸⁴. Hoy en día, juega un papel importante en promover la celebración de acuerdos inter-regionales para establecer gradualmente un mercado común en América Latina⁸⁵. De hecho, el mercado de América del Sur, en comparación con mercados chinos o europeos, resulta estar mucho menos desarrollado. La tarea de la ALADI es esencial para el desempeño del comercio intra-regional, para crear una base sólida y dar mayor protección jurídica. La ALADI está trabajando no sólo para construir su propio sistema de leyes, sino también para la implementación de estrategias para la resolución de controversias, para simplificar las relaciones dentro del continente.

⁸¹ Arturo Almandoz Marte, Entre guerra fría y tercer mundo. Urbanización y subdesarrollo en Latinoamérica, 1960-1980 in ARGOS Vol. 27 No 53, 2010, p.19

⁸² Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela.

⁸³ El nuevo Tratado de Montevideo, firmado esta vez por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, con el objetivo de “revitalizar el proceso de integración latinoamericana y establecer objetivos y mecanismos compatible con la realidad regional”(..)“promover un proceso convergente que conduce a la creación de un mercado común regional” Preámbulo del Tratado de Montevideo, por Miguel A. Ekmekjian, Hacia la Republica Latinoamericana, Buenos Aires, Ed. Depalma, 1991,pp 18-19, también cita un análisis comparativo de los dos Tratados de Montevideo: Raimundo Barros Charlin, "Análisis comparativo de los Tratados de Montevideo de 1960 y 1980," El Derecho de la Integración en América Latina, desde 1979 hasta 1982, la compilación temática comisariada por Eduardo R. Conessa y Jorge L. Oria, Buenos Aires, Ed. INTAL, 3 volúmenes, 1983.

⁸⁴ El Artículo 1 del Tratado de Montevideo especificó que “las partes contratantes apoyan el proceso de integración para promover el desarrollo económico y social armonioso y equilibrado sostenible de la región ... Este proceso tendrá como objetivo crear a largo plazo, gradual y progresiva, un mercado común latinoamericano.” Miguel A. Ekmedjian, op. cit., p. 19

⁸⁵ Osvaldo Andrés García, Luciana Litterio, ALADI tiene que ser un instrumento importante para el aumento del comercio intrarregional” Entrevista a Carlos Chacho Álvarez in Densidades n.9, maggio 2012. Disponibile online,link: http://www.densidades.org/?page_id=242

La primera posición oficial de los Estados centroamericanos a favor de su integración económica se remonta a la primavera de 1951⁸⁶. En 1958, en Tegucigalpa, donde se firmó el primer tratado entre Guatemala, Honduras y El Salvador, antes del Tratado de Managua en mayo de 1960 con el Tratado General de Integración Económica entre Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador, que, en 1963, ha añadido Costa Rica.

El 26 de mayo de 1969, con el Acuerdo de Cartagena, los países de la región andina dieron paso a la Comunidad Andina y el Pacto Andino⁸⁷. Los países andinos fueron la respuesta a la insatisfacción para operar de ALALC⁸⁸ y la actitud de sus tres miembros más importantes (Argentina, Brasil y México). Desde el principio los países signatarios han tratado de delinear el modelo de los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas⁸⁹. A diferencia de la Unión Europea, esta comunidad está formada por los órganos intergubernamentales siguientes: el Consejo Presidencial Andino, el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, la Comisión de la Comunidad Andina, la Secretaría General y el Parlamento Andino. El Consejo Presidencial está compuesto por los jefes de Estado de los países

⁸⁶ es interesante observar que estos estados están unidos por una plena integración y desintegración hasta hoy, cfr: "A história dos países que conformam o Mercado Comum Centro-Americano tem, por várias razões, o traço da excepcionalidade. Nesse sentido vale lembrar que esses Estados partem da plena integração política – na época em que formavam a República Federal da América Central (1824-1838) – para a completa desintegração política. Buscam desde então a unidade perdida, busca inútil porque permanecem separados ainda hoje. Contudo, há contribuições notáveis e pioneiras nesse processo de desintegração/integração, dentre elas ocupa lugar destacado a criação da Corte de Justiça Centro-Americana (1907-1918), primeiro tribunal internacional da humanidade." A integração centro-americana: da união política à integração econômica, Fredys Orlando Sorto. los objetivos principales, a partir de 1991 fueron las de "reestructurar, fortalecer y reactivar el proceso de integración ... adaptar o rediseñar su marco jurídico e institucional ... y facilitar su rehabilitación a nuevas estrategias de apertura al exterior y la modernización de medios de producción " INTAL, El proceso de integración en América Latina y el Caribe en 1991, cit., p. 156.

⁸⁷ "Fue durante un tiempo el ejemplo más exitoso del proceso de integración subregional que se inspiró en el modelo europeo. Inicialmente formada por cinco países miembros, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Chile, en 1973 se unió a Venezuela. Chile se retiró en 1976 después del golpe militar, como el régimen de Pinochet consideró incompatibles con su política económica con el de la CAN integracionista. En 2006, Chile solicitó a convertirse en un miembro asociado, y en ese mismo año, Venezuela ha decidido abandonar la Comunidad Andina, que su gobierno no aprobó el tratado de libre comercio firmado por Perú y Colombia con los Estados Unidos, considerado incompatible con la pertenencia a la CAN". Organismi regionali di concertazione politica, integrazione economica e commerciale dell'AmericalatinaeCaraiibilinkhttp://www.rial.org/Articoli/Organismi_Regionali_Di_Concertazione_Politica_Integrazione_Economica_E_Commerciale_DellAmerica_Latina_E_Caraibi.kl

⁸⁸ Miguel A. Ekmedjian analiza el fracaso del primer intento de integración latinoamericana así: "Si el propósito era realmente para establecer una zona de libre comercio y un mercado común, pero carecía de herramientas adecuadas y probablemente un mecanismo de bienes y la consulta efectiva de los intereses nacionales en juego, desde la convicción de los países signatarios de que el proceso de integración se encuentra con su interés nacional (incluso si golpea ciertos intereses sectoriales) es un elemento indispensable de su consolidación " Miguel A. Ekmedjian, Hacia la Republica Latinoamericana, Buenos Aires, Ed. Depalma, 1991, pp 17-18.

⁸⁹"Na América do Sul a Comunidade Andina (CAN) teve desde seu início como modelo a Comunidade Econômica Européia. Entre seus resultados positivos, os mais expressivos (Capriles (2004)) são a criação de uma zona de livre-comércio e o estabelecimento de um marco geral para a liberalização do comércio de serviços...(…) construir uma União Aduaneira, portanto não ter conseguido implementar o Mercado Comum Andino, e a persistência de políticas protecionistas e políticas restritivas dos investimentos estrangeiros. O volume de comércio intra-regional permanece correspondendo a um percentual limitado das transações dos países participantes." ALGUMAS LIÇÕES DA UNIÃO EUROPÉIA E DA COMUNIDADE ANDINA COMO PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO REGIONAL, Renato Baumann, Cepal, 2005.

signatarios y tiene la tarea de identificar las acciones que se llevarán a cabo. El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores se compone de los ministros de Exteriores de los países miembros que están a cargo de todos los asuntos relacionados con la política exterior: las políticas de coordinación en los acuerdos subregionales con terceros países u organismos internacionales. En sus primeros años el Grupo Andino tenía una política decididamente proteccionista, ya que su objetivo más importante fue la sustitución de importaciones a nivel subregional. A finales de 1993, sin embargo, el nuevo Grupo Andino comenzó a aplicar una política de liberalización económica a nivel subregional. Las principales características de esta nueva estrategia es la creación de una zona de libre comercio de bienes, la adopción y la próxima entrada en vigor del arancel externo común y la liberalización del comercio entre los Estados miembros.⁹⁰

El 4 de junio de 1973, los países del Caribe también dieron forma a un regionalismo cerrado por el Tratado de Chaguaramas: CARICOM (Comunidad del Caribe), que consta de los primeros ministros de Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago⁹¹. CARICOM realidad se presenta como el sustituto de la antigua *Caribbean Free Trade Association* (CARIFTA), una asociación establecida con la intención de eliminar las barreras aduaneras y crear una política económica común⁹². “Los objetivos de la CARICOM son la integración económica de los países miembros a través de la creación de una unión aduanera y un mercado común, la coordinación de las políticas exteriores de los Estados Unidos y la política agrícola e industrial, la garantía de la seguridad alimentaria y promoción de la cooperación en los ámbitos educativo, cultural y social”⁹³.

El primer paso hacia la creación de un mercado común se realiza el 26 marzo de 1991, cuando Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción, en Paraguay. De acuerdo con el Tratado, los países se comprometieron a formar una unión aduanera llamada Mercado Común del Sur, conocido comúnmente como el Mercosur. El objetivo principal del MERCOSUR es lograr la libre circulación de bienes, capitales, servicios y personas entre sus Estados miembros. La integración también tiene como objetivo el uso de los recursos disponibles de manera eficiente, con

⁹⁰ INTAL, El proceso de integración en América Latina y el Caribe en 1993, cit., p. 84.

⁹¹ Se añadieron más tarde otros Estados de la región (Belice, Antigua y Barbuda, Bahamas, San Cristóbal-Newis, República Dominicana, Granada, Montserrat, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas).

⁹² “(...) The birth of the regional economic integration movement was not, however, just a reaction to the challenges presented by Britain’s entry into the EEC; it was also a product of the perceived success of other regional integration organisations, in particular, the EEC, and the belief that by creating a common market for goods, services and capital, these small island economies could replicate the economic success of the EEC. But while it may have drawn much of its original inspiration from the EEC, CARICOM has developed along quite different lines in terms of its institutional structure, which has been based on an almost exclusively intergovernmental model.” Derek O’Brien, CARICOM: Regional Integration in a Post-Colonial World, *European Law Journal*, Vol. 17, No. 5, September 2011, pp. 630–648

⁹³ Organismi regionali di concertazione politica, integrazione economica e commerciale dell’America latina e Caraibi. http://www.rial.org/Articoli/Organismi_Regionali_Di_Concertazione_Politica_Integrazione_Economica_E_CommERCIALE_DellAmerica_Latina_E_Caraibi.kl

gran atención a la preservación del medio ambiente, la mejora de las redes de comunicación, la coordinación de las políticas macroeconómicas y el desarrollo de diversos sectores de la economía basada en los principios de la flexibilidad y el equilibrio. El acuerdo pretendía la consecución de los objetivos deseados a través de los siguientes mecanismos: la libre circulación de bienes, servicios y factores de producción, la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias; el establecimiento de un arancel externo común (AEC) y la adopción de una política comercial común, así como la coordinación de posiciones en el foro económico y comercial, tanto a nivel regional e internacional; la coordinación de las políticas macroeconómicas entre los países miembros en las áreas de comercio exterior, la agricultura, la industria, en el intercambio fiscal y monetario extranjero y el capital, los servicios, las costumbres, el transporte y las comunicaciones y el compromiso de armonizar legislación sobre cuestiones pertinentes a fin de fortalecer el proceso de integración⁹⁴.

Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe es un proyecto de la igualdad política, social y económica entre los países de América Latina y los países del Caribe, promovida por Venezuela y Cuba como alternativa (de ahí el nombre), el Área de Libre Comercio de las Américas (ALAC). El adjetivo "bolivariano" se refiere al general Simón Bolívar, el héroe de la liberación de varios países de América del Sur, por parte de colonialismo español. Actualmente sus miembros son: Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua, Dominica, Honduras, Saint Vincent e Grenadine, Antigua y Barbuda, Ecuador. El acuerdo preliminar fue firmado el 14 de diciembre de 2004 entre el Presidente de Venezuela Hugo Chávez y el presidente cubano Fidel Castro. El proyecto ALBA es una propuesta de integración diferente de la otra. Mientras el ALAC responde a los intereses del capital transnacional y persigue la liberalización absoluta del comercio de bienes y servicios, el ALBA hace hincapié en la lucha contra la pobreza y la exclusión social y, por tanto, expresa los intereses de los pueblos de América Latina. El ALBA tiene como objetivo promover el desarrollo nacional y el desarrollo regional en una endógeno, para erradicar la pobreza, corregir las desigualdades sociales y asegurar una mayor calidad de vida de las personas. La propuesta del ALBA se suma al renacimiento de la conciencia de la urgencia de una nueva clase política, económica, social y militar en América Latina y el Caribe. ALBA se une a la lucha de los movimientos, organizaciones y campañas nacionales que se multiplican y articulan el continente contra el ALAC.

La UNASUR es una comunidad política y económica establecida el 23 de mayo de 2008 con el Tratado de Brasilia. Esto incluye 12 países, entre ellos Guyana, Surinam, miembros de la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú), los miembros del Mercosur y países asociados

⁹⁴ La versión completa del Tratado de Asunción se encuentra disponible en la siguiente dirección: http://www.mercosur.int/innovaportal/file/719/1/CMC_1991_TRATADO_ES_Asuncion

(Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela, Chile, Bolivia) y los países observadores de la CSN (México, Panamá). La Declaración de Cusco sobre la Comunidad Sudamericana de Naciones es el acto de entrada de la Comunidad, siguiendo el modelo de la Unión Europea. La Comunidad tiene como objetivo establecer una zona de libre comercio de bienes entre los países miembros. La Comunidad Andina y el Mercosur son los "fundamentos" de la UNASUR: no se hará nuevas instituciones comunes durante la primera fase, pero utilizará las instituciones existentes para manejar los problemas comunes en primer lugar.

Tabla 2. Los principales acuerdos.

ALBA	Alternativa Bolivariana para las Américas – Propuesta de Venezuela para una Zona Bolivariana de Comercio para América Latina (2005)
ALCA	Área de Libre Comercio de Las Américas/ Free Trade Agreement of the Américas – proyecto de los EEUU de una gran zona de libre comercio de Las Américas
ALALC y ALADI	ALALC: Asociación Latino Americana de Libre Comercio – fundada en 1960, luego renombrado en ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración
CAN	Comunidad Andina de Naciones (CAN) y Sistema de Integración Andina (SAI). El actual Sistema de Integración Andina, se estableció en 1996, reformando el anterior Pacto Andino (fundado en 1969).
CARIFTA y CARICOM	Caribbean Free Trade Association – Asociación de Libre Comercio del Caribe, fundada en 1968 y transformada en 1970 en el CARICOM: Caribbean Common Market – Mercado Común del Caribe
MCCA	Mercado Común Centro Americano. El MCCA fue fundado el 13 de diciembre 1960 con el Tratado de Managua (Tratado General de Integración Económica). Los miembros fundadores fueron Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua. Costa Rica se afilió en 1963. Después de la llamada “Guerra de Fútbol” entre El Salvador y Honduras de 1969, el tratado perdió su relevancia práctica. Las iniciativas renovadoras de los años 1993 y 1997 no llevaron a la consolidación institucional ni al aumento del comercio intrarregional.
MERCOSUR	Mercado Común del Sur: El MERCOSUR/ MERCOSUR (Portuguesa) se constituyó con la firma del Tratado de Asunción del 26 de marzo 1991. Se trata del mercado regional más grande en América Latina
UNASUR	Unasur es un organismo de ámbito internacional que tiene como objetivos construir una identidad y ciudadanía sudamericanas, al igual que desarrollar un espacio regional integrado.

Fuente: Elaborada por el autor

La historia de la integración regional en América del Sur ha caminado de la mano con el cambio político y económico de los distintos países que la componen. Después de la euforia positivista de los primeros años de la independencia, la consolidación democrática fue una realidad

de conflicto interno, a pesar de la inestabilidad política y económica⁹⁵. Los fuertes vínculos con Europa y los EE.UU. que aprovecharon del subcontinente en la lógica de subordinación y servilismo, ha condicionado profundamente no sólo la economía, sino también la sociedad y la vida política. El creciente protagonismo de Washington en la vida interna de los estados de América del Sur se unió a los esfuerzos para exportar el modelo de desarrollo europeo. Después de un siglo en el que alternó varios modelos de desarrollo e integración regional (de proteccionista al neoliberal)⁹⁶, América del Sur se encontraba en un estado de desequilibrio. En la actualidad, los países latinoamericanos han modificado sus políticas estatales y sus políticas hacia el exterior, así como sus visiones sobre el desarrollo, el regionalismo y la integración⁹⁷. La visión de América Latina, es hoy, un país que busca su identidad y en algunos estados están tratando de emerger como la primera potencia en el país, la primera es Brasil (aunque sigue luchando con sus problemas políticos internos y una economía fluctuante) y en segundo lugar Perú, Chile, Colombia y Argentina.

2. La integración económica⁹⁸ de la Unión Europea, el nacimiento del mercado único

La Unión Monetaria Europea sin duda será recordada por los historiadores como uno de los resultados más tangibles de la estrategia de integración política entre los Estados de Europa⁹⁹. Desde el inicio

⁹⁵ "La región conoció una etapa casi sin precedentes, por lo generalizado, de crisis y retroceso, que muchos analistas compararon con lo que años antes se había denominado "la década perdida", consecuencia en este caso del impacto económico y financiero de la deuda externa. La crisis alcanzó a casi todos los países: Argentina, Ecuador, Bolivia, Perú, Paraguay, Brasil, Venezuela y México. Como resultado, un nuevo escenario regional hizo emergencia. (...) Los países abandonaron —con diversos matices— el modelo neoliberal de Estado y desarrollo y, en general, implementaron políticas económicas nacionalistas y proteccionistas, con un retorno a la visión del Estado como un actor central del desarrollo, la regulación y la protección social. La globalización comenzó a ser vista más como un peligro que como un desafío positivo y un entorno global de oportunidades." 2. BERNAL-MEZA, Raúl. Modelos o esquemas de integración y cooperación en curso en América Latina (UNASUR, Alianza del Pacífico, ALBA, CELAC): una mirada panorámica. Ibero-Online.de heft 12, Juni 2013.

⁹⁶ Julio Echeverría, I rapporti tra Stato, Società ed Economia in America Latina, Quaderno di Politica sociale, Università di Torino, 1991

⁹⁷ "En el contexto sistémico, el declive de Estados Unidos, como consecuencia de la crisis económica de 2008, sus dificultades en Afganistán y su desinterés por América Latina y, por su parte, el distanciamiento de la Unión Europea, envuelta en su propia crisis económica, dejaron un vacío de poder que permitió la expansión de las estrategias de regionalización del Brasil y, lentamente, el retorno de México en su interés por el área que va más allá de Centroamérica; pero que también señaló el ingreso de China como importante actor en la región." Raúl Bernal-Meza

⁹⁸ Jan Tinbergen, premio Nobel de Economía a la par con Ragnar Frisch, había propuesto (Centralization and Decentralization in Economic Policy) en 1954 un "análisis de las ventajas y limitaciones de una política económica a nivel supranacional. La contribución de Tinbergen dio una idea del acuerdo de la compleja gestión supranacional de la economía, con la primacía de la política. Un país pretendía objetivos políticos y la economía estaba estudiando la forma más eficiente para alcanzarlos, la eficiencia se llama la racionalidad, es decir, los máximos resultados con el mismo esfuerzo. Con Tinbergen introduce una economía dirigida por los poderes públicos. Aquí los diferentes países, que tiene como objetivo individualmente objetivos de estabilidad y el desarrollo, y se dispusieron a cambiar las configuraciones espontáneas de sus mercados individuales. J. TINBERGEN, Centralization and Decentralization in Economic Policy, North Holland, Amsterdam, 1954.

⁹⁹ T. PERSSON, G. TABELLINI, The Size and Scope of Government: Comparative Politics with Rational Politician, European Economic Review, 43, 4-6, 1999, pp. 699-736; G. SOBBRIO, The Nature of Organizations and the Economics of Constitutional Rules, Rivista di Diritto Tributario e Scienza delle Finanze, LVIII, 1, 1999, pp17-36; R. PRODI, Un'idea dell'Europa, Il Mulino, Bologna, 1998.

del proceso de integración europea, los Tratados Constitutivos de la Comunidad Económica Europea (CEE) colocaban en el centro de sus objetivos la creación de un mercado único caracterizado por la supresión, entre los Estados miembros, de todos los obstáculos para libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales¹⁰⁰. Si con el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) los objetivos de los Estados fundadores se limitaron al sector siderúrgico, con el Tratado de Roma, los Estados ponían un objetivo más ambicioso, que debía alcanzarse gradualmente hasta la creación de un mercado único en el que las mercancías, personas, servicios y capitales pueden moverse libremente. El mercado único debía lograrse a través de una serie de políticas en el sector e implicó la adopción por la Comunidad y los Estados miembros, de una política económica basada en el principio de una economía de mercado abierta y de libre competencia.

Los esfuerzos por establecer y consolidar este proceso de integración, tiene al menos tres direcciones¹⁰¹. La primera es sin duda la *cultura política de solidaridad*, hacia el logro de un bienestar económico y social que involucra a todos los Estados miembros. El segundo es definitivamente *la cultura política de las instituciones*. El duro trabajo de la defensa del estado de derecho, bajo el control de las reuniones internacionales, ha propiciado una fuerte difusión de las normas y de los organismos internacionales. Los derechos políticos, los derechos civiles, los derechos económicos y sociales de la calidad de vida, son arrojados en el único complejo concepto de los derechos humanos. La tercera es la *cultura de la cooperación económica*. El crecimiento de la riqueza mundial que se indica con el Staff Studies of International Monetary Fund, a medida que más y más conectados con el desarrollo del comercio mundial y la integración económica de las grandes áreas del mercado (UE, NAFTA, MERCOSUR ...)

La evolución de la integración europea ha permitido gradualmente alcanzar el mercado único, a través de la eliminación de los obstáculos a la libre circulación. La versión actual de los Tratados reconoce y reafirma la importancia del mercado único. El Tratado de la Unión Europea (en lo sucesivo: TUE), en su artículo 3, apartado 3, establece que la Unión establecerá un mercado interior y obrará en pro del desarrollo sostenible de Europa basado en un equilibrado crecimiento económico, la estabilidad precio y en una economía social de mercado competitiva. Incluso el Tratado de Funcionamiento de

¹⁰⁰ El mercado único europeo, la literatura es inmensa. Véase: A. MATTERA Ricigliano, el mercado único europeo. Reglas y operación, Turín, 1990; U. Leanza, La realización del mercado interior: las expectativas y los logros, Europa y el mediodía, 1993, p. 9 y ss.; R. Santaniello, el mercado único europeo, Bolonia, 2000; P. Oliver, WH ROTH, el mercado interior y las Cuatro Libertades, en CMLR, 2004, p. 407 y ss.; L. DANIELE, Diritto del mercato unico europeo: libertà di circolazione, concorrenza, aiuti di Stato, Milano, 2006; C. BARNARD, The substantive law of the EU: The Four Freedoms, Oxford, 2010; G. STROZZI (a cura di), Diritto dell'Unione europea, Parte speciale, Torino, 2010.

¹⁰¹ T. PERSSON, G. TABELLINI, The Size and Scope of Government: Comparative Politics with Rational Politician, European Economic Review, 43, 4-6, 1999, pp. 699-736; G. SOBBRIO, The Nature of Organizations and the Economics of Constitutional Rules, Rivista di Diritto Tributario e Scienza delle Finanze, LVIII, 1, 1999, pp17-36.

la Unión Europea (en lo sucesivo TFUE) establece que la política económica de la Unión se basa en *"la estrecha coordinación de las políticas económicas de los Estados miembros, en el mercado interior y en la definición de objetivos comunes, y llevó a cabo de conformidad con el principio de una economía de mercado abierta y de libre competencia"* (Art. 119, párrafo 1, del TFUE). Por consiguiente, el mercado único se puede describir como una síntesis entre el concepto de apertura y el de la competencia¹⁰². Fue de esta manera, que se construyeron las bases para una reducción significativa de los “poderes” nacionales de los estados europeos, los monopolios públicos o los derechos exclusivos para la realización de determinadas actividades, por lo que fue posible presentar a las reglas de competencia también aquellas actividades tradicionalmente configurados como servicios pública y con este, tradicionalmente excluidos del mercado libre.

3. Las relaciones entre Unión Europea-América Latina

Las primeras relaciones políticas y comerciales entre Europa y el Cono Sur se remontan a la colonización de este último sobre todo por parte de España y Portugal¹⁰³. Aunque la relación entre Europa y América Latina se basaba en el dominio de la primera sobre la segunda y en la explotación de los recursos de este último, esta relación ha contribuido a la formación de fuertes raíces culturales que permitieron y facilitaron en los años siguientes las olas de inmigración, primero hacia el lado americano, y luego a Europa. Hoy parece que el fenómeno se invierte de nuevo, hay muchos latinoamericanos que, después adquirir formación en Europa vuelven a su país de origen¹⁰⁴. Desde un punto de vista económico, los acontecimientos que han caracterizado la historia de Europa en el siglo XIX tuvieron resonancia en los países de América del Sur: un ejemplo es la comercialización exitosa de Gran Bretaña (presente principalmente en forma de contrabando). Por lo tanto, América Latina ha mantenido una buena relación con Europa, aunque fundada en el imperialismo europeo sobre América Latina. Sin embargo, durante la Segunda Guerra Mundial y la posterior Guerra Fría, América Latina se convirtió en un continente con importancia secundaria, tanto desde el punto de vista político como económico. Europa en la posguerra, había perdido la hegemonía mundial que disfrutaba antes, para hacer espacio a los Estados Unidos, nuevo e indiscutible líder. Sin embargo los

¹⁰² M. MONTI, Mercato Unico europeo, regolazione e concorrenza, link: www.agcm.com, p. 1.

¹⁰³ E. Galeano describe ya en las primeras páginas de su libro la cruel colonización: “Com tiros de arcabuz, golpes de espada e sopros de peste, avançavam os implacáveis e escassos conquistadores da América. É o que contam as vozes dos vencidos (...)” GALEANO, Eduardo. *As Veias Abertas da América Latina*: tradução de Galeno de Freitas, Rio de Janeiro, Paz e Terra; Todorov describe la ferocidad de la colonización: “O ouro e as pedras preciosas, que atraem os espanhóis, já eram recolhido como imposto pelos funcionários de Motezuma; parece impossível rejeitar esta alegação como pura invenção dos espanhóis, visando legitimar sua conquista, embora fosse também isso (...)” TODOROV, Tzvetan, *A Conquista da América: A questão do outro*, São Paulo, 1999.

¹⁰⁴ Isabel Yopez del Castillo, *Scenarios of Latin American migration: transnational family life between Europe and Latin America*, *International Journal on Collective identity reserach*, vol.2014/2.

lazos culturales y la cooperación persistieron, y han permanecido en las décadas siguientes, que han contribuido a la reactivación de las relaciones. Un gran avance se produjo en 1986 con la entrada de España y Portugal en la Unión Europea. Portugal, incluso después de la entrada en la UE, mantuvo relaciones con sus antiguas colonias en el extranjero, en particular en Brasil, participando activamente en la operación de peacekeeping en Angola en los años noventa¹⁰⁵. Además, la participación de Brasil y el mantenimiento de la paz de operaciones fue el resultado de un cambio que estaba teniendo lugar en América Latina: más atención a la escena internacional a través de una restauración de la política y la atención ajena a los derechos civiles y no los militares en la política interna¹⁰⁶. Por lo tanto, a pesar de que América Latina no era un socio clave para la Unión Europea, este último, el 90, mostró un renovado interés en el Cono Sur.

(No obstante) las relaciones entre los dos bloques regionales no se puede decir que sea totalmente armoniosa. Esto se debe a varios factores entre los que se destacan: el vuelco hacia el pensamiento político de izquierda, comunismo de los gobiernos de América del Sur, más crítico con las políticas neoliberales del pasado (lo que ha dado lugar a importantes privatizaciones); los cambios en la agenda internacional después de los ataques terroristas del 2001 en Nueva York, que han dado prioridad a las cuestiones de la seguridad y al Medio Oriente; la apertura de la Unión Europea a los países fuertes exportadores de productos agrícolas (y así competidores con las economías de América del Sur), como Bulgaria y Rumanía, así como la tendencia europea de aplicar medidas proteccionistas más o menos indulgentes con los productos agrícolas¹⁰⁷.

3.1 La colaboración y la formación “Eurolat”, la cumbre Ue-CELAC, Ue-MERCOSUR y UE-Comunidad Andina

Las relaciones entre la Unión Europea y América Latina comenzaron a fortalecerse en los años setenta, cuando se firmaron una serie de acuerdos comerciales bilaterales entre la Comunidad Europea y algunos países de América Latina: el primero de estos acuerdos se firmó con Argentina en 1971, seguido por Brasil en 1973 y con Uruguay en 1973. En los años noventa, las relaciones se consolidan, especialmente tras la cumbre entre la UE, América Latina y Caribe, celebrada en junio de 1999 en Río de Janeiro¹⁰⁸. La cumbre puso en marcha la asociación estratégica regional, fundada

¹⁰⁵ En el período 1988-2002, las Naciones Unidas han establecido el mantenimiento de la paz, de los cuales 19 han visto la participación de Brasil.

¹⁰⁶ Fernando Cavalcante, Rendering peacekeeping instrumental? The Brazilian approach to United Nations peacekeeping during the Lula da Silva years (2003-2010), Revista Brasileira de Política Internacional, Instituto Brasileiro de Relações Internacionais Brasil, pp.148-149. Link: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=35818465008>.

¹⁰⁷ S. Borda, Desafíos y oportunidades de la Unión Suramericana de Naciones, 2012, Buenos Aires: CRIES

¹⁰⁸ Puede ver la Declaración de Río en línea en: http://www.europarl.europa.eu/intcoop/eurolat/key_documents/summits_eu_alc/i_29_6_1999_rio_en.pdf

principalmente en el diálogo y en las prioridades de la cooperación en las esferas política, económica y social. Río fue la primera de una serie de convenciones entre la UE y América Latina y el Caribe, presidida por los jefes de Estado y de Gobierno y celebradas cada dos años. En la última cumbre, se ha establecido para crear (tuvo lugar en 2006) EuroLat¹⁰⁹, institución parlamentaria de la estratégica birregional. La Asamblea se compone de 150 miembros: 75 del Parlamento Europeo y 75 de los parlamentos subregionales de América Latina, incluidos Parlatino (Parlamento Latinoamericano), el Parlandino (Parlamento Andino), el PARLACEN (Parlamento Centroamericano), el Parlasur (Parlamento del MERCOSUR) y el Congreso de Chile y México. La toma de decisiones se basa en el trabajo realizado por las tres comisiones permanentes: asuntos políticos, seguridad y derechos humanos; económico, financiero y comercial; asuntos sociales, humanos intercambios, el medio ambiente, la educación y la cultura. EuroLat juega un papel importante tanto en sentido horizontal, con la participación del tejido de las organizaciones internacionales en acciones efectivas en relación con diversos temas, como en sentido vertical, de manera oportuna donde se centró la atención sobre los problemas locales¹¹⁰.

La UE-CELAC ha demostrado muchos puntos de convergencia entre los dos bloques y fue evidente la creación de una asociación renovada con objetivos comunes. El tema más discutido fue el desarrollo sostenible y el papel clave que desempeña dentro de los dos continentes. Los temas principales de trabajo, son desarrollados sobre ocho áreas: la ciencia, la investigación, la innovación y la tecnología; el desarrollo sostenible y el medio ambiente, el cambio climático, la biodiversidad y la energía; la integración y la interconexión regional para promover la inclusión y la cohesión social; migración; la educación y el empleo; el problema mundial de las drogas (del tráfico, del consumo, etc.); igualdad de género; la inversión y el espíritu empresarial para el desarrollo sostenible. En consonancia con la Declaración de Santiago, se promueve la inversión birregional de calidad social y ambiental con el fin de lograr un crecimiento económico sostenible, que implica la cohesión social y la inclusión y la protección del medio ambiente. Este tipo de inversión también conducirá a un aumento del comercio, transferencia de tecnología, innovación, la transferencia de conocimientos, la creación de nuevos puestos de trabajo y hacer que el desarrollo de la industria del motor, tanto económica como socialmente. Factores importantes para una acción sostenida de inversión, son, sin duda, la transparencia y la estabilidad de los marcos regulatorios, y la garantía de seguridad jurídica para los que van a invertir en un país extranjero. En este sentido, es importante, el respeto del derecho nacional e internacional, especialmente con respecto a los impuestos, la protección del medio

¹⁰⁹What is EuroLat? Sitio del Parlamento europeo.http://www.europarl.europa.eu/intcoop/eurolat/key_documents/flyer_eurolat_en.pdf

¹¹⁰ Assembleia EuroLat, http://www.socialistsanddemocrats.eu/sites/default/files/2720_PT_eurolat_pt_2.pdf

ambiente, la seguridad social y laboral. Las dos regiones se han comprometido en la iniciación de las políticas públicas capaces de facilitar la creación y el funcionamiento efectivo de las empresas en el corto plazo. Respecto a la financiación la intención es aumentar el número de instituciones financieras, garantizando que éstos prevean préstamos para proyectos que se adhieren a ciertos criterios sociales y ambientales.

Mercosur comenzó como un proyecto para construir la mayor organización económica en América del Sur. A pesar de la impresión económica y comercial, en los años noventa la perspectiva comienza a expandirse para abarcar también la identidad política y valores compartidos e intereses comunes, destinado a la construcción de un futuro estable y duradero. La Unión Europea siempre ha apoyado el plan regional, tratando de contribuir al proceso de integración. El acuerdo UE-Mercosur fue firmado por los negociadores de la Comisión Europea y los de MERCOSUR el 29 de septiembre de 1995 en Montevideo y se rige por el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros y entre la estados miembros del Mercado Común del Sur. Este acuerdo se firmó con el objetivo de cooperar para que el logro de los objetivos de la integración del Mercosur. El mismo compromiso de actuar de conformidad con los principios de la Carta de las Naciones Unidas, el respeto de los valores democráticos y los derechos humanos con el fin de promover el proceso de integración regional; sobre el medio ambiente y el desarrollo a continuación, se adhieren a los principios y los valores expresados en la declaración final de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo celebrada en Río de Janeiro en junio de 1992. En particular, las partes consideran que: *“la voluntad política de ambas partes para lograr lo hará en última instancia la asociación interregional y la política económica basada en una cooperación política más sostenida, en una liberalización progresiva y recíproca de todo el comercio, teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos y normas de la Organización Mundial del Comercio, y basada, en última instancia, en la promoción de la inversión y la cooperación más estrecha.”*¹¹¹ El medio por el cual las partes se comprometen a lograr sus objetivos es el diálogo político, que se lleva a cabo sobre la base de la declaración conjunta anexa al “acuerdo, cuyos valores son principalmente económico, comercial y el entorno social y el fortalecimiento de la integración” . Por lo que respecta al sector comercial: *“Las Partes se comprometen a intensificar sus relaciones con el objetivo de aumentar y diversificar su comercio, la preparación para la posterior liberalización progresiva y recíproca de los mismos y crear condiciones propicias para el establecimiento de asociación interregional, teniendo en cuenta la sensibilidad de algunos*

¹¹¹ Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes, por otra, el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, N.L69 / 4. Disponible en línea en: [http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:21996A0319\(02\)](http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:21996A0319(02)&desahacerse=2) y deshacerse = 2>.

*productos, de acuerdo con normas de la OMC.*¹¹² " La cooperación económica tiene como objeto mejorar la competitividad de las partes de la escena internacional y la consolidación del desarrollo científico y tecnológico para mejorar la calidad de vida y el desarrollo de los trabajos: se prevé el intercambio de información para la mejora de los conocimientos técnicos y especialistas y para la creación de economías con las relaciones económicas y sociales. En otras palabras, Mercosur y la Unión Europea han manifestado su determinación en construir un diálogo político que conduzca a "la aplicación de una asociación interregional. Este diálogo puede dibujar los canales diplomáticos, así como reuniones entre los diversos órganos del MERCOSUR y la UE. En particular, se ha previsto en las reuniones anuales entre los Cancilleres del MERCOSUR y los Cancilleres de la Unión Europea¹¹³. Las relaciones entre la UE y Mercosur han fluctuado en el pasado: si antes el Mercosur fue visto por Europa como un esquema dinámico y atractivo para el intercambio comercial, con la crisis del mercado del '97 -'98 y el colapso de la economía Argentina en 2001, se derrumbó este prospecto "de oro". Sin embargo, la Unión Europea es actualmente el primer socio comercial del Mercosur y en realidad el 40% de los productos agrícolas y el 28% de las materias primas por el mercado europeo. Desde el 1 de enero de 2014, todos los países del MERCOSUR, con la excepción de Paraguay (suspendido temporalmente en 2012) no se benefician del Generalised Scheme of Preferences (GSP), es decir, del régimen de la Unión Europea que permite a los países en desarrollo pagar menos impuestos. En algunos casos, los GSP se benefician también de la exención de derechos de importación sobre sus exportaciones a la Unión Europea, contribuyendo al crecimiento económico de aquellos países a los que se les permite la entrada en el mercado europeo. El acuerdo sobre la liberalización tarda para terminar básicamente a dos factores: el primero es que parece beneficiar más a la Unión Europea que a MERCOSUR, y la segunda razón por la que no se consigue llegar a un acuerdo se debe al impacto que esto puede tener sobre terceros países, principalmente en los Estados Unidos, país con el que América Latina ha forjado relaciones comerciales fructíferas y que por esta razón, puede sufrir económicamente.

Las relaciones bi-regionales entre la UE y la *Comunidad Andina* se dirigen a la cooperación en los siguientes ámbitos: el fortalecimiento y la diversificación de las relaciones económicas; contribución al desarrollo social y económico sostenible; expansión y diversificación del comercio, la apertura de nuevos mercados; incremento de los flujos de inversión; aumento del empleo; promover el desarrollo

¹¹² Idem

¹¹³ La estrategia regional para el período 2007-2013 de la UE Mercosur tiene tres prioridades: apoyar la institucionalización del Mercosur, la finalización de la unión aduanera, y la participación de la sociedad civil, que significa hacer los partícipes de las iniciativas de los ciudadanos y las políticas comunes, invitando a éste a unirse activamente en el proceso de integración. Por otra parte, el objetivo es dar espacio a corregir la información sobre la UE-Mercosur, que muy a menudo no se anuncian ni refleja acuerdos como puramente comercial.

rural con la ayuda de los avances tecnológicos; apoyar la integración social y el intercambio de información sobre estadísticas y metodología. El acuerdo busca promover la celebración de seminarios para la inversión y fomentar la participación de las organizaciones públicas y privadas, incluidas las instituciones financieras regionales como la Corporación Andina de Fomento (CAF)¹¹⁴ y el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR)¹¹⁵. La cooperación entre las instituciones financieras también se fomenta a través del intercambio de información y prácticas comunes. El acuerdo de cooperación incluye algunos objetivos¹¹⁶, contruidos de acuerdo a las necesidades e intereses de la Comunidad Andina. Se habla de nuevo de desarrollo sostenible, entendido como una evolución del desarrollo económico y social con la protección del medio ambiente. Se presta atención especial al entorno urbano, los ecosistemas y la diversidad biológica. Dadas las peculiaridades de la zona geográfica, la protección de los pueblos indígenas, tratando de facilitar el comercio en el sector rural sin dejar de lado los posibles riesgos para la salud de los seres humanos, animales y plantas de los intercambios que pueden resultar. La cohesión social es el objetivo más importante de la cooperación bi-regional de la UE con América Latina¹¹⁷.

En conclusión, podemos decir que las relaciones entre la Unión Europea y América Latina se han intensificado en los últimos años. Ambos continentes tienen que ser los primeros en la perspectiva renovada con la que América Latina se asoma sobre el mundo y el interés de la misma para compartir valores y objetivos con el resto de actores internacionales, como el fortalecimiento de la democracia, la cohesión social, la igualdad de género, el uso de energías alternativas, protección del medio ambiente y así sucesivamente. Por otro lado, el poder más débil de la UE ha desempeñado un papel importante en sus acciones externas, esto es, la gestión mediante el diálogo y transmitiendo los valores

¹¹⁴ La CAF es un banco de desarrollo establecido en 1970 y consta de 18 países de América Latina, el Caribe y Europa y 14 bancos privados de la región. Se promueve un modelo de desarrollo sostenible a través de la financiación de proyectos en los sectores público y privado en América Latina. Para obtener más información, visite: <<http://www.caf.com/es>>.

¹¹⁵ El FLAR es el único reservas de los fondos regionales en América Latina, creado en 1978 inicialmente como las reservas del Fondo Andino, posteriormente se convirtió en el Fondo de las reservas de América Latina para dar la oportunidad a todos los países de América Latina a participar. El sitio del FLAR está disponible en línea en: <<https://www.flar.net/contenido/default.aspx>>.

¹¹⁶ Estos temas son parte de la estrategia regional para la CAN 2007 hasta 2013, una estrategia que define los objetivos y prioridades de la cooperación birregional con la Unión Europea entre 2007 y 2013 con un presupuesto asignado 50 millones de euros, respectivamente, en empleado : La integración regional económica (40%), y la cohesión social económica (40%), el control de drogas (20%). Debido a que el plan de presagió puede lograr un buen resultado y porque los países podrían ser alentados a interactuar y cooperar documentos de estrategia en el mejor, se han integrado diseñado para que los distintos países: Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador.

¹¹⁷ Social cohesion is one of the priority sectors identified in the strategic partnership between Latin America and the European Union. This was confirmed at the third Summit of Heads of State and Government in Guadalajara in May 2004, the final declaration of which stated: "We prioritize social cohesion as one of the main elements of our bi- regional strategic partnership and have committed ourselves to cooperate to eradicate poverty, inequality and social exclusion". ANDEAN COMMUNITY REGIONAL STRATEGY PAPER 2007-2013, p.27. :<http://eeas.europa.eu/andean/rsp/07_13_en.pdf>.

y políticas que permiten cambios profundos en el plano institucional y social y permitir así iniciar un proceso de crecimiento sostenido.

CAPÍTULO III

Parte Primera

La libertad de iniciativa económica y el derecho de la competencia en Europa

Introducción

En épocas anteriores, antes de las revoluciones burguesas del siglo XVIII, las autoridades públicas no tenían límites respecto a cualquier actividad, e intervenían directamente en la economía local y en la regulación de la economía, mediante la restricción de la producción y el comercio a determinados operadores y categorías sociales. Con el “Estado liberal burgués” y con la transición a la actualidad, se crean "elementos estructurales del sistema legal" esto es, aquellas acciones públicas dirigidas a la consecución de los objetivos económicos que anteriormente eran "intervenciones" de carácter temporal y ocasional. Ahora la pública administración de la economía se institucionaliza. En la actualidad, tras la aprobación del Acta Única Europea del 1986, se considera que el juego competitivo es una de las herramientas esenciales para el desarrollo económico y que, por tanto, asume el papel de los intereses jurídicos protegidos.

El concepto de "competencia", con o sin adjetivos (libre, perfecta, etc.), no es más que una forma de mercado que se opone al monopolio, identificada como una de las actitudes que teóricamente puede tomar la iniciativa económica.

En el sentido subjetivo de la competencia, el término expresa el régimen económico en el que se asegura a cada persona la libertad de iniciativa económica. En el sentido objetivo, el sistema de competencia es cuando las condiciones del mercado aseguran la presencia en el mercado de un número de operadores económicos, y estos operadores no son propensos a ser influenciados por cualquiera de ellos. Está claro que la libertad de competencia en el sentido objetivo presupone la libertad de competencia en el sentido subjetivo: si no hay libertad de iniciativa económica, se obstaculiza la posibilidad misma de la presencia de una pluralidad de mercado de los empresarios.

Según Libertini¹⁶⁷, en realidad, no existe una definición real de la competencia, y mucho menos se puede identificar este principio con el concepto de "libertad económica".

Por su parte, ni las normas comunitarias ni las nacionales definen el “derecho de la competencia”. El jurista define un concepto más amplio, que tiende a identificar la "competencia" como la libertad económica o como el derecho conferido a los sujetos según el ordenamiento. Los acuerdos de

¹⁶⁷ LIBERTINI M., Competición (Concorrenza), en la Enciclopedia de la ley, Anales III, 2010, pp. 197-198.

cooperación económica pueden restringir la libertad individual de iniciativa económica ayudando a conseguir resultados virtuosos para el bienestar colectivo. De ahí la necesidad de distinguir entre lícitas e ilícitas limitaciones de la libertad económica individual. Esta distinción sólo puede basarse en una selección de evaluación de un modelo en particular para el buen funcionamiento de los mercados, que se consideran implícitas en la legislación de la protección de la competencia.

1.La historia de derecho de competencia en Europa

Una concepción diferente del Estado y de la economía ha dado lugar, en Europa, a un enfoque diferente sobre la ley de competencia, basado en una presencia significativa del poder público y del Estado en la economía. En Europa, durante el período de la gran industrialización, no existía un mercado europeo real como en los EE.UU.¹⁶⁸, sino varios centros de poder (entre ellos Francia, Gran Bretaña y Alemania). Según Beaud¹⁶⁹, estos países centraban todo su interés, de acuerdo con la misma visión "imperialista", en el crecimiento económico, el control de las nuevas salidas para las "propias empresas comerciales" y especialmente, en detrimento de las otras empresas. Cabe añadir que, ya en la antigua Grecia, se pueden ver algunos rastros de la ley de competencia, como los monopolios estatales para generar ingresos al estado y también para evitar la escasez de alimentos en tiempos de crisis¹⁷⁰. Además del monopolio estatal, también hay casos de monopolios privados. Y en la región llamada Attica, existían varias leyes que frenaban los abusos de los importadores y comerciantes, incluso imponían el precio máximo de venta¹⁷¹. En Roma, la práctica monopólica también existía, como por ejemplo el monopolio de la sal, que para el Estado fue en gran parte el responsable de la mayor parte de estos ingresos. A través del Edicto de Zeno, se regula la política de los monopolios evitando de esta manera los abusos de precios. En el mismo sentido también es necesario tener en cuenta el Código de Justiniano que prohíbe ciertas prácticas de monopolio. Como indica Franch "cabe concluir sin temor a equivocarnos que más de 300 años antes que se promulgara la Ley Sherman¹⁷²

¹⁶⁸ En Europa, el derecho de la competencia cuenta con más de medio siglo de retraso de los Estados Unidos. El punto de partida se remonta a 1951, cuando se llegó a la conclusión el Tratado de París, que estableció la Comunidad Europea del Carbón y del Acero.

¹⁶⁹ Es en el marco de esta situación que en Europa nace el fenómeno de los carteles industriales. En Alemania, en vista del desarrollo económico y la industrialización más rápido que en otros estados, dadas las condiciones ambientales particulares, la cartelización del fenómeno tuvo un desarrollo particularmente significativo. (Beaud, 2000, p. 159)

¹⁷⁰ Ver mas: VIDIGAL, Geraldo. Objeto do direito econômico. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1976, p. 27-28; KOTSIRIS, E. Lambros, 1988, apud FORGIONI, Paula A. Os fundamentos do antitruste. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2005, p. 56-57

¹⁷¹ Ver mas sobre este tema: SILVA NETO, Manoel Jorge e. Direito constitucional econômico. São Paulo: LTr, 2001, p. 177

¹⁷² Dos son las figuras clave en la historia del nacimiento del derecho de la competencia en los Estados Unidos: John D. Rockefeller y John Sherman. El primero es el creador y, el verdadero deus ex machina, de la ley de competencia y, el segundo, fue senador de Estados Unidos, y el creador y editor de la ley estadounidense contra las restricciones al

comercio, que sigue vigente en la actualidad. Rockefeller y Sherman son dos personajes diferentes, pero muy similar. Rockefeller es uno de los primeros capitalistas financieros, un miembro de una de las familias más poderosas de los Estados Unidos, newyorkese. El senador Sherman es un político por vocación, por primera vez en su propio estado, uno de los candidatos republicanos a la presidencia del país en 1884, y presidente de muchos demócratas del congreso, viene del campo, de Ohio. Ambos son carismáticos y determinados. En los años 60 'del siglo XIX, Estados Unidos, era un hervidero de acuerdos entre empresas para reducir los daños y aumentar los beneficios. John D. Rockefeller en 1867 crea y mantiene una casi infalible uso del sistema de una antigua institución anglosajona, el Trust o la confianza, que consiste en asignar a un administrador sus derechos. De esta manera, cada consejo de administración de cada empresa adherida asistió a todos los competidores en un mercado determinado, proporcionado a los participantes con una verificación cruzada y la estabilidad de sus operaciones. En muy poco tiempo, el sistema se ha realizado correctamente y el comienzo de 1888 año de elecciones presidenciales en los Estados Unidos, los Trust dominaban el mercado del petróleo, el ferrocarril, azúcar, trigo y muchas otras materias primas, enriqueciendo al punto los capitanes de la industria para que sean más potentes instituciones políticas. Al mismo tiempo, la economía creció. Sin embargo, como sucede a menudo, no todo el mundo podría ser excitado sobre la situación del mercado que había surgido, o más bien, como algunos comentaristas señalan el tiempo, la riqueza acumulada flagrante Rockefeller y la burguesía agrícola no podrían ser el resultado de una progresiva empobrecimiento de la clase media estadounidense. Las principales industrias organizadas en fideicomisos eran, de hecho, poner una tensión en la clase media de Estados Unidos, especialmente los pequeños y medianos operadores, en particular los agricultores y comerciantes, que vendían sus productos a precios bajos y compraban bienes a precios más altos. Inicialmente, la protesta era limitado, pero con el empeoramiento de las condiciones de las quejas se hizo más grave y persistente. Los agricultores y los comerciantes eran plenamente conscientes de que la economía estaba ahora en manos de las grandes corporaciones, y eran conscientes de que a la larga sería barrida, y con ellos habrían sido barridos el mito del gran mercado con muchos pequeños productores tan caro a Thomas Jefferson, la teoría económica clásica, el sueño americano. Al mismo tiempo, las clases rurales sabían, siendo los Estados Unidos un país altamente urbanizado y principalmente agrícolas, siguen desempeñando un papel fundamental en la esfera política, lo que representa en el momento del equilibrio en las disputas electorales nacionales. Durante la campaña presidencial de 1888, vio la luz el término anti-confianza, unificado como la ley de competencia. El senador John Sherman de Ohio es aún hoy reconocido como el padre de la ley contra los fideicomisos y cualquier otra forma de monopolio. La ley propuesta por Sherman, no era más que una racionalización de los conceptos existentes en el derecho común, la integración fundamental de sanciones económicas y penales, no sólo, sino también económicas y estructurales. Para Sherman no era sólo una cuestión económica, sino una cuestión sobre la democracia. La presentación de su propio texto al Congreso, Sherman afirma claramente que el sistema que se había creado era contrario a los fundamentos y principios de la constitución de Estados Unidos. El corazón de la Ley Sherman, son las dos primeras secciones. En este documento se centra en los acuerdos que tengan por objeto o propósito de restringir o falsear la competencia. Específicamente, la Sección 1 de la Ley Sherman Act: ““Section 1. Trusts, etc., in restraint of trade illegal; penalty Every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several States, or with foreign nations, is declared to be illegal. Every person who shall make any contract or engage in any combination or conspiracy hereby declared to be illegal shall be deemed guilty of a felony, and, on conviction thereof, shall be punished by fine not exceeding \$10,000,000 if a corporation, or, if any other person, \$350,000, or by imprisonment not exceeding three years, or by both said punishments, in the discretion of the court.” La Sec. 2 Sin embargo, es para evitar cualquier intento de monopolizar o monopolio del mercado. De hecho, se establece lo siguiente: ““Section 2. Monopolizing trade a felony; penalty Every person who shall monopolize, or attempt to monopolize, or combine or conspire with any other person or persons, to monopolize any part of the trade or commerce among the several States, or with foreign nations, shall be deemed guilty of a felony, and, on conviction thereof, shall be punished by fine not exceeding \$10,000,000 if a corporation, or, if any other person, \$350,000, or by imprisonment not exceeding three years, or by both said punishments, in the discretion of the court .” Como es evidente de las dos secciones, es lo de evitar que el intento de que una o más personas conjuntamente o por separado podrían alcanzar el control total de un sector económico del país. Ver mas sobre este tema: M. Kolko “The triumph of conservatorism”, New York, 1963; Robert H. Bork “the Antitrust Paradox”, New York, 1993. W.J. Muller “The celler-refauver act: the first 27 years, a staff report to the subcommittee on monopolies and commercial law” 95th Congress 2nd session, dec.; R. Peritz “Competition Policy in America 1888-1992: History Rethoric, law”, New York, 1996; Ron Titan: “The life of John Rockefeller Jr” Chernow, New York e “John D. Rockefeller, empire builder”, New Jersey, 1989; American National Biography; Dictionary of American Biography; Burton, Theodore. John Sherman. 1906. Ristampa. New York: AMS Press, 1972

en los Estados Unidos (1890) -que tanto influyó durante el siglo XX en el mundo occidental y que continúa haciéndolo *in crescendo* en nuestro siglo XXI- estaba presente en la teoría y práctica del siglo XVI español el núcleo fundamental de las conductas colusorias y desleales así como los abusos de posiciones dominantes. Eran ya conscientes entonces de que el mercado corrupto -el que no cumple las leyes económicas de competencia porque se practican conductas colusorias prohibidas o abusos de posiciones dominantes- deja de ser mercado auténtico. En realidad no es mercado. El *fair play* es consustancial al mercado. Corrupción económica no es otra cosa que llevar a la práctica conductas anticompetitivas. La concertación de voluntades negativas y anticompetitivas así como los abusos y deslealtades desde posiciones preeminentes -y también las deslealtades y engaños que aparentemente pudieran ser menos significativas para los mercados-son-tanto entonces como ahora, como en la época romana por ejemplo- manifestación y causa del precio injusto”¹⁷³.

Desde mediados del siglo XIX, el desarrollo de la industria europea se caracteriza por la proliferación de “carteles”, es decir, los acuerdos entre competidores para el control de los mercados. El término “cártel” en términos de competencia deriva del alemán “Kartell” en alemán y fue utilizado por primera vez en este sentido en la segunda mitad del siglo XIX. En muchos estados europeos se promulgaron leyes destinadas a promover la formación de carteles nacionales protegidos por el Estado, con el fin de apoyar el desarrollo de sectores enteros de la producción nacional. Los “carteles” se convirtieron, en otras palabras, en un verdadero instrumento de política económica.

A principios del siglo XX, sin embargo, el estatismo comenzó a mostrar claramente los límites de un sistema sujeto a la distorsión de la producción, debido a la creciente interacción entre el poder económico y el poder político. En Alemania, en los años ‘30, nació un movimiento de abogados y economistas de la Escuela de Friburgo, los “ordo liberales”, que teorizaron la menor presencia del estado en la economía, un mayor impulso al libre comercio y la introducción de la legislación de competencia al continente europeo.

De acuerdo con la escuela, el sistema “competitivo” es un bien público que el Estado está llamado a proteger a través de un sistema de reglas que definen los principios. En particular, la política económica debe basarse en la consecución de los objetivos de una libre competencia y una distribución justa de los beneficios generados por el mercado. Por lo tanto, el monopolio, así como

¹⁷³ Jose Juan Franch Meneu, Sobre el Derecho de la Competencia

los “carteles”, estaban prohibidos por la ley antimonopolio ya que estaba en contra de la competencia. No obstante, solo en el 1957 se promulga la primera ley nacional integral la competencia (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen)¹⁷⁴ en Europa. Otros países habían tratado también de formular un derecho de la competencia, como Francia en 1945 (Ordonnance. 45-1483) y el Reino Unido en 1948 (Monopolies and Restrictive Practices Act), pero sin llegar a crear leyes coherentes. A nivel supranacional, sin embargo, las normas de competencia ya se habían introducido en el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) de 1951. En particular, en el Tratado¹⁷⁵, se estableció de forma explícita la prohibición de acuerdos restrictivos y abusos de posición dominante, así como una “temprana” forma de control de concentraciones¹⁷⁶. Sin embargo, con la firma del Tratado de Roma, con la fundación la Comunidad Económica Europea (CEE)¹⁷⁷, se establecieron las bases legales actuales sobre la competencia. Objetivo fundamental de la Comunidad Europea era, en virtud del artículo 2¹⁷⁸ del Tratado, la creación de una unión económica, un mercado común, que garantizaba de manera efectiva la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales. El objetivo era principalmente la unión de Europa, basándose en una constitución

¹⁷⁴ La legislación antimonopolio alemana se inspiraba en los principios de la Escuela de Friburgo, según el cual, las reglas funcionales eran importantes para proteger el mercado de los intentos de distorsión de la competencia, la distribución justa de los beneficios de la mercado libre entre los interlocutores sociales y reducir al mínimo la intervención estatal en la economía.

¹⁷⁵ El Tratado prohibía las barreras al comercio y todas las prácticas discriminatorias y restrictivas, que distorsionaban el juego competitivo entre los seis países, Italia, Alemania, Francia y el Benelux, que posteriormente crearan la Comunidad Económica Europea. En particular, el art. 65 del Tratado, que será tomado también de relevo en el art. 81 del Tratado de la Comunidad Europea, negaba los acuerdos y las prácticas concertadas entre empresas o asociaciones de empresas que aspiraban en manera directa o indirecta, a impedir, restringir o falsear la competencia normal en el mercado común, mientras que el art. 66 era sobre las concentraciones, de las cuales fue sometida al consentimiento de la Alta Autoridad de la Comunidad, dentro de la cual también fue identificado el caso de abuso de posición dominante (art. 66 7).

¹⁷⁶ Las razones de la introducción de normas de protección de la competencia en el Tratado CECA fueron dos: el primero estaba relacionado con el deseo de limitar el poder económico de Alemania, y ponerlo a disposición de otros países Europeos lo que eran entonces el insumo esencial, es decir, el carbón y el acero; la segunda fue la creciente apreciación de la libre competencia, sobre todo en Alemania, con la mencionada escuela de "ordoliberal" que hace hincapié en Friburgo y la importancia de la libertad económica y por lo tanto para competir con otros operadores en mercado, considerada la mejor manera disponible para permitir un eficiente funcionamiento de los mercados, especialmente a la luz del éxito de la economía de Estados Unidos, que históricamente se había utilizado las políticas de competencia.

¹⁷⁷ Entre otros textos de referencia para un estudio detallado de las normas de competencia comunitarias se recuerdan: F.Munari.G.M. Roberti, *La disciplina della concorrenza in Trattato di diritto privato diretto da M.Bessone*, Torino, 2000, S. Bastianon, *Il diritto comunitario della concorrenza e l'integrazione dei mercati*, Milano, 2005, I. Van Bael-F.Basis, *Competition law of the European Community*, Den Hague, 2004, A. Frignani-M. Waelbroeck, *La disciplina della concorrenza nella CE*, Torino, 1996; A. Pappalardo, *Il diritto comunitario della concorrenza*, Torino, 2007; R. Whish, *Competition Law*, London, 2001; S. Bishop-M. Walker, *The economics of EC Competition Law*, London, 2002.

¹⁷⁸ Art. 2 del Tratado de Roma (1957): “La Comunidad tendrá por misión promover, mediante el establecimiento de un mercado común y de una unión económica y monetaria y mediante la realización de las políticas o acciones comunes contempladas en los artículos 3 y 4, un desarrollo armonioso, equilibrado y sostenible de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, un alto nivel de empleo y de protección social, la igualdad entre el hombre y la mujer, un crecimiento sostenible y no inflacionista, un alto grado de competitividad y de convergencia de los resultados económicos, un alto nivel de protección y de mejora de la calidad del medio ambiente, la elevación del nivel y de la calidad de vida, la cohesión económica y social y la solidaridad entre los Estados miembros.”

económica inspirada en la competencia y en el mercado libre , teniendo en cuenta la idea de los “ordoliberales”⁸.

En otras palabras, la aplicación de las libertades comunitarias en la lógica del mercado interior fue prioridad en el continente y supuso la creación de un sistema basado en los principios y reglas de la competencia capaces de proteger el mercado de los Estados miembros de la UE con respecto a los cambios en la competencia. El artículo 3¹⁷⁹ del Tratado, decía: “un sistema que garantice que la competencia no será falseada en el mercado interior”. Este objetivo fue posteriormente subrayado por el Libro Blanco de la Comisión Europea sobre la realización del mercado interior de 1985, que declaró que “una política de competencia activa jugará un papel clave en el mantenimiento y la consolidación del mercado interior. Esto ayudará a mejorar la asignación de los recursos y fortalecer la eficiencia y la competitividad de las empresas europeas.”

la Comunidad Europea se basó al principio en el concepto de competencia inspirada en el modelo "atomista", esto es, siguiendo el modelo elaborado por la Escuela de Friburgo, en el que hay tanto de la oferta y la demanda de un número considerable de operadores independientes, de tal manera que ninguno de ellos es capaz de predecir el comportamiento que otros adoptan y tampoco de influir sobre el funcionamiento del mercado. Más tarde se desarrolló el concepto de competencia efectiva, inspirada por Escuela de Harvard. La Ley de la Comunidad Europea no concibe la competencia como algo de estático, sino que espera que pueda crear una situación de equilibrio del mercado, pero desde un punto de vista dinámico, como un medio para alcanzar el progreso económico y social, donde la fundación reguladora de esta interpretación es el artículo. 2 del Tratado que confía precisamente en

¹⁷⁹ Art. 3, Tratado de Roma (1957): “Para alcanzar los fines enunciados en el artículo 2, la acción de la Comunidad implicará, en las condiciones y según el ritmo previstos en el presente Tratado: a) la prohibición, entre los Estados miembros, de derechos de aduana y de restricciones cuantitativas a la entrada y salida de las mercancías, así como de cualesquiera otras medidas de efecto equivalente, b) una política comercial común, c) un mercado interior caracterizado por la supresión, entre los Estados miembros, de los obstáculos a la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales; d) medidas relativas a la entrada y circulación de personas, conforme a las disposiciones del título IV; e) una política común en los ámbitos de la agricultura y de la pesca; f) una política común en el ámbito de los transportes; g) un régimen que garantice que la competencia no será falseada en el mercado interior; h) la aproximación de las legislaciones nacionales en la medida necesaria para el funcionamiento del mercado común; i) el fomento de la coordinación entre las políticas en materia de empleo de los Estados miembros, con vistas a aumentar su eficacia mediante el desarrollo de una estrategia coordinada para el empleo; j) la política en el ámbito social que incluya un Fondo Social Europeo; k) el fortalecimiento de la cohesión económica y social; l) una política en el ámbito del medio ambiente; m) el fortalecimiento de la competitividad de la industria de la Comunidad; n) el fomento de la investigación y del desarrollo tecnológico; o) el fomento de la creación y del desarrollo de redes transeuropeas; p) una contribución al logro de un alto nivel de protección de la salud; q) una contribución a una enseñanza y a una formación de calidad, así como al desarrollo de las culturas de los Estados miembros; r) una política en el ámbito de la cooperación al desarrollo; s) la asociación de los países y territorios de Ultramar, a fin de incrementar los intercambios y continuar en común el esfuerzo por el desarrollo económico y social; t) una contribución al fortalecimiento de la protección de los consumidores; u) medidas en los ámbitos de la energía, de la protección civil y del turismo.”

el progreso económico y social entre los principales objetivos de la Unión¹⁸⁰.

Por otra parte, el concepto de mercado común se estableció en un período en el que el sistema de producción todavía se basaba en los sistemas nacionales, así como la gran mayoría de los mercados geográficos de referencia y en el que, a los obstáculos derivados de la existencia de sistemas económicos nacional, se añadía un contexto político internacional caracterizado por la división de Europa en dos bloques del cual encomendó la creación de un mercado común, por un lado el mercado común establecido en los países de Europa del Este y por el otro lado la Comunidad Económica Europea.

Sin embargo, el Tratado de Roma era limitado para regular la prohibición de los acuerdos restrictivos (con la posibilidad de exención) y abusos de posición dominante, con exclusión de un sistema de control de las concentraciones.

Otro de los objetivos económicos de la política, es la protección de las pequeñas y medianas empresas, aunque este objetivo cae dentro de la política económica y social de la Comunidad. En particular, la consecución de este objetivo se ha buscado a través de dos modalidades: sanción de las prácticas llevadas a cabo por las empresas dominantes que tienden a dañar los pequeños rivales o favorecer la cooperación y la concentración de las pequeñas empresas.

Se deduce de lo que acaba de ser expuesto, que estamos en presencia de una política de competencia de la UE que tiene propósitos heterogéneos, incluyendo el principio integracionista, sustancialmente diferentes en los Estados Unidos. La política relativa a la competencia de las empresas europeas está organizada hoy en torno a tres pilares:

- a) la prohibición de acuerdos restrictivos de la competencia en virtud del artículo 101 TFUE (antiguo artículo 81 TCE);
- b) la prohibición de abuso de posición dominante con arreglo al artículo 102 TFUE (antiguo artículo 82 TCE);
- c) el control previo de las concentraciones de dimensión europea (antiguo Reglamento (CEE) n.º 4064/89, modificado por el Reglamento (CE) n.º 139/2004).

¹⁸⁰ K. J. Cseres, Competition law and consumer protection, Den Hague, 2005, p. 92-93.

2. Las empresas en la Unión Europea

Las pequeñas y medianas empresas (PYME)¹⁸¹ representan el tejido conectivo de la economía europea. “En toda la UE28, la contribución de las PYME en el sector empresarial no financiero es considerable. Las PYME representan el 99,8% de todas las empresas, el 57,4% del valor añadido y el 66,8% del empleo. (...) (El número de las empresas por clase de tamaño es menos uniforme, las microempresas representan el 92,8% de las empresas, las pequeñas empresas representan el 6,0% y las medianas empresas representan sólo el 1,0%)

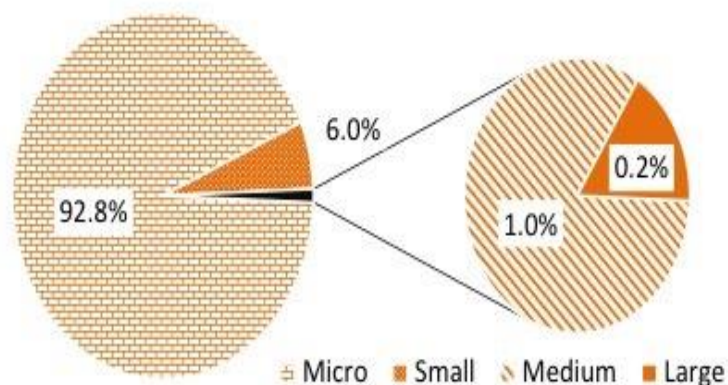


Figura 6. Tamaño de las empresas

Fuente: EUROSTAT

¹⁸¹ La definición de PYME adoptada en este estudio es el propuesto por la Comisión Europea a través de la Recomendación 2003/361 / CE. las empresas se dividen en cuatro categorías:

- Micro-empresas. Las empresas que emplean menos de 10 personas y anualmente se dieron cuenta de un total o volumen de negocio o balance general no superior a 2 millones de euros;
- Las empresas pequeñas. Las empresas que emplean a menos de 50 personas y anualmente se dio cuenta o un volumen de negocios o balance no superior a 10 millones de euros;
- Las empresas medianas. Las empresas que ocupan a menos de 250 personas y anualmente se dieron cuenta o una facturación superior a 50 millones de euros o un balance general no superior a 43 millones de euros;
- Las grandes empresas. Todas las empresas que emplean a 250 o más personas, o tiene una facturación anual superior a 50 millones de euros y un total de más de 43 millones de euros de presupuesto.

En el caso de empresas asociadas, es decir, dos o más empresas, en relación con la otra de manera que uno de ellos tenga al menos el 25% del capital o derechos de voto de otra, con el propósito de verificación de los criterios de tamaño hay que añadir el número de empleados, volumen de negocio y los estados financieros de la entidad total combinado en proporción a la participación en el capital. En el caso de empresas asociadas, es decir, dos o más empresas en relación el uno al otro de tal manera que uno de ellos tenga el control de otro, para el propósito de la verificación de los criterios tamaño debe ser añadido en su totalidad el número de empleados, la facturación y el balance total (a menos que estos datos ya están integrados en los estados financieros consolidados). empresas PYME sujeto a ciertas excepciones enumeradas taxativamente en el artículo 2 del anexo, que no se puedan considerar cuyo capital o cuyos derechos de voto están controlados directa o indirectamente por uno o varios organismos públicos o entidades públicas cuerpos colectivos.

En 2015, 23 millones de PYME del sector empresarial no financiero generaron € 3.9 billones de valor añadido y emplearon a 90 millones de personas”¹⁸².

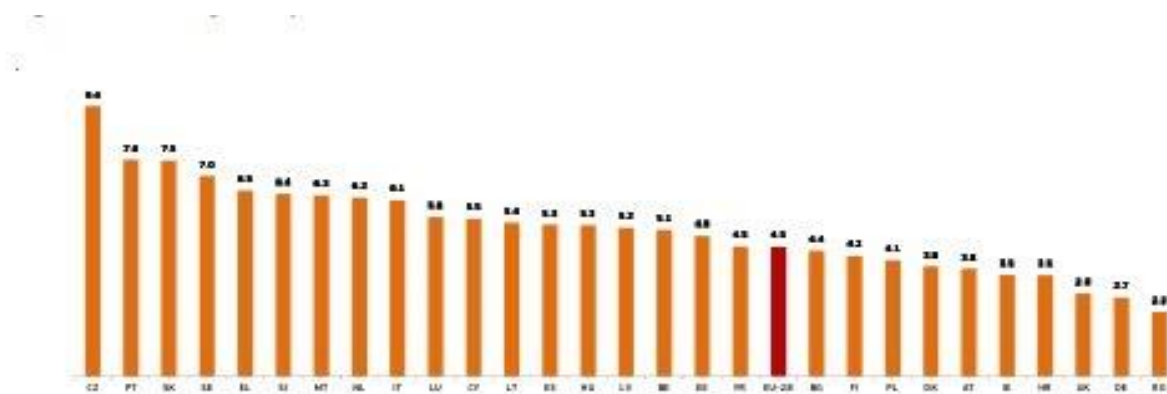


Figura 7. Las Pymes en la Unión Europea

Fuente: EUROSTAT

“En todos los Estados miembros, la densidad de la población de PYME es muy variable en la UE28. De hecho, en 2015, el número de PYME por cien habitantes oscilaba entre 2,2 en Rumanía y 9,4 en la República Checa (véase la figura siguiente). La distribución de las PYME por sector entre los Estados miembros era generalmente similar a la distribución observada en el nivel EU28.”¹⁸³

Como parte del escenario económico mundial, las prioridades europeas para mejorar la competitividad, pasa inevitablemente por el crecimiento del territorio, ya que es el contexto operativo en el que se toman forma a los diferentes sistemas de producción locales. En este marco teórico, las PYME son, por tanto, decisivas para contribuir, junto con otros actores locales, el desarrollo del territorio. Desarrollo que, bueno, por supuesto, no debe ser entendido únicamente en términos económicos, sino también sociales, culturales, cognitivos. Si se considera que, de acuerdo con los resultados de muchos estudios económicos realizados en los últimos años, las PYME se ven afectados por sus políticas de una manera más que proporcional a las empresas de mayor tamaño, y está claro que es necesario establecer normas claras y eficaces, con programas orientados a las necesidades reales de las PYME, que se convierte en la herramienta más importante para la competitividad en tiempos económicos difíciles que estamos viviendo. Las políticas de apoyo a las PYME debe ajustarse a las necesidades reales de las empresas pequeñas y medianas empresas y el objetivo es de corregir

¹⁸² Annual Report on European SMEs 2015 / 2016 SME recovery continues SME Performance Review 2015/2016 https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf

¹⁸³ Annual Report on European SMEs 2015 / 2016 SME recovery continues SME Performance Review 2015/2016 https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf

los fallos del mercado estructurales, congénitas en la economía nacional y europea. Por esta razón, en la última década, la política de la UE y como parte de la estrategia renovada de Lisboa, la Unión Europea ha intensificado su enfoque - tanto políticos como financieros - para las empresas pequeñas y de tamaño medio, las PYMEs. Las tres prioridades de la Agenda de Lisboa, que a su vez se refleja en diez campos de acción, son altamente correlacionada con la realidad empresarial, en particular,:

- hacer de Europa un lugar más atractivo para invertir y trabajar;
- centrar más en el conocimiento y la innovación de los centros de crecimiento Europeo;
- el desarrollo de políticas para permitir a las empresas crear más y mejores puestos de trabajo.

El objetivo era de hacer de Europa un lugar más atractivo para invertir y trabajar, entre otras cosas, crear un entorno más favorable para el lanzamiento y la promoción de las pequeñas y medianas empresas y promover el espíritu empresarial.

Es necesario facilitar el acceso de las empresas, en el apoyo financiero para la investigación y la innovación de ellas. Hoy en día, el acceso limitado a la financiación es una barrera importante para la innovación. Los Estados miembros deben aprovechar de las oportunidades que ofrecen los fondos regionales de la UE para apoyar las estrategias regionales de la innovación. Esto es crucial para explotar nuevos "centros de excelencia". Por último, el concepto de innovación debe encerrar en un sentido amplio, además de la innovación tecnológica, incluida la innovación organizativa y la innovación financiera entendida como financiación innovadora. La creación de más y mejores empleos, aumenta la flexibilidad, combinada con la seguridad a través de políticas nacionales que respeten al mismo tiempo, la relación entre el salario y el crecimiento de la productividad.

En conjunción con la estrategia de Lisboa, en junio de 2000 se puso en marcha en el Consejo de Feira¹⁸⁴, la Carta Europea de la Pequeña Empresa: Documento de Política que marca la verdadera fuerza motriz de la evolución de las políticas comunitarias para la PYME. Al mismo tiempo, se pide a los Estados miembros de adoptar iniciativas para apoyar y estimular a las pequeñas empresas. La Carta dice:

"Las empresas pequeñas (<50 empleados) son la columna vertebral de la economía Europea, que son una fuente clave de puestos de trabajo y de ideas de negocios. [...] Las pequeñas empresas deben estar considerado como un motor principal de la innovación, del empleo y de Europa. Por tanto, es necesario crear el mejor entorno posible para las pequeñas empresas y espíritu empresarial".

¹⁸⁴ Ver texto: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=uriserv:n26002>

Con el fin de promover el espíritu empresarial y mejorar el entorno empresarial de la pequeña empresa, los Jefes de Estado o de Gobierno y la Comisión Europea, se han comprometido a trabajar sobre los temas de acceso a la financiación, la necesidad de reducir los costes de puesta en marcha de las pequeñas empresas y mejorar la legislación y la regulación a nivel nacional. Dado que el contenido del texto en cuestión abarca una amplia gama de áreas relevantes para el mundo de la pequeña empresa, puede ser un marco general útil para la política regional en favor de los pequeños empresarios. El procesamiento y el control de la aplicación de la Carta pueden crear el marco para una mejor coordinación de las políticas regionales. Este proceso también aumentará la participación de las organizaciones profesionales regionales en el desarrollo de estas políticas. Los instrumentos europeos de política regional, en particular los Fondos Estructurales constituyen una importante contribución a la mejora de las condiciones locales para la operación del negocio. En este contexto, la Carta es un punto de partida para la concepción de las estrategias regionales y el desarrollo de los programas de los Fondos Estructurales, y una mejora del acceso a los fondos estructurales.

La Unión Europea ofrece apoyo a las pymes a través de una variedad de formas, tanto financieros, como subvenciones, préstamos y garantías; que no financiero, es decir, en forma de programas y servicios de apoyo a las empresas.

1) En cuanto a la primera categoría, podemos dividir el apoyo financiero de acuerdo con tres niveles de oportunidades:

- La financiación temática que se puede obtener mediante la presentación de una solicitud de participación, en general, sujeta a la presentación de proyectos transnacionales, sostenible y, a partir de las PYME para cumplir con los programas diseñados e implementados por distintos departamentos de la Comisión Europea sobre el valor añadido (Medio ambiente, investigación, educación).
- los Fondos Estructurales (FEDER, FSE e iniciativa JEREMIE) que contribuyen directamente a la financiación de proyectos presentados por las PYME y seleccionados a nivel nacional y regional;
- instrumentos financieros, gestionados por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) proporcionan las pymes una serie de métodos de financiación, por lo general pagado indirectamente, a través del uso de intermediarios financieros nacionales.

2) Con respecto a la segunda categoría se pueden incluir todos aquellos servicios reales para apoyar a las empresas, que van ofrecimiento de información, asesoramiento y asistencia general proporcionada por la Empresa, como Europa Network, un apoyo más específico en términos de internacionalización de PMI , que de conformidad con las nuevas normas de Basilea, la puesta en

común de las redes específicas divididas por temas individuales o cuestiones relacionadas con las actividades de negocio, tales como la Red de Centros de Enlace para la innovación; Puntos de Contacto Nacionales (PCN) para aprender acerca de las oportunidades del Séptimo Programa Marco de Investigación y Desarrollo Tecnológico (7PM); Gate2Growth³⁶ la iniciativa para mejorar el entorno financiero de las pymes tecnológicas, a través del intercambio de buenas prácticas; Tu Europa - Empresa, la búsqueda de información y asesoramiento sobre las economías de los Estados miembros de la UE. Una herramienta completa para todas las oportunidades comunitarias reservadas para las PYME es también el nuevo sitio web de la Dirección General de Empresa e Industria de la Comisión Europea dirigidas específicamente a ellos - portal europeo para PMI³⁷- y disponibles para su consulta en 21 idiomas oficiales. Abarca todas las cuestiones relativas a las PYME: la política europea en su favor, a la promoción de la competitividad en Europa, la enumeración de las políticas sectoriales de la Comunidad, guía la internacionalización de las empresas al servicio en línea.

Además, La Comisión Europea¹⁸⁵ dice que es importante promover el espíritu empresarial y aumentar el número de empresarios, porque Europa lo necesita. Entre ellas se encuentran una serie de actividades, programas, directrices, planes de acción y proyectos piloto destinados a "capacitar los empresarios", alentando a los jóvenes desde la infancia a elegir este tipo de carrera; "promover la movilidad de los jóvenes", a través del nuevo proyecto piloto "Erasmus para jóvenes empresarios"; "promover" las mujeres empresarias, a través de la eliminación de las barreras que caracterizan su situación de falta de representación y una mejor coordinación de intercambio de buenas prácticas entre los Ministerios nacionales competentes; para "abrir las puertas a las minorías", a través de la promoción de una cultura más abierta y consciente.

Entonces, por último, la Unión Europea parece estar saliendo de la recesión más larga que ha atravesado. Europa debe sentar las bases para la modernización y el crecimiento posterior a la crisis. Para que esto suceda, las instituciones europeas para centrarse en los próximos años en las áreas de política relevantes para las PYMES, tales como:

- la reducción del desempleo;
- la mejora de la competitividad industrial;
- estimular el crecimiento económico.

¹⁸⁵ La medida en cuestión ha sido el foco de la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones de 11 de febrero de 2004, titulada "Plan de acción: una agenda europea de 'espíritu empresarial' ". [COM (2004) 70def].

Para poner a Europa en una senda de crecimiento, necesita de una política que tiene un fuerte enfoque en la competitividad, el crecimiento y la creación de empleo. Una combinación de políticas que debe encontrar el equilibrio adecuado entre una reducción de los desequilibrios económicos y fiscales e incentivos para atraer la inversión privada. En particular, sobre la reactivación industrial se han identificado una serie de prioridades, estrechamente relacionados con la revitalización y la creación de mejores condiciones para la competitividad de las PYMES, con el objetivo de aumentar la participación del sector manufacturero, que representa el sector más grande en la economía europea, tomándolo de 15,6% (a partir de 2011) al 20% del PIB en 2020.

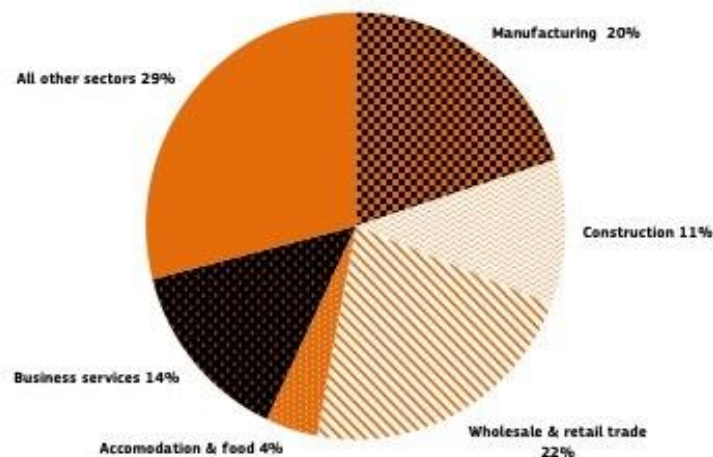


Figura 8. Sector de las Pymes
Fuente: EUROSTAT

Es necesario pensar concretamente al desarrollo y crecimiento de Europa y concebir un bloqueo económico, industrial y social que pueda apoyar las PYMES. Algunos importantes que pueden ayudar las pequeñas empresas:

- Asegurar un equilibrio entre un reconocimiento de las cualificaciones entre los Estados miembros y los sistemas de profesiones reguladas, garantizando la alta calidad de los servicios y la sostenibilidad de la iniciativa empresarial, fomentando la introducción de principios armonizados que hacen uniforme de la imagen competitiva ..
- Poner en práctica en todos los Estados miembros una Directiva de servicios, dejando a cada Estado miembro, la posibilidad de abordar las cuestiones específicas sobre el acceso al mercado, en el marco que define los principios de libre circulación.
- Continuar trabajando sobre una base común para el cálculo de los impuestos que cargan en las empresas en el contexto de la cooperación reforzada.

- Con el fin de seguir siendo todos en el mismo nivel, las normas y reglamentos deben ser aceptados y adecuadamente aplicados en todos los Estados miembros. Más esfuerzos deben ser realizados por la Comisión Europea, para evitar distorsiones de la competencia que son los que afecta especialmente a las PYMES. El comercio internacional con los terceros países, es cada vez más importante para las PYMES y debe ser mejorado para mejorar la competitividad global de Europa. Sin embargo, las relaciones comerciales internacionales deben basarse en competencia leal y las PYMES deben ser protegidos de manera efectiva sobre los actos ilegales por parte de los competidores externos.
- La PYME necesidad de aprovechar las oportunidades que ofrece la evolución de la tecnología Digital.

3. El contenido y las características específicas del derecho de competencia en la legislación comunitaria

Los objetivos declarados inicialmente por la Comunidad Europea sobre la política de competencia han sido rediseñados como consecuencia del Acta Única de 1986 y con el Tratado de Maastricht de 1992, que establece el nacimiento de la Unión Europea.

Por tanto, la Unión Europea pretende alcanzar, a través de la política de competencia, la integración económica en la medida en que permite que la eficiencia de los procesos económicos y los mercados, así como la búsqueda de la eficiencia, no obstaculice la creación y el mantenimiento del mercado único a largo plazo. La evolución de la política de competencia permitió el fortalecimiento de otros objetivos en las políticas comunitarias, que anteriormente se seguían con menor intensidad que ahora. En primer lugar, la introducción definitiva de la protección del consumidor en la política autónoma de la Unión, ha tenido un fuerte impacto en la acción de los órganos de competencia de la Comunidad. Así que la protección de la competencia en el mercado es principalmente un medio para "mejorar el bienestar de los consumidores y garantizar la asignación eficiente de los recursos"¹⁸⁶.

En segundo lugar, la Unión Europea ha centrado sus políticas en materia de medio ambiente, a través de la introducción de medidas cada vez más estrictas de normalización en materia de contaminación de la tierra y la protección. La política de competencia ha incorporado esto, mediante la adopción de una actitud más tolerante hacia los acuerdos y prácticas que tengan por objeto la mejora de la calidad ambiental; se puede hablar en este sentido de un criterio adicional de "eficiencia ambiental"

¹⁸⁶ Extracto del discurso del Comisionado por la Competencia por N.Kroes, organizado en Londres el 15 de septiembre de 2005, en ocasión del "European Consumer and Competition Day".

aplicado a la defensa de la competencia de la Comisión Europea¹⁸⁷.

Los beneficiarios de las normas de competencia son empresas, que hace referencia específica en la sección del Tratado CE que incluye artículos oscilando entre ex art. 81 y ex art. 86, y es el Reglamento 139/2004, relativo precisamente a las fusiones entre empresas. Por lo tanto, la cuestión preliminar relativa a la aplicación de las disposiciones del Derecho comunitario sobre la competencia es definir el concepto de empresa, y por lo tanto el ámbito material de la disciplina. El Tratado CE no contiene ninguna definición de empresa, aunque muchas reglas hablan de las "empresas". En ausencia de direcciones legislativas, el concepto de empresa se ha definido progresivamente con la Comisión y del Tribunal de Justicia. Los órganos comunitarios han elaborado, a partir del concepto de empresa desarrollado en los distintos sistemas jurídicos nacionales que los aplican en los casos concretos, siguiendo un enfoque pragmático¹⁸⁸. La variedad de definiciones de empresa establecidos en los sistemas nacionales ha llevado, con el tiempo, al desarrollo a nivel comunitario de una fórmula muy amplia como para ser todo inclusiva: la noción actual de empresa adoptada a escala comunitaria, aplicable a todo el contexto de la ley de competencia, establece que una empresa es "cualquier entidad que ejerza una actividad económica independientemente de su estatus legal y de la manera en que funciona"¹⁸⁹.

La amplitud de la definición tiene sus presupuestos de la generalidad de los dos términos utilizados que le permite llevar en su interior una multiplicidad de fenómenos. Para las entidades, de hecho, la actividad económica se ha entendido como "cualquier actividad consistente en ofrecer bienes y servicios en un mercado determinado"¹⁹¹. El efecto de la adopción de esta definición por las instituciones comunitarias era una mayor extensión subjetiva del ámbito de aplicación de las normas comunitarias de competencia con el resultado de que han sido consideradas "empresas" y, por tanto, los beneficiarios potenciales artículos. En los artículos del Tratado se habla no sólo de empresarios individuales, sociedades y corporaciones, cooperativas agrícolas y el comercio, consorcios externos, sino también internos: consorcios; cuando la filial no es capaz de decidir su propia conducta en el mercado de forma independiente dentro del grupo; las entidades de seguros solidaria sin ánimo de

¹⁸⁷ Ver la decisión de la CECEC in M. Martínez Lopez, Commission approves an agreement to improve efficiency of washing machines, in Competition policy newsletter, 1, 2000, p. 13-14

¹⁸⁸ En Italia, por ejemplo la norma de referencia es el art. 2082 del Código Civil que define el empresario, y que ha dado lugar a diversos problemas de la visión sistemática del concepto de empresa derivada de ella; esto se debe a que el número y la diversidad de los aspectos legales relacionados con la empresa, así como el constante cambio fenómeno económico de la "empresa" ha hecho que sea difícil la referencia a un marco jurídico único. Art. 2082 cod. civ. el empresario es el que "ejercita profesionalmente una actividad económica organizada con el fin de producir o intercambiar bienes o servicios."

¹⁸⁹ Sentencia del Tribunal de Justicia de 28 de junio de 1991, Höfner y Elsner / Macroton Gmb, C-41/90

¹⁹¹ Sentencia del Tribunal de Justicia de 12 de septiembre de 2000, Paavlov

lucro de decisiones; fundaciones operadores de la actividad económica; los fondos de seguridad social complementaria; quienes llevan a cabo las profesiones liberales; los titulares de patentes; artistas¹⁹². A partir de este concepto amplio de la actividad económica, las autoridades comunitarias han descartado, en términos generales, las entidades que llevan a cabo y los que ejercen actividades prerrogativas estatales¹⁹³.

Casi siempre, antes de la conclusión de un acuerdo que puede ser internacional o nacional, o que pueda concluir en una fusión, los actores de la economía mundial, europea o nacional están obligados a garantizar que su funcionamiento está de acuerdo con las normas establecidas en la legislación nacional y/o Europea. En particular, el legislador comunitario ha ampliado considerablemente el ámbito de la operación de la disciplina sobre la base de la aplicación de los Reglamentos, comunicaciones, directrices, decisiones generales o sectoriales relacionada con casos particulares.

Con el fin de resaltar las reglas del derecho de la competencia que son esenciales para el estudio, se pueden identificar cuatro tipos de categorías normativas. Por un lado, las normas se refieren principalmente a las actitudes empresariales y puedan restringir la competencia, es decir, (i) los acuerdos y otras formas de colusión o la cooperación entre empresas (los "acuerdos"); (ii) el abuso de la posición dominante que una empresa (o varias empresas) tiene en el mercado de referencia; (iii) la concentración de dos o más empresas. Por otro, las reglas pueden no ser respetadas cuando las autoridades públicas conceden las ayudas estatales a las empresas (iiii).

a. Los acuerdos

El artículo 101 del TFUE prohíbe los acuerdos restrictivos, donde por acuerdos entendemos acuerdos entre empresas, las decisiones y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que puedan prohibir, restringir o distorsionar la competencia en el mercado único. Debe tenerse en cuenta en primer lugar que, como se mencionó anteriormente, el objetivo principal de los fundadores de la Comunidad era: la superación de las barreras comerciales y crear un mercado único que favoreció la expansión económica de los Estados miembros sin lo que generaría nuevos conflictos entre las naciones.

¹⁹² Sentencia del Tribunal de Justicia de 24 de octubre de 1996, Viho, C-73/95. Sentencia del Tribunal de Justicia de 16 de noviembre de 1995 en el asunto C-244/94, *Wirtschaftsvereinigung Stahl*; sobre la cuestión de la aplicabilidad de las normas comunitarias de competencia a las organizaciones sin ánimo de lucro ver C. Golino, *organizaciones sin ánimo de lucro, las actividades comerciales y competitivas*, en Riv. recortar. de derecho público, en 2006, 3, p. 817 ss. TJCE, sentencia de 16 de noviembre de 1995, *la Federación Francesa de Sociedades d'Assurance*, C-244/94. Decisión de la Comisión Europea RAI / UNITEL relativa a cantantes y aprovechando comercialmente su voz

¹⁹³ Sentencia del Tribunal de Justicia de 17 de febrero de 1993 en el asunto C-159-61 / 94, *Poucet*. Tribunal de Justicia, sentencia de 4 de mayo de 1988, *Bodson*. Sentencia del Tribunal de Justicia de 25 de marzo de 2007, *Eurocontrol*.

El artículo 101 del TFUE (antiguo artículo 81 TCE) tiene un contenido muy articulado:

“Serán incompatibles con el mercado interior y quedarán prohibidos todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado interior y, en particular, los que consistan en:

- a) fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;
- b) limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones;
- c) repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento;
- d) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;
- e) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos.

2. Los acuerdos o decisiones prohibidos por el presente artículo serán nulos de pleno derecho.

3. No obstante, las disposiciones del apartado 1 podrán ser declaradas inaplicables a:

—cualquier acuerdo o categoría de acuerdos entre empresas,

—cualquier decisión o categoría de decisiones de asociaciones de empresas,

—cualquier práctica concertada o categoría de prácticas concertadas,

que contribuyan a mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico, y reserven al mismo tiempo a los usuarios una participación equitativa en el beneficio resultante, y sin que:

a) impongan a las empresas interesadas restricciones que no sean indispensables para alcanzar tales objetivos;

b) ofrezcan a dichas empresas la posibilidad de eliminar la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate.”¹⁹⁴

Básicamente podemos resumir el artículo e interpretarlo de la siguiente manera:

¹⁹⁴ Art-101 TFUE, EuropeaEUR-Lex El acceso al Derecho de la Unión Europea, visitado el día 25/10/2016

El primer apartado establece la prohibición de los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros, que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear la competencia dentro el mercado interior. El segundo párrafo contempla el resultado de la violación de la prohibición, que opera bajo la ley civil, es decir, la nulidad de pleno derecho de este tipo de acuerdos, decisiones y prácticas. En el tercer párrafo establece un mecanismo para la exención de la prohibición establecida en el párrafo 1, destacando las condiciones aplicables a tal efecto.

En cuanto al término "acuerdo", se refiere principalmente (pero no exclusivamente) a un contrato legalmente vinculante entre las partes, es decir, las manifestaciones de voluntad que ponen en práctica las obligaciones legales. Los acuerdos contrarios a la competencia se dividen en horizontales, cuando se implementan por los participantes en el mismo mercado, y verticales, que por lo general implican etapas sucesivas de la producción y venta de un producto.

Un acuerdo, por lo tanto, es cuando las partes llegan a la voluntad común de comportarse de manera interdependiente con otros y limitar su libertad de acción en el mercado con el fin de alcanzar sus objetivos en detrimento de la competencia¹⁹⁵. Por tanto, el acuerdo puede "ser expreso o tácito por el comportamiento¹⁹⁸ de los interesados" o por las condiciones generales de venta de una empresa. Un acuerdo da lugar a una cooperación entre empresas¹⁹⁹ o la creación de un consorcio de empresas²⁰⁰. En el amplio concepto de empresa, el concepto de una asociación de empresas se compone de innumerables tipos de instalaciones, como empresa comercial clásica, la asociación de hecho, el consorcio, el grupo de empresas, y así sucesivamente. El artículo 101, párrafo 1, del TFUE (antiguo artículo 81, apartado 1, TCE) nos habla, por ejemplo, de una serie de acuerdos prohibidos, tales como la fijación (horizontal y vertical) de precios (letra a), la asignación de mercados, la producción o la inversión (letras b y c), la aplicación de condiciones discriminatorias en los contratos o la imposición de servicios contractuales adicionales (letras d y e). El artículo 101, párrafo 2, del TFUE (antiguo artículo 81, apartado 2, TCE), establece la nulidad de los acuerdos y las decisiones de asociaciones de empresas restrictivas.

Para demostrar la existencia de una práctica concertada, se considera suficiente para demostrar "cualquier contacto directo o indirecto con el propósito de influir en el comportamiento en el mercado

¹⁹⁵ Una expresión de una intención común de las partes implicadas a comportarse de una determinada manera en el mercado de referencia y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear la competencia", véase la sentencia del Tribunal de Justicia del 8 julio de 1999, C-235/92 P, PP, en la Recopilación, 1999, p. I-04539.

¹⁹⁸ L 75/2004, Decisión de la Comisión, de 17 de diciembre de 2002 (Aromatizzanti)

¹⁹⁹ L104 / 1994 Decisión de la Comisión de 29 de marzo de 1994 (HOV SVZ / MCN): "A pesar de la terminología utilizada, el protocolo expresa una auténtica concurrencia de voluntad entre las partes y, por tanto, constituye un acuerdo en los términos del artículo. [81] del Tratado "

²⁰⁰L99 / 29 Decisión de la Comisión de 30 de marzo de 1994 (Nueva CEGAN)

de un competidor real o potencial."²⁰¹ El enfoque comunitario, sin embargo, tiende a minimizar los aspectos formales del caso en cuestión, centrándose en lo sustancial. En este sentido, los organismos comunitarios a menudo han pensado en no tener que mirar con especial rigor a qué categoría traer el acto contrario a la competencia. La distinción relevante es entre el comportamiento colusorio y no colusorio y entre la aplicabilidad o no de la norma.

b. El abuso de posición dominante

El artículo 102 del TFUE (antiguo artículo 82 TCE) establece la prohibición del abuso de posición dominante, sin dar una posibilidades de exención. Una empresa puede obstaculizar la competencia si se encuentra en una posición de líder en un mercado geográfico y de producto. Es decir, una posición dominante no restringe la competencia, pero si la compañía aprovecha de esta posición para eliminar a los competidores, en este caso ha abusado de la situación. A través de la prohibición de estas prácticas, la Comunidad tiene la intención de proteger la competencia en el mercado como una "herramienta para aumentar el bienestar del consumidor y garantizar la asignación eficiente de los recursos"²⁰² y no a los competidores de la empresa dominante. Por tanto, existe una concordancia sustancial de propósito con el art. 101: tanto en términos de protección de los consumidores; como en lo que se refiere a la eficiencia en la asignación de identificación.

Art 102 : “Será incompatible con el mercado interior y quedará prohibida, en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros, la explotación abusiva, por parte de una o más empresas, de una posición dominante en el mercado interior o en una parte sustancial del mismo.

Tales prácticas abusivas podrán consistir, particularmente, en:

- a) imponer directa o indirectamente precios de compra, de venta u otras condiciones de transacción no equitativas;
- b) limitar la producción, el mercado o el desarrollo técnico en perjuicio de los consumidores;
- c) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva;
- d) subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos”²⁰³.

²⁰¹ Sentencia del Tribunal de Justicia 16/12/1975, Sunkel Unie; El caso se refería a un caso de colusión entre varias empresas europeas que operan en la industria de fabricación de limitar la producción de azúcar para el mercado italiano, alemán y holandés.

²⁰² DG Competition, Discussion paper on the application of art. 82 to exclusionary abuses, Bruxelles, 2005, par. 17

²⁰³ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:12012E102>, ultima visita 28/10/2016

Desde el punto de vista formal, una posición dominante, es la conducta en la que una empresa se aprovecha de su poder de mercado para llevar a cabo prácticas contrarias a la competencia. Desde un punto de vista legal es: "una situación de poder económico por la cual la empresa puede dificultar la presencia de una competencia efectiva en el mercado de referencia y tiene la capacidad de mantener en gran medida independientemente comportamientos respecto a sus competidores, sus clientes y, en última instancia, los consumidores"²⁰⁴ Desde un punto de vista económico se tiende a centrarse en el primer elemento de la definición proporcionada por el Tribunal de Justicia, o sea, la capacidad de impedir la competencia efectiva: la competencia puede decirse que es eficaz si ninguna empresa tiene un poder de mercado significativo, donde se evalúa sobre todo este poder con referencia a la capacidad de la compañía para tener en cuenta el aumento de los precios sustancialmente (a través de una reducción de la producción) por encima del nivel competitivo. El aumento de los precios en general se considera significativo, en un mercado es del 5-10% en comparación con el nivel competitivo: si una empresa es superior a la llamada SSNIP²⁰⁵, que también se utiliza para determinar el mercado de referencia, se considera que se encuentra en posición dominante.

El abuso, por lo tanto, puede ocurrir cuando: los precios son excesivamente altos; roba clientes a los competidores más pequeños que vende a un precio artificialmente bajos; obstaculiza los competidores en el mercado obligando a los consumidores a comprar un producto en un mercado, junto con otro producto; niega a vender a determinados clientes u ofrecer descuentos especiales a aquellas fuentes exclusivamente o la mayor parte de ella. El Tratado prohíbe, por tanto, no sólo el hecho de que ocupa una posición dominante en consecuencia, si la eficiencia de la empresa afectada, pero la conducta ilegal de la empresa dominante que ejercen indebidamente su poder de mercado para evitar la competencia o explotar su el poder económico en detrimento de los proveedores y/o los consumidores.

El concepto de posición dominante ha sido definido por la sentencia Michelin²⁰⁶ como "una situación de poder económico por el que la empresa que se beneficia y es capaz de obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado de que se trate y tiene la capacidad de mantener en gran medida independientemente comportamientos respecto a sus competidores, sus

²⁰⁴ Tribunal de Justicia, Sentencia de 13 de febrero 1979, caso Hoffmann-La Roche. El caso se refería a una empresa que ocupa una posición dominante en el mercado de las vitaminas que practicaron descuentos de fidelidad a los clientes, es decir, una forma de discriminación de precios de segundo tipo.

²⁰⁵ *Small but Significant and Not transitory Increment of Price*

²⁰⁶ Asunto 322/81, NV Michelin v Comisión, DO 1983, p 03461, § 30

clientes, en última instancia, los consumidores". Por "posición dominante"²⁰⁷ nos referimos a cualquier posición en un mercado, que permite en modo directo o indirecto, real o potencial, incluso a una o varias empresas (en este caso, es habitual hablar de una posición dominante "colectivo") que afectará a la acción de los otros operadores sin estar condicionado a su vez con respecto a los precios, las cantidades de producción, el modo de distribución de un producto, etc.

c. Las concentraciones²⁰⁸

En virtud del derecho comunitario de la competencia, se produce una fusión de dos o más empresas cuando hay una fusión de empresas anteriormente independientes o cuando se produce la adquisición del control de una empresa conjunta. En ausencia de una norma de referencia en el Tratado, el legislador comunitario ha establecido una disciplina ad hoc, con el Reglamento no. 4064/89²⁰⁹, en virtud del cual las empresas están obligadas a notificar a la Comisión de todas las concentraciones de dimensión comunitaria - con respecto a las empresas cuyo volumen de negocios supere ciertos límites - a los efectos de una evaluación preliminar de la operación.

Las principales formas jurídicas que identifican la operación de concentración, son principalmente:

- la fusión entre dos empresas independientes, para la incorporación de uno por el otro, o mediante la creación de una tercera empresa;
- la adquisición del control de una o más empresas de una o varias otras empresas, a través de la compra de la mayoría de las participaciones o acciones;
- la implementación de una gestión concertada de dos o más empresas, independientes unas de otras, asumiendo el papel de los administradores o ejercer una influencia decisiva en la gestión;
- la adquisición del control de una o más empresas, por medio de instrumentos contractuales, como los acuerdos y contratos entre las empresas que crean una dependencia general e institucionalizado por una o varias empresas por una o varias empresas distintas de los accionistas; la adquisición del control a través de la venta de activos de la empresa, tanto tangibles como intangibles, la constitución de derechos reales o personales de una o más empresas independientes en beneficio de otra u otras

²⁰⁷ El artículo 102 del TFUE (antiguo artículo 82 del Tratado CE) ofrece, a modo de ejemplo, una lista de prácticas prohibidas que si lleva a cabo por una empresa dominante, en la lógica del equilibrio entre los efectos positivos y negativos de la conducta . Tales prácticas de abuso se pueden dividir en "excluyente", que determinan la expulsión del mercado o, al menos, una reducción en el papel de los competidores, y "explotación", en referencia al consumidor o a una parte de ellos.

²⁰⁸ ver en detalle el Reglamento el el link: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex%3A32004R0139>, visto el día 29/10/2016

²⁰⁹ Reglamento (CEE) del Consejo, de 21 de diciembre de 1989 n. 4064/89, sobre el control de las concentraciones entre empresas, en el DO (1989), L 395/1

empresas;

-las empresas conjuntas (joint-ventures) esto es, un tipo de concentración empresarial que realiza de forma duradera todas las funciones de una entidad económica independiente y no coordina su comportamiento competitivo con el de las empresas matrices, y tampoco puede existir dicha coordinación entre las mismas empresas matrices.

En la operación de concentración, por lo tanto, las empresas que se convierten en subsidiarias pierden incluso la independencia jurídica y económica en algunas ocasiones.

Las concentraciones y los acuerdos son considerados como dos fenómenos de la misma naturaleza pero que son tratados de forma diferente debido a una concentración que genera mayores beneficios de la eficiencia. Además, los resultados de las concentraciones dan un cambio permanente en la estructura competitiva del mercado.

Cuando las empresas son incompatibles con el mercado común, según los informes de la Comisión, se reconoce la facultad de ordenar a las empresas afectadas la suspensión de la concentración. Si se demuestra la ilegalidad, la Comisión puede formular una prohibición o autorizar determinadas condiciones y, en el caso imponer sanciones económicas. Dicho sistema de control de las concentraciones fue modificada por el Reglamento no. 139/2004²¹⁰. En otras palabras, el sistema ideado por la legislación comunitaria no se refleja en las normas del Tratado, ya que se basa en la lógica de autorización previa a efecto constitutivo de la Comisión.

Por lo tanto, el control de concentraciones es preventiva con el fin de anticipar y predecir los posibles efectos anticompetitivos de la aproximación de empresas, en el ámbito de aplicación del Reglamento 139/2004 o llamada “regulación de concentraciones”²¹¹.

4. Las especificidades del derecho comunitario de la competencia

En virtud del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, la intervención pública no es objeto de prohibición, pero sujeto a límites estrictos a fin de garantizar la libre competencia.

Segundo el artículo 106 del Tratado de Funcionamiento de la UE (antiguo art. 86 TCE):

“1. Los Estados miembros no adoptarán ni mantendrán, respecto de las empresas públicas y aquellas empresas a las que concedan derechos especiales o exclusivos, ninguna medida contraria a las normas de los Tratados, especialmente las previstas en los artículos 18 y 101 a 109.

²¹⁰ Reglamento (CE) del Consejo, de 20 de enero de 2004, n. 139/2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas, en el DO (2004) L 24/1

²¹¹ Reglamento (CE) 139/2004 del Consejo relativa al control de las concentraciones entre empresas, en el DO L 241, de 29 de enero de 2004, véanse los artículos 1 y 3.

Las empresas encargadas de la gestión de servicios de interés económico general o que tengan el carácter de monopolio fiscal quedarán sometidas a las normas de los Tratados, en especial a las normas sobre competencia.

2. La Comisión velará por la aplicación de estas disposiciones y si fuere necesario, dirigirá a los Estados miembros directivas o decisiones apropiadas”²¹².

La norma permite a los Estados miembros de sustraer las empresas, públicas o privadas, a la competencia, que les da derechos especiales²¹³ o exclusivos²¹⁴. La examinación a estas empresas de las normas de competencia se limita a lo que es realmente necesario para permitir el funcionamiento de sus negocios en condiciones económicamente viables, siempre que no se traduce en una desventaja competitiva en el mercado interior.

A pesar de su disciplina independiente, se sabe que la ley de competencia puede ser colocado con muchas otras formas jurídicas. Se piense por ejemplo en la ley de contratos (contratos de exclusividad entre el fabricante y su distribuidor) derecho penal (sanciones en caso de los acuerdos ilegales) o incluso al derecho administrativo (el poder de decisión de la Comisión Europea).

El Tribunal de Justicia ha declarado, no obstante, que la concesión de tales derechos es ilegal cuando, en consideración a las circunstancias del caso, la empresa beneficiaria no puede evitar encontrarse con los abusos que sigue ventajas que refuerzan y más indebida su posición.

5. El marco de las ayudas estatales

Las normas que regulan la ayuda estatal están destinadas a crear un sistema de competencia leal. Debe ser dirigida a evitar que la ayuda financiera pública puede alterar la competencia en igualdad de condiciones entre las empresas dentro del mercado común.

a) En virtud del artículo 107, párrafo 1, del TFUE (antiguo artículo 87, apartado 1, del Tratado CE):

b) “1. Salvo que los Tratados dispongan otra cosa, serán incompatibles con el mercado interior, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o

²¹²<http://www.madrid.org/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobheader=application%2Fpdf&blobheadername1=Content-disposition&blobheadername2=cadena&blobheadervalue1=filename%3D10+->

²¹³ “from its inception, the Community’s competition law system as been “special”, GERBER, The transformation of European Community Competition Law, in 35 Harvard International Law Journal, 1994, p.97

²¹⁴ ³⁹ Según la interpretación de la jurisprudencia y de la legislación, son derechos "especiales", lo que restringen el acceso al beneficio de un pequeño número de empresas del mercado, que erigen barreras de natura legislativa, reglamentaria o administrativa. Son derechos "exclusivos", lo que crean un monopolio legal de una empresa

amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones.

c) Serán compatibles con el mercado interior:

d) las ayudas de carácter social concedidas a los consumidores individuales, siempre que se otorguen sin discriminaciones basadas en el origen de los productos;

e) las ayudas destinadas a reparar los perjuicios causados por desastres naturales o por otros acontecimientos de carácter excepcional;

f) las ayudas concedidas con objeto de favorecer la economía de determinadas regiones de la República Federal de Alemania, afectadas por la división de Alemania, en la medida en que sean necesarias para compensar las desventajas económicas que resultan de tal división. Cinco años después de la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, el Consejo podrá adoptar, a propuesta de la Comisión, una decisión por la que se derogue la presente letra.

2. Podrán considerarse compatibles con el mercado interior:

a) las ayudas destinadas a favorecer el desarrollo económico de regiones en las que el nivel de vida sea anormalmente bajo o en las que exista una grave situación de subempleo, así como el de las regiones contempladas en el artículo 349, habida cuenta de su situación estructural, económica y social;

b) las ayudas para fomentar la realización de un proyecto importante de interés común europeo o destinadas a poner remedio a una grave perturbación en la economía de un Estado miembro;

c) las ayudas destinadas a facilitar el desarrollo de determinadas actividades o de determinadas regiones económicas, siempre que no alteren las condiciones de los intercambios en forma contraria al interés común;

d) las ayudas destinadas a promover la cultura y la conservación del patrimonio, cuando no alteren las condiciones de los intercambios y de la competencia en la Unión en contra del interés común;

e) las demás categorías de ayudas que determine el Consejo por decisión, tomada a propuesta de la Comisión²¹⁵.

f) La norma establece el principio de incompatibilidad de las ayudas, de la que descende la provisión de un sistema obligatorio de autorización previa del mismo por la Comisión Europea en

²¹⁵ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT>, última vista 4/11/2016

virtud del artículo 108²¹⁶, párrafo 3, del TFUE (antiguo artículo 88, apartado 3, del Tratado CE). Por lo tanto, el concepto de ayuda incluye cualquier ventaja económica cuantificable, en términos de asignación de recursos o remisión de los cargos, concedido por las autoridades en favor de un empresa²¹⁷. No están comprendidas en la definición de ayuda, sólo las de carácter general que no favorecen a determinadas empresas o productos específicos. A los efectos de la prohibición en virtud del Artículo 107, párrafo 1, del TFUE (antiguo artículo 87, apartado 1, TCE), la medida también debe falsear o amenazar falsear la competencia y ser capaz de afectar intercambios intracomunitarios. Con particular referencia a la última condición, la evaluación debe abordar todos los intercambios en los que participa la empresa beneficiaria, incluso cuando la misma está presente en más sectores y ayuda invierta solamente uno de los productos. La regla general establecido en el artículo 107, párrafo 1, del TFUE (antiguo artículo 87, apartado 1, TCE) no es absoluta, ya que adolece de una serie de excepciones previstas en los apartados. Esperado por el carácter excepcional de estas previsiones, deben interpretarse en sentido estricto y, como tal, no puede aplicarse por analogía a los casos que no estén expresamente previstas.

Las ayudas deben, en particular, respetar el principio de efectividad y, por lo tanto, permitir a las empresas receptoras de resolver de forma permanente las dificultades económicas que justifican su

²¹⁶ “1. La Comisión examinará permanentemente, junto con los Estados miembros, los regímenes de ayudas existentes en dichos Estados. Propondrá a éstos las medidas apropiadas que exija el desarrollo progresivo o el funcionamiento del mercado interior.

2. Si, después de haber emplazado a los interesados para que presenten sus observaciones, la Comisión comprobare que una ayuda otorgada por un Estado o mediante fondos estatales no es compatible con el mercado interior en virtud del artículo 107, o que dicha ayuda se aplica de manera abusiva, decidirá que el Estado interesado la suprima o modifique en el plazo que ella misma determine.

Si el Estado de que se trate no cumpliera esta decisión en el plazo establecido, la Comisión o cualquier otro Estado interesado podrá recurrir directamente al Tribunal de Justicia de la Unión Europea, no obstante lo dispuesto en los artículos 258 y 259.

A petición de un Estado miembro, el Consejo podrá decidir, por unanimidad y no obstante lo dispuesto en el artículo 107 o en los reglamentos previstos en el artículo 109, que la ayuda que ha concedido o va a conceder dicho Estado sea considerada compatible con el mercado interior, cuando circunstancias excepcionales justifiquen dicha decisión. Si, con respecto a esta ayuda, la Comisión hubiere iniciado el procedimiento previsto en el párrafo primero del presente apartado, la petición del Estado interesado dirigida al Consejo tendrá por efecto la suspensión de dicho procedimiento hasta que este último se haya pronunciado sobre la cuestión.

Sin embargo, si el Consejo no se hubiere pronunciado dentro de los tres meses siguientes a la petición, la Comisión decidirá al respecto.

3. La Comisión será informada de los proyectos dirigidos a conceder o modificar ayudas con la suficiente antelación para poder presentar sus observaciones. Si considerare que un proyecto no es compatible con el mercado interior con arreglo al artículo 107, la Comisión iniciará sin demora el procedimiento previsto en el apartado anterior. El Estado miembro interesado no podrá ejecutar las medidas proyectadas antes que en dicho procedimiento haya recaído decisión definitiva.

4. La Comisión podrá adoptar reglamentos relativos a las categorías de ayudas públicas sobre las que el Consejo haya determinado, con arreglo al artículo 109, que pueden quedar exentas del procedimiento establecido en el apartado 3 del presente artículo.” <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT>, última visita el día 4/11/2016

²¹⁷ V. Justicia de la sentencia del Tribunal de 23 de febrero de 1961, asunto C-30/59, De Gezamenlijke Steenkolenmijnen en Limburg c. Alta Autoridad, en la Recopilación, 1961, p. 3

premio y para operar en condiciones normales de mercado.

Junto con el principio de proporcionalidad, lo de la eficacia implica que las ayudas se limitan - por su contenido y su duración - a las medidas estrictamente necesarias para permitir a las empresas a encontrar una posición en el mercado. Otro principio general que inspira la acción de la Comisión es el de compensación, según la cual las empresas que reciben la ayuda es una contribución a la solución de la situación difícil a través de las actividades de reestructuración o de autofinanciamiento.

Parte Segunda
Las características generales de los servicios públicos
Introducción

El concepto de servicio público²¹⁸, ha sido considerado en Europa, en tres aspectos: la naturaleza del agente, la función de garantizar el servicio y el régimen jurídico por aplicar. En primer lugar, ha sido abandonada la visión subjetiva, según la cual un servicio es público sólo si es producido y realizado por un organismo público (estatal o local). Este escenario ha propiciado la aparición del concepto objetivo de servicio público, en oposición a la configuración francesa. El objetivo identifica un servicio de interés público en relación con el hecho que es el "resultado de una actividad para satisfacer una necesidad pública", es decir, que cumple una "necesidad general, una exigencia importante de la comunidad"²²⁰. La definición se basa, por tanto, en la conveniencia económica, social o política, independientemente de las características institucionales de la entidad que produce y entrega.

La referencia a los temas generales y la esencialidad de las necesidades expresadas específicamente de la comunidad y el hecho de que ellos están sujetos a consideraciones sociales y políticas, implica que el concepto de servicios de utilidad pública no puede ser identificado en un contexto limitado, si no como, en una categoría abierta, que se considera esencial para comprender los bienes económicos de acuerdo con las directrices políticas y sociales de las instituciones gubernamentales nacionales y supranacionales.

La esfera de utilidad pública, por tanto, puede ser ampliada o reducida, sobre la base de consideraciones políticas, que las condiciones sociales y económicas sugieren acerca de la oferta de determinados servicios y las modalidades de acceso de los usuarios. En esencia, cada contexto

²¹⁸ Leer más en QUADRO CURZIO A., FORTIS M., 2000, *Le liberalizzazioni e le privatizzazioni dei servizi pubblici locali*, Bologna, Il Mulino; *La liberalizzazione dei servizi pubblici locali. Regole e condizioni per l'economicità delle imprese*, Egea, Milano; e CERRATO D., 2004, *I percorsi di sviluppo delle Public Utilities. Risposte strategiche alla liberalizzazione del settore dell'energia*, Cedam, Padova. "The New Public Governance?", *Public Management Review*, 8(3): 377-387; HEFFEN O., KICKERT W.J.M., THOMASSEN J.J.A., 2001, *Governance in Modern Society: Effects, Change and Formation of Government Institutions*, Springer, Berlin;

²²⁰ Desde el Dictamen del Comité Económico y Social sobre servicios de interés general (1999/C368/17) de la Comisión Europea.

histórico y político-económico se caracteriza por un área de necesidades esenciales o básicas, que los servicios públicos están diseñados para satisfacer²²¹.

El organismo público tiene dos responsabilidades básicas:

- 1) por una parte, debe identificar, sobre la base de los mecanismos socio-políticos, que son las necesidades esenciales y que se manifiesta por la comunidad de referencia y, por lo tanto, ser satisfecha a través de la utilización de los servicios públicos;
- 2) por otro lado, a la luz de las necesidades de carácter públicos esenciales, la entidad pública debe garantizar la libertad de acceso a los servicios públicos por parte de todos los usuarios potenciales en condiciones no discriminatorias, por medio de las formas de intervención y de control diseñado para alcanzar una serie de objetivos específicos, funcionales y de igual libertad de acceso al servicio.

La legitimidad de la intervención de la autoridad pública, por tanto, deriva directamente del principio de universalidad que debe caracterizar a cualquier servicio de utilidad pública, en las que se debe garantizar a todos los ciudadanos la posibilidad - al menos teóricamente - la satisfacción de sus necesidades básicas.

En vista de lo anterior, es evidente la importancia del servicio público en el debate socio-político, nacional e internacional. En este sentido, las instituciones europeas siempre han desempeñado un papel crucial en estimular y coordinar los esfuerzos de los Estados miembros, sobre todo en la búsqueda de las condiciones para estimular la competencia en las zonas donde históricamente se impuso una disposición de monopolio de los servicios por parte de los operadores públicos.

En los últimos años, sin embargo, los mercados de servicios públicos, tanto desde el punto de vista nacional, como las telecomunicaciones, la electricidad y el gas natural, como desde el punto de vista local, como la gestión de los residuos municipales, la gestión del ciclo del agua y el transporte público, han sufrido o están en proceso de una reestructuración radical. En primer lugar, se ha producido una retirada general y sistemática del Estado y otras entidades del sector público, mediante la gestión directa de las actividades de producción y de negocios, hacia la responsabilidad asumir tareas de determinación de las reglas según las cuales estos mercados tienen que operar y la garantía de su respeto. Además, estos procesos de liberalización, privatización y regulación de los servicios públicos

²²¹ R. D'Anna (1990), I problemi della direzione strategica delle imprese di pubblici servizi, Torino, Giappichelli.

han estado acompañados por un radical cambio que ha afectado al contexto normativo, tecnológico, de gestión, organizativo y competitivo.

La evolución de este proceso dentro de la Unión Europea, se ha visto favorecido por al menos tres factores:

- 1) la adopción y la transposición de directivas de la UE sobre la electricidad, el gas Natural, las telecomunicaciones y el transporte;
- 2) desde la segunda mitad de los años ochenta, la introducción de la lógica del mercado competitivo en la oferta de los servicios públicos con el fin de recuperar la eficacia pública. La orientación teórica, es particularmente favorable a la extensión de la empresa privada en la prestación de servicios de interés público, también porque:
 - a) el entusiasmo de experiencia británica de la privatización;
 - b) el caso de Estados Unidos;
 - c) la necesidad de enfrentar los mercados emergentes, en la que hay olas de privatización, con el apoyo de las principales organizaciones internacionales;
- 3) una restricción presupuestaria del gobierno, que empuja a considerar la retirada del Estado de la economía y una oportunidad para reducir la carga de la deuda pública.

Mientras los dos primeros elementos constituyen factores de carácter general, capaces de influir en las políticas de prestación de servicios públicos en muchos países europeos, el tercer factor es muy específico de algunas realidades europeas, como por ejemplo Italia.

En el 2003, con el Libro Verde²²² de la Unión Europea sobre “los servicios de interés público” ha habido un gran impulso promovido por la Comisión Europea, la elaboración de algunas pautas para abordar la cuestión²²³. En esa reunión se reiteró la posición adoptada en los años 90 que propone la categoría de servicios de interés económico general, en el que están incluidos “los servicios prestados a título oneroso o no, considerado de interés general por las autoridades públicas y sujetos a obligaciones específicas en relación con el servicio público”. En términos específicos, para determinados servicios públicos surge la necesidad socio-política de asegurar que los grupos económicos débiles y desfavorecidos de la población tengan acceso a las mismas condiciones sostenibles en el plan económico-financiero. En esta necesidad se basa la naturaleza meritosa de los

²²² En particular, se hace referencia a las siguientes fuentes normativas: Libro Verde del 21 de mayo de 2003 y el Libro Blanco de 2004 sobre los servicios de interés económico general de la Comisión Europea, y de la misma institución, el segundo Libro Verde sobre la colaboración público-privada y el derecho comunitario de la contratación pública y concesiones, publicado en 2004, y, por último, la Constitución Europea.

²²³ Puede verse también: DELORS J. (1994), White Paper, “Growth, Competitiveness, Employment: the challenges and ways forward into the 21st century”, Commission Staff Working Paper, Bruxelles; FAZIOLI R. (1995)

servicios en cuestión, debido a que el consumo de la misma debe ser considerada una condición *sine qua non* para el desarrollo social de la comunidad. Como consecuencia, la misma prestación del servicio debe ser entendida como un objetivo social y está sujeta al cumplimiento de condiciones de continuidad, igualdad y la adaptación a las necesidades²²⁴.

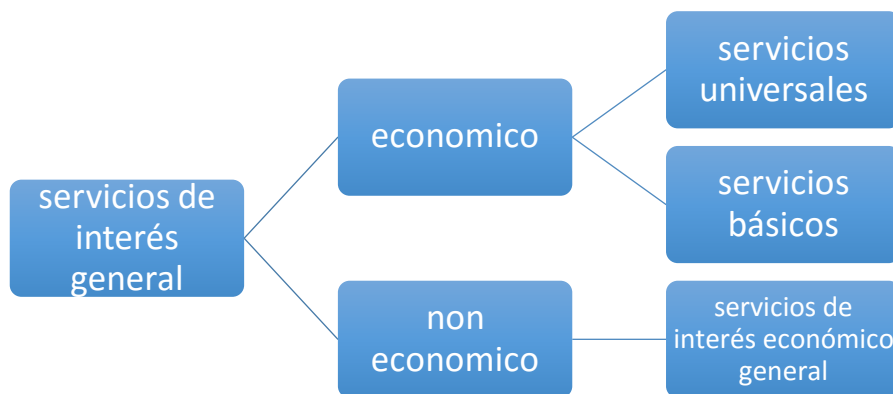


Figura 9. Servicios de interés general

Fuente: Elaboración propia

La categoría de los servicios universales incluyen el rendimiento que están a disposición de todos, según la igualdad, continuidad, acceso abierto y condiciones a precios asequibles. Para estos servicios se necesita la intervención (directa o indirecta) del público sujeto, dado que por lo general su gestión implica tasas que exceden los ingresos y obligaciones que no se tolera por las empresas con ánimo de lucro. Los servicios básicos están representados por los sistemas de redes e infraestructura, necesarios para la producción y entrega de algunos servicios de interés económico general, que está garantizado el acceso libre e igual, por una tarifa, a todos los operadores interesados en el uso de la red. Los servicios de interés económico general incluyen el conjunto de carácter comercial y promovido por las autoridades públicas. Los servicios en cuestión se caracterizan por el hecho de que pueden ser objeto de comercio conforme a la lógica del mercado aunque la oferta de este tipo de servicios - considerados de interés general por las autoridades públicas - debe respetar los principios de continuidad y la igualdad del tratamiento y la adaptación a las necesidades. La legislación comunitaria incluye un conjunto de competencias específicas en materia de servicios de interés económico general y más concretamente, relacionado con los principios: universalidad; continuidad; calidad del servicio;

²²⁴ La Unión Europea siempre ha tenido un papel activo, especialmente en la búsqueda de las condiciones en favor de la competencia y el libre mercado en las zonas en las que es frecuente la gestión de monopolio por los operadores públicos. En primer lugar, el Libro Verde sobre los servicios de interés público, publicado el 21 de mayo de 2003, expresó la voluntad de analizar e identificar las responsabilidades, en cuanto a los servicios de interés económico general, la Unión Europea debe tomar. La categoría de "servicios de interés general", definidas por el Libro Verde de 2003, incluye tanto los servicios de interés económico y no económico. Por lo tanto, sigue la categoría de "servicios de interés económico general", también adoptados en el Tratado de Roma, que incluye sólo lo de interés público, y por lo tanto sujetos a obligaciones de servicio público, que podrán estar abiertas al mercado. El Tratado introduce la Constitución Europea y también expresamente establece la base legal para la regulación de los "servicios de interés económico general" (Art. II-36, III-6 y III-55).

la asequibilidad y la protección de los usuarios. El perfil de universalidad, como ya se ha analizado, se refiere al modo de prestación de servicios, lo que determina su disponibilidad para todos los usuarios, en cualquier parte del territorio, a un nivel predeterminado de calidad y un precio asequible. El factor de continuidad implica que el sujeto está obligado a garantizar la prestación de un servicio de forma ininterrumpido. La asequibilidad requiere que el servicio se ofrece a un precio al alcance de todos, también con el fin de promover la protección de los usuarios económico y sociales .

El uso de los modos de servicio, permiten distinguir entre los bienes colectivos e individuales. Los primeros, por su propia naturaleza, se ofrecen a la comunidad en su conjunto y no individualmente a cada miembro, que por lo tanto no se puede excluir a otros del disfrute de los consumidores. Los servicios individuales, sin embargo, pueden ser disfrutados por los usuarios de forma individual. En tales situaciones existe la evidencia de la relación contractual real que regula el intercambio entre el productor/distribuidor y el usuario del servicio, que en algunos casos también puede proporcionar para la satisfacción de sus necesidades también a través de otros servicios. En base al coste, los servicios de cobertura se pueden dividir según el tipo de recursos que aseguren la cobertura de los gastos efectuados para la realización del servicio. Los servicios pueden ser distinguidos entre los que el mercado considera autosuficiente y remunerado (para los que, por tanto, la actividad económica es capaz de generar resultados adecuados para cubrir el uso de los recursos) y los que no son capaces de generar recursos para cubrir los costes para producir de forma independiente y por lo tanto requieren - en parte o en su totalidad - apoyo a la intervención pública justificada por la dignidad de los servicios específicos (por ejemplo, a los servicios de salud y para los de la educación). De acuerdo con las categorías de necesidades satisfechas, es posible distinguir entre los servicios públicos: de movilidad (ferrocarril, carretera, mar, aire, así como la infraestructura necesaria, como carreteras, puertos, aeropuertos, etc.); de comunicación (correo, teléfono y computadora); de información y entretenimiento (radio y televisión); de energía (electricidad, gas, etc.) y de salud (servicios de salud, recogida de basuras, etc..). Por último, con respecto a la referencia territorial de la zona de entrega, las empresas de servicios públicos se pueden extenderse a todo el territorio nacional, los territorios regionales o locales. Respectivamente, en el primer caso hablamos de utilidad pública de interés nacional, en el segundo caso de los servicios en toda la región, y en el tercer caso de los servicios públicos locales.

1. La liberalización y la competencia en Europa

La Unión Europea ha propuesto la creación de un mercado común europeo desde sus orígenes, pero la liberalización y la integración de los mercados nacionales para los servicios de pública utilidad se pusieron en la agenda política sólo a partir de mediados de los años ochenta. De hecho, es en este periodo que se estableció la opinión según la cual la liberalización de estos mercados es la mejor manera de permitir que la economía europea mejore en eficiencia, para competir en el plano internacional, y, para las empresas europeas, para soportar la presión competitiva con los operadores no europeos que pueden hacer uso de un amplio espectro de servicios de alta calidad. Por lo tanto, la Unión Europea ha tomado medidas para tratar de dar una legislación lo más uniforme posible para los Estados miembros, a través de directivas destinadas a la liberalización progresiva y una unificación contextual de los mercados de los servicios públicos. La adopción de un reglamento europeo de la competencia ha tenido efectos devastadores en la industria de la utilidad pública europea. Ya en el Tratado de Roma del 1957, la Unión Europea ha propuesto la creación de un mercado Europeo común a través de la integración de los mercados nacionales de los países miembros, a saber, un espacio sin fronteras interiores en el que se garantice la libre circulación de personas, servicios, mercancías y capitales.

La Unión Europea define "servicios públicos" todos los servicios considerados de interés para la comunidad. De manera más precisa, a nivel comunitario, es el art. 86 (ex 90) del Tratado de Roma de 1957, que identifica los servicios públicos, definiéndolos como "servicios de interés económico general".

Como hemos visto, las características principales que distinguen a los servicios de interés económico general, de conformidad con la legislación comunitaria, son las siguientes:

- universalidad;
- continuidad;
- calidad del servicio;
- accesibilidad;
- la protección de los usuarios.

Las nuevas condiciones de la estructura del sector, así como la gestión y prestación de los servicios públicos, se contextualizan en diferentes formas y niveles de control, en función de las diferentes sensibilidades y el grado de interés que el Estado ha reservado para el sector de servicio público con actitudes, con el tiempo y de diversas maneras. Por otra parte, las diferencias, más o menos, se han

detectado en el campo de los servicios públicos en general y en los servicios individuales, en los distintos países europeos, tanto en lo que respecta al grado de control como en lo que se refiere a las soluciones organizativas elegidas. El objetivo de la Unión Europea es, por tanto, crear nuevas transformaciones, por un lado para fomentar la armonización de la actividad económica y de los servicios públicos y por otro, por la necesidad de aplicar en la práctica los principios del libre comercio y la igualdad de oportunidades para las empresas en todo el territorio de la Unión Europea.

2. Del monopolio a la competencia en el mercado

El monopolio era la opción pública aplicada por los gobiernos nacionales en el siglo pasado, sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial hasta mediados de los años ochenta, ya que esta forma de intervención parecía ser la única capaz de alcanzar los objetivos de eficiencia y equidad en los servicios públicos. Esto es por varias razones. En primer lugar, se necesitaban grandes inversiones - debido a que la infraestructura necesaria para la producción y la prestación de los servicios públicos eran insuficientes, si no totalmente ausentes. Además, el estado de la tecnología, en muchos servicios de carácter industrial, no permitió la coexistencia de varios creadores, o incluso los proveedores de dicho servicio. Por otro lado, la teoría económica más desarrollada en el ámbito de la intervención pública, o la ciencia de las finanzas, había producido resultados significativos en la teoría de la imposición óptima y una fijación de precios, lo que parecía ser relevante para la acción de apoyo del gobierno a las empresas que operaban en los sectores de servicios públicos. De hecho, en Europa, generalmente se pensaba que la intervención directa en la producción de los servicios era un instrumento útil de la política industrial, capaz de mejorar la dinámica del desarrollo económico del país, y una herramienta de entrada útil. Por último, los sectores de servicios públicos aparecieron, a los ojos de la élite gobernante de ese tiempo, también muy estratégica para el desarrollo social, así como económica, del país.

Las conveniencias del monopolio público tienen algunas desventajas. El punto de partida es que los administradores públicos y políticos no podían buscar la maximización del bienestar social, sino más bien la optimización de una función objetivo un tanto diferente que incorpora sus propios intereses y no el interés público. En primer lugar, las empresas públicas pueden ser menos sensibles a las presiones para reducir costes, especialmente en la medida en que no es fácil, para los órganos de control, recoger información sobre la estructura real de los costes; en segundo lugar, las empresas públicas se pueden obligar a poner en práctica las reglas de precios (o aranceles) que no siempre son consistentes con la primera.

A finales de los años ochenta del siglo pasado en Europa, se ha desarrollado un debate significativo sobre la transición de la intervención directa del Estado en la prestación de los servicios públicos, a un papel de regulador que comercializa los mismos servicios, en los que las entidades privadas deben trabajar o que tienen por objeto la búsqueda de beneficios en lugar de otros fines. Un empuje a través de este debate han contribuido al menos cinco factores:

- los avances tecnológicos en la producción de algunos de los servicios²²⁵;
- excesiva fragmentación de los servicios públicos, especialmente los locales;
- los resultados de ciertos capítulos de la teoría económica²²⁶, como los de la organización industrial, la teoría de los incentivos y contratos, la teoría de las subastas y la regulación;
- la consolidación fiscal;
- la presencia de un enorme capital de infraestructura, acumulada a lo largo de casi ochenta años de la gestión pública.

La reducción gradual de la intervención directa del gobierno en la producción de servicios de utilidad pública y, en particular, en los servicios públicos locales con alto contenido empresarial, es, un fenómeno que, en diversos grados, ha cubierto en los últimos veinte años muchos países europeos. Sin embargo, el papel creciente de los individuales en la gestión directa de los servicios públicos no significa el final de la intervención pública, sino su redefinición, desplazando el centro de gravedad de la producción del servicio para el ajuste de la industria y la elaboración de políticas de la introducción de competencia. De hecho, la simple sustitución de monopolios públicos por monopolios privados en industrias caracterizadas por monopolios naturales, no permite la protección de los consumidores desde la posición de monopolio del monopolista privado o la introducción de formas de competencia indirecta con el fin de ofrecer a las empresas monopolísticas, incentivos, típica de un mercado competitivo, para producir al menor costo.

La competencia del mercado se basa en la suposición de que las empresas tengan las mismas oportunidades de acceso a los insumos de producción y que no se ponen de acuerdo entre sí. Se lleva a cabo a través de acciones que tienen como objetivo crear artificialmente las condiciones de libre

²²⁵ Han jugado un papel importante todos los avances tecnológicos que han permitido que, en algunas áreas, más personas produzcan el mismo servicio al mismo tiempo insistiendo en la misma infraestructura de red.

²²⁶ Para una completa visión sobre la teoría: LAFFONT J.J., MARTIMORT D. (2002), *The Theory of Incentives*, Princeton University Press, Princeton (NJ); DIXIT A. (1997), "Power of incentives in private versus public organizations", *American Economic Review*, 87, pp. 378-82. ; HART O., B. HOLMSTROM (1987), "The theory of contracts", in T.F. BEWLEY- *Advances in Economic Theory*, Fifth World Congress, Cambridge University Press, New York.

competencia del servicio de monopolio natural subyacente en el interés público, las empresas compiten entre sí por el derecho a servir al mercado.

3. La libre competencia

En la literatura económica, en cuanto a la eficiencia, existe un acuerdo sustancial en la superioridad del dinamismo competitivo y como consiguiente, una cierta preferencia por la solución competitiva en comparación con otras alternativas. Por lo tanto, se cree que cuando sea posible introducir elementos sustanciales de la competencia en los segmentos del proceso de producción de un servicio de utilidad pública, ésta será la mejor manera de llegar lo más cerca posible a una primera asignación óptima.

La Unión Europea poco a poco ha propuesto, desde mediados de los años ochenta del siglo pasado, un modelo de gestión de los servicios públicos que se caracterizan por la abolición de todas las posiciones de monopolio (públicos y privados) y por lo tanto la apertura de los mercados individuales a la libre competencia. La búsqueda de los principios de eficacia y eficiencia en condiciones baratas simultáneamente para lograr una alta calidad de servicio para el ciudadano y para las empresas es el principal objetivo de la liberalización y la privatización que, en los últimos años, han invertido del sector de servicios públicos. De hecho, en virtud del artículo 86, el Tratado constitutivo de la gestión de interés económico general de la Unión Europea debe ser proporcionada por las empresas - cuya naturaleza jurídica puede ser pública o privada - que operan de forma independiente en el mercado y en la competencia. El Tratado prevé una excepción sólo cuando la misión de llevar a cabo estas actividades puede ponerse en peligro si se deja a las reglas del mercado (servicios universales y servicios de red) mientras que excluye expresamente de los casos en los que la restricción de la competencia no propicia el logro la misión de servicio de interés económico general.

El campo de los servicios públicos, incluye actividades que son gestionadas libremente por las empresas que operan en mercados competitivos. Aunque el proceso de liberalización y apertura de los mercados en los servicios públicos a la competencia está generalizada y en una fase avanzada, según lo indicado por la teoría económica, es impensable abandonar los mercados a la iniciativa privada, solamente confiando en la fuerza de las norma: se necesita cada vez más articuladas y complejas políticas de regulación, diseñadas para hacer que los intereses de los operadores privados con los de la comunidad sean compatibles. Como se desprende del análisis, esta solicitud se comparte

generalmente en casos de fuerte subaditividad de la función de coste, es decir, en presencia de monopolio natural convencional. De hecho, para evitar pérdidas excesivas de bienestar social, la privatización que opera como un monopolio de prestación de servicios se acompaña necesariamente de un estricto control de su comportamiento en el mercado, con respecto a los precios, la calidad y universalidad del servicio.

Por tanto, para garantizar el desarrollo efectivo de la competencia, es necesario evitar el abuso o comportamiento contrario a la competencia en términos de precio, tanto por la calidad del servicio. La necesidad de garantizar un servicio universal, de tal manera que todos puedan disfrutar de que a precios razonables y los niveles de servicio de calidad, exige también la necesidad de establecer reglas y acuerdos de reparto de costes entre los distintos proveedores de servicios con el fin de promover una mayor competencia en el mercado.

El objetivo prioritario de la regulación europea de los servicios públicos es, por lo tanto, la búsqueda de la causa de utilidad pública, en términos de eficiencia económica y la equidad, que existe en el contexto de estos servicios esenciales y productos en las zonas todavía de monopolio o al menos no suficientemente competitivas.

Los objetivos perseguidos por la normativa de la Unión Europea, por lo tanto, son más complejos y extensos de lo que puede lograrse sólo mediante el uso de procesos de apertura de la competencia en el sector de los servicios públicos. De hecho, sólo responden a los requisitos de eficiencia económica, mientras que la actividad de regulación está dictada por la maximización de los objetivos de bienestar social, que incluyen tanto los aspectos de eficiencia que de equidad. La regulación de los sectores de servicios públicos es, por lo tanto, un tema muy complejo y sensible y su complejidad se debe al esfuerzo para tratar de encontrar el equilibrio correcto entre la intervención pública y la apertura del mercado. En conclusión, se puede decir que la misión confiada a la normativa europea está dirigida a la consecución de los siguientes objetivos:

- promover la competencia y la eficiencia en el sector de servicios públicos;
- garantizar las mejores condiciones de calidad y precio para los consumidores compatibles con un rendimiento justo del capital invertido, las empresas eficientes, o el costo operativo mínimo para el mismo servicio, que se encuentra en satisfactoria relación coste-eficacia y viabilidad;
- asegurar, a través de la definición de las obligaciones de servicio universal, la disponibilidad de servicio y acceso justo, para toda la sociedad, al mismo tiempo, evitar la discriminación inaceptable entre los usuarios;

- la consecución de un sistema de tarifa específica, transparente y basado en criterios previamente definidos;
- proteger los intereses de los usuarios y consumidores.

Los procesos de liberalización en los sectores de servicios públicos, crean una nueva relación entre la ley y las políticas de regulación de competencia. Se ha establecido un modelo en el que las tareas de control se han delegado en diferentes autoridad sectorial, encargado de vigilar el progreso del sector y control sobre el cumplimiento de las restricciones establecidas, mientras que la protección general de las habilidades de competencia se confía a la “Autoridad Antimonopolio”, único en el mercado. En este contexto, la acción de garantía de su competencia de la Autoridad Antimonopolio, puede llevarse a cabo de manera más eficiente, contando con la contribución de expertos de la autoridad reguladora sectorial: la protección de las políticas de competencia y regulación políticas se convierten, por lo que los instrumentos complementarios para garantizar el funcionamiento eficiente de los mercados.

4. La privatización de las empresas de los servicios públicos locales

El proceso de privatización ha ido acompañado de una serie de reformas estructurales destinadas a la liberalización de sectores que antes estaban marcados por el monopolio público²²⁷. De hecho, es un proceso de adaptación y transformación del marco reglamentario de los servicios públicos, la competencia y los mercados públicos, el ejercicio de la gestión pública y la protección de los grupos de interés. Por ejemplo, el control de los mercados por la Autoridad (antimonopolio) y las autoridades competentes para diferentes sectores (se han establecido las telecomunicaciones, la energía, etc.), con

²²⁷ La privatización implica la transferencia parcial o total de la propiedad de una empresa del sector público al sector privado y por lo tanto un proceso antitética a la de la nacionalización. En particular, podemos destacar dos formas diferentes de la privatización: la privatización formal y sustancial. Con las primeras entidades nos referimos a empresas tanto sujetas a las normas del derecho privado, mientras que quedan bajo el control de la entidad económica pública; la segunda forma de privatización se produce, sin embargo, cuando las acciones de control de tales empresas es vendido por el Estado a las entidades privadas. Las razones detrás de la amplia gama de iniciativas de privatización, que se ve sí en Europa, en los años ochenta, tienen tanto económica como política: el aspecto económico, el fracaso del modelo keynesiano - que afirmaba la política de ampliación del déficit presupuestario del gobierno ya que el mercado y la expansión de la Reforma del Estado a través del apoyo estatal para el crecimiento económico y el empleo - se ha producido en paralelo con las necesidades de rehabilitación de los presupuestos del Estado; las motivaciones políticas, sin embargo, la convicción de una ideología del partido, que las privatizaciones son una herramienta de democratización, gracias a la apertura del capital social a un público más amplio, y la consideración de que este proceso reduce el poder de las organizaciones y, por lo tanto, debe adaptarse a las reglas del mercado. En este punto, véase, entre otros, CASSESE S.: "La privatización: la retirada o la reorganización del Estado", En Marasà G. (eds), Aspectos jurídicos de la privatización, 1998, Giappichelli, Torino, pp.1-11.

la tarea de salvaguardar las condiciones de competencia, evitando la formación de monopolios privados y proteger los consumidores en relación con la naturaleza particular de las empresas locales.

La modificación de las empresas para los servicios públicos privatizados, es importante y complejo. De hecho, es necesario un cambio cultural claro, basado en la valoración adecuada de las relaciones intra e inter-empresa, de acuerdo con un método de intercambio de información y la contratación de un comportamiento transparente y responsable con todos los actores sociales.

El proceso de privatización de las empresas de servicios públicos locales, ha iniciado a finales del siglo pasado. La privatización transformó una institución municipal en una empresa y el orden institucional de cualquier empresa pública, instituciones regionales o económicas, se puede configurar en la satisfacción de las necesidades públicas llevadas a cabo por personas que pertenecen a la comunidad de referencia, en una perspectiva de progreso social y económico de la región. Tal fin, a la luz de la dignidad de las personas y por las necesidades de la comunidad, es perseguido por la producción y entrega de costo de los bienes públicos²²⁸.

Para las empresas privadas, a diferencia de las empresas públicas, la producción y entrega de los bienes económicos no es el fin, sino un medio por el cual conseguir su finalidad institucional. Incluso las empresas privadas se han establecido y desarrollado para satisfacer las necesidades humanas. En este sentido, las principales diferencias entre las empresas de capital privado y las públicas están relacionados con la identificación de los grupos correspondientes de sujetos cuyas necesidades deben ser satisfechas y el logro de modo de equilibrio económico. Las empresas públicas son, de hecho, dirigidas a la satisfacción de las necesidades de la comunidad que merecen, y en este sentido se deben asignar - de acuerdo con el modo óptimo - producidos y los recursos obtenidos. Como resultado, la actividad de la empresa presupone el uso efectivo y eficiente de los recursos disponibles para la optimización del servicio. Las empresas privadas, sin embargo, están orientados a satisfacer las expectativas de aquellos de quienes recibieron los recursos utilizados en la actividad económica, de acuerdo con las condiciones adecuadas para garantizar: la maximización de la capacidad de creación de valor, de conformidad con el balance y dinero en efectivo; el uso adecuado de la responsabilidad

²²⁸ Desde el punto de vista de la eficiencia económica, es necesario proteger al consumidor frente al poder de mercado de las empresas implicadas, por razones objetivas, en mercados menos competitivos y frente a otros posibles deficiencias del mercado; estos son los casos "una débil mano invisible", incapaces de dar coherencia a la consecución de los objetivos tradicionales de la empresa privada como el retorno sobre el capital invertido, con la maximización del bienestar social. Desde el punto de vista de la equidad, el objetivo se persigue principalmente en evitar la discriminación injusta entre los usuarios, en relación con un servicio considerado esencial, en base a las diferencias en las características de los consumidores, sobre la base de las concepciones de justicia distributiva aceptadas en una sociedad dada. Dichas diferencias de trato podrán consistir en la discriminación de precios en el acceso y calidad de servicio.

social y ambiental. La empresa, de hecho, se puede definir como una unidad económica directa a la combinación de los diversos factores de producción para la obtención de resultados.

La declaración, la supervivencia y el desarrollo de la empresa están condicionados por la capacidad de la misma para emplear con éxito en sus activos de la empresa, que pueden ser adquiridos a terceros, en el entorno en el que opera la empresa, o pueden ser producido internamente. El exterior obtiene, cuantitativamente y cualitativamente, los recursos adecuados, principalmente por la capacidad de la empresa, para establecer relaciones positivas con entidades que operan en el entorno, y que sostienen los recursos que necesita. A su vez, las relaciones positivas mencionadas dependen del consentimiento obtenido a partir del medio ambiente en relación con la imagen corporativa, con el comportamiento actual del sistema y la información difundida, pero sobre todo la capacidad demostrada para remunerar adecuadamente los recursos recibidos. Por lo tanto se establece una relación de dependencia mutua entre recursos, actividades y resultados, por lo que el desarrollo justo y eficiente dependerá del potencial de crecimiento y el entorno de desarrollo de la empresa.

El proceso de privatización, genera una expansión de los interlocutores con los que las diferentes realidades que se enfrentan, los cambios de su peso relativo con el fin de mantener un consenso sólido y duradero y aumenta la importancia de capacidad de la empresa para satisfacer a los que prestan los recursos. Empresas privatizadas, por lo tanto, están llamados a combinar la especificidad de los bienes públicos económicos (debido a su capacidad inherente para satisfacer las necesidades de mérito de la comunidad) y las limitaciones de servicio que ésta esté sujeta (precio, la calidad, la cobertura tierra, etc.), con el desarrollo de la capacidad que precisa para aumentar los recursos de entorno necesario para la realización de la actividad económica y generar resultados adecuados para satisfacer la compleja red de intereses convergentes en cada unidad de negocio.

El proceso de privatización exige a las empresas para identificar un nuevo orden de prioridad en la que se coloquen las partes cuyos intereses se deben cumplir, dada la dependencia de la formación y desarrollo de la misma, en primer lugar por el atractivo de capital de riesgo y de trabajo. La atribución de los proveedores de capital de riesgo y de trabajo están, de hecho, la entidad económica cuyas expectativas de negocios tienden a ser los propósitos institucionales de la firma.

CAPÍTULO IV

La competencia en América Latina

Introducción

Desde una perspectiva económica y social, los países en desarrollo enfrentan el problema de cerrar brechas respecto de los países industrializados en distintos sentidos: crecimiento económico, productividad y, sobre todo, desigualdad en diversos aspectos tales como distribución del ingreso, seguridad social, educación, etc. Los países de América Latina tienen que atender antes los problemas que se hallan en la raíz de estas brechas, principalmente el problema de la heterogeneidad estructural (CEPAL, 2012).

Por otro lado, los países industrializados, así como aquellos que han logrado cerrar las brechas, se caracterizan por llevar a cabo grandes esfuerzos en innovación tecnológica a través de políticas económicas no solo para crear las condiciones macroeconómicas suficientes para el crecimiento de los mercados y las empresas privadas, sino también en la generación de nuevos sectores productivos. La heterogeneidad de la planta productiva en las economías de la región, se caracteriza por la magnitud de las brechas en cuanto a producción, productividad y calidad de empleos generados por las grandes empresas y las pequeñas y medianas (PyMEs).

En los últimos 20 años las políticas e instituciones de América Latina y el Caribe sobre el tema de la competencia están evolucionando respecto al pasado:

“Anteriormente, muchas economías latinoamericanas se caracterizaban por políticas económicas proteccionistas, especialmente la sustitución de importaciones, el control de precios y una importante intervención del gobierno en la economía. Esas prácticas monopólicas reducían el potencial del comercio y el crecimiento económico latinoamericanos en los planos tanto nacional como regional” (OECD, BID).

En América Latina, por ejemplo, respecto a la política Europea, falta un derecho y una política efectiva de competencia que ayude al desarrollo de los países. Esto se debe a que existen diferentes problemas institucionales y de mercado propios de América Latina y el Caribe y también con diversos niveles de desarrollo económico. En particular, los mercados se caracterizan por una alta concentración de trabajo informal y una baja relación entre el sector empresarial y la clase política. Algunos de los países latinoamericanos iniciaron la transición hacia una economía más abierta en la década de 1980 y ya en los años 90, en la mayoría de los países se estaban aplicando reformas

estructurales, privatizando las empresas estatales, desregulando la economía e introduciendo leyes sobre la competencia. De esta forma,

“La transformación del derecho y la política de la competencia en América Latina refleja la manera en que los conceptos y las instituciones han madurado y suscitado el interés y un creciente apoyo de los gobiernos y de grupos de la sociedad civil (OECD, BID).”

Así, el principal objetivo de América Latina hoy día es fomentar leyes y políticas de competencia eficaces en cada uno de los países, así como crear una plataforma para el diálogo y la construcción de un consenso en la región para que contribuya al desarrollo económico, a la innovación y al crecimiento de la región. Este capítulo, vamos a ver con más detalle el Mercosur y sus políticas sobre la competencia.

1. Las fases de desarrollo y los procesos de industrialización en América Latina

Los países de América Latina en su conjunto forman un gigante en términos de población (600 millones de habitantes, de los cuales 200 corresponden a Brasil y 120 a México) y un gran potencial de la producción relacionada con la riqueza de sus recursos naturales. El progreso real en términos de desarrollo económico y social han sido siempre frenados por las disparidades raciales, sociales y territoriales heredada del colonialismo, la inestabilidad política, los conflictos internos de los países y entre ellos. En las últimas dos décadas estas tendencias negativas se han reducido considerablemente, aunque no desaparecido desde entonces, gracias a la recuperación de la estabilidad interna, el retorno de los acuerdos democráticos en todo los países. Los historiadores y los economistas generalmente están de acuerdo en considerar que, las economías de América Latina en su conjunto han experimentado tres fases y, que a cada fase, corresponden determinadas formas de industrialización, si no distintas, por lo menos con su propia lógica. Aunque esta división puede parecer arbitraria, es útil para situar el modo dominante de los procesos de cambio económico. Se compone de los siguientes elementos:

-Crecimiento Exógeno, desde aproximadamente 1860 hasta 1930

-Industrialización del Desarrollo nacional o hacia adentro: 1930-1960.

-Internacionalización del mercado interior desde 1960 para la producción de bienes de consumo duradero.

-Desde 1980, la apertura de los mercados y la integración en la economía mundial.

Con respecto a la primera fase, los países de América Latina se integraron en el mercado mundial como proveedor de materias primas, de minería y de agricultura. En el siglo XIX, sólo una parte de la población estaba integrada en el mercado. La gran mayoría vivía en la subsistencia o semi-subsistencia económica. Sólo más tarde la urbanización acelerada, la industrialización anterior, cambio por completo la situación desde este punto de vista y creó el mercado esencial para una economía moderna. Sin embargo, el dinamismo de la economía de exportación, por varias razones, dio lugar a la industria. En primer lugar, la elaboración y envasado de productos agrícolas constituían actividades industriales reales. Las instalaciones eran financiadas, generalmente, por una entrada de capital extranjero que daba impulso a los primeros pasos en la industria. El resultado fue un verdadero mercado interior para la que producían las empresas que fabricaban bienes de consumo menos costosos que sus equivalentes importados en los alimentos, bebidas, muebles, textiles y metalurgia pequeña. Los períodos de crisis en los flujos comerciales internacionales, garantizaron condiciones favorables para la expansión y la aceleración del desarrollo industrial.

Las políticas de expansión del mercado interior a través de la promoción de consumo popular han alentado el rápido crecimiento del aparato industrial. Es comprensible, entonces, como los regímenes populistas definidos coinciden en el tiempo con este tipo de industrialización. Se trata de un avance de la industrialización por grados, de lo simple a lo complejo, dependiendo de las necesidades en términos de capital y tecnología.

Por último, ha tenido una producción cada vez mayor de productos semi-acabados. América Latina es rica en metales no ferrosos. El subsuelo del continente proporciona zinc, plomo, níquel, platino, cadmio, mercurio, uranio. El continente tiene especialmente alto contenido de minerales de hierro, principalmente en Brasil y Venezuela, pero no sólo. México y Chile son los dos principales productores de mineral de hierro. En el campo de la energía, el continente tiene una serie de peculiaridades. Pero las disparidades entre naciones son muy fuertes. En primer lugar, la región es bastante carente de carbón que, evidentemente, no explica el retraso industrial. Mientras que unas pocas excepciones, el carbón no es muy abundante, el continente está bien abastecido con aceite. Casi todos los países tienen petróleo en cantidades más o menos abundantes. Entre el potencial de la región, vale la pena mencionar también la enorme capacidad de la producción de energía hidroeléctrica de los 3 principales sistemas fluviales de América del Sur. América Latina, por lo tanto, no tiene escasez de recursos básicos para el desarrollo industrial.

En pocos años, los países de América Latina se han liberado de la política de protección y dependencia económica de los Estados Unidos. No solo reclaman un papel independiente y con autoridad en el mundo económico, sino también político. Los nuevos jugadores globales, mientras tanto, a través de

la globalización, se presentan en la escena latinoamericana, como por ejemplo Rusia y China. China, ahora el segundo socio comercial más grande en América Latina, destinado en futuro, por su capacidad, de penetrar en las esferas económica latinoamericana. Brasil y México se han convertido en actores influyentes en todos los foros internacionales, así que los países en el mundo en desarrollo lo ven en sus modelos significativos. La afluencia de capitales se está acelerando en algunos países, ejemplos son Chile y Colombia, donde el ritmo de los procesos de desarrollo e industrialización es muy rápido. En toda América Latina, los mayores desafíos siguen siendo la reducción de las disparidades socioeconómicas y la diversificación de la producción. Siguiendo el ejemplo de Europa, los países de la región han iniciado proyectos de integración con el fin de promover la cooperación política, el comercio, el desarrollo de interconexión económica y de infraestructura: proyectos que también están tomando una considerable importancia política.

Los países del continente, además de los depósitos de minerales y materias primas agrícolas, también tienen ventajas culturales que pocas regiones en el mundo tienen: la calidad científica y técnica de élite, un nivel relativamente alto de educación en las zonas urbanas, el acceso directo a los conocimientos y tecnologías.

2. El emprendimiento y las empresas: el motor del desarrollo de los países de América Latina

Según el informe de la OECD, y de la CEPAL por el año 2016, “el crecimiento del PIB en América Latina será negativo en 2016 por segundo año consecutivo, entre un -0.5% y un -1.0%. La región no experimentaba dos años de contracción económica desde los años 80. Ello plantea retos para proteger y continuar con los avances socioeconómicos recientes, en especial la disminución de la pobreza, la reducción de la desigualdad y la expansión de la clase media. Así, cerca de 7 millones de latinoamericanos cayeron en la pobreza en 2015, elevando la cifra total de pobres a 175 millones de personas, el 29% de la población (...). Las previsiones económicas apuntan hacia una mejoría del panorama a partir de 2017.”²²⁹. También, si analizamos el informe: “Perspectivas económicas de América Latina 2013: Políticas de pymes para el Cambio Estructural”²³⁰, elaborado siempre por la

²²⁹ Perspectivas económicas de América Latina 2017 JUVENTUD, COMPETENCIAS Y EMPRENDIMIENTO, OECD, CEPAL, también disponible en: https://www.oecd.org/dev/americas/E-book_LEO2017_SP.pdf, pp.15

²³⁰ “Los países de América Latina enfrentan un escenario económico complejo debido al debilitamiento del crecimiento y a la incertidumbre prevaeciente en la economía internacional. Si bien los fundamentos macroeconómicos de la región para enfrentar posibles caídas de la demanda agregada en el corto plazo son sólidos, el escenario de mediano plazo es menos favorable que en la última década. Debido al menor dinamismo de la demanda externa y a la volatilidad en el precio de las materias primas, de las cuales los países latinoamericanos siguen dependiendo en exceso, las debilidades estructurales impedirían alcanzar un crecimiento económico mayor y más incluyente durante los próximos años”, Perspectivas económicas de América Latina 2013 POLÍTICAS DE PYMES PARA EL CAMBIO ESTRUCTURAL, OECD, CEPAL.

CEPAL y la OECD, veremos que la situación, a causa de la crisis económica internacional se hace más difícil más por las pequeñas empresas (PYMES), que representan más del 90% de empresas en América Latina, “en este contexto, las pymes representan actores claves para incrementar el crecimiento potencial de América Latina. Estas empresas se caracterizan por una gran heterogeneidad en su acceso a mercados, tecnologías y capital humano, así como su vinculación con otras empresas, factores que afectan su productividad, capacidad de exportación y potencial de crecimiento. Por un lado, constituyen un componente fundamental del entramado productivo en la región: representan alrededor de 99% del total de empresas y dan empleo a cerca de 67% del total de trabajadores. Por otro lado, su contribución al PIB es relativamente baja, lo que revela deficiencias en los niveles de productividad de las mismas.”²³¹ Siempre según el informe de la CEPAL y de la OECD: “La comparación entre economías avanzadas y de América Latina arroja un contraste nítido en materia del costo de entrada al mercado de nuevas empresas. La experiencia de los países más desarrollados indica que la fortaleza institucional, los programas de fomento al sector productivo, el sistema educativo y de ciencia y tecnología, las condiciones macroeconómicas, el tamaño del mercado y el acceso y calidad del financiamiento, entre otros elementos, inciden significativamente sobre las características y capacidades de las pymes (Lundvall, 1992; Nelson, 1993; Lazonick, 2008)²³²”. Uno de los mayores problemas para las pequeñas empresas, muchas veces, la falta de una ley, o al mismo tiempo, la falta de instituciones. Como dice la misma CEPAL y la OCDE: “Si bien hay países que empezaron en los años ochenta a incluir reglamentaciones específicas para las pymes, sólo más recientemente se incrementaron las iniciativas dirigidas a esa finalidad. Por ejemplo, en Argentina se

²³¹ Perspectivas económicas de América Latina 2013 POLÍTICAS DE PYMES PARA EL CAMBIO ESTRUCTURAL, OECD, CEPAL, 1718, <http://www.aecid.es/CentroDocumentacion/Documentos/documentos%20adjuntos/PYME%20ALyC%20CEPAL%20OCDE.pdf>, consultado el día 4/05/2017

²³² Perspectivas económicas de América Latina 2013 POLÍTICAS DE PYMES PARA EL CAMBIO ESTRUCTURAL, OECD, CEPAL, pag. 54, consultado el día 4/05/2017 <http://www.aecid.es/CentroDocumentacion/Documentos/documentos%20adjuntos/PYME%20ALyC%20CEPAL%20OCDE.pdf>. También: “Existen diferencias importantes entre los países en cuanto al nivel de independencia y el peso político de la principal institución de apoyo a las pymes. Respecto a la independencia, cierto grado de libertad puede generar una mejor capacidad de diseño y ejecución de las políticas. La mayor autonomía permite una planificación de más largo plazo, mayor continuidad en las políticas y programas, más estabilidad y profesionalización del personal, y en general, un aumento de la velocidad y flexibilidad en los procesos administrativos (Angelelli, 2007). Estos factores pueden favorecer el desarrollo de un mecanismo de aprendizaje institucional. En dos casos latinoamericanos la principal agencia de fomento a las pymes disfruta de espacios amplios de autonomía: el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE), en Brasil, y la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), en Chile. Pero incluso en estos casos, algunas de las ventajas potenciales de la autonomía no se han concretado en años recientes. Como consecuencias de cambios en el gobierno o en sus prioridades, en Brasil y Chile se han modificado, cuando no suspendido, tanto los programas como el personal técnico encargado de su ejecución (Kulfas y Goldstein, 2011). Por tanto, la independencia de estas agencias respecto del ciclo político no es tan evidente, incluso en estos casos donde es mayor de la que se ha comprobado en otras instituciones de fomento a las pymes en la región”, pag. 60

promulgó en 1997 la Ley Pyme, que fue modificada en 2000; en Brasil se aprobó en 1996 la Ley de las Micro y Pequeñas Empresas (Ley 9317) y el Estatuto de las MYPE en 1999 (Ley 9841). Posteriormente, la Ley General de la MYPE en 2006 erigió un nuevo marco legal. En Chile se promulgó el Estatuto Pyme (Ley 20.416) en 2010 y en México, la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en 2002. Estas iniciativas confirman la tendencia progresiva hacia una incorporación mayor de las pymes en las estrategias de los países y una definición más precisa del papel que se les asigna. En algunos casos, las nuevas leyes han permitido consolidar y organizar el conjunto de iniciativas que estaban en aplicación, reforzando lineamientos de acción en vigor desde hace varios años. Es la situación de Brasil y Chile, por ejemplo. En cambio, otros países han sentado las bases para abordar una nueva estrategia de acción²³³.

Según el Banco Mundial: “En reconocimiento a la innovación como clave del crecimiento, el profesor de Yale Robert Shiller (2013) afirmó recientemente que “el capitalismo es cultura. Y, para mantenerlo, las leyes y las instituciones son importantes, pero el papel fundamental lo tiene el espíritu humano básico de independencia e iniciativa.” Pero ¿dónde deberían los responsables de las políticas buscar la cura del crecimiento reducido y la escasez de innovación si no en las leyes e instituciones que moldean el entorno para que favorezca a los emprendedores? Sin duda alguna, la respuesta se hallará más allá de las leyes y las normativas que se limitan a establecer barreras a la entrada. Los principales retos de las políticas parecen estar relacionados con los rasgos estructurales más profundos del entorno favorable al emprendimiento innovador que no solo incluyen las leyes y las instituciones sino también las dotaciones de infraestructuras o de cantidad y calidad de capital humano. Es probable que estos elementos del entorno propicio resulten incluso más importantes para el crecimiento conforme LAC siga consolidando los logros de estabilidad macroeconómica y financiera que tanto le han costado conseguir (...) Estos aspectos incluyen la claridad y fiabilidad de los derechos legales (incluidos los derechos de propiedad intelectual) y los procesos judiciales, la calidad de la divulgación de información y las normas contables, las regulaciones y las políticas (incluidas las que promueven la competencia) que afectan a la industria y el comercio, la calidad del capital humano (educación y competencias) y los programas y políticas que promueven o apoyan el desarrollo empresarial o la I+D²³⁴”.

²³³ Perspectivas económicas de América Latina 2013 POLÍTICAS DE PYMES PARA EL CAMBIO ESTRUCTURAL, OECD, CEPAL, 62, consultado el día 4/05/2017 <http://www.aecid.es/CentroDocumentacion/Documentos/documentos%20adjuntos/PYME%20ALyC%20CEPAL%20OCDE.pdf>

²³⁴ Daniel Lederman, Julián Messina, Samuel Pienknagura, y Jamele Rigolini, Banco Mundial, (2014), El emprendimiento en América Latina Muchas empresas y poca innovación, consultado el día 5/05/2017, [file:///Users/assuntacecere/Downloads/9781464802843%20\(1\).pdf](file:///Users/assuntacecere/Downloads/9781464802843%20(1).pdf)

La solución, para la CEPAL, es sin duda, la de ayudar a las pymes con las reformas estructurales, con el fin de ser capaz de cambiar y facilitar su situación en la región y con el fin de hacerlos más competitivos²³⁵. Siempre según el mismo informe de la CEPAL: “Las consideraciones anteriores definen las principales características de un marco de políticas para las pymes que combina elementos de las políticas industriales y de desarrollo regional, pero existen también sinergias con otras áreas de políticas. Tres terrenos de intervención son especialmente útiles para resolver los cuellos de botella para el desarrollo de las pymes en América Latina: el acceso al financiamiento, de innovación y tecnológicas, en particular el acceso a tecnologías de la información y comunicación (TIC), así como el desarrollo de competencias y capital humano.”²³⁶

Los países, principalmente los que están en vías de desarrollo, necesitan contar con empresarios emprendedores que generen empleos y valor agregado mediante la creación de nuevos productos y procesos de producción. Por eso se requiere en el mercado talentos especiales, como la capacidad de innovar, introducir nuevos productos y explorar otros mercados. Esto es un proceso que implica la habilidad de dirigir a otras personas, priorizar las tareas para aumentar la eficiencia productiva y darle a los recursos disponibles el mejor uso posible. Los emprendedores de éxito prosperan cuando el

²³⁵ “Las políticas públicas deben facilitar el desarrollo de las pymes y eliminar las barreras a las que se enfrentan, lo que permitiría cerrar las brechas con otras empresas, con el objetivo de que actúen como agentes del cambio estructural. Para lograrlo, las políticas de pymes deben considerar cuatro factores relevantes. En primer lugar, más que su dimensión, un problema frecuente de estas empresas es su aislamiento, que las deja imposibilitadas de añadir en su producción la escala y especialización necesarias. Por esto, a menudo las políticas son más efectivas cuando se enfocan sobre el aglomerado o la cadena productiva en su conjunto del que las pymes forman parte. La heterogeneidad de las pymes implica que las políticas deben calibrar su intervención al tipo de empresa, diferenciando entre las necesidades de política que puedan tener, por ejemplo, las microempresas que operan en el mercado local o un aglomerado incipiente de empresas competitivas y exportadoras. No existe una receta común y las intervenciones deben ser específicas a la cadena productiva, aglomerado o región. En segundo lugar, dadas las importantes interacciones y complementariedades entre políticas, se requiere de una coordinación significativa entre políticas sectoriales, así como políticas de infraestructura y provisión de servicios para poder resolver los cuellos de botella relevantes para el desarrollo productivo de las pymes y su entorno. En tercer lugar, combinada con esta mayor coordinación horizontal, también es necesaria una mayor coordinación vertical, por el papel que juegan los actores locales y regionales en las políticas de apoyo a aglomerados y cadenas productivas a nivel subnacional. Por último, considerando su extenso período de maduración, las políticas deben ser específicas, con objetivos claros y sostenidos en el tiempo. Más que intensivas en recursos financieros, estas políticas deben proveer insumos y servicios específicos y contar con mecanismos de monitoreo y evaluación que permitan corregirlas y perfeccionarlas.” *Perspectivas económicas de América Latina 2013 POLÍTICAS DE PYMES PARA EL CAMBIO ESTRUCTURAL*, OECD, CEPAL, pag.20, <http://www.aecid.es/CentroDocumentacion/Documentos/documentos%20adjuntos/PYME%20ALyC%20CEPAL%20OCDE.pdf>, consultado el día 4/05/2017

²³⁶ *Perspectivas económicas de América Latina 2013 POLÍTICAS DE PYMES PARA EL CAMBIO ESTRUCTURAL*, OECD, CEPAL, 20-21, consultado el día 4/05/2017 <http://www.aecid.es/CentroDocumentacion/Documentos/documentos%20adjuntos/PYME%20ALyC%20CEPAL%20OCDE.pdf>, consultado el día 4/05/2017

entorno económico e institucional es favorable e impulsa los rendimientos de la innovación. Cuando el entorno es propicio, los emprendedores se arriesgan e invierten en innovación y así estimulan la productividad mediante las dinámicas de entrada y salida del mercado de las empresas y la innovación de las ya establecidas, lo que promueve el desarrollo económico.

Los emprendedores juegan un papel crucial en la transformación de las sociedades caracterizadas por la productividad y en economías dinámicas caracterizadas por la innovación y el aumento del número de trabajadores. Si bien la actividad es mayor en los países desarrollados, según el informe “Global Entrepreneurship Monitor”, América Latina y el Caribe, se caracterizan por una alta tasa de emprendimiento entre su población activa, pero con un seguimiento de los fracasos y con una productividad baja. El Banco Mundial en el informe “El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación” señala que es importante la innovación y buenas ideas para el desarrollo del mercado. Pero Augusto de la Torre, economista en Jefe del Banco Mundial para América Latina y el Caribe afirma que “el hecho de que existan tantas empresas pequeñas puede ser el síntoma de un desequilibrio dañino: demasiadas firmas con poco potencial de crecimiento y una escasez de lo que llamamos emprendedores ‘transformacionales’, que son esenciales para la generación de puestos de trabajo de calidad y el aumento de la productividad²³⁷”.

Para Hugo Kantis hay dos cosas importantes para el emprendimiento: la existencia de personas que cuenten con vocaciones y motivaciones específicas para emprender y, segundo, las instituciones educativas. Estas últimas como dice el : “pueden jugar un papel relevante en la formación de capital humano emprendedor forjando valores, capacidades y habilidades favorables al emprendimiento entre sus estudiantes - tales como la creatividad, la iniciativa personal, el trabajo en equipo, la solución de problemas, la aceptación de la incertidumbre, etc. Las empresas, por su parte, dan forma a la estructura productiva, constituyendo el ámbito en el que se completa el proceso de desarrollo de capacidades y en el cual se adquieren redes de contacto valiosas para el emprendimiento. Las empresas son la principal “escuela” de emprendedores dinámicos”. (Kantis, 2004).

La importancia de las empresas pequeñas y medianas (PyMEs) en las economías moderna de América Latina es muy importante, porque genera puestos de trabajo que superan el 50%, creando casi 85 %

²³⁷http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/E/el_banco_mundial_ve_muchas_empresas_y_poca_innovacion_en_al/el_banco_mundial_ve_muchas_empresas_y_poca_innovacion_en_al.asp

de empleo privado en América Latina²³⁸. La Corporación Andina de Fomento²³⁹ dice que “hay muchos emprendedores en América Latina, pero la mayoría de ellos manejan una escala pequeña y muestran un bajo dinamismo en lo que respecta a la generación de nuevos puestos de trabajo. Un análisis minucioso de las características de estos microempresarios, comparado con aquellos empresarios que emplean trabajadores, sugiere que solo un cuarto de ellos tiene potencial de crecer, generando más empleo, e innovar para contribuir a aumentar la productividad. El resto de ellos, tres cuartos del total, pueden ser catalogados como emprendedores de subsistencia”. Con la crisis internacional las pequeñas empresas en América Latina han sido duramente afectadas, como por ejemplo la caída en las ventas, los problemas en obtener crédito, y con los pagos retrasados de sus clientes²⁴⁰.

Como afirma Vivek Wadhwa²⁴² es importante ponerse a estudiar lo que en realidad está pasando en el mercado, dar peso a la importancia del emprendimiento, de la formación y el fomento del espíritu emprendedor en los medios académicos. No todos podemos ser emprendedores, y cuando decimos que necesitamos emprendedores es no sólo para crear empresas, sino para innovar en las establecidas, haciéndolas más productivas y competitivas para los nuevos escenarios sociales, políticos y económicos.

3. Las políticas públicas y la relación con la innovación en América Latina

“La brecha entre países ricos y pobres no es sólo una brecha de riqueza, sino también de conocimiento, estas políticas se han convertido en herramientas necesarias para la transformación de

²³⁸ Según la Encuesta del CAF 2012 para 17 ciudades en 9 países de América Latina, alrededor del 75% de los microempresarios son en realidad emprendedores por necesidad y la mayoría se asemeja a los asalariados informales; existiendo un 25% de los microempresarios que tendría potencial de crecimiento, Pablo Sanguinetti: *Emprendimiento en América Latina: ¿fuente de crecimiento del empleo y la productividad?* Coyuntura Pyme. Edición 44. Colombia. Enero 2014. Págs. 16-19

²³⁹ Corporación Andina de Fomento (CAF), Banco de desarrollo de América Latina: *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Bogotá, Colombia 2013. Pág. 51

²⁴⁰ *POLÍTICAS PARA LAS MIPYMES FRENTE A LA CRISIS*, Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa, 2009; ILO

²⁴² Vivek Wadhwa [10] en una entrevista durante el Primer Foro de Emprendimiento e Innovación de la Alianza del Pacífico, realizado en Santiago de Chile en Diciembre de 2013, “la mayor parte de las escuelas de negocios están muy desactualizadas. Están tratando de adaptarse pero siempre a un paso lento. Aún siento que están en los años 80, enseñando sobre planes de negocios, con un curriculum antiguo. Hoy el mundo es diferente, todo está cambiando”; agregando que éstas “no se están comportando como verdaderas incubadoras y ese es el problema, enseñan cursos gastados, emprendimiento del pasado, sólo unas pocas han montado incubadoras de verdad, pero muy pocas. Necesitan actualizarse rápidamente. Su curriculum está pasado de moda y son caras”

la estructura productiva, así como para la mejora de la gestión pública y las políticas educativas y sociales orientadas al fortalecimiento de la ciudadanía”.(OEI, 2012). La preocupación por aprovechar las oportunidades que el conocimiento científico y tecnológico ofrece ha sido un viejo anhelo presente en las políticas desarrollistas que los países de América Latina iniciaron en la segunda mitad del siglo veinte. El pensamiento acerca del desarrollo, que fue madurando en la segunda posguerra identificó, como una de sus metas principales, la lucha contra la pobreza e instaló la idea de que el éxito en tal empeño trasciende el mero crecimiento de la economía, ya que conlleva esencialmente la modernización de las estructuras sociales y el desarrollo humano integral (Prebish, 1986; Sunkel y Paz, 1970). La ciencia y la tecnología ocupaban un lugar destacado en el marco de esta reflexión y eran comprendidas desde distintas posiciones ideológicas, tanto como reproducción de la relación dependiente que establecía la región con los países centrales, como así también como una herramienta indispensable para transitar un sendero de desarrollo. Se empezó a creer en la capacidad local para alcanzar el desarrollo y regular los flujos de tecnología extranjera. Y también como afirmaba Celso Furtado (1970), era necesario que América Latina para su desarrollo debía alcanzar un mínimo de autonomía tecnológica. Entonces, desde los años 70 América Latina descubrió en la ciencia el valor de un instrumento de transformación social y para lograr un modelo social equitativo.

A medida que las empresas se esforzaban por crear su propia tecnología, y cómo muchas de ellas tenían sus propias unidades internas de investigación, la mayoría de las mejoras en el campo tecnológico no aportaron mucho en términos de investigación básica (Katz, 1998). La razón por la que algunas industrias tienen éxito y otras no, son los defectos de la estructura económica heredada en el mercado, el acceso imperfecto a la financiación a largo plazo y el conocimiento tecnológico, cosas que podrían ser compensadas con las habilidades necesarias y el estilo de gestión. Los cambios tecnológicos requieren nuevos modelos de eficiencia industrial, sectorial y social, ya que hay procesos de difusión tecnológicos que están mucho más acelerados. La importación de tecnología pura y simple para América Latina, debe traer el abandono de los modelos tradicionales de eficiencia en favor de aquellos que requieren cambios tecnológicos duros y blandos.

Para estimular la cultura de la innovación es necesario estimular la creatividad, estar abierto a nuevas ideas y retos, que por lo general implica riesgos, es decir, debe ser una cultura abierta, fuerte y compartida. La cultura, entre otras definiciones, es: "el conjunto de ideas, valores, percepciones, actitudes y patrones de comportamiento que dan forma a las instituciones y llevan a cabo en una empresa " (Tomassini, 1998). La importancia de las políticas públicas para la innovación es tan cierto e importante no solo para los países en desarrollo, sino también para los países que están en el punto de desarrollo. Entonces es importante una política que: fomente un clima social y empleo estable, así

como la actividad emprendedora; que establezca políticas fiscales que incentiven a los programas empresariales de I + D; que fomente un mercado financiero adaptado a las características de la I + D; que promueva una legislación adecuada sobre la propiedad industrial e intelectual y que promueva tecnologías en su propio país.

“Es importante analizar el concepto de innovación, lo que significa que no hay que adoptar acríticamente dicho concepto, sino adaptarlo a nuestras realidades y nuestras culturas, reconociendo los patrones de innovación de las empresas no basados en la I+D. Se debe evitar el seguidismo marcado a lo que se hace en los países más avanzados y vincular los agentes de los sistemas de innovación. A partir de todo ello, es necesario entonces definir objetivos, estrategias y propuestas de acción para lograr estimular la innovación y el desarrollo tecnológico; orientar la investigación con criterios de excelencia y relevancia; mejorar la calidad educativa y fomentar la cultura científica; aumentar la inversión en I+D y el número de investigadores y tecnólogos; en suma, integrar el Espacio Iberoamericano del Conocimiento.”(OEI, 2012).

4. El Mercosur y la competencia

“La política de competencia en América Latina ha atravesado por varias fases y reformas legales (Palacios y Gutiérrez, 2016). La aplicación de las leyes de competencia ha sido heterogénea, como también lo ha sido la aplicación de exenciones. En algunas jurisdicciones son observadas para defender ciertas áreas de interés público como la salud, el ambiente o la agricultura, lo que confiere mayor margen de maniobra a la autoridad ejecutora de la ley para evaluar los efectos de una práctica anticompetitiva en la competencia y en otras áreas de la economía. En algunos países –Colombia, Chile y México, por ejemplo– se aplican excepciones explícitas o implícitas a la ley en el caso de los mercados agrícolas. Entre 1950 y 1990, algunos países contaban ya con regímenes legales que, en muchos casos, no eran implementados. En aquella época, la política económica favorecía el proteccionismo. Las prohibiciones y exenciones a la ley de competencia eran generales y se referían a firmas, mercados y sectores”²⁴³.

²⁴³ Ana María Álvarez Herrera, La política de competencia en América Latina y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, 2016, disponible en: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/la-pol%C3%ADtica-de-competencia-en-am%C3%A9rica-latina-y-la-agenda-2030-para-el>. Consultado el día 2/03/2017

Tabla 3. America Latina: Leyes y regímenes de competencia

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

Fuente: Sobre la base de Peña y Calliari (2016) y Escolan y Shatan (2016) en <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/la-pol%C3%ADtica-de-competencia-en-am%C3%A9rica-latina-y-la-agenda-2030-para-el>

Como menciona Jorge Alejandro Mier Hernández, “existen más de 70 países (muchos de los cuales de América Latina y el Caribe) que han adoptado una normativa en materia de competencia; en la mayoría de los países en desarrollo, se trata de reformas implantadas últimamente, en el marco de las políticas de apertura(...)”.²⁴⁴ Como él nos explica, la importancia de un marco jurídico, es importante por tres factores:

“i) El organismo garante de la política de competencia debería ser independiente e imparcial de interferencias políticas y presupuestarias; evidentemente, tal organismo debería responder ante el órgano parlamentario correspondiente ;ii) las normas de competencia deberían distinguir entre actividades de investigación, de proceso y de decisión; los procedimientos deberían basarse en verificaciones de información e incluir derechos de apelación, de revisión de las decisiones, un tratamiento- to confidencial de la información empresarial así como basarse en la transparencia; los procedimientos y las resoluciones habrían de ser lo más rápidas posibles para evitar costes de transacción innecesarios ;iii) por último, para producir efectos disuasorios, la aplicación de las normas tendría que permitir penalizaciones de importancia y diferentes órdenes de medidas y finalmente

²⁴⁴ Jorge Alejandro Mier Hernández, 2012, TESIS DOCTORAL El control de las prácticas restrictivas de la competencia en el comercio internacional. (Una perspectiva latinoamericana), Universidad Complutense, Madrid, pp.60

habría de incrementarse un mejor acceso a la aplicación de las normas de competencia mediante procedimientos que permitan su estudio por parte de centros docentes y por los interesados.²⁴⁵” Por último, como dice siempre el autor, Jorge Alejandro Mier Hernández, las reglas son importantes, junto con la economía, porque regulan el mercado: “Las reglas sobre el mantenimiento de la competencia constituyen una componente indispensable de una economía de mercado. Esta no concede a los actores una libertad absoluta, pero si una libertad ordenada. Un orden jurídico que soporta comportamientos anticompetitivos, que no previene sanciones suficientemente fuertes en caso de infracción, lleva a consecuencia costos sociales que los consumidores deben pagar, y lleva a un rendimiento económico subóptimo. La puesta en valor de la política de la competencia era tanto más importante que el proceso de desregulación y de privatización en la Europa de los años 1980 había considerablemente intensificado las relaciones competitivas. Una legislación sobre la competencia servía como corolario de dicha extensión del dominio del mercado²⁴⁶”.

Muchos países de América Latina, no tenían una ley capaz de regular su propio sistema nacional de la competencia, y, además, la mayoría de ellos se encontraba en una condición de mercado "proteccionista", todavía cerrado para las relaciones comerciales con el exterior. Todo esto comienza a cambiar, en particular, alrededor de los años noventa, cuando muchos países de América Latina, comienzan a cambiar su política y se abren al mercado, ya "globalizado".

“Desde mediados de la década de los 80 en adelante, la ideología predominante estuvo marcada por el libre comercio y la adopción de políticas con orientación de mercado –de ahí la necesidad de proteger la competencia. Entre la década de los 90 y hasta inicios de la presente década, las leyes contenían disposiciones específicas sobre las prácticas anticompetitivas referidas a los carteles y a diferentes formas de abuso de posición dominante. Las sanciones incluían multas y otras medidas. No obstante, en varios casos las autoridades continuaron dependiendo política y legalmente del poder ejecutivo y la designación de la alta directiva de las autoridades de competencia continuó siendo prerrogativa gubernamental. (...) A partir de la década del 2000, varios países adoptaron reformas a la normativa de competencia que han contemplado, entre otros, una mayor independencia de las autoridades respectivas, la separación de sus funciones de investigación y decisión, una mayor

²⁴⁵ Jorge Alejandro Mier Hernández, 2012, TESIS DOCTORAL El control de las prácticas restrictivas de la competencia en el comercio internacional. (Una perspectiva latinoamericana), Universidad Complutense, Madrid, pp.60-61

²⁴⁶ Jorge Alejandro Mier Hernández, 2012, TESIS DOCTORAL El control de las prácticas restrictivas de la competencia en el comercio internacional. (Una perspectiva latinoamericana), Universidad Complutense, Madrid, pp.62

disponibilidad de recursos, un mayor poder de enjuiciamiento, incremento de las multas y adopción de programas de clemencia (para empresas que participan o denuncian un cartel)²⁴⁷”

Como hemos visto antes, en los primeros capítulos, América Latina se ha visto en los últimos años, con la aparición de nuevos convenios y tratados entre los países latinoamericanos, para crear un mercado libre, muy similar a la Unión Europea. Hasta ahora, sin embargo, el resultado más concreto y cercano a la UE es el Tratado del Mercosur, que se analiza precisamente en esta sección y será el punto de comparación con el mercado europeo antes mencionado y con su regularización. El 16 de octubre de 2003, fue firmado por Argentina y Brasil el Acuerdo de Cooperación²⁴⁸ entre sus autoridades de competencia sobre la aplicación de sus leyes de competencia, que prevé una cooperación más estrecha entre los dos países, en relación con el intercambio de información en el examen conjunto de las políticas públicas que tienen una influencia en la competencia. El objetivo del Acuerdo es promover la cooperación entre las autoridades de competencia de las Partes, que abarca no sólo el cumplimiento de las leyes de protección al consumidor de la competencia, así como la cooperación técnica, así como garantizar que las partes prestan la debida atención a su intereses en la aplicación de sus leyes de competencia. Dicho Acuerdo favorecerá la construcción de las políticas y prácticas de defensa de la competencia dentro del Mercosur, a través de la cooperación de las autoridades de competencia de los Estados Partes, principales miembros del bloque, con el fin de ser capaz de llevar aún mayor la eficacia Protocolo Fortaleza²⁴⁹.

El Tratado de Asunción²⁵⁰(TA), es el acto fundacional del Mercosur, firmado por Argentina, la República Federativa del Brasil, Paraguay, la República Oriental del Uruguay y, el Pueblo de la República Bolivariana de Venezuela (hasta ahora suspendido del bloque)²⁵¹. Ha previsto inicialmente

²⁴⁷ Ana María Álvarez Herrera, La política de competencia en América Latina y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, 2016, disponible en: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/la-pol%C3%ADtica-de-competencia-en-am%C3%A9rica-latina-y-la-agenda-2030-para-el>. Consultado el día 2/03/2017

²⁴⁸El Acuerdo ha sido ratificado por Argentina con la Ley nº. 26 662, del 11 de agosto de 2010, y Brasil con el Decreto Legislativo N ° 264/2008 y el Decreto Nº 8338 del 13 de noviembre de 2014.

²⁴⁹ CREUZ, Luis Rodolfo Cruz e. A Construção da Defesa da Concorrência no MERCOSUL: Uma Perspectiva Construtivista – Cooperação e Interesses nas Relações Internacionais. p. 150.

²⁵⁰ El Tratado de Asunción fue firmado en Asunción en Paraguay 26 de marzo de 1991. En este momento, el MERCOSUR se componía de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

²⁵¹ “Por segunda vez, los cancilleres del Mercosur se reunieron en Buenos Aires sin la presencia de Venezuela. Su suspensión dentro del bloque se debe a su incumplimiento de los principios democráticos y a no haber aprobado la normativa con la que funciona el grupo. Nada ya sorprende. La autoritaria administración de Nicolás Maduro se mantiene

la formación de un mercado común entre los países firmantes, con el fin de establecer la creación de "un sistema de libre comercio a través de la eliminación de los impuestos y las restricciones a la circulación de bienes, servicios y factores de producción".

Los objetivos desde el nacimiento del Mercosur fueron los siguientes:

1. La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países firmantes. Se ha previsto la puesta a cero, en cuatro años, de una gran parte de los derechos de aduana que gravan las mercancías, objeto de comercio dentro de la zona. Este medio de un mecanismo automático y gradual de reducción a través de plazos fijos.
2. La fijación de una tarifa común externa (TEC), la adopción de la que se produce en tres fases: 85% de los productos se aplica inmediatamente una tasa de 20%, mientras que para Mercosur el restante 15%, que consiste en bienes capital, la tasa se reducirá al 14% en 2001 y 16% en 2006 para otra tecnología de la información y telecomunicaciones.
3. La coordinación de las políticas macroeconómicas y sectoriales: comercio exterior, la agricultura, la industria, sistema monetario, las políticas monetarias y fiscales, servicios, aduanas, transporte y comunicaciones. El objetivo último es garantizar la libre y justa competencia entre los sistemas económicos de los países miembros.
4. El compromiso con la modificación de la legislación nacional, en contraste con el proceso de la integración.
5. Esfuerzo conjunto, en relación con terceros países, para evitar la importación de bienes cuyos precios eran artificialmente mantiene baja por los subsidios, dumping y otras prácticas desleales.

El Mercosur, trató de crear un sistema de defensa de la competencia regional, a través del Protocolo de Defensa de la Competencia, que establece normas comunes a los Estados Partes, y define, por ejemplo, la competencia de los órganos regionales, las posiciones ilegales, el procedimiento a seguir para las prácticas de investigación y procesamiento, y las sanciones. Sin embargo, a pesar de que representa un hito en el tratamiento del tema en ese bloque, el Protocolo aludido nunca se puso en

en situación permanente de incumplimiento. Por lo demás, Venezuela ha amenazado al Mercosur con dificultar su marcha, algo inaceptable. El bloque debe ahora definir su agenda comercial inmediata, incluyendo completar el derrotero de búsqueda de acuerdos comerciales con terceros y la convergencia con la Alianza del Pacífico. Es necesario también que se mejore la mecánica interna de integración. Queda visto entonces que los cuatro creadores y primeros signatarios del Tratado de Asunción -la Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay- son los que deciden el rumbo por seguir." Del 13 de Marzo 2017, la Nación, elance: http://www.el-nacional.com/noticias/latinoamerica/venezuela-fuera-del-mercosur_85077. Consultado el día 1/04/2017

práctica. Gran parte de este fracaso se puede atribuir a la ambición del documento, que pretendía introducir algo para lo que aún el Mercosur no estaba preparado. Así, después de un estancamiento en la aplicación del Protocolo, el enfoque en el tratamiento de defensa de la competencia en la región ha cambiado, más centrado en la cooperación internacional llevada a cabo por las autoridades de competencia de los Estados Partes. En el 2010, fue aprobado el Acuerdo de Defensa, el cual, mediante la derogación de Protocolo, es lo que gobierna actualmente la competencia en el Mercosur.

En cuanto a la protección de la competencia, a diferencia de la experiencia comunitaria Europea, en los que ya se introdujo una ley de defensa de la competencia específica ya en el Tratado CEE, la TA no contiene ninguna disposición al respecto, pero, sin embargo, se adoptó un marco general de referencia para uno de los primeros actos del Mercosur. A diferencia de la Unión Europea, el Tratado de Asunción, no tenía ninguna previsión concreta sobre la defensa de la competencia²⁵², a pesar de su art. 1²⁵³. Además, el artículo antes mencionado, establece que los Estados Partes se han comprometido a la armonización de su legislación en áreas que son relevantes, tales como la competencia, aunque el Tratado no establece cómo dicha armonización debe hacerse. Por otra parte, la protección de la competencia se menciona en el arte. 4²⁵⁴, aunque esto sólo dispone sobre nociones generales sobre la materia cuando se trata de la protección. El Tratado de Asunción, por lo tanto, no

²⁵² MELO, Murilo Otávio Lubambo de. Defesa da Concorrência no MERCOSUL: Entraves e Soluções Normativas. Boletim Latino-Americano de Concorrência, n.º 23, setembro de 2007. p. 20; CUNHA, Ricardo Thomazinho da. Direito de Defesa da Concorrência: Mercosul e União Europeia. Barueri: Manole, 2003. p. 182.

²⁵³ “Los Estados Partes deciden constituir un Mercado Común, que deberá estar conformado al 31 de diciembre de 1994, el que se denominará “Mercado Común del Sur” (MERCOSUR). Este Mercado Común implica: La libre circulación de Bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los Derechos Aduaneros y restricciones no arancelarias la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente; El establecimiento de un Arancel Externo Común y la adopción de una política comercial Común con relación a Terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económicos- comerciales regionales e internacionales; La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes; de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes; El compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración”. Tratado de Asunción, art. 1. Ver texto completo a : <http://www.mre.gov.py/v1/Adjuntos/Normativas/MERCOSURTRATADOASUNCION.pdf>

²⁵⁴ “En las relaciones con terceros países, los Estados Partes asegurarán condiciones equitativas de comercio. A tal efecto, aplicarán sus legislaciones nacionales para inhibir importaciones cuyos precios estén influenciados por subsidios, dumping o cualquier otra práctica desleal. Paralelamente, los Estados Partes coordinarán sus respectivas políticas Nacionales, con el objeto de elaborar normas comunes sobre competencia comercial.” Tratado de Asunción, art. 4. Ver texto completo a : <http://www.mre.gov.py/v1/Adjuntos/Normativas/MERCOSURTRATADOASUNCION.pdf>

ha establecido principios generales de la defensa de la competencia o las líneas básicas de la política de competencia en el bloque, solo posteriormente, el asunto fue tratado, por normas secundarias²⁵⁵. El punto de partida fue la decisión del Consejo del Mercado Común (CMC) No 01/92²⁵⁶, que incluyó en la agenda del Subgrupo de Trabajo N° 10 del Grupo Mercado Común (GMC), responsable de la coordinación de las políticas macroeconómicas, comparación de las leyes de los cuatro países y la preparación de una propuesta para armonizar las normas de competencia. Esto dio lugar a la Decisión CMC N° 21/94²⁵⁷, que establece el Reglamento provisional del derecho de defensa de la competencia aplicables a las empresas, descartando la prohibición general de acuerdos y prácticas y abuso de posición dominante, no abarca, sin embargo, la concentraciones de los Estados. Luego, en el 1995, fue la instalación del Comité Técnico N° 5 (5-CT), que trabaja únicamente en la protección de la competencia. Por último, dado el crecimiento de las relaciones del comercio intrazonas y una mayor competitividad de las empresas establecidas en los Estados Partes del Mercosur, era importante la consolidación de un entorno competitivo y el establecimiento de directrices sobre el asunto de garantizar el acceso al libre mercado y por eso, se adoptó, mediante la Decisión CMC N° 18/96²⁵⁸, el

²⁵⁵ BAGNOLI, Vicente. *Introdução ao Direito da Concorrência: Brasil, Globalização, União Europeia, MERCOSUL, ALCA*. São Paulo: Singular, 2005. p. 214.

²⁵⁶ ver el texto completo: <http://www.sice.oas.org/Trade/MRCSRS/Decisions/DEC192.asp>. Consultado el día 13/04/2017

²⁵⁷ Ver el texto completo a: <http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/decisions/DEC2194p.asp>. Consultado el día 13/04/2017

²⁵⁸ Ver texto al link: <http://www.sice.oas.org/Trade/MRCSRS/Decisions/DEC1896p.asp>, en particular ver art. 1 y 2 y capitulo I y II: "ARTIGO 1. O presente Protocolo tem por objeto a defesa da concorrência no âmbito do MERCOSUL

ARTIGO 2. As regras deste Protocolo aplicam-se aos atos praticados por pessoas físicas ou Jurídicas de direito publico ou privado ou outras entidades que tenham por objeto produzir ou que produzam efeitos sobre a concorrência no âmbito do MERCOSUL e que afetem o comércio entre os Estados Partes.

Parágrafo Único. Incluem-se entre as pessoas jurídicas a que se refere o capítulo deste artigo as empresas que exercem monopólio estatal, na medida em que as regras deste Protocolo não impeçam o desempenho regular de atribuição legal.

ARTIGO 3. É da competência exclusiva de cada Estado Parte a regulação dos atos praticados no respectivo território por pessoa física ou jurídica de direito público ou privado ou outra entidade nele domiciliada e cups efeitos sobre a concorrência a ele se restrinjam.

Capítulo II

DAS CONDUTAS E PRÁTICAS RESTRITIVAS DA CONCORRÊNCIA

ARTIGO 4. Constituem infração as normas do presente Protocolo, independentemente de culpa, os atos, individuais ou concertados, sob qualquer forma manifestados, que tenham por objeto ou efeito limitar, restringir, falsear ou distorcer a concorrência ou o acesso ao mercado ou que constituam abuso de posição dominante no mercado relevante de bens ou serviços no âmbito do MERCOSUL e que afetem o comércio entre os Estados Partes.

ARTIGO 5. A simples conquista de mercado resultante de processo natural fundado na maior eficiência de agente econômico em relação a seus competidores não caracteriza ofensa à concorrência.

ARTIGO 6. As seguintes condutas, além de outras, na medida que configurem as hipóteses do art. 4 , caracterizam práticas restritivas da concorrência:

I. fixar, impor ou praticar, direta ou indiretamente, em acordo com concorrente ou isoladamente, sob qualquer forma, preços e condições de compra ou de venda de bens, de prestação de serviços ou de produção;

II. obter ou influenciar a adoção de conduta comercial uniforme ou concertada entre concorrentes;

III. regular mercados de bens ou serviços, estabelecendo acordos para limitar ou controlar a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico, a produção de bens ou prestação de serviços, ou para dificultar investimentos destinados a produção de bens ou serviços ou a sua distribuição;

IV. dividir os mercados de serviços ou produtos, acabados ou semi-acabados, ou as fontes de abastecimento de matérias-primas ou produtos intermediários;

V. limitar ou impedir o acesso de novas empresas ao mercado;

VI. ajustar preços ou vantagens que possam afetar a concorrência em licitações públicas;

VII. adotar, em relação a terceiros contratantes, condições desiguais, no caso de prestações equivalentes, colocando-os em desvantagem na concorrência;

VIII. subordinar a venda de um bem a aquisição de outro ou a utilização de um serviço, ou subordinar a prestação de um serviço a utilização de outro ou a aquisição de um bem;

IX. impedir o acesso do concorrente as fontes de insumos, matérias-primas, equipamentos ou tecnologias, bem como aos canais de distribuição;

X. exigir ou conceder exclusividade para divulgação de publicidade nos meios de comunicação de massa;

XI. realizar compra ou venda sujeita à condição de não usar ou adquirir, vender ou fornecer bens ou serviços produzidos, processados, distribuídos ou comercializados por um terceiro;

XII. vender, por razões não justificadas nas práticas comerciais, mercadoria abaixo do preço de custo;

XIII. recusar injustificadamente a venda de bens ou a prestação de serviços;

XIV. interromper ou reduzir em grande escala a produção, sem causa justificada;

XV. destruir, inutilizar ou açambarcar matérias-primas, produtos intermediários ou acabados, assim como destruir, inutilizar ou dificultar a operação de equipamentos destinados a produzi-los, distribuí-los ou transportá-los;

XVI. abandonar, fazer abandonar ou destruir lavouras ou plantações , sem justa causa.

XVII. manipular mercado para impor preços

Protocolo de Defensa de la Competencia, también conocido como Protocolo de Fortaleza. El fin de este protocolo es de establecer un sistema de protección de la competencia y el nivel más alto que las establecidas por la legislación nacional de los Estados miembros.

El Protocolo de Fortaleza, ha sido, luego, regulado por la Directiva CCM N° 01/2003²⁵⁹, que establece el Acuerdo sobre el Reglamento del Protocolo de Defensa de la Competencia del Mercosur, que se detalla en algunas partes de las leyes antimonopolio. En este contexto, de acuerdo con el Protocolo de Fortaleza, la ejecución de sus reglas es por el CCM y el Comité de Defensa de la Competencia (CDC), teniendo ambos la autoridad legal para imponer, en el ámbito administrativo, las normas de competencia. Estas normas, son aplicables a los actos cometidos por personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, u otras entidades que producen efectos sobre la competencia dentro del Mercosur y afectan al comercio entre Estados Partes. Por otra parte, es responsabilidad exclusiva de cada Estado Parte, la regulación de los actos cometidos en su territorio y cuyos efectos sobre la competencia se reducen en el territorio. El Protocolo establece la violación del monopolio, o cualquier acto que tiene por objeto de limitar, restringir, falsear o distorsionar la competencia o el acceso al mercado, o incluso para representar el abuso de una posición dominante, véase el art. 6 del Protocolo, que establece una lista exhaustiva. En cuanto a la aplicación del Protocolo, exige que los organismos nacionales, transmitirá al Comité de Defensa de la Competencia (CDC), junto con la evaluación técnica preliminar sobre e objeto de evaluar. El organismo nacional de defensa de la competencia del Estado Parte, llevar a cabo la investigación de la práctica contraria a la competencia, asegurándolo al ejercicio del derecho de defensa y en base a las directrices establecidas por el Comité y en cooperación con las autoridades de competencia de otra estados, para la correcta ejecución del procedimiento. Completado la investigación, el organismo nacional presentará opinión concluyente sobre la materia, con el CDC, determinando las sanciones. Si no hay consenso en el Comité, enviará sus conclusiones a la CCM, que, teniendo en cuenta la opinión o las conclusiones de los CDC, determinará las sanciones que sean aplicables para la adopción de una Directiva, siempre que no haya consenso.

Las grandes reglas de ausencia, sin embargo, fue sobre el control de suministro de la ayuda pública, lo que representa un obstáculo importante para el logro de un mercado común²⁶⁰. Sólo existe la norma

²⁵⁹ Ver texto completo a:
<http://gd.mercosur.int/SAM/GestDoc/pubweb.nsf/Reunion?OpenAgent&lang=ESP&id=0836FC083D6CD5A2032574B200660E5D&id2=9CB4EA17656BB483032573D10053B24E>. Consultado el día 12/04/2017

²⁶⁰ JAEGER JÚNIOR, Augusto. op. cit. p. 363.

programática del art. 32 del Protocolo²⁶¹: “Los Estados Partes se comprometen, dentro del plazo de dos años de la entrada en vigencia del presente Protocolo, y a los fines de incorporación a este instrumento, a elaborar normas y mecanismos comunes que disciplinen las ayudas de Estado que puedan limitar, restringir, falsear o distorsionar la competencia y sean susceptibles de afectar el comercio entre los Estados Partes. Para ello, se tendrán en consideración los avances sobre el tema de las políticas públicas que distorsionan la competitividad y las normas pertinentes de la OMC”.

Otro problema que impedía el éxito del Protocolo de Fortaleza fue la falta de una cultura de competencia se estabilizó en la región. La aparición de una defensa de la ley de competencia es nueva en los Estados Partes del Mercosur, especialmente Uruguay y Paraguay, que sólo más tarde adoptó la firma del Protocolo de Fortaleza (en 2007 y 2013, respectivamente).

Por último, las dificultades en la propia consolidación de bloques constituyen obstáculos para la aplicación de una ley de competencia regional. Con el Protocolo de Fortaleza hay transferencia de las competencias de los Estados miembros a los organismos comunitarios, como en la Unión Europea. En un proceso intergubernamental, la aplicación de las normas de defensa de la competencia se confía a un organismo de integración cooperativa y consensual (en el caso del Mercosur, el Comité de Defensa de la Competencia), lo que compromete en gran medida el funcionamiento. En este sentido, con la adopción del Protocolo de Fortaleza fue por el Mercosur un camino hacia la institucionalización de un sistema regional de protección de la competencia. La crítica de las deficiencias del Protocolo y las dificultades para internalizar el instrumento por los Estados Partes, y la situación económica afectada por la crisis global (en particular, la crisis asiática, que comenzó en 1997 y la crisis suprime, desencadenaron a partir de 2007), han cambiado la intensificación del proteccionismo, de manera que las normas de competencia se han quedado en el fondo²⁶².

El CMC aprobó la Decisión nº 43/2010²⁶³, de 16 de diciembre, que aprobó el texto del Acuerdo de Defensa de la Competencia del Mercosur, que hasta hoy es el papel de defensa de la competencia e,

²⁶¹<http://www.aladi.org/nsf/aladi/nuevostemas.nsf/2c617e60b2a993cb032574920060b614/ac8fa9b389d6d7eb032572060070354f?OpenDocument>. CoNSULTADO EL DIA 15/04/2017

²⁶² CREUZ, Luis Rodolfo Cruz e. A Construção da Defesa da Concorrência no MERCOSUL. Univ. Rel. Int., Brasília, v. 9, n. 1, jan./jun. 2011(a). p. 88.

²⁶³ Ver texto completo: http://www.sice.oas.org/Trade/MRCSRS/Decisions/DEC4310_s.pdf. Consultado el día 3/04/2017. El art. 30 del Acuerdo, establece, que entrará en vigor treinta días después de la última internalización del instrumento en los sistemas jurídicos de los Estados Partes. Como sólo Argentina y Uruguay se sometieron a este procedimiento (la ratificación entró en vigor en 2011 y 2014 respectivamente). Vale la pena señalar que el procedimiento de ratificación en Brasil ya está en marcha, a través del Decreto Legislativo N° 7/2015 del proyecto, que está siendo procesada en régimen de emergencia. En Paraguay, la internalización también ya en marcha, a través de proyecto de ley 192 del 21 de julio de 2015.

después de haber revocado el Protocolo de Fortaleza y su anexo²⁶⁴. De este modo supera, por último, el Protocolo de Fortaleza y su proyecto para crear un organismo intergubernamental, adoptando un plan más realista, con la cooperación entre las autoridades de competencia de los Estados Partes al fin de institucionalizar y fortalecer los mecanismos de consulta e intercambio de información²⁶⁵.

Los objetivos del Acuerdo, segundo el art. 1, son la promoción, la cooperación y la coordinación entre los Estados Partes con respecto a la aplicación de las leyes de competencia nacionales en el Mercosur, con la concesión de la ayuda en todos los asuntos relativos a la política de competencia que considere necesario, y la eliminación de las prácticas contrarias a la competencia a través de la aplicación de esas leyes. Por lo tanto, se reconoce la competencia exclusiva de los modelos nacionales sobre la protección de la competencia para la eliminación de un comportamiento contrario a la iniciativa de las autoridades nacionales, a través de las regulaciones de los Estados Partes. El art. 3 del Acuerdo establece que cada Estado miembro tiene competencia exclusiva para regular no sólo los actos, sino también aquellas que, aunque originarios de otros Estados Partes, que produce o puede producir efectos sobre la competencia al primer Estado. Por el art. 6 del Acuerdo, cualquier autoridad de competencia puede solicitar consultas con respecto a cualquier asunto relacionado y se llevará a cabo por el Comité Técnico, que le remitirá la parte receptora. El Acuerdo también establece que los Estados partes deben trabajar juntos en actividades de asistencia técnica para la elaboración, aprobación, ejecución y cumplimiento de las leyes y políticas de competencia (ver art. 16, y parte del art.15).

Es también el Acuerdo de las autoridades de competencia de los Estados Partes deberán hacer un intercambio de textos de enseñanza, jurisprudencia y los estudios sobre mercados públicos estudios, información sobre la aplicación de las leyes de defensa de la competencia y las posibles reformas de los mismos y cualquier información relativa a la competencia. Por otra parte, las autoridades de competencia de los Estados Partes procurarán intercambiar experiencias sobre sus respectivos derechos y la competencia política y evaluar los resultados de los mecanismos de cooperación en el campo. De este modo, se pretende facilitar la aplicación efectiva de las leyes de competencia y promover una mejor comprensión de los sistemas jurídicos de los Estados, a fin de crear una verdadera cultura regional de la competencia. En este sentido, cabe señalar que la cooperación técnica

²⁶⁴ Fue también revocada: La Diretriz CCM n.º 01/2003, que instituía el Protocolo de Fortaleza, con la Diretriz CCM n.º 15/2011

²⁶⁵ con un capítulo especial para la coordinación de las actividades de aplicación relacionadas con un caso específico y otro sobre las actividades conjuntas de asistencia técnica para la elaboración, adopción, aplicación y cumplimiento de las leyes y políticas de competencia. Ver, Cruz Luis Rodolfo Cruz e. Há Novos Ventos na Defesa da Concorrência no Mercosul. Revista Consultor Jurídico, 15 de setembro de 2011. Link: <http://www.conjur.com.br/2011-set-15/novos-ventos-defesaconcorrência-âmbito-mercossul>, consultado el día 12/04/2017

debe ser realizada por Brasil, cuyo sistema de defensa de la competencia es el más avanzado entre los miembros del Mercosur²⁶⁶.

El modelo deseado para el protocolo Fortaleza no era adecuado para una experiencia integracionista fundada en el intergubernamentalismo, la estructura diseñada era de crear una autoridad de competencia regional con características supranacionales, como ocurrió en la Unión Europea. Este modelo, tenía el objetivo entre todos, de reducir los costes para las empresas y llevar uniformidad de las decisiones²⁶⁷.

Por lo tanto, el proceso de regulación de la competencia en el Mercosur cambió de rumbo, con la cooperación entre los Estados Partes. En este sentido, se firmó dos acuerdos entre las autoridades de la competencia, que han establecido mecanismos para la notificación y el intercambio de información para ayudar a la lucha contra las conductas contrarias a la competencia regional. La tendencia a fortalecer la cooperación se consolidó con el Acuerdo de Defensa de la Competencia del Mercosur, que actualmente gobierna la materia. Se trató de un plan de este modo más realista, absorbiendo las tendencias internacionales para dar a las autoridades nacionales de competencia el papel principal en la construcción de la defensa de la competencia en la región.

²⁶⁶ CUNHA, Ricardo Thomazinho da. op. cit. p. 127; BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. op. cit. p. 8

²⁶⁷ SILVEIRA, Paulo Burnier da. Le Contrôle des Concentrations Transnationales. p. 171.

CAPÍTULO V

La competencia entre Italia y Brasil y el estudio del caso de Uber

Parte Primera

1.1. La ley de competencia en Italia

La ley del 10 de octubre de 1990, n. 287²⁶⁸, también conocida como “derecho de la competencia”, es la primera regulación integral del ordenamiento jurídico del derecho de la competencia italiana²⁶⁹. De hecho, hasta la entrada en vigor de la ley, era regulada exclusivamente por el Código Civil. En comparación con otros países industrializados, la regulación de la competencia se ha introducido en Italia, con un retraso considerable; por ejemplo, Estados Unidos a finales del siglo XIX, precisamente en 1980, mientras que otros países europeos como Francia, Alemania y el Reino Unido adoptaron sus leyes antimonopolio en fines de los ‘40. El retraso italiano en la adopción de un marco orgánico para la competición era debido hasta los años ‘80 a un modelo de desarrollo económico basado en una intervención pública intensiva, en un contexto caracterizado por una debilidad estructural del sistema de producción nacional. Solamente en los últimos años ‘80, bajo el impulso de las iniciativas de la liberalización de las Comunidades Europeas y la aceleración del proceso de integración europea, vino ganando el desarrollo de la ley de competencia²⁷⁰.

En paralelo, las iniciativas de liberalización de la Comunidad Europea en determinados ámbitos de los servicios públicos y la aplicación de las normas comunitarias en el campo de las ayudas estatales han permitido una intervención para la reorganización de muchos sectores de la economía nacional

²⁶⁸ La ley n. 287 "Reglas para la protección de la competencia y el mercado", después de haber sido aprobada por el Senado el 27 de septiembre de 1990, se publicó en el Boletín Oficial el 13 de Octubre entrando en vigor inmediatamente.

²⁶⁹ V. DONATIVI, *Introduzione della disciplina antitrust nel sistema legislativo italiano*, Milano, 1990; S. CASSESE, *La nuova Costituzione economica*, Roma- Bari, 2001

²⁷⁰ El mercado único europeo es una idea simple, pero difícil de implementar, que se basa en cuatro libertades fundamentales: libertad de circulación de personas, mercancías, la libre prestación de servicios y libertad de establecimiento, libre circulación de capitales. [...] El mercado único es una mezcla de dos conceptos, la apertura y la competencia: la apertura, con respecto a las cuatro libertades de circulación y competencia, que serviría de poca única competencia en los mercados nacionales si estamos aislados con miras al mercado en todo el continente, ya que serviría de poca, por el contrario, la única apertura de los mercados nacionales si no, también había las condiciones de competencia. Véase M. MONTI, *el mercado único europeo, Regulación y Competencia*, la Conferencia Internacional Actas ..., Roma, 1995, p. 1.

italiana. La base constitucional de la libertad de la competencia se encuentra, todavía, en el art. 41 de la Cost.²⁷¹, que reconoce, como sinónimo de la libertad de iniciativa económica, el derecho de actuar en el mercado y desarrollar cualquier actividad económica.

La legislación italiana hace explícitos los principios comunitarios de la competencia, la creación de la defensa de las normas nacionales y de la Autoridad de Competencia de la UE y del Mercado, una autoridad administrativa independiente “enforcement” de las normas de competencia. Entre los objetivos principales, así como garantizar a las empresas la libertad para operar en el mercado, y proteger a los consumidores mediante la promoción de la mejora de la calidad del producto y la innovación, sin aumentos de precios excesivos.

Acerca de la relación entre la ley italiana y la Comunidad, se ven desde el párrafo 1 del artículo 1, dos limitaciones. La primera es la "única barrera" sobre el alcance de las disposiciones nacionales, que se aplican sólo si el caso no está comprendido en el ámbito del derecho comunitario. Por lo tanto, el legislador nacional podrá intervenir si los efectos se producen en el mercado italiano, sino que no están sujetos a la legislación comunitaria. La segunda restricción se refiere a la interpretación de las normas, como se indica en el cuarto párrafo del art. 1 de la l. n. 287/90, "se lleva a cabo de acuerdo con los principios de la Comunidad Europea en el ámbito de las normas de competencia." También hay que tener en cuenta que la Autoridad no se limita a la mera interpretación, pero considera la naturaleza específica de la legislación nacional, mediante el desarrollo de principios específicos de la normativa europea, a veces, apartándose de ellos²⁷².

De acuerdo con la ley de competencia italiana, se puede dividir en tres categorías: los acuerdos restrictivos, abuso de posición de las operaciones de concentración y dominantes. Por último, se estableció una autoridad especial, llamada la Autoridad de la Competencia y del Mercado (AGCM), con la tarea de vigilar el cumplimiento de esta legislación.

²⁷¹ Expresamente llamados por el primer artículo de la Ley de 10 De octubre de de 1990 n. 287

²⁷² Ver: N. RANGONE, Principi comunitari e disciplina interna della concorrenza: l'abuso della posizione dominante in un'analisi per casi, Riv. it. dir. pubbl. com., Milano, 1995, pag. 1305 ss. 89; A. PAPPALARDO, Il sistema sino ad oggi: rapporti tra legge n.287/1990 e diritto comunitario; diretta applicazione degli articoli 81 e 82, Adeguare l'ordinamento italiano al regolamento (CE) n. 1/2003: quali scelte normative per la modernizzazione dell'antitrust - Atti del Convegno Ass., Corte Suprema di Cassazione, 2003.

1.2 Los acuerdos restrictivos de la competencia

El artículo. 2 de la Ley 287/90 prohíbe los acuerdos entre las empresas que tengan por objeto o efecto lo de impedir, restringir o falsear la competencia en el mercado nacional o en una parte sustancial del mismo. En esta definición podemos notar una cierta similitud con la norma comunitaria. Tanto la norma comunitaria que en la legislación nacional, en realidad, no hay una definición específica de la competencia, no puede, por tanto, obtener un nivel estándar, pero hay que analizar los diferentes mercados individuales para poder definir donde no afecta a la participación de empresas.

Los acuerdos pueden cubrir la fijación conjunta de precios de compra o de venta, impedir o limitar la producción o el mismo acceso en el mercado, así como la celebración de acuerdos contractuales que pueden causar daños a terceros. Los acuerdos, sin embargo, pueden tener efectos tanto positivos como negativos, y vale la pena señalar que no todos los acuerdos están prohibidas por la normativa italiana, sino sólo aquellos que son susceptibles de restringir la competencia consistente en un mercado específico. Un efecto positivo se puede tener cuando dos empresas deciden trabajar juntos para desarrollar conjuntamente y producir un producto que de otra manera individual no tienen la capacidad de crear.

De acuerdo con la legislación, los acuerdos se pueden dividir en dos categorías: horizontales y verticales. El primero se refiere a las empresas que operan en la misma etapa de producción y/o distribución, por tanto, en general, de una competencia directa entre ellos en el mercado, y la segunda cuando las empresas operan en diferentes etapas del proceso económico.

Entre los efectos positivos que pueden ocurrir, son la eliminación de doble marginación y la reducción del fenómeno de free riding, mejorando así la calidad de los servicios. El doble marginación ocurre cuando en una situación de monopolio, cada uno de las empresa podrá fijar un precio y en cualquier caso será mayor que su costo marginal; este precio, por lo tanto, presenta una especie de doble margen de ganancia debido a la ventaja de ambos que se encuentran en una situación de monopolio. Con el acuerdo vertical beneficia el consumidor que va a ver el precio reducido, sino también las empresas que aumentará su demanda del producto o servicio comercio.

El art. 4 permite a la Autoridad de Competencia de conceder exenciones a las empresas, si hay condiciones específicas: deben ser claramente visibles; pueden referirse a las condiciones de oferta

en el mercado, tales como aumento de la producción o su mejora cualitativa, y se entiende en términos de distribución y el progreso tecnológico.

1.3 Abuso de posición dominante

El artículo 3 de la Ley 287/90 prohíbe el abuso dominante por parte de uno o más de las empresas en el mercado nacional o en una parte sustancial. Esta norma se establece de tal manera casi igual a la del texto comunitario, con la única diferencia, que el abuso de las empresas que participan en la ley italiana debe afectar en el mercado nacional, y el Derecho comunitario se aplica cuando, de hecho, las empresas lleguen a los intercambios entre los Estados miembros.

El abuso de una posición dominante es una disciplina que se ocupa de evitar comportamientos que puedan alterar la dinámica competitiva. Sin embargo, en la norma no existe una definición sobre el abuso de la posición o del abuso específico. Para el primer término nos referimos especialmente a lo que ha expresado por el Tribunal de Justicia, según la cual "una posición dominante es una situación de poder económico, por la cual la empresa, es capaz de obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado y tiene la capacidad de mantener un comportamiento independiente con respecto a sus competidores, sus clientes y, en última instancia, de los consumidores "²⁷³

1.4 Las concentraciones

En primer lugar cabe teniendo en cuenta que, en virtud del art. 21 del Reglamento CE núm. 4064/89, la Comisión Europea tiene competencia exclusiva en materia de fusiones en una dimensión comunitaria. Sin embargo, los Estados miembros podrán adoptar medidas distintas en consideración a la regulación, pero compatibles con los principios y disposiciones generales de la legislación comunitaria, para proteger los intereses legítimos, incluidos en el segundo párrafo del art. 21: "la seguridad pública, la pluralidad de los medios de comunicación, tales medidas de precaución."²⁷⁴

²⁷³ Corte Giustizia della CE, sentenza 13 febbraio 1979, causa 85/76, Hoffman La Roche c. Commissione, in Racc., pag. 461 Punto 38.

²⁷⁴ Véase el Reglamento (CEE) nº 4064/89 de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las concentraciones entre empresas, en el Boletín Oficial no. L 395, 30/12/1989 (art. 2 párrafo 1).

El artículo anteriormente citado toma la declaración, en el arte. 1 l. n. 287/90 con respecto a la única barrera de la jurisdicción, que establece que el legislador italiano sólo debe intervenir si el presente caso no se encuentra dentro de la Comunidad. A través de este "modelo" de la interpretación puede, sin embargo, crear muchos problemas, sobre todo, la falta de armonización entre la legislación nacional y comunitaria, y para un tratamiento diferente de circunstancias casi similares, pero que caen en diferentes tipos de aplicaciones sólo por su tamaño. Con respecto a la definición de la concentración, la ley italiana, así como la regulación de la UE, no proporciona una noción precisa, simplemente identifica las hipótesis en las que se pueden hacer. Estos, según el art. 5 son: fusión, adquisición del control de una empresa y una empresa conjunta. La fusión está regulada por el art. 2501 ss. cc y puede ser o un bien o una fusión en el sentido estricto (más compañías existentes se funden en una nueva), y una fusión (una empresa ya existente incorpora una o más compañías). El derecho comunitario y el derecho italiano según el AGCM no están tan lejos el uno del otro, cuando se produce una concentración, "una o más personas tienen la posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre la totalidad o partes de uno o más las empresas"²⁷⁵. Por último, la tercera hipótesis que pueden causar una concentración es una empresa conjunta. El término joint venture identifica este tipo de acuerdo que define una nueva entidad legal independiente, para poder llevar a cabo las actividades empresariales independientes de las empresas que lo constituyen.

Lo que realmente preocupa a la Autoridad, es la posibilidad de que la fusión reduciría la competencia, lo que permite la nueva entidad para elevar los precios o practicando condiciones desventajosas para las contrapartes. Cuando a través de una concentración, que es crear o reforzar una posición dominante, la AGCM requiere prohibir la realización, si es necesario, somete la futura implementación de la eliminación de los efectos restrictivos. En comparación con el caso del abuso de posición dominante, en este caso hay una perspectiva diferente de la evaluación; para la evaluación de abuso se hace a posteriori, mientras que en el caso de la concentración, es necesario proceder a priori a una previsión de un futuro abuso de mercado²⁷⁶.

1.5 La "AGCM" - Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato

Artículo. 10 l. n. 287/90 se crea la Autoridad de Competencia y Mercado, que tiene la tarea de operar con plena autonomía e independencia de juicio y evaluación con el fin de evitar prácticas contrarias

²⁷⁵ Ver: la concentración en <http://www.agcom.it> , consultado el día 24/03/2017

²⁷⁶ Véase: Vedi A. TOFFOLETTO, (1994), *Divieto delle operazioni di concentrazione restrittive della libertà di concorrenza*, in *Concorrenza e mercato* (a cura di V. Afferni e M. C. Bartesaghi), Padova, CEDAM.

a la competencia que se refiere el artículo 1 de la Ley o para evitar que los precios efectos.

Las disposiciones de la l. n. 287/90 son aplicadas por la autoridad de competencia en la aplicación del artículo 41 de la Constitución sobre la libertad de iniciativa económica, la interpretación de las normas nacionales, de acuerdo con los principios del Derecho comunitario en materia de derecho de la competencia, en colaboración con la Comisión Europea y el otras autoridades nacionales de los países miembros, a través de la participación de la red ECN (Red Europea de Competencia).

La Autoridad es un órgano colegiado con el poder para imponer prohibiciones, la concesión de los permisos e imponer sanciones contra las empresas. Se compone de un presidente, elegido entre aquellas personas que ya han ocupado cargos de gran responsabilidad e institucionalmente altas. Además, la Autoridad de competencia se compone de cuatro miembros, seleccionados de entre personas de reconocida independencia, en general, los magistrados del Consejo de Estado, el Tribunal de Cuentas, el Tribunal de Casación, así como profesores universitarios o personas que pertenecen a los sectores económicos. Los miembros de la Autoridad son designados por una decisión conjunta por el Presidente de la Cámara y el Senado, con un mandato que dura siete años sin posibilidad de reelección. Las decisiones tomadas deben ser publicados en un boletín especial emitido por la Presidencia del Consejo de Ministros, según el art. 26. Además, la Autoridad tendrá que presentar, antes del 31 de marzo de cada año, un informe anual al Primer Ministro, que la transmitirá al Parlamento. También hay que señalar que la Autoridad de Competencia es un órgano administrativo independiente²⁷⁷ y se refiere a una administración pública que toma sus propias decisiones sobre la base de la ley sin la posibilidad de que el Ejecutivo pueda interferir.

²⁷⁷ Recientemente la aplicación del art. 21-bis, introducido por el art. 35 del Decreto Ley no. 201/2011, convertido, con modificaciones, de l. 22 de diciembre de 2011, n. 214, este artículo prevé la posibilidad de que la Autoridad de Competencia "pueda actuar antes de que el TAR del Lazio contra los actos administrativos generales, reglamentos y órdenes de cualquier autoridad pública que violen la protección de las normas de competencia". La Autoridad enviará a la administración específica su dictamen motivado indicando los perfiles específicos de la violación constatada, que tendrá que cumplir un plazo de 60 días para eliminar estos efectos, de lo contrario se tomará la apelación al TAR en los próximos 30 días. El problema, sin embargo, es entender si la Autoridad de la Competencia, en virtud de dicha disposición, puede recibir una especie de jurisdicción objetiva, con el objetivo de hacer valer los intereses de carácter general, para proteger a la comunidad o si esta posibilidad de impugnar los actos siempre debe volver a la situaciones subjetivas y diferenciada del jurista. En apoyo de la primera tesis Cintioli cree que, "la Autoridad, como tal, es titular de un interés legítimo en el sentido propio, pudiendo (y tener) activar para la protección y la realización de un interés general para la competencia que, por un lado, de los intereses atribuibles a la comunidad y, por otro lado, que queda tan genérico". CINTIOLI, 2012, Osservazioni sul ricorso giurisdizionale dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato, Giustizia Amministrativa, Roma. En apoyo en lugar de la segunda tesis, Sandulli afirma que el poder de la nueva autoridad de competencia debe ser el apoyo de una situación jurídica calificada y diferenciada, teniendo en cuenta este interés legítimo en favor de una mejor aplicación de la competencia. El último punto de vista parece más correcta, la luz, el valor que ha tomado el término "competencia" en el proceso de mercado. En otras palabras, su protección se considera más simplemente que no se deja a la iniciativa de los particulares, sino que depende de una entidad pública calificada, la autoridad de competencia. Por lo tanto, la Autoridad puede actuar como un soporte de una situación jurídica diferenciada, a continuación, todo lo contrario de un interés genérico, por lo que la propia Autoridad final, gracias a su

La tarea principal es regulada por la ley. 287/90, y la Autoridad tiene que garantizar así los acuerdos contrarios a la competencia, el abuso de posición dominante y las fusiones. También se preocupa de la protección de los consumidores y de contrarrestar la publicidad engañosa y las prácticas comerciales desleales con el fin de garantizar la imparcialidad de la comparación en el mercado, según lo establecido por el Decreto Legislativo n° 25. Enero de 1992, n. 74, modificado por el Decreto Legislativo no 25. Febrero de 2000, n. 67, emitida en la aplicación de las Directivas de la UE.

Por último, la autoridad de competencia es responsable de aplicar la ley de 20 de julio de 2004, n. 215, sobre el conflicto de intereses entre los titulares de cargos en el gobierno, y atribuir el rating de legalidad²⁷⁸ a las empresas que lo soliciten, de acuerdo con el Decreto Ley n. 1 de 2012 art. 5-ter. El rating de legalidad, introducido en el año 2012, con el gobierno de Monti, es una herramienta muy útil para introducir los principios de comportamiento ético dentro de la empresa, que consiste en la asignación de un juicio sobre el cumplimiento de la legalidad de la compañía y la buena gestión del business. El rating de legalidad puede ser requerido por las empresas que operan en el territorio italiano que hayan pasado los dos millones de euros en ingresos en el año terminado el año pasado. Las compañías interesadas en la obtención de la calificación tendrán que proporcionar alguna información a la Autoridad de competencia, por ejemplo en relación con condenas penales o sanciones sufridas en los últimos dos años y hallazgo de un incumplimiento de los requisitos de impuestos; Todos estos datos serán comprobados por la Autoridad, el cual emitirá la calificación adecuada con un rango de valoración de un mínimo de una estrella hasta un máximo de tres.

2. Relación entre el derecho de la competencia italiano y de la UE y aplicación del Reglamento n. 1/2003

Con la integración progresiva de los mercados, ha aumentado la necesidad de coordinar, en un papel más eficaz, los poderes de las instituciones comunitarias y las autoridades nacionales en la aplicación del derecho de la competencia. Sobre la ley nacional del legislador, en un principio, tuvo la

papel, se convierte en normativamente cualificado. M. A. SANDULLI, (2013) La legittimazione dell'AGCM a ricorrere avverso i provvedimenti della p.a. ex art. 21-bis l. 287/1990 e la violazione delle norme sugli aiuti di Stato, in L.F. Pace (a cura di), Dizionario sistematico della concorrenza, Jovene, Napoli, pp. 785.

²⁷⁸ Ver GIANNI, ORIGONI, (2013), Grippo & Partners, Clasificación de legalidad, <http://www.gop.it> consultado el día 24/03/2017

oportunidad de inspirarse en dos modelos diferentes que se desarrollaron en el ámbito internacional: la primera, de origen estadounidense, previsto para la aplicación de la ley de competencia de la justicia ordinaria, incluso mediante la imposición de sanciones; la segunda, especialmente popular en Europa, prefirió confiar en la protección de la competencia por autoridades independientes, sin estar en todo caso excluyendo la posibilidad de intervención de los tribunales ordinarios.

Como se ha visto anteriormente, la elección del cuerpo legislativo nacional es la “AGCM”, establecido por la Ley 287/90. La competencia de la Autoridad Nacional no es exclusiva, y tiene que ser conforme con los requisitos del art. 101-102 TFUE. “La aplicación pública encomendada por la Autoridad Antimonopolio, tiene por objeto salvaguardar, en el interés público, la competencia como una forma de mercado protegido por la Constitución; la aplicación privada, por el contrario, responde a la necesidad de proteger los intereses de los particulares perjudicados por el comportamiento anticompetitivo de las empresas y se realiza a través de la adopción de las medidas mencionadas en el arte. 33 de la Ley 287/90 por los tribunales ordinario”²⁷⁹.

En cuanto a la relación entre las distintas autoridades de los Estados miembros y la aplicación de la ley antimonopolio en Europa, pueden surgir algunos problemas en que los artículos. 101-102 TFUE no impiden a los Estados Miembros de aplicar sus leyes de competencia. y también, en la sentencia *Walt Wilhelm*²⁸⁰ estaba a favor de esto, declarando que "las autoridades nacionales competentes sobre los Acuerdos también pueden establecer un procedimiento en los casos que son objeto de una decisión de la Comisión"²⁸¹.

La aprobación del Reglamento CE núm. 1/2003 constituyó un momento clave para mejorar la coordinación entre la legislación nacional y la europea: punto focal es el deseo de crear un sistema descentralizado de aplicación de las normas antimonopolio de la UE, que trabajan en estrecha colaboración con la Comisión Europea, y las autoridades de la competencia tribunales nacionales. Esta colaboración entre las diferentes partes se ha visto favorecida por la creación de la Red Europea

²⁷⁹ Vedi V. MANGINI, G. OLIVIERI, *Diritto antitrust*, Giappichelli, Torino, 2012, pag. 136, y P. AUTERI, G. FLORIDIA, V. MANGINI, G. OLIVIERI, M. RICOLFI, P. SPADA, *Diritto industriale. Proprietà intellettuale e concorrenza*, Giappichelli, Torino, 2012, pag. 524.

²⁸⁰ C. Giust. CE, 13 febbraio 1969, *Walt Wilhelm en contra Bundeskartellamt* - “Wilhelm”, n.14-68, in *Racc.* p. 1, 4.

²⁸¹ Vedi O. MAIN, *I rapporti tra Commissione, Autorità nazionali e giudici nel settore antitrust*, in L.F. Pace (a cura di), *Dizionario sistematico della concorrenza*, cit., p. 405

de Competencia, lo que representa una estructura funcional para facilitar la promoción y aplicación de las normas europeas en materia de competencia.

Además, la red es un lugar que permite a las autoridades para discutir informalmente sobre los temas en su lugar. De particular importancia es la opinión expresada por el art. 12 del Reglamento N° 1/2003, que permite a las autoridades que participan en la Red, la oportunidad de intercambiar informaciones, también de carácter privado, con el fin de aplicar a todas las normas de competencia establecidas en los artículos.²⁸²

Un primer aspecto sustancial introducido por Reg. 1/2003 se refiere a la transición de un sistema de notificación previa a un sistema de "excepción", en el ámbito de los acuerdos contrarios a la competencia, según la cual las autoridades y las diferentes jurisdicciones nacionales podrán aplicar las disposiciones directamente establecido en los artículos. 101-102 TFUE sin decisión previa de la Comisión Europea. La Comisión, por tanto, ya no tienen la competencia exclusiva para aplicar el artículo. 101. Además, de acuerdo con el Art. 3, las autoridades y los tribunales nacionales estarán obligados a aplicar el Derecho comunitario cuando se producen casos que afecte al comercio entre los Estados miembros.

Entre los poderes reforzados de la Comisión, existe la obligación de recibir información de las autoridades nacionales.

En cuanto a los tribunales nacionales, además de tener que aplicar la ley europea de competencia, en el caso de que el efecto de la conducta contraria a la competencia recaer en el comercio entre los Estados miembros, que ven mejorada su principal función de protección de los derechos individuales en los conflictos entre privada, siempre de acuerdo con la normativa europea.

En general, el Reglamento 1/2003 son para regular dos tipos de relaciones que se pueden establecer entre la Comisión y los tribunales nacionales: directa e indirecta. El artículo. 15 regula que el comportamiento directo, la facultad de que un tribunal nacional pueda solicitar información a la Comisión sobre la aplicación de las normas antimonopolio de la UE, o las posibilidades de la propia Comisión para dar forma espontánea sus puntos de vista. Las Relaciones indirectas, sin embargo, se consideran en el art. 16, según el cual los tribunales nacionales no pueden tomar acciones que sean incompatibles con lo expresado por la Comisión.

²⁸² Vedi O. MAIN, I rapporti tra Commissione, Autorità nazionali e giudici nel settore antitrust, in L.F. Pace (a cura di), Dizionario sistematico della concorrenza, cit., p. 405

3. El Decreto Bersani²⁸³

En 2006²⁸⁴, con el gobierno Prodi, el Ministro de Desarrollo Económico, Pierluigi Bersani, presenta una ley con el objetivo de la liberalización del mercado en muchos sectores de la economía italiana. El Decreto Bersani, llamado "medidas urgentes para la reactivación económica y social, para contener y racionalizar el gasto público, y los gastos en los ingresos y la evasión de impuestos" tenía como objetivos lo de promover el empleo y reducir los precios mediante la estimulación de la competencia., sino también, promover una estructura de mercado más competitivo, promover la recuperación económica y el empleo, a través de la liberalización de muchos sectores y la eliminación de algunos de los más graves obstáculos al buen funcionamiento del mercado.

En resumen, las medidas contenidas en el decreto están destinadas a hacer más dinámico el mercado y la protección de los consumidores, la reducción de los privilegios de ciertas categorías sociales y el aumento de la competencia en esas áreas, en particular entre las intervenciones más significativas en el campo de la distribución comercial.

El artículo 3 del D. L. 223/06 con el fin de garantizar la libertad de competencia, dispone la eliminación de los requisitos profesionales para la apertura de los ejercicios comerciales, además, los parámetros de distancia mínima entre un año y otro, limitaciones surtido de productos de los

²⁸³ D. L. 4 de julio de 2006 n. 223: medidas urgentes para la reactivación económica y social, para contener y racionalizar el gasto público y las medidas relativas a los ingresos y la lucha contra la evasión de impuestos. (Publicado en el Diario Oficial No. 153 de 4 de julio, 2006 1 -. En vigor desde el 4 de julio de 2006 y ratificada con enmiendas por la Ley 4 agosto de 2006, n 248 -.... Publicado en Supl Ord Para la Gaceta Oficial No. 186 de ' 11 de agosto de 2006- a partir del 12 de agosto, 2006).

²⁸⁴ Pero importante también decir que las regulaciones nacionales de referencia en el campo del comercio estuvo representada por la ley n ° 426 de 20 de noviembre de 1971. Tenía un propósito meramente de planificación: calificación de los comerciantes y programación de la red de distribución del comercio minorista. El objetivo básico de la L 426/71 era, por lo tanto, a "fomentar una evolución más racional aparatos de distribución." La ley 426/71 también se ocupaba de la apertura, la reubicación y ampliación de los puntos de venta y estaban sujetos a las autorizaciones administrativas. También se establecieron comisiones para el comercio fijos, respectivamente, para los municipios de más y de menos de 50.000 habitantes. Estas comisiones intervinieron para la emisión de permisos para operar el negocio, la educación del plan de desarrollo y el ajuste del comercio y de las principales decisiones relacionadas con el comercio. La promulgación del Decreto Legislativo 114/98, ha sido, un hecho económicamente significativo en todo el sector comercial. La reforma comercial introdujo con el "primer" Decreto Bersani, un paso decisivo hacia la liberalización del sector. Principales objetivos del texto son: la transparencia del mercado, la competencia, la libre circulación de bienes, protección del consumidor, el desarrollo de la red de distribución, el equilibrio entre las formas de la estructura de ventas y distribución. El principal elemento introducido por la reforma sin duda fue dada por la eliminación de una serie de disposiciones que constituyen barreras a la entrada en el sector de nuevos operadores y los cambios en las situaciones existentes. Véase: Vedi, E.M. TRIPODI, 2007, *Le attività economiche liberalizzate dai decreti Bersani*, Maggioli Editore.

ejercicios, prohibiciones para la realización de las ventas promocionales con descuentos, (a excepción de la temporada de ventas y aquellos por debajo del costo).

Por el artículo 4 del decreto, también encarna la supresión de los límites en la producción de pan y el número de panaderías. Otro de los principales cambios introducidos por el paquete Bersani, fue la liberalización de la distribución de medicamentos, contenidas en el art. 5 de la Ley 248/06. El objetivo del legislador es, en este caso, la aplicación de la competencia entre los minoristas, a través de una serie de medidas para extender los puntos de venta de medicamentos sin receta. Los medicamentos de venta libre o sin receta pueden ser vendidos en tiendas, en los que, sin embargo, se requiere la presencia de un farmacéutico. El precio con descuento será determinado libremente por el minorista.

El artículo 11 de la Ley 248 de 2006, establece, en última instancia, la supresión de una serie de comités asesores, los cuales, bajo la disciplina anterior, intervinieron en diversos procedimientos administrativos, con el consiguiente alargamiento de los tiempos burocráticos. Los objetivos de esta regla son la simplificación de los procedimientos administrativos y la reducción del gasto público.

Para mejorar las perspectivas a largo plazo de Italia, las reformas estructurales son necesarias para impulsar la competitividad y apoyar la creación de puestos de trabajo. Después de un largo período de estancamiento, Italia se ha embarcado en un ambicioso proyecto de reformas²⁸⁵ para impulsar el crecimiento. Con el gobierno Renzi, se ha habido algunas propuestas de reforma, algunas implementada, como el Jobs Act y otros que iban a ser implementado, pero con la caída del gobierno y el comienzo de la nueva posición del presidente Gentiloni, no está claro si se seguirán las reformas propuestas. El gobierno Renzi había dedicado a la cuestión de la competencia de un proyecto de ley especial, que sin embargo todavía no se ha aprobado por parte de la resistencia política en Parlamento. En muchas áreas, sin embargo, el gobierno ha promovido intervenciones que, aunque aparentemente menor, han hecho posible ampliar el espacio competitivo. Centrándose en particular en la reforma regulatoria del mercado de bienes, para mejorar la competencia, vemos que puede ayudar a acelerar el ritmo hacia la consecución de los niveles de productividad similares a los de muchas economías avanzadas tecnológicamente. Más competencia anima a las empresas a conseguir la eficacia y la inversión en innovación y capital basado en el conocimiento (Nicoletti e Scarpetta 2003)²⁸⁶. Reducir

²⁸⁵ Con el Gobierno Renzi(2014-2016) propuestas de reformas y ley: Reforma de la regulación del mercado de bienes, la reforma del mercado laboral, la reforma fiscal, reforma de la administración pública y el poder judicial.

²⁸⁶ Nicoletti, G. e Scarpetta, S. 2003 Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence, in «Economic Policy», vol. 18, n. 36, pp. 9-72.

las barreras a la iniciativa empresarial facilita su entrada en el mercado de trabajo de las empresas que desarrollan nuevas ideas y tecnologías, se hace más fácil para atraer la inversión extranjera (Faini, 2006)²⁸⁷. Las reformas pueden contribuir a aumentar la productividad mediante el aumento de la capacidad de la economía para asignar recursos financieros y humanos para los sectores de rápido crecimiento. La competencia en el mercado de bienes también puede ser útil para los puestos de trabajo, ya que promueve la creación de nuevas empresas y la ampliación de los existentes que pueden tomar ventaja de los nuevos mercados, productos y procesos. Para resolver este problema, se han puesto en marcha la reforma de los marcos de competencia y reglamentarias. En particular, el Gobierno ha ampliado las competencias de la autoridad de competencia (AGCM) y establecido nuevas autoridades independientes en el sector del transporte. Además, las regulaciones restrictivas de servicios profesionales y venta se han hecho más flexible, el acceso al mercado en el sector de las telecomunicaciones ha sido mejorada, y los requisitos sobre separación se han reforzado en el sector del gas. Italia también se ha comprometido a la aplicación de las reformas en la realización del mercado único europeo de las telecomunicaciones con la Unión Europea y el esfuerzo para abrir el mercado ferroviario a la competencia. Las reformas ya aplicadas y las reformas que Italia haya adoptado para aplicar como miembro de la UE debe, en conjunto, aumentar la productividad y aumentar el PIB en aproximadamente un 1,5% en los primeros cinco años después de las reformas y una mayor 1,1% en cinco años, de acuerdo con los datos de la OECD.

Por último, es interesante observar la tabla, que muestra las principales líneas de actuación que Italia debería promover una competencia "sana" entre las empresas en el mercado (F. Pammolli, C. Cambini, A. Giannaccari)²⁸⁸.

²⁸⁷ Faini, R., Haskel, J., Barba Navaretti, G., Scarpa, C. e Wey, C. 2006 *Contrasting Europe's Decline: Do Product Market Reforms Help?* in T. Boeri, M. Castanheira, R. Faini and V. Galasso (eds.), *Structural Reforms Without Prejudices*, Oxford University Press, Oxford.

²⁸⁸ F. Pammolli, C. Cambini, A. Giannaccari, *Introduzione. Liberalizzazioni e concorrenza in Italia*, consultado el día 27/03/2017, http://www.unicataxifirenze.com/sites/default/files/Volume_Liberalizzazioni_Introduzione.pdf

Settori	Energia	Telecoms	Trasporti Aerei	Autostrade	Trasporti Ferroviari	Servizi Pubblici Locali	Assicurazioni	Mercati finanziari e Banche	Professioni	Distribuzione Commerciale	Prodotti Farmaceutici
Riorganizzazione assetto strutturale del mercato	X	X	X		X	X	X	X	X		
Rivisione assetto istituzionale e livelli di governo	X		X	X	X	X	X			X	X
Rimozione barriere all'entrata di tipo legale e introduzione misure pro competitive		X	X	X	X	X			X	X	
Rivisione dei meccanismi di prezzo e degli schemi contrattuali				X	X		X	X	X		X
Interventi per favorire nuovi investimenti	X	X		X	X	X					X
Reduzione dei costi (mancari e non) per l'acquisizione di informazioni a tutela dei consumatori							X	X			X

Figura 10. La competencia "sana" entre las empresas en el mercado de Italia
Fuente: F. Pammolli, C. Cambini, A. Giannaccari

4. El índice de liberalización en Italia

Italia, a pesar de los diversos pasos hacia delante, ha implementado diversas reformas y descentralización del Estado, la eliminación de barreras, todavía es un país que tiene mucho por hacer, en comparación con la media de los países de la OCDE (Conway, Janod e Nicoletti 2005)²⁸⁹. En referencia a la estructura competitiva, es útil para especificar que el panorama competitivo actual italiano expresa una situación bastante compleja. En el ranking del "Informe de Competitividad Global²⁹⁰" del Foro Económico Mundial para 2016-2017, Italia obtiene el puesto 44 (véase figura), entrando como el peor país entre los miembros del G-7²⁹¹.

²⁸⁹ Conway, P., Janod V. e Nicoletti, G. 2005 Product Market Regulation in OECD countries: 1998 to 2003, OECD Economics Department Working Paper n. 419

²⁹⁰ "The Global Competitiveness Report 2016-2017 assesses the competitiveness landscape of 138 economies, providing insight into the drivers of their productivity and prosperity. This year's edition highlights that declining openness is threatening growth and prosperity. It also highlights that monetary stimulus measures such as quantitative easing are not enough to sustain growth and must be accompanied by competitiveness reforms. Final key finding points to the fact that updated business practices and investment in innovation are now as important as infrastructure, skills and efficient markets. Switzerland, Singapore and the United States remain the three world's most competitive economies. "Declining openness in the global economy is harming competitiveness and making it harder for leaders to drive sustainable, inclusive growth," said Klaus Schwab, Founder and Executive Chairman, World Economic Forum. "https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1, consultado el día 25/03/2017

²⁹¹ Se toman en cuenta los siete países más industrializados, que tienen un alto PIB, son: los Estados Unidos de América, Japón, Gran Bretaña, Alemania, Francia, Italia y Canadá. Para la literatura adicional: Koceku, E. et al. (2015), 2014 G7

The Global Competitiveness Index 2016–2017 Rankings

Economy	Score ¹	Pos. ²	Trend ³	Economy	Score ¹	Prev. ²	Trend ³	Economy	Score ¹	Pos. ²	Trend ³
1 Switzerland	5.81	1		47 South Africa	4.47	49		62 Lao PDR	3.93	83	
2 Singapore	5.72	2		48 Bahrain	4.47	39		63 Trinidad and Tobago	3.93	89	
3 United States	5.70	3		49 Latvia	4.45	44		64 Tunisia	3.92	92	
4 Netherlands	5.57	5		50 Bulgaria	4.44	54		65 Kenya	3.90	99	
5 Germany	5.57	4		51 Mexico	4.41	57		66 Bhutan	3.87	105	
6 Sweden	5.53	9		52 Rwanda	4.41	58		67 Nepal	3.87	100	
7 United Kingdom	5.49	10		53 Kazakhstan	4.41	42		68 Côte d'Ivoire	3.86	81	
8 Japan	5.48	6		54 Costa Rica	4.41	52		69 Moldova	3.86	84	
9 Hong Kong SAR	5.48	7		55 Turkey	4.39	51		70 Lebanon	3.84	101	
10 Finland	5.44	8		56 Slovenia	4.39	59		71 Mongolia	3.84	104	
11 Norway	5.44	11		57 Philippines	4.36	47		72 Nicaragua	3.81	108	
12 Denmark	5.35	12		58 Brunei Darussalam	4.35	n/a		73 Argentina	3.81	106	
13 New Zealand	5.31	16		59 Georgia	4.32	66		74 El Salvador	3.81	95	
14 Chinese Taipei	5.28	15		60 Vietnam	4.31	56		75 Bangladesh	3.80	107	
15 Canada	5.27	13		61 Colombia	4.30	61		76 Bosnia & Herzegovina	3.80	111	
16 United Arab Emirates	5.26	17		62 Romania	4.30	53		77 Gabon	3.79	103	
17 Belgium	5.25	19		63 Jordan	4.29	64		78 Ethiopia	3.77	109	
18 Qatar	5.23	14		64 Botswana	4.29	71		79 Cape Verde	3.76	112	
19 Austria	5.22	23		65 Slovak Republic	4.28	67		80 Kyrgyz Republic	3.75	102	
20 Luxembourg	5.20	20		66 Oman	4.28	62		81 Senegal	3.74	110	
21 France	5.20	22		67 Peru	4.23	69		82 Uganda	3.69	115	
22 Australia	5.19	21		68 Macedonia, FYR	4.23	60		83 Ghana	3.68	119	
23 Ireland	5.18	24		69 Hungary	4.20	63		84 Egypt	3.67	116	
24 Israel	5.18	27		70 Morocco	4.20	72		85 Tanzania	3.67	120	
25 Malaysia	5.16	18		71 Sri Lanka	4.19	68		86 Paraguay	3.65	118	
26 Korea, Rep.	5.03	26		72 Barbados	4.19	n/a		87 Zambia	3.60	96	
27 Iceland	4.96	29		73 Uruguay	4.17	73		88 Cameroon	3.58	114	
28 China	4.95	28		74 Croatia	4.15	77		89 Lesotho	3.57	113	
29 Saudi Arabia	4.84	25		75 Jamaica	4.13	86		90 Bolivia	3.54	117	
30 Estonia	4.78	30		76 Iran, Islamic Rep.	4.12	74		91 Pakistan	3.49	126	
31 Czech Republic	4.72	31		77 Tajikistan	4.12	80		92 Gambia, The	3.47	123	
32 Spain	4.68	33		78 Guatemala	4.08	78		93 Benin	3.47	122	
33 Chile	4.64	35		79 Armenia	4.07	82		94 Mali	3.46	127	
34 Thailand	4.64	32		80 Albania	4.06	93		95 Zimbabwe	3.41	125	
35 Lithuania	4.60	36		81 Brazil	4.06	75		96 Nigeria	3.39	124	
36 Poland	4.56	41		82 Montenegro	4.05	70		97 Madagascar	3.33	130	
37 Azerbaijan	4.55	40		83 Cyprus	4.04	65		98 Congo, Democratic Rep.	3.29	n/a	
38 Kuwait	4.53	34		84 Namibia	4.02	85		99 Venezuela	3.27	132	
39 India	4.52	55		85 Ukraine	4.00	79		100 Liberia	3.21	129	
40 Malta	4.52	48		86 Greece	4.00	81		101 Sierra Leone	3.16	137	
41 Indonesia	4.52	37		87 Algeria	3.98	87		102 Mozambique	3.13	133	
42 Panama	4.51	50		88 Honduras	3.98	88		103 Malawi	3.08	135	
43 Russian Federation	4.51	45		89 Cambodia	3.98	90		104 Burundi	3.06	136	
44 Italy	4.50	43		90 Serbia	3.97	94		105 Chad	2.95	139	

Figura 11. Rankings 2016-2017

Fuente: The Global Competitiveness Report 2016–2017

Los problemas de crecimiento y la falta de competitividad del país, no son exclusivamente debido a una tendencia económica desfavorable, sino más bien a una disminución económica marcada, principalmente debido a la rigidez del mercado de trabajo, a las pequeñas y medianas empresas, el

Brussels Summit – Compliance Report, G8 Information Centre; O'Neill, J. e Terzi, A. (2014a), "The world is ready for a global economic governance reform, are world leaders?", Bruegel blog. O'Neill, J. e Terzi, A. (2014b), "Changing trade patterns, unchanging European and global governance", Bruegel Working Paper, 2014/02; Smith, G. (2011), "G7 to G8 to G20: Evolution in global governance", CIGI G20 Papers n. 6.

desarrollo insuficiente de la infraestructura, la falta de competencia en la prestación de servicios para la producción.

El puntaje de competitividad de Italia ha mejorado pero es más lento que el de otros. Sus mercados e instituciones financieras y de trabajo siguen siendo sus áreas más débiles. Las reformas implementadas en los últimos años han mejorado la percepción de ética y corrupción de las empresas, pero el desempeño del sector público sigue siendo pobre, con una burocracia general y un sistema judicial altamente ineficiente. Las reformas al sistema de pensiones introducidas en 2012, si bien es necesario, han cerrado aún más el mercado de trabajo a los jóvenes. El desarrollo de los mercados financieros es el más débil de Italia: el sector bancario está cargado de créditos improductivos y algunas instituciones necesitan una recapitalización. Los recientes escándalos en los bancos mutuos han socavado aún más la confianza, mientras que las cuestiones de gobernanza -incluyendo el fuerte vínculo con las fundaciones bancarias locales- han sido sólo parcialmente tratadas. Italia ha reforzado su posición macroeconómica, pero la deuda pública sigue siendo elevada a la luz de la baja inflación. La innovación y la sofisticación empresarial siguen siendo uno de los puntos fuertes de la economía italiana, e Italia continúa mejorando dimensiones importantes de su preparación digital como se ve en el Informe Global de Tecnología de la Información 2016 del Foro Económico Mundial.

De acuerdo con el Instituto Bruno Leoni, en 2016 el grado de liberalización de la economía italiana es de 70 puntos sobre 100²⁹²(véase figura), la misma puntuación obtenida de Alemania. La mayoría de los países de la UE han liberalizado: Bretaña (94 puntos), España (80) y los Países Bajos (79). El ranking de los 28 estados miembros de la UE está cerrado por Grecia (54 puntos), Chipre (54) y Croacia (55). Estos son los resultados del Índice de liberalización en 2016, en el Informe Anual del Instituto Bruno Leoni ²⁹³en el grado de apertura de diez sectores de la economía en la Unión Europea.

²⁹² L'indice di Liberalizzazione, toma en cuenta diez sectores económicos: la red de distribución de combustibles de transporte, mercado de la electricidad, el mercado de trabajo, el mercado del gas, telecomunicaciones, servicios postales, la televisión, transporte aéreo, transporte ferroviario y el mercado de seguros. Para cada sector, el país más avanzado recibe convencionalmente una puntuación igual a 100: como resultado, la puntuación asignada a las otras economías se puede interpretar como la distancia de la frontera. Para cada país, a continuación, se calcula la media aritmética entre las puntuaciones sectoriales con el objetivo de identificar un índice sintético del grado de apertura de la economía., introduzione, Indice di liberalizzazione, 2016.

²⁹³ Carlo Stagnaro, ndice delle Liberalizzazioni 2016, 2016, Istituto Bruno Leoni, IBL Libri

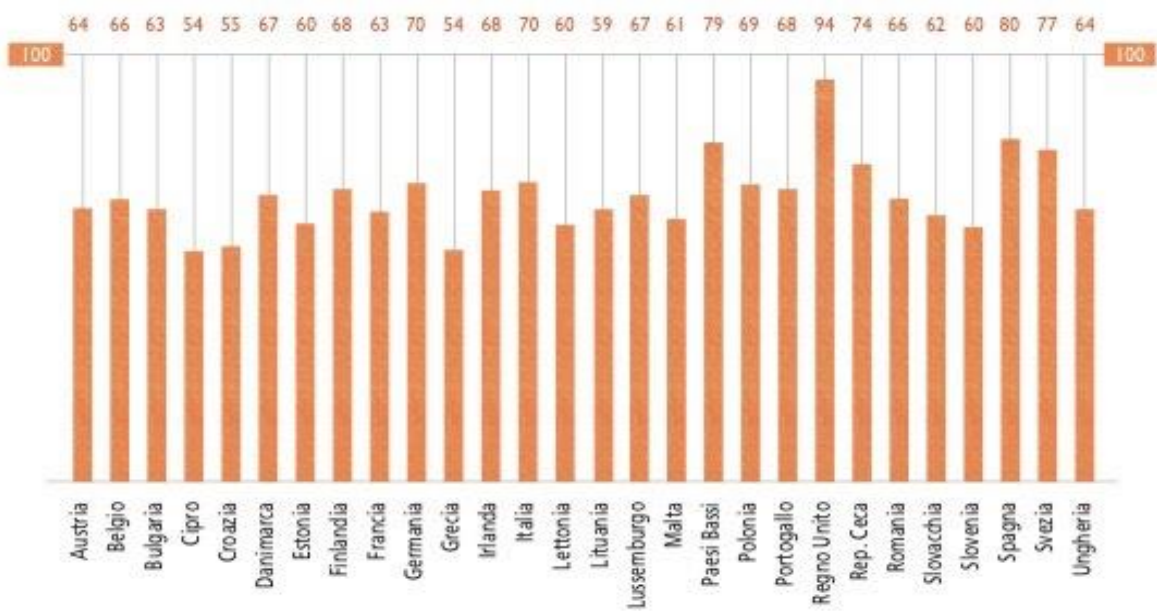


Figura 12.

Fuente: Instituto Bruno Leoni, 2016

Siempre de acuerdo con la investigación del Instituto Leoni, sin embargo, no se puede dejar de señalar que en los últimos años, Italia, se ha sistemáticamente adelantado, aunque sea pequeña, mientras que otros Estados miembros han tenido una dinámica menos lineales, y que la mejora, aunque marginal, se ve en la mayoría de sectores. De hecho, en 2016 Italia mejoró (en algunos casos de manera significativa) en seis de los diez sectores analizados (véase tabla).

Tabella 1. Risultati dell'Indice delle liberalizzazioni 2016											
	Carburanti per autotrazione	Mercato del gas naturale	Mercato del lavoro	Mercato elettrico	Servizio postale	Telecomunicazioni	Televisione	Trasporto aereo	Trasporto ferroviario	Assicurazioni	Indice delle liberalizzazioni
Austria	83	44	85	58	71	79	66	41	64	53	64
Belgio	57	76	70	83	71	63	78	70	27	66	66
Bulgaria	62	65	n.r.	61	70	57	95	64	18	71	63
Cipro	56	n.r.	n.r.	42	45	41	85	45	n.r.	67	54
Croazia	47	n.r.	n.r.	n.r.	77	69	87	42	17	49	55
Danimarca	47	55	93	66	60	87	89	68	59	45	67
Estonia	50	57	88	71	59	56	100	60	19	41	60
Finlandia	63	54	90	68	69	81	85	54	47	65	68
Francia	63	52	74	49	64	100	90	35	23	80	63
Germania	54	85	81	92	86	73	75	37	46	69	70
Grecia	41	31	70	46	65	72	69	72	23	52	54
Irlanda	63	68	90	55	63	73	77	87	n.r.	35	68
Italia	44	72	69	85	63	94	72	77	52	74	70
Lettonia	67	54	n.r.	69	71	50	90	73	13	53	60
Lituania	61	66	n.r.	77	73	49	85	68	13	35	59
Lussemburgo	100	35	84	60	50	73	75	n.r.	n.r.	57	67
Malta	46	n.r.	n.r.	67	66	65	70	50	n.r.	63	61
Paesi Bassi	74	72	88	87	100	93	93	58	70	59	79
Polonia	85	41	88	70	72	91	79	75	20	70	69
Portogallo	49	81	77	79	59	64	93	84	23	70	68
Regno Unito	81	100	100	100	79	89	91	100	95	100	94
Repubblica Ceca	92	81	84	68	71	83	89	61	52	55	74
Romania	51	68	n.r.	92	72	77	97	72	17	51	66
Slovacchia	56	35	78	69	54	53	86	88	58	40	62
Slovenia	71	47	80	70	73	64	85	42	18	52	60
Spagna	73	87	74	89	64	94	81	95	51	89	80
Svezia	48	94	91	80	84	86	84	67	100	34	77
Ungheria	66	64	81	71	58	47	98	82	18	57	64

Figura. 13

Fuente: Instituto Bruno Leoni, 2016

El progreso viene en algunos casos, gracias a la índole reglamentaria, mientras que en otros casos, depende de la dinámica natural de las zonas que habían alcanzado un suficiente grado de liberalización y donde la competencia tiende a consolidarse. Hay, sin embargo, también síntomas del de abstinencia. Esto se aplica, en particular, a la televisión, un sector en el que Italia perdió 7 puntos con respecto al año anterior: el deterioro, incluso en este caso, es principalmente el resultado de la dinámica inercial, con una debilidad estructural respecto a la competencia entre plataformas alternativas y los efectos de la presencia de una fuerte cadena pública.

“La liberalización es importante no sólo como una herramienta para fomentar el crecimiento, el empleo y la innovación, la apertura de los mercados, la eliminación de las posiciones de los ingresos y la erosión de los monopolios, también tienen impactos sobre la misma vida civil y social de un país,

en particular en un perfil que suele pasarse por alto: la corrupción²⁹⁴. La corrupción, al menos en los países que se caracterizan por la presencia del estado de derecho, tiene muchos efectos negativos. Puede reducir el crecimiento económico e induce una serie de distorsiones en la estructura de la economía y anima a las empresas a invertir en las relaciones más que en el desarrollo y comercialización de productos innovadores²⁹⁵.

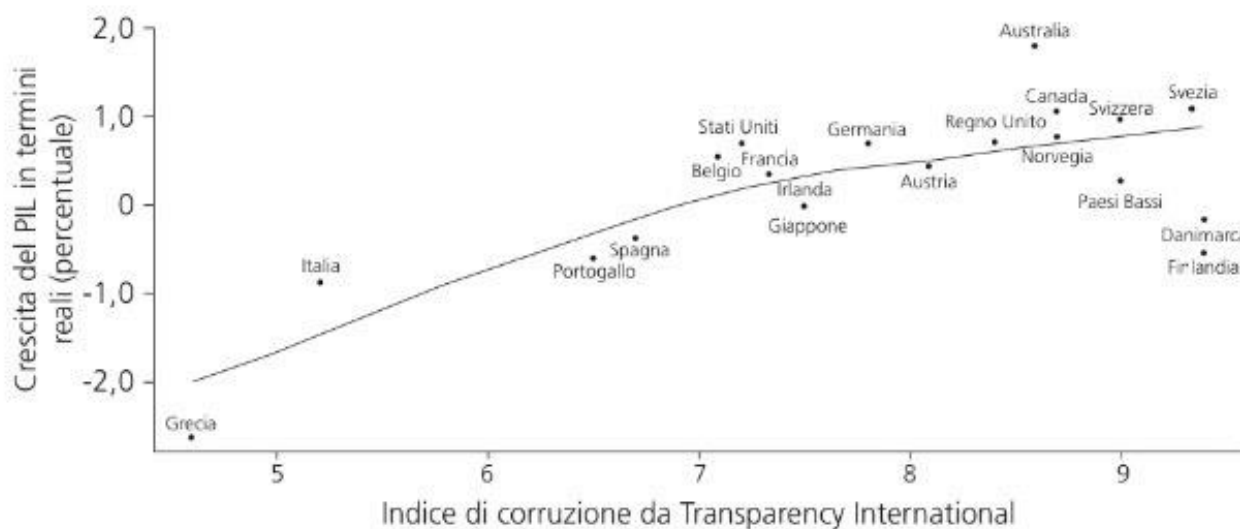


Figura. 14

Fuente: Instituto Bruno Leoni, 2016. Datos OECD y Transparency International²⁹⁶

En la figura se nos muestra los países de acuerdo con el crecimiento de su PIB desde 2007 hasta 2017 de acuerdo con los datos de la OCDE y, al mismo tiempo, su índice de corrupción (los valores más altos tienen un menor índice de corrupción). Observamos que desde el 2007 hasta hoy, “los 12 miembros de la parte de la Eurozona registraron un crecimiento promedio de -1,9%, en comparación con + 9,01% de los 8 países que no han adoptado el euro. Incluso excluyendo la Grecia, el crecimiento

²⁹⁴ El Presidente Anticorrupción de Italia, Raffaele Cantone, "la corrupción atropella la competencia, desalienta la innovación, margina a la buena y sana empresa" LUDOVICO, M. (2014), "Guerra ai corrotti insieme alle imprese. Entrevista a Raffaele Cantone", Il Sole 24 Ore.

²⁹⁵ Carlo Stagnaro, Índice delle Liberalizzazioni 2016, 2016, Instituto Bruno Leoni, pp. 20, IBL Libri

²⁹⁶ "La organización no gubernamental Transparencia Internacional publica desde 1995 el índice de percepción de la corrupción que mide, en una escala de cero (percepción de muy corrupto) a cien (percepción de ausencia de corrupción), los niveles de percepción de corrupción en el sector público en un país determinado y consiste en un índice compuesto, que se basa en diversas encuestas a expertos y empresas". https://es.wikipedia.org/wiki/%C3%8Dndice_de_Percepci%C3%B3n_de_Corrupci%C3%B3n y también vease el link oficial de la institución: <http://www.transparency.org/>

promedio del grupo euro es sólo el 3%²⁹⁷, y en Italia el crecimiento económico sigue siendo muy bajo y con un alto índice de corrupción.

4.1 Situación macroeconómica y microeconómica de Italia. Panorama general del sistema de las empresas

Italia, por supuesto, es históricamente el país donde la textura densa de las empresas más pequeñas, representa una realidad muy extendida en territorio. Con un más del 90% de todas, las empresas PYMEs italianas son la columna vertebral del sistema económico básico del País. Entre ellos, Italia se distingue de otros países europeos para el número y el peso relativo de microempresas que, de hecho, representan la verdadera unidad de la base de la fabricación italiana. Aunque, como se ha explicado anteriormente, las PYMEs han investido una función importante en toda la Unión Europea, en Italia, son aún más relevantes y son la verdadera columna vertebral de todo el sistema de la producción nacional. Su importancia es significativamente mayor en comparación con otros estados europeos en términos de puestos de trabajo que proporcionan a un 45% de la población ocupada (aproximadamente el 70% para aquellos con menos de 100 empleados) en comparación con el 20% en Alemania y Francia, según los datos ICE y ISTAT.

El universo de pequeñas empresas italianas se presenta como un conjunto diverso y con una dinámica basada en la pluralidad de fórmulas de negocio, la heterogeneidad de los enfoques estratégicos y estilos de gestión. Esta variedad es uno de los principales recursos de sistema productivo. La pequeña empresa italiana, es menos estructurada y más interconectada con las otras empresas de producción y el área de referencia. El aspecto central de su fuerza reside en un conjunto heterogéneo de "sistemas de producción locales" diversificados geográficamente. Esto tiene éxito, gracias al carácter flexible de la producción y el movimiento de conocimientos y habilidades específicas, a pesar que la rentabilidad y la productividad en el trabajo es inferior a la de las empresas grandes (F. Gambarotto 2003: 126). El papel central de las PYME es su organización, en particular la ubicación territorial y la multiplicidad de interconexiones que llevan a cabo con otros actores locales, es, de hecho, sobre todo un "capitalismo de territorio", un modelo capaz de tejer con el contexto económica, geográfica y cultural. Un capitalismo donde el individuo es el emprendedor o como mucho su familia, y que es el eje central con la cultura de hacer, producir, y el riesgo de mercado. Hoy en día, la

²⁹⁷ Paul Ormerod, *Corruzione e crescita economica Perché la corruzione rende le crisi economiche più gravi*, *Indice delle Liberalizzazioni 2016*, 2016, Istituto Bruno Leoni, pp. 20, IBL Libri

internacionalización de la economía, se están convirtiendo en una fuente de debilidad por las empresas. En general, la personificación de la empresa en la persona de la pequeña empresa se hace problemática con la creación de figuras de manager, con grado de autonomía y responsabilidad. Los sistemas locales de producción de la unión Europea, con el fin de aprovechar las oportunidades de la economía global, requieren hoy una renovación, tanto teórica como práctica. Las PYMEs tienen que prepararse para su éxito mejor y enfrentar el desafío del cambio internacional, abiertas a las relaciones con el exterior, y ajustar el actor político institucional.

En 2015 el ciclo económico internacional mostró una desaceleración, con diferentes tendencias en las economías avanzadas y los países emergentes. El Fondo Monetario Internacional ²⁹⁸(FMI) estima que el crecimiento del PIB mundial en 2015 es el 3,1 por ciento (3,4 en el año anterior); la estabilidad básica de las economías avanzadas (1,9 por ciento desde 1,8 en 2014) fue compensado por una marcada desaceleración en los países emergentes (4,0 por ciento desde el 4,6 por ciento en 2014).

De acuerdo con el último ²⁹⁹ boletín del ISTAT ³⁰⁰, el ciclo económico italiano muestra para el año 2016 una recuperación moderada. Después de la caída de los últimos tres años, el PIB italiano en volumen registró un aumento (+0,8 por ciento). El consumo final nacional (+0,5 por ciento) y la formación bruta de capital fijo (+0,8 por ciento) registraron cambios positivos moderadamente, mientras que las exportaciones mostraron un aumento fuerte. Un impulso al crecimiento vino de consumo de las familias y del ingreso disponible. En 2015, el consumo final interno continuó la subida que ya era evidente en el año anterior (+0,5 por ciento, desde el + 0,2 en el 2014).

Aceleran las importaciones en comparación con una mejora en los términos de intercambio y una mayor demanda de bienes de consumo y bienes de capital. El aumento sostenido de las importaciones de bienes y servicios, se alimentó por una recuperación de la demanda interna. Exportaciones, aunque

²⁹⁸ "Global growth is projected to slow to 3.1 percent in 2016 before recovering to 3.4 percent in 2017. The forecast, revised down by 0.1 percentage point for 2016 and 2017 relative to April, reflects a more subdued outlook for advanced economies following the June U.K. vote in favor of leaving the European Union (Brexit) and weaker-than-expected growth in the United States. These developments have put further downward pressure on global interest rates, as monetary policy is now expected to remain accommodative for longer." <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/>, Datos en el último report del 2016. Consultado el día: 26/03/2017.

²⁹⁹ Istat, Rapporto annuale 2006, consultado el día 26/07/2017 en el enlace <http://www.istat.it/it/files/2016/05/Ra2016.pdf>

³⁰⁰ Istituto Nazionale di Statistica, www.istat.it

están en la aceleración en comparación con los dos años anteriores, registraron un ritmo más lento , lo que refleja los efectos negativos de la desaceleración durante el ejercicio del comercio mundial³⁰¹.

Interscambio commerciale dell'Italia (valori in milioni di euro)^(*)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (**)
Export Italia	332.013	364.744	369.016	291.733	337.346	375.904	390.182	390.233	398.870	412.291	416.951
<i>Variazione % rispetto al periodo precedente</i>	10,7	9,9	1,2	-20,9	15,6	11,4	3,8	0,0	2,2	3,4	1,1
Import Italia	352.465	373.340	382.050	297.609	367.390	401.428	380.292	361.002	356.939	370.484	365.386
<i>Variazione % rispetto al periodo precedente</i>	14,0	5,9	2,3	-22,1	23,4	9,3	-5,3	-5,1	-1,1	3,8	-1,4
Interscambio complessivo Italia	684.478	738.084	751.066	589.342	704.736	777.332	770.475	751.235	755.809	782.776	782.337
<i>Variazione % rispetto al periodo precedente</i>	12,4	7,8	1,8	-21,5	19,6	10,3	-0,9	-2,5	0,6	3,6	-0,1
Saldi	-20.452	-8.596	-13.035	-5.876	-30.044	-25.524	9.890	29.230	41.932	41.807	51.566
<i>Variazione assoluta rispetto al periodo precedente</i>	-11.083	11.856	-4.439	7.159	-24.168	4.520	35.413	19.341	12.701	-125	9.759

(*) I dati del 2016 sono provvisori

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Istat

(**) I dati di interscambio dell'Italia sono disponibili fino a dicembre 2016. Per tale periodo non sono ancora disponibili tuttavia i dati a livello geografico, settoriale e territoriale.

Figura. 15

Fuente: Ministerio del desarrollo Económico, 2016

Las recesiones de la economía italiana entre el 2008 y el 2013 fueron las más grandes y con mucha, intensidad y duración, desde el final de la Segunda Guerra Mundial³⁰². La crisis financiera internacional de 2008-2009, que culminó con el colapso de los flujos comerciales globales, seguido de una breve reanudación de intensidad moderada (en 2010 y hasta el tercer trimestre de 2011), interrumpido por una nueva contracción de la actividad económica (2012-2013). Según el ISTAT, que cita los datos de Frame Sbs³⁰³, la segunda recesión ha cambiado de forma limitada la estructura tridimensional de las empresas, cada vez más activos entre los años 2010 y 2013. En una abrumadora mayoría (95 %) se trata de empresas con menos de 10 empleados, por lo que hablar de un contexto micro-empresas. Ver la tabla.

³⁰¹ Datos Istat, Rapporto annuale 2006, consultado el día 26/07/2017 en el elance <http://www.istat.it/it/files/2016/05/Ra2016.pdf>

³⁰² Confindustria, 2008, L'ECONOMIA ITALIANA NELLA CRISI GLOBALE Assetti internazionali, politiche economiche competitività del Paese e reazione delle imprese : "Il CSC stima una flessione del PIL dello 0,5% nel 2008 e dell'1,3% nel 2009, che risente in modo determinante della negativa eredità dell'anno che si sta chiudendo (-1% il trascinato). Per la prima volta nel dopoguerra si verifica un biennio di recessione", consultado el día 26/03/2017, elance:[http://www.confindustria.it/indcong.nsf/527e68315bcc0d33c12578fd00329b3c/98360a6af8959827c12578fe0039a94e/\\$FILE/Scenari_economici_4._CAPITOLO%201.pdf](http://www.confindustria.it/indcong.nsf/527e68315bcc0d33c12578fd00329b3c/98360a6af8959827c12578fe0039a94e/$FILE/Scenari_economici_4._CAPITOLO%201.pdf)

³⁰³ Rapporto annuale 2006, consultado el día 26/07/2017 en el elance <http://www.istat.it/it/files/2016/05/Ra2016.pdf>, pp.167

2010	2013						Totale
	1 addetto	2-9 addetti	10-19 addetti	20-49 addetti	50-249 addetti	250 addetti e oltre	
1 addetto	1.630.708	150.264	1.218	330	52	5	1.782.577
2-9 addetti	165.821	1.105.768	26.502	1.825	292	19	1.300.227
10-19 addetti	3.299	31.100	79.087	7.954	366	9	121.815
20-49 addetti	1.000	2.906	7.770	33.081	2.787	27	47.571
50-249 addetti	217	515	378	2.328	14.838	427	18.703
250 addetti e oltre	15	25	7	38	369	2.700	3.154
Totale	1.801.060	1.290.578	114.962	45.556	18.704	3.187	3.274.047

Figura. 16

Fuente: Istat y Frame Sbs

La crisis ha afectado el potencial de crecimiento del empleo de las empresas italianas en los primeros años de edad, y aunque en todos los principales países europeos, la crisis ha contribuido a la disminución de la tasa de supervivencia de las empresas en los primeros tres a cinco años de actividad (con la excepción del aumento a los cinco años de las empresas francesas), en 2013 en Italia seguía activo 58,0 % después de tres años y 47,5% después de cinco años (ISTAT).



Figura. 17

Fuente: Eurostat

Las empresas que más han crecido en términos de empleo y valor añadido, están vinculadas a la presencia en los mercados internacionales. El grupo de empresas internacionalizadas es el único que crece para ambos tamaños. Las empresas innovadoras y empresas abiertas, caracterizadas por la internacionalización, registraron los mejores resultados en términos de impuesto al valor agregado (respectivamente +3,3 y +4,3%) y en lugar de empleo; mientras por las empresas orientadas

principalmente a la innovación y la diversificación de productos pero que operan esencialmente en el mercado nacional, han mantenido una estabilidad sustancial de ambas dimensiones (0,7%, respectivamente, del valor y añadido -0,7% del empleos). Por último, las unidades conservadoras, menos innovadoras, menos internacionalizadas y con menos relaciones entre empresas, han visto la reducción del valor añadido (-3,0 por ciento) y del empleo total (-2,2 por ciento)³⁰⁴.

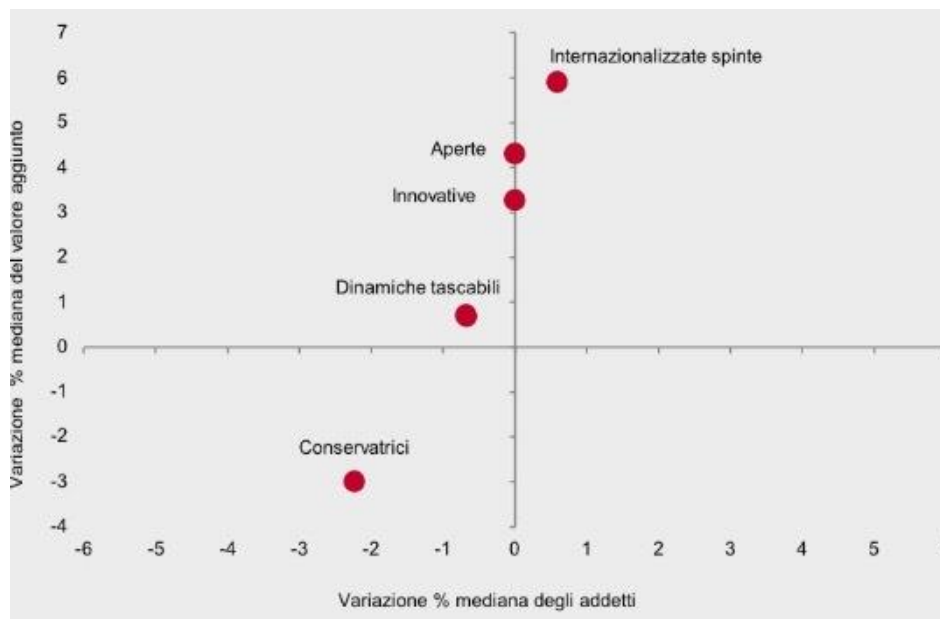


Figura. 18

Fuente: Istat y Frame Sbs

Siempre según el ISTAT, las exportaciones italianas mantuvieron su participación en el mercado mundial y de Europa. Incluso las exportaciones italianas de bienes han marcado una aceleración, un aumento en el valor de 3,8 por ciento (+2,2 por ciento en 2014). La dinámica sectoriales ha sido fuertemente heterogéneo: vehículos de motor y otros medios de transporte han hecho una contribución igual a un tercio del crecimiento global, compensando la tendencia negativa en otros sectores, tales como metales y productos de metal y productos petroquímicos. En comparación con los principales mercados, las exportaciones crecieron a una tasa ligeramente superior en la UE (+3,9 por ciento) que en lo países extra UE (+3,6 por ciento). Según la OMC, la proporción de las exportaciones de bienes italianos en comparación con el nivel mundial se mantuvo sin cambios. La comparación con la dinámica de las exportaciones de la UE muestra que la participación de Italia ha sufrido una ligera erosión en comparación con 2014 (de 8.6 a 8.5 por ciento en el 2015): el crecimiento de las exportaciones italianas es, de hecho, inferior a la de la UE y, en particular, en Alemania (6,5

³⁰⁴ Datos Istat, Rapporto annuale 2006, consultado el día 26/07/2017 en el enlace <http://www.istat.it/it/files/2016/05/Ra2016.pdf>

por ciento) y Francia (4,4 por ciento). De acuerdo con datos del Ministerio de Desarrollo Económico y ISTAT, Italia exportaciones e importaciones, principalmente con los países de la Unión Europea y los EE.UU., como se puede ver en las dos tablas.

Aree geografiche di provenienza dell'import italiano (valori in milioni di euro) ^(*)				
	2013	2014	2015	2016
Europa	243.947	244.795	256.160	256.683
Unione Europea a 28	200.168	203.890	217.390	221.347
di cui UEM a 19	160.411	162.107	171.740	174.510
Paesi europei non UE	43.779	40.905	38.770	35.336
Africa	26.909	21.278	19.174	16.762
Africa settentrionale	19.192	13.689	11.521	10.702
Altri paesi africani	7.717	7.589	7.653	6.060
America	22.119	24.476	25.140	24.184
America settentrionale	13.143	14.962	15.655	15.395
America centro meridionale	8.977	9.515	9.485	8.789
Asia	66.249	64.634	68.209	66.194
Medio Oriente	20.204	16.604	15.235	13.464
Asia centrale	9.741	9.122	8.788	8.444
Asia orientale	36.303	38.908	44.187	44.287
Oceania e altri territori	1.778	1.755	1.801	1.756
MONDO	361.002	356.939	370.484	365.579
Peso percentuale su totale import Italia				
Europa	67,6	68,6	69,1	70,2
Unione Europea a 28	55,4	57,1	58,7	60,5
di cui UEM a 19	44,4	45,4	46,4	47,7
Paesi europei non UE	12,1	11,5	10,5	9,7
Africa	7,5	6,0	5,2	4,6
Africa settentrionale	5,3	3,8	3,1	2,9
Altri paesi africani	2,1	2,1	2,1	1,7
America	6,1	6,9	6,8	6,6
America settentrionale	3,6	4,2	4,2	4,2
America centro meridionale	2,5	2,7	2,6	2,4
Asia	18,4	18,1	18,4	18,1
Medio Oriente	5,6	4,7	4,1	3,7
Asia centrale	2,7	2,6	2,4	2,3
Asia orientale	10,1	10,9	11,9	12,1
Oceania e altri territori	0,5	0,5	0,5	0,5

Figura. 19

Fuente: Ministerio Desarrollo Económico y ISTAT

Aree geografiche di destinazione dell'export italiano (valori in milioni di euro) ^(*)

	2013	2014	2015	2016
Europa	260.443	265.759	270.494	276.407
Unione Europea a 28	209.829	218.824	225.975	232.977
di cui UEM a 19	156.274	161.117	165.086	170.876
Paesi europei non UE	50.615	46.935	44.519	43.429
Africa	20.429	20.189	18.800	17.343
Africa settentrionale	14.731	13.989	13.095	12.444
Altri paesi africani	5.698	6.200	5.705	4.899
America	44.657	46.763	53.428	53.550
America settentrionale	30.072	32.852	39.656	40.633
America centro meridionale	14.585	13.911	13.772	12.917
Asia	57.257	58.843	61.990	61.711
Medio Oriente	19.997	19.867	21.479	20.040
Asia centrale	4.913	5.074	5.643	5.982
Asia orientale	32.347	33.902	34.868	35.689
Oceania e altri territori	7.446	7.317	7.579	8.066
MONDO	390.233	398.870	412.291	417.077
Peso percentuale su totale export Italia				
Europa	66,7	66,6	65,6	66,3
Unione Europea a 28	53,8	54,9	54,8	55,9
di cui UEM a 19	40,0	40,4	40,0	41,0
Paesi europei non UE	13,0	11,8	10,8	10,4
Africa	5,2	5,1	4,6	4,2
Africa settentrionale	3,8	3,5	3,2	3,0
Altri paesi africani	1,5	1,6	1,4	1,2
America	11,4	11,7	13,0	12,8
America settentrionale	7,7	8,2	9,6	9,7
America centro meridionale	3,7	3,5	3,3	3,1
Asia	14,7	14,8	15,0	14,8
Medio Oriente	5,1	5,0	5,2	4,8
Asia centrale	1,3	1,3	1,4	1,4
Asia orientale	8,3	8,5	8,5	8,6
Oceania e altri territori	1,9	1,8	1,8	1,9

Figura. 20

Fuente: Ministerio Desarrollo Económico y ISTAT

En cuanto a la competitividad internacional y en particular entre Europa, Italia, según los indicadores económicos, se encuentra en retraso respecto a los otros países de la Unión Europea. En este caso, hablamos de la utilización de la tecnología, como la conectividad de banda ancha; la inversión en investigación y desarrollo; la capacidad de las patentes; la innovación, sin embargo, no es modesta; y el uso limitado del comercio electrónico.(Ver figura)

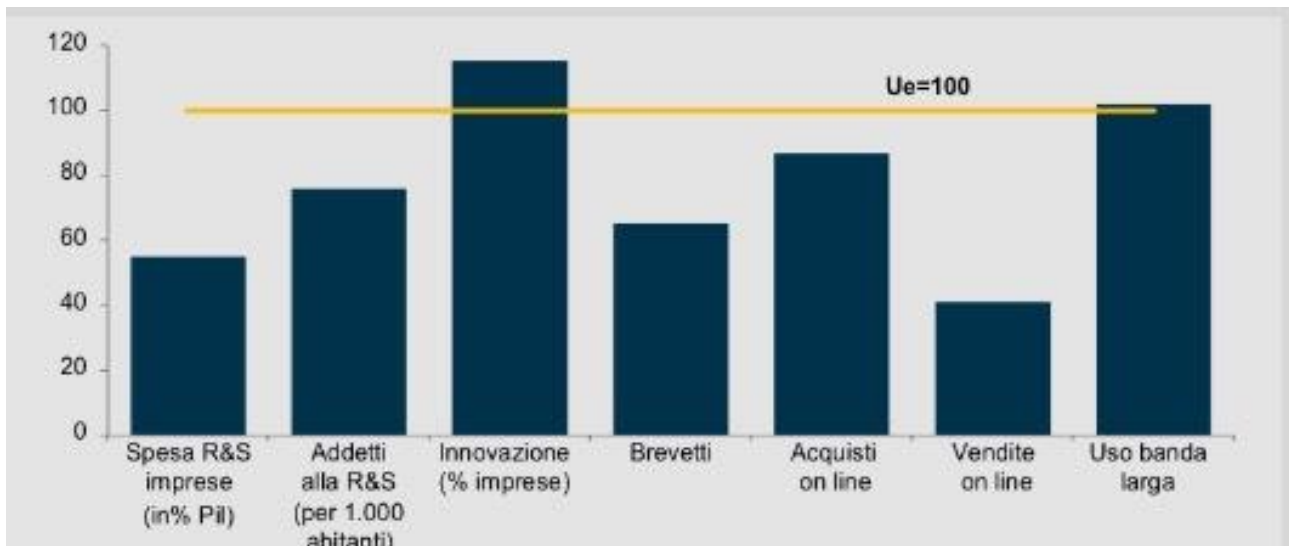


Figura. 21
Fuente: Eurostat

En el ranking hecho por Banco Mundial “Doing Business 2017”³⁰⁵, Italia perdió cinco posiciones respecto al año pasado, situándose en el 50º lugar. Por lo tanto, Italia es el tercer país más bajo entre los miembros de la UE como la capacidad de atraer inversiones. El estudio se centra en particular en las reformas adoptadas por los gobiernos para hacer sus economías más favorable a las empresas, basado en indicadores tales como los tiempos de la burocracia, el acceso al crédito y la energía, los impuestos y la protección de los derechos de la propiedad, el acceso al crédito y la burocracia.

En el contexto europeo, la innovación es una prioridad de política, aunque la mayoría de los países va a perseguir objetivos claros y no hay medidas individuales específicos para apoyar la innovación. En este sentido desde la última edición de la European Innovation Scoreboard³⁰⁶, muestra que existe en Europa una situación heterogénea, donde hay algunos estados que continúan progresando

³⁰⁵ Banco Mundial, Doing Business 2017, consultado el día 27/903/2017 <http://www.doingbusiness.org/rankings>. “The Doing Business project provides objective measures of business regulations and their enforcement across 190 economies and selected cities at the subnational and regional level (...)The first Doing Business report, published in 2003, covered 5 indicator sets and 133 economies. This year’s report covers 11 indicator sets and 190 economies. Most indicator sets refer to a case scenario in the largest business city of each economy, except for 11 economies that have a population of more than 100 million as of 2013 (Bangladesh, Brazil, China, India, Indonesia, Japan, Mexico, Nigeria, Pakistan, the Russian Federation and the United States) (...)The initial goal remains: to provide an objective basis for understanding and improving the regulatory environment for business around the world”.

³⁰⁶ Cfr: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_it. Consultado el día 14/04/2017

otra vez y con el paso del tiempo empeora su rendimiento. En general, sin embargo, la Unión Europea no reduce la brecha de la innovación con sus principales competidores: los Estados Unidos y Japón. El reto europeo para los próximos años es fomentar y apoyar la innovación empresarial para hacer frente a los cambios derivados de la evolución de los mercados. Este requisito refleja plenamente los objetivos establecidos en el marco de la Estrategia de Lisboa³⁰⁷ y caracteriza el marco de una nueva y más amplia política europea de innovación a través de la iniciativa denominada "PRO INNO Europe". Las directrices establecidas en la Estrategia de Lisboa, en Italia se implementan en una serie de documentos en los que se trazan estrategias para impulsar la competitividad, la investigación y la innovación, la educación y la formación de capital humano, la cohesión territorial y social y la protección del medio ambiente. El sistema económico italiano tiene características distintivas que afectan el crecimiento, en particular:

- La vulnerabilidad competitiva de la producción nacional a nivel mundial es causada por la incapacidad para aprovechar en el precio, ambos de la competencia desleal (especialmente en términos de la falsificación) para los productos fabricados en Italia.
- dualidad productiva entre Norte y Sur debido principalmente a nivel profesional y cultural de la obra, el atraso tecnológico de la insuficiencia de la infraestructura de capital tangible e intangible, y la práctica administrativa.
- División entre la investigación y transferencia de tecnología básica y la alienación de muchas instituciones públicas de investigación a los problemas que normalmente una vida productiva.

Estos problemas son más enfatizadas en las regiones del sur que tienen, debido a un tejido productivo caracterizado por pequeñas y medianas empresas, una tasa de crecimiento no homogénea.

³⁰⁷ En la reunión especial en Lisboa en marzo de 2000, el Consejo adoptó un nuevo objetivo estratégico para la próxima década: la UE debería convertirse en la más competitiva y dinámica de todas las economías basadas en el conocimiento y debe ser capaz de producir un crecimiento económico sostenible, lo que derivará empleo y mejores puestos de trabajo y una mayor cohesión social. Cfr mas: TRATTATO DI LISBONA E SISTEMI FISCALI di prof. Giuseppe Melis, dott. Alessio Persiani (in "Diritto e Pratica Tributaria" n. 02 del 2013, pag. 1-267) , in https://www.mwe.com/~media/files/thought-leadership/publications/2013/04/treaty-of-lisbon-and-tax-systems/files/alessio_persiani_treatyoflisbon_tax_systems/fileattachment/alessio_persiani_treatyoflisbon_tax_systems.pdf

Parte Segunda

La competencia en Brasil

1. La historia y el sistema de competencia en Brasil

La historia de la política de competencia en Brasil se inició a mediados de los años 90³⁰⁸, coincidiendo con la transición del país hacia una economía de mercado (OECD). El país, desde principios de los noventa, se ha abierto, ha "liberalizado" su mercado, abriendo la puerta a lo privado, alterando el énfasis Estado como empresario y coordinador de datos microeconómicos (OECD, BID, 2010)³⁰⁹. Brasil, por supuesto, tiene una larga historia de intervención estatal en la economía. Desde la Segunda Guerra Mundial, la acción del Estado fue fundamental para cerrar la brecha entre países desarrollados y países subdesarrollados³¹⁰. El nuevo entorno macroeconómico permitió a Brasil el comienzo de una nueva era de crecimiento, desarrollo y prosperidad económica. La razón es que el aumento de la producción y distribución de bienes y servicios a la población y la consiguiente competitividad en el sector industrial, facilitó la producción y consumo de bienes y servicios de los valores más asequibles, lo que permite una mayor porción de la población para acceder a los productos informáticos y otros artículos. El país comenzó a abrirse solo en los años '90. Su estrategia de mercado se basaba mucho en la atracción de capital extranjero, por lo que el país también se reforzaba con las nuevas tecnologías, importantes para competir en el mercado. Es en este periodo, de hecho, el gran crecimiento del país y las grandes obras de infraestructura y no sólo, dentro del país. De acuerdo con

³⁰⁸ Sin embargo, tenemos que recordar dos leyes más, que no eran adaptadas por la competencia. En concreto, la represión de los abusos del poder económico y la defensa de la competencia, tal como se prevé la Ley Mayor de 1946, hasta la entrada en vigor de la Ley N° 4137 de 10 de septiembre de 1962. Ley N° 4137 de 1962, conocida como la ley de lucha contra el abuso del poder económico, se creó el Consejo Administrativo de Defensa Económica CADE, la estructura del Ministerio de Justicia y bajo la Secretaría Nacional de derecho económico, con el fin de que la regla se utiliza y ejecuta bajo pena, de manera efectiva y con las sanciones administrativas, como puede verse en el artículo 8 de esta norma. Como resultado de ello, la ley funciona en dos etapas, la disciplina de la represión a posteriori, y que requieren la aprobación e inscripción en el CADE de cualquier acto de concentración económica, con el fin de controlar también a priori actos que violan la libre competencia. A pesar de tener un amplio contenido sobre la protección de la economía nacional y la libre competencia, la Ley N° 4137 de 1962 tenían una aplicación deficiente, ya que Brasil siguió a las exigencias de un modelo de país en desarrollo, el fomento de las fusiones y adquisiciones de empresas. Así, el contexto de la época provocó un poder judicial discrecional, como en los tiempos en que la suspensión o anulación de las sentencias condenatorias CADE, en la cara de los cuales se presentaron recursos por las empresas administrativo. Otras leyes también fueron significativas para la historia del derecho de la competencia, tales como las leyes N° 4 y N° 5, de 1962, que creó la Superintendencia Nacional de Abastecimiento, el SUNAB, y el Decreto N° 63196 de 1968, que crea el Consejo Interministerial Precios (CIP).

³⁰⁹ Lei e política da concorrência no Brasil, BID, 2010, pp.10

³¹⁰ Considera, Claudio e Corrêa Paulo, 2002, "The Political Economy of Antitrust Policy in Brazil – from price control to competition policy", in Barry E. Hawk, Ed., 2001 Annual Proceedings of the Fordham University School of Law, International Antitrust Law and Policy, NY, Juris Publishing, pp. 533-68.

Possas y Borges³¹¹, vemos la aceleración del crecimiento de las industrias y el desarrollo temprano del país.

El nuevo sistema de aplicación de la Ley Antimonopolio refleja una nueva comprensión de la política y el análisis de la competencia. Sin embargo, el sistema se enfrenta a una serie de problemas, muchos de los cuales tienen su origen en su propia Ley de Defensa de la Competencia promulgada en 1994.

En Brasil, la política de competencia entro en la era moderna en 1994, cuando se aprobó una nueva ley en el "Plan Real". Esta ley creó un Sistema Brasileño de Defensa de la Competencia (Sistema Brasileño de Defesa da Concorrência, SBDC) compuesta por tres órganos: el Consejo Administrativo de Defensa Económica (Consejo Administrativo de Defesa Económica, el CADE), reestructurada en 1994 y cuya creación es del 1962, la Secretaría de derecho económico (Secretaría de Direito Económico, SDE), que depende del Ministerio de Justicia y la Secretaría de Seguimiento económico (Secretaría de Acompanhamento Económico, SEAE), dependiente del Ministerio de Hacienda. Las funciones de juicio se llevan a cabo por el CADE, mientras que la SDE es el cuerpo principal de la investigación, y el SEAE tiene la misión esencial de proporcionar análisis económicos en el SBDC. Con la ley del 2011³¹² el SDE se extingue.

La Constitución del Brasil en el 1988³¹³, así como sus textos predecesores desde el 1934, incluyen un título específico sobre el orden económico y financiero, que se ocupa de la materia en otras disposiciones de la Carta. Este es sin duda uno de los fundamentos de derecho más importantes para el derecho de la competencia.

³¹¹ Mario L. Possas, Heloisa L. Borges, (2009), Competition Policy and Industrial Development, pp.447-449, Oxford

³¹² Ley N ° 12.529 / 2011

³¹³ En Brasil, la política de defensa de la competencia tiene una base constitucional, ya que en la Constitución Federal de 1988 establece la libre competencia como uno de los principios básicos del orden económico (CF, art. 170, IV). Cfr: "A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios: xttlivre concorrência; defesa do consumidor [...]."

Debido a su pasado, ya que fue colonia por mucho tiempo, Brasil ha experimentado muy tarde el mercado de libre competencia (Forgioni)³¹⁴. Esto es también evidente por el art. 115³¹⁵ de la Constitución del 1934, donde el principio de la libertad económica fue mencionado sólo en ese momento por primera vez.

La Ley N° 8158 de 1991 y la Ley N° 8.002/90, complementaron la Ley N° 4137 de 1962, a pesar de su corta duración. La primera transfirió el poder para investigar y tratar los actos que violen los principios de la empresa económica, desde el CADE³¹⁶ (según Sampaio³¹⁷ 2013 pp.177, fue una “eliminación injustificada de la Administración”) hasta la Secretaría de Derecho Económico – SDE . La SDE era responsable del examen de los convenios y los contratos, de las concentraciones de empresas representadas del 20%. Toda la evolución y la mejora de esta legislación, ha permitido la promulgación de la Ley N° 8884 de 11 de junio de 1994, conocida como ley de defensa de la competencia, que prevé la prevención y persecución de violaciones de orden económico.

Ley N° 8.884/94, la última existente con anterioridad a la reciente reforma, volvió a la autoridad CADE, dando una mayor autonomía de la interferencia política y con su propio presupuesto, y tenía en la prevención y represión de las infracciones contra el orden económico, así como otras disposiciones. Además, la SDE fue reestructurada, que junto con el CADE y la Secretaría de Acompañamiento Económico (SEAE), fue integrado por el Sistema Brasileño de Defensa de la Competencia.

³¹⁴ Forgioni, Paula, 2010, A. Os Fundamentos do Antitruste. 4ª ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, p. 88 e ss

³¹⁵ “A ordem econômica deve ser organizada conforme os princípios da justiça e as necessidades da vida nacional, de modo que possibilite a todos existência digna. Dentro desses limites, é garantida a liberdade econômica” Forgioni, Paula A, 2010, Os Fundamentos do Antitruste. 4ª ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, p. 99.

³¹⁶ El siguiente esfuerzo legislativo importante en el campo, fue la promulgación de la Ley N° 4.137/62, con el fin de regular y suprimir el abuso del poder económico. Una ley de este tipo, creador del Consejo Administrativo de Defensa Económica, CADE, a pesar de que contenía gran avance en la sistematización de la Ley de Competencia, se caracteriza por su falta de efectividad del equipo. Por lo tanto, como resultado el "CADE pasa entonces a ser visto por el negocio (y incluso la población) como muerto u órgano, que no está haciendo algo, " FORGIONI, Paula A., 2010, Os Fundamentos do Antitruste. 4ª ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, p. 121.

³¹⁷ Sampaio, Patrícia Regina Pinheiro., 2013, Regulação e concorrência: a atuação do CADE em setores de infraestrutura. São Paulo: Saraiva, pp.177

Sin embargo, el nuevo marco institucional creado por la Ley N° 8.884/94 y los instrumentos que incorpora por leyes posteriores no fueron suficiente para promover los cambios estructurales para modernizar el aparato de aplicación de la Ley de Competencia. La principal crítica se centró en la falta de velocidad de la disposición compuesta por los tres organismos del SBDC, lo demuestra, por ejemplo, el retraso de dos años por el fracaso de la Ley de Concentración entre Nestlé y Garoto, imponiendo la disposición de la empresa³¹⁸.

La Ley N ° 8884 de 1994, que derogó la Ley N° 8002 de 1990 y N° 8158 de 1991 se promulgó de conformidad con el sistema de preceptos y principios para el orden económico interpuesto por la Constitución del 1988, que se puede observar expresamente en primer el artículo³¹⁹ de dicha ley. Esto indica que la ley es la guía por los principios constitucionales de la libre empresa, la libre competencia, la función social de la propiedad, la protección del consumidor y la aplicación de abuso económico.

La Ley establecía dos tipos de defensa de la competencia:

- 1) el carácter represivo contrario a la competencia por la conducta de los agentes económicos, a través del monopolio u oligopolio y como la existencia de carteles, según lo previsto en el artículo 20,
- 2) otro tiene carácter preventivo a los actos, de cualquier tipo, lo que puede limitar la competencia abierta, o resultar en la dominación de los mercados relevantes para bienes o servicios, según lo previsto el artículo 54 de la ley.

Sin embargo, la ley tiene por objeto lo de prevenir la única competencia desleal e ilegal, la defensa del derecho a la libre competencia dentro de los límites de la ley, entre los competidores para lograr una mayor eficiencia económica, no la concentración de dominio o de mercado, y la opinión de que la posición dominante de una empresa se presume cuando se controla el porcentaje de 20% del mercado en cuestión, conforme a lo dispuesto por el artículo 20 de la ley.

³¹⁸ CARVALHO, Vinícius M. C. e RAGAZZO, Carlos E. J (org.), 2013, Defesa da concorrência no Brasil: 50 anos. Brasília: Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, p. 79.

³¹⁹ Art. 1º Esta lei dispõe sobre a prevenção e a repressão às infrações contra a ordem econômica, orientada pelos ditames constitucionais de liberdade de iniciativa, livre concorrência, função social da propriedade, defesa dos consumidores e repressão ao abuso do poder econômico. [...]

En respuesta a las críticas de aplicación de la ley del 94, se aprueba la Ley N ° 12.529/2011, vigente hasta hoy, con el nombre “Ley Brasileña de Defensa de la Competencia”, que comprende principalmente la reestructuración del Sistema Brasileño de Defensa de la Competencia, con la extinción de la SDE y la asunción de sus capacidades competitivas por el CADE como Superintendencia y la institución de la norma anterior de revisión de fusiones. Así tenemos que en la actualidad el Sistema Brasileño de Defensa de la Competencia se hace por el CADE y la SEAE. La ley N°. 12.529/11, tiene un papel importante en la cuestión en relación con la misión de evitar las distorsiones del mercado que perjudican a la libre competencia mediante el control de las actividades económicas realizadas por grandes grupos empresariales.

Los Legisladores brasileños con la Ley n. 12.529/11 sobre el Derecho de la Competencia, concretizaron los principios de la libre empresa, la libre competencia, protección al consumidor y la contención de los abusos de poder económico, en línea con la ideología constitucional del 1988.

Como se ve, la libre competencia en el Sistema Brasileño de Defensa de la Competencia, está formado por el Consejo Administrativo de Defensa Económica (CADE) y la Secretaría de Seguimiento Económico del Ministerio de Hacienda (art. 3)

El Consejo Administrativo de Defensa Económica (CADE), se ha establecido como una autoridad clave en la disciplina del Estado entre los mercados, actuando de forma autónoma en el control de las concentraciones y la represión de las conductas anticompetitivas³²⁰. Por lo tanto, el CADE es una agencia federal dependiente del Ministerio de Justicia, garantizar la libre competencia en el mercado, y representa una “entidad autónoma dentro del poder ejecutivo, no sólo para investigar y decidir en última instancia en materia de competencia, así como para fomentar una cultura de libre competencia.”(CADE 2015). Con la promulgación de la Ley n. 12.529/2011, que reformuló el Sistema Brasileño de Defensa de la Competencia (SBDC), se inaugura nueva etapa, la idea del legislador era situar la figura del CADE más eficiente en su doble función:

1)evitar las fusiones que alteran la estructura de los mercados (fusiones, adquisiciones, etc.);

³²⁰ “A nova estrutura do CADE se aproxima do desenho da Federal Trade Commission, que é a estrutura norte-americana para o combate ao antitruste. O tripé (i) escritório de economia (Bureau of Economics, BE), (ii) escritório concorrencial (Bureau of Competition, BC) e (iii) 28 Tribunal (Comissão), segundo o autor, é reproduzido na criação respectivamente, do Departamento de Estudos Econômicos, da Superintendência-Geral e do Tribunal Administrativo de Defesa Econômica. Popularmente a nova reestruturação vem sendo chamada de “SuperCade CADE” Taufick, 2012.

2) reprimir, a través del control de la conducta potencialmente anticompetitiva, violaciones de orden económico.

El resultado deseado era obtener mercados más eficientes, con más innovación tecnológica y con el aumentar la calidad de los servicios y productos ofrecidos a los consumidores sin imponer precios excesivos (CADE, 2015). El CADE está compuesto por el Tribunal Administrativo de Defensa Económica, la Superintendencia General y el Departamento de Estudios Económicos³²¹. Las decisiones del CADE son decisiones técnicas, no políticas, cuyo propósito es la preservación de la sana competencia en la economía nacional y el bien común, para el consumidor³²².

2. Reglamento de la competencia

La especificidad de cada sector (Gaspar Ariño Ortiz 2005,) requiere tomar decisiones específicas a proteger los intereses de la comunidad. El ajuste debe basarse en un análisis económico de las decisiones de los jefes de los organismos reguladores, que proporciona el mismo efecto de evitar el riesgo regulatorio, que sea un conjunto de decisiones sobre el precio, la cantidad, la participación del agente privado, etc.

El objetivo de la regulación es mantener la actividad que se ejecuta en parámetros fijos, para garantizar la libre competencia en el sector privado como en el caso de las actividades económicas en el sector público. Brasil es un país que básicamente necesita una inversión de individuos fuera del país. En este caso, es importante que la base reguladora es clara y comprensible para todo el mundo con el fin de entrar en el mercado y competir, así como dice el propio Ortiz.(Ortiz, 2005)³²³

La importancia del CADE y de la importancia de tomar decisiones regulatorias, tiene una incidencia directa y efectiva en la competencia dentro del mercado. Regula y adopta, decisiones de forma

³²¹ El CADE, tiene un Presidente y seis Consejeros con conocimiento jurídico o económico y de reputación intachable. Luego son designados por el Presidente después de la aprobación por el Senado.

³²² Previsto en el artículo 170, sección V de la Constitución, la defensa del consumidor. También el art. 5: "Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes: [...] o Estado promoverá, na forma da lei, a defesa do consumidor." (BRASIL, 2013)

³²³ "A imprevisibilidade e a insegurança são fatores destacados do 'risco regulatório'. Outros riscos são a politização das decisões, sua captura por um ou outro grupo de pressão ou de influência, a burocratização. O conjunto de todos eles pode atingir níveis muito significativos, que redundarão em claro prejuízo de empresas e usuários e inclusive da economia geral do Estado que os tolera. Assim, o risco regulatório tem uma manifestação muito clara na economia internacional ao se transformar em 'risco país'"(Ortiz, 2005, p. 6)

continua, como por ejemplo la fijación de precios y los efectos inmediatos en la elección del consumidor dentro de la economía de mercado (Sampaio, 2013)³²⁴.

El CADE, podemos decir, que al final, no regula sectores específicos de la economía, sino ciertos comportamientos comerciales de las empresas, con el fin de evitar la formación de poder de mercado, con el objetivo de evitar la fusión entre los agentes comerciales³²⁵ (Ragazzo, 2013).

En el art. 36 de la Ley nº 12.529/2011 se rige por la regla sobre los “carteles”: “Já segundo o próprio CADE, essa conduta anticompetitiva [cartel] caracteriza-se pela existência de acordo explícito ou implícito entre concorrentes de um setor econômico visando, principalmente, à fixação de preços e à divisão de mercados. Por meio de ação coordenada entre empresas que deveriam concorrer entre si, elimina-se a competição e a livre flutuação de preços”. El diseño de esta ley es fundamentalmente económico: bienes y servicios cuyos mercados después de una fusión, pueden presentar un alto grado de concentración y tienen altas barreras a la entrada de nuevos competidores o de difícil acceso para las importaciones, que sea más fácil para imponer los precios por encima de aquellos cuyos mercados no son muy concentrados. Con precios más altos, la demanda de estos productos cae, lo que reduce el bienestar del consumidor y hace que la asignación de recursos del país sea menos eficiente. Algo similar ocurre con los carteles: tienen un efecto pernicioso sobre la eficiencia económica y causan daños al consumidor: un cartel aumenta sus precios por encima del nivel de competencia y reduce la producción, controlando los precios y la innovación. Todos estos efectos afectan negativamente a la eficiencia de la economía de mercado.

El abandono de la política de sustitución de importaciones y la apertura de la economía, y la consiguiente admisión de las importaciones en general, lo que permite un mayor volumen de ingreso de nuevas inversiones de riesgo, muchos en asociación con empresas nacionales, otros por compra de control en proceso de concentración y que no siempre está claro cuál es el mercado relevante para ser considerado, Mercosur, o internacional. El papel de la regulación del CADE en el art.90³²⁶ de la

³²⁴ Sampaio, Patrícia Regina Pinheiro., 2013, Regulação e concorrência: a atuação do CADE em setores de infraestrutura. São Paulo: Saraiva, pp.83

³²⁵ Cfr, Ragazzo (2014, p. 159), “de maneira a prevenir a formação de poder de mercado, o Conselho Administrativo de Defesa da Concorrência, (CADE), realiza o controle das operações entre as grandes empresas, estabelecendo critérios para notificação dessas operações, chamadas de atos de concentração.”

³²⁶ Art. 90. Para os efeitos do art. 88 desta Lei, realiza-se um ato de concentração quando: I - 2 (duas) ou mais empresas anteriormente independentes se fundem; II - 1 (uma) ou mais empresas adquirem, direta ou indiretamente, por compra ou permuta de ações, quotas, títulos ou valores mobiliários conversíveis em ações, ou ativos, tangíveis ou intangíveis, por via contratual ou por qualquer outro meio ou forma, o controle ou partes de uma ou outras empresas; III - 1 (uma) ou

Ley 12.529/2011, sobre las concentraciones de empresas, tiene que ser relevante para el potencial prevenir o dificultar este proceso, con la imposición de condiciones y obstáculos para desalentar la entrada de fondos para la instalación de industrias y empresas.

3. Brasil y Mercosur

Dentro del MERCOSUR, se observa una ley convergente, con respecto a la competencia. Los Estados miembros accedieron a las reglas específicas del sistema del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles) y las normas legales de la Organización Mundial del Comercio (Organización Mundial del Comercio / OMC) que tiende a una unificación, cuyo objetivo final es facilitar los inversores nacionales y extranjeros. Brasil y Argentina tienen una fuerte leyes nacionales relativas a la defensa de la competencia, a diferencia de Uruguay y Paraguay, cuyas reglas de competencia son pocas y distantes entre sí. Brasil y Argentina son signatarios del GATT y OMC. El objetivo de fijar las reglas del Mercosur, se ve más como la creación de un bloque regional, con el espíritu de integración y cooperación regional, tal y como se anunció en el Tratado de Asunción³²⁷.

La jurisprudencia del Sistema Brasileño de Defensa de la Competencia se basa en dos dimensiones para que el mercado sea relevante. Según la teoría de Bognoli (2005)³²⁸ que apoya la teoría de los

mais empresas incorporam outra ou outras empresas; ou IV - 2 (duas) ou mais empresas celebram contrato associativo, consórcio ou joint venture. Parágrafo único. Não serão considerados atos de concentração, para os efeitos do disposto no art. 88 desta Lei, os descritos no inciso IV do caput, quando destinados às licitações promovidas pela administração pública direta e indireta e aos contratos delas decorrentes. (BRASIL, República Federativa. Lei 12.529, 2011)

³²⁷ El Tratado de Asunción, el Protocolo de Ouro Preto, la Decisión Nº 21/94 del Consejo del Mercado Común, la Resolución Nº 129/94 del Grupo Mercado Común y la Directiva Nº 1/95 de la Comisión de Comercio del MERCOSUR. "(...)Que la libre circulación de bienes y servicios entre los Estados Partes torna imprescindible asegurar condiciones adecuadas de competencia, que contribuyan a la consolidación de la Unión Aduanera; que los Estados Partes deben asegurar, en el ejercicio de las actividades económicas en sus territorios, iguales condiciones de libre competencia; que el crecimiento equilibrado y armónico de las relaciones comerciales intrazona, así como el aumento de la competitividad de las empresas establecidas en los Estados Partes, dependerán en gran medida de la consolidación de un ambiente competitivo en el espacio integrado del MERCOSUR; la necesidad urgente de que se establezcan las directivas que orienten a los Estados Partes y a las empresas establecidas en ellos en la defensa de la competencia en el MERCOSUR, como instrumento capaz de asegurar el libre acceso al mercado y la distribución equilibrada de los beneficios del proceso de integración económica (..)consultado el día 1/04/2017, <http://www.aladi.org/nsfaladi/nuevostemas.nsf/2c617e60b2a993cb032574920060b614/ac8fa9b389d6d7eb032572060070354f?OpenDocument>

³²⁸ "comprende todos los productos y los servicios considerados por los consumidores intercambiables entre sí debido a su características, precios y uso "(Bagnoli: 2005 137 p.). BAGNOLI, Vicente, 2005, Introdução ao direito da concorrência. São Paulo: Editora Singular.

países en desarrollo, la primera es la dimensión material, que consiste en los bienes y/o servicios intercambiables en el mismo mercado y la segunda es lugar, el ámbito geográfico, donde abarca el espacio físico y donde se producen las relaciones y la competencia entre los agentes económicos. El proceso de integración entre los Estados y regiones similares, con el fin de proporcionar espacios económicos transnacionales uniformes, como la Unión Europea, el NAFTA, y para Brasil con el Mercosur, se hace cada vez mayor.

La Constitución Federal de 1988, en el artículo. 4, párrafo único, establece la posibilidad de Brasil para buscar la integración económica, política, social y cultural con otros países de América Latina, dirigido a la formación de una comunidad de países de América Latina. De este modo, dentro de los bloques, hay la creación de un nuevo orden económico y, por tanto, una ley de la "Comunidad" que da el libre intercambio. El Código Tributario Nacional consagra expresamente la supremacía de las normas internacionales, según el artículo 98: "Los tratados y convenciones internacionales sustituyen o modifican las leyes de impuestos internos, y será observado por los que recaerá en ellos".

Antes de revisar el proceso de integración del Mercosur en 1991, hay que destacar que Brasil y otros países miembros de América do Sul han tratado métodos similares, y la más importante es la ALALC "Asociación Latinoamericana de Libre Comercio", creada por el Tratado de Montevideo en 1960, que tenía como objetivo crear un mercado común, que pero no se ha logrado. Del mismo modo, la creación de la ALADI, "Asociación Latinoamericana de Integración", creado por Tratado de Montevideo de 1980. El Mercosur (Mercado Común del Sur) es un proceso de integración establecido con la firma del Tratado de Asunción el 26 de marzo de 1991, entre Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay. Históricamente, y a pesar del poco tiempo, el Mercosur es el resultado de un lento proceso de integración. Países tradicionalmente marcadas por las políticas proteccionistas del mercado, avanzaron para producir un documento histórico, no sólo por su novedad hemisférica, sino porque representa un proyecto económico de amplios efectos para el mercado y para la vida política de América Latina, libre de los propósitos intervencionistas y del Estado. Este protocolo es realmente un indicador importante para sus empresas y su funcionamiento eficaz del mercado, dispuesto a evitar represalias y acciones de competencia desleal. Los principios centrales que guían el Protocolo son de defender la reglas y normas de convivencia económica y las acciones que puedan socavar la libertad de empresa y los supuestos básicos mercado, con el fin de consolidar la unión aduanera entre los países miembros del Mercosur. Está claro el proyecto de convivencia comercial en el Mercosur que requiere, sin embargo, la confianza, la estabilidad monetarias y la integración.

Brasil en el Mercosur es cada vez más integradora, sin embargo, es innegable su posición de liderazgo, debido a su situación económica, de población, etc. geográfica en el Cono Sur. Es importante darse cuenta de que la posición de liderazgo aumenta la responsabilidad de Brasil en la realización y la supervivencia del Mercosur. Brasil, demarca en América del Sur, también, influencia política y económica y refuerza la posición con el multilateralismo para hacer frente a la posición de Estados Unidos y el establecimiento inicial del Alca (Área de Libre Comercio de las Américas).

En el plano del Mercosur, el punto de partida es el Protocolo de Defensa de la Competencia del Mercosur aprobado en Fortaleza en 1996 por la Decisión CMC 18/96. Recientemente, el Consejo del Mercado Común, ha reconocido que la cooperación entre los Estados miembros del Mercosur, contribuyen a la consecución de los objetivos de libre comercio, publicado la decisión MERCOSUR/CMC/DEC 43, en el año 2010: "Acuerdo defensa de la Competencia del Mercosur " y se derogan las decisiones CMC 18, 1996, y 02/97, con el Protocolo de Fortaleza. Esta nueva regulación consolida los marcos reguladores nacionales. Este nuevo modelo, deja espacio para la aplicación efectiva de las dos normas, para la aplicación de sus leyes nacionales de competencia, y el segundo el "Acuerdo sobre cooperación entre las autoridades de competencia de Defensa Estados Partes del Mercosur para el control de las concentraciones económicas de alcance regional.

4. Brasil y Brics

Ya hace mucho tiempo que, en 2001, el acrónimo "BRIC" entró en escena económica internacional, exactamente con la publicación del periódico número 66 del 30 de noviembre por Jim O'Neill, economista de Goldman Sachs. El concepto de BRIC, por lo tanto, fue introducido en el léxico internacional por el economista, en busca de una nueva idea de marketing para su empresa que empujó a los inversores a dar más y más atención a las nuevas potencias emergentes³²⁹. Según O'Neill, el futuro de la globalización dependerá cada vez más de la aparición de países no occidentales, que identifica en las cuatro grandes potencias de Brasil, Rusia, India y China. El término se había convertido en una marca global y la primera suerte del concepto innovador de los BRIC era

³²⁹ El término "emergente" surgió en los años ochenta para reemplazar a los "subdesarrollados" y establecer diferencias basadas en su nivel de desarrollo. Las economías emergentes o las naciones recientemente industrializadas son un selecto grupo de países caracterizados por un dinamismo económico particular, que los diferencia de otros. En 1981, Antoine van Agtmael originó el término "mercados emergentes" para describir algunos países en desarrollo como China y Brasil, en contraposición a la categoría tradicional del Tercer Mundo. En su *The Emerging Markets Century* argumenta que las relaciones económicas globales experimentan una dramática transformación. Países como China, India, Brasil y Rusia tienen, sostiene el autor, el potencial de convertirse en líderes económicos de la economía globalizada.

ciertamente financiero y después de la política. Los principales fondos de inversión mundiales contribuyeron al alza de los BRIC. Sin embargo, este éxito también significó las primeras críticas, especialmente a nivel económico; los economistas comenzaron a expresar dudas sobre la elección de las cuatro naciones y la posibilidad de hacer predicciones realistas a los 50 años. La capacidad a medio y largo plazo de los países para seguir simultáneamente la misma tendencia de crecimiento también fue cuestionada.

El primer diálogo político, ha tenido lugar en el 2008 en Rusia, con la primera reunión de Jefes de Estado de Brasil, Rusia, India y China en 2009. Sólo en 2011 los BRIC se convirtieron en BRICS, con la entrada de Sudáfrica durante la tercera Cumbre celebrada en Saniya en 2011. De hecho, Sudáfrica no puede definirse como un poder emergente en los otros cuatro países. El PIB de Sudáfrica es, de hecho, inferior al de los demás países implicados, y carece de asignaciones de recursos demográficos, energía necesaria para apoyar el crecimiento futuro que puede igualar o acercarse a los BRIC. La entrada de Sudáfrica en los BRIC fue una elección estratégica; de hecho, refleja el creciente interés que tienen las potencias emergentes por el continente africano y el creciente papel político que han asumido. Una característica común es definitivamente su inmensidad territorial y crecimiento demográfico (Turzi 2010)³³⁰. Los países de Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica posteriormente fueron tomados como mercados de referencia y economías emergentes debido a sus características: demografía, extensión territorial y el índice porcentual que representa el crecimiento económico y destinos adecuados para la inversión.

La octava³³¹ de las cumbres de los BRICS, abierta en la India ha tenido como objetivo central la reafirmación de la cooperación entre estos países, consolidar la unión que nació en algún momento³³². La nueva cumbre, también se abre con un fondo económico bastante complicado, recordamos el último referéndum en el Reino Unido, que ha producido su salida de la Unión Europea, fenómeno

³³⁰ Turzi, Mariano, 2010, "El BRIC en el sistema internacional: ¿nuevo actor, viejos roles?". Ponencia presentada en las II Jornadas de Relaciones Internacionales - Poderes emergentes: ¿hacia nuevas formas de concertación internacional? Buenos Aires.

³³¹ 15-16 October 2016 in Goa, India

³³² "The theme of India's BRICS Chairmanship is Building Responsive, Inclusive and Collective Solutions. During India's BRICS Chairmanship, we will adopt five-pronged approach: (i) Institution building to further deepen, sustain and institutionalizes BRICS cooperation; (ii) Implementation of the decisions from previous Summits; (iii) Integrating the existing cooperation mechanisms; (iv) Innovation, i.e., new cooperation mechanisms; and (v) Continuity, i.e., continuation of mutually agreed existing BRICS cooperation mechanisms. In short, the Indian approach towards its BRICS Chairmanship could be captured by 'IIIC or I4C'", <http://brics2016.gov.in/content/innerpage/8th-summit.php>, consultado el día 18/10/2016

conocido con el nombre: "Brexit"³³³. La cumbre ha llevado a la discusión de nuevos puntos, como el terrorismo internacional, y la consolidación de otros, como la colaboración en curso entre los países. "Recordando todas nuestras declaraciones anteriores, hacemos hincapié en la importancia de seguir fortaleciendo la solidaridad y la cooperación BRICS basada en nuestros intereses comunes y prioridades clave para fortalecer aún más nuestra asociación estratégica en un espíritu de apertura, solidaridad, La igualdad, la comprensión mutua, la inclusión y la cooperación mutuamente beneficiosa ". Los puntos clave de la cumbre BRICS fueron, como el Presidente Putin declaró: "Estoy satisfecho con esta reunión, porque por primera vez vi que todas las partes implicadas estaban genuinamente interesadas en este marco, lo que podría allanar el camino a la cooperación en áreas específicas. Se están desarrollando nuevos ámbitos de cooperación y marcos, como la cooperación industrial, por encima de las estructuras ya existentes, como el Banco de Desarrollo y el Acuerdo de Reserva Contingente del BRICS, con un capital total de 200.000 millones de dólares, cantidad sustancial que En el futuro. Estamos discutiendo la introducción de normas técnicas uniformes. Estas son iniciativas fundamentales que allanan el camino para armonizar el desarrollo económico y las políticas ". El propósito de las nuevas estructuras supranacionales, que combinan las cinco principales economías emergentes, no es crear una alternativa al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial, sino aumentar la presión sobre ellos para forzarlos a reformarse, fortaleciendo así su presencia en estas Organizaciones. Por último, entre los futuros proyectos, habrá que crear un servicio de calificación, así como contrarrestar la dominación estadounidense y crear una zona de libre comercio entre los BRICS.

De acuerdo con la evaluación del sistema de Bretton Woods, Brasil cambió, desde país endeudado en el desarrollo hasta llegar a ser país de forma emergente. Fue un cambio gradual se hizo conjuntamente con las estructuras políticas y económicas. Con políticas exitosas para difundir los beneficios del crecimiento económico en términos más generales, reduciendo sustancialmente la desigualdad de ingresos y la pobreza mayor acceso a la educación, mejor nivel profesional y, en consecuencia, una

³³³ "The global economic order in 2016 has been shaped by a number of key economic developments such as continued slowdown in global growth and depressed global demand, low commodity and oil prices; new shocks to the global economy, including BREXIT; volatility in the equity and currency markets; strains on the banking sector; political turmoil in some parts of the globe etc. Given this scenario, the Ministers noted that the October, 2016 World Economic Outlook Update of the International Monetary Fund projected the global economic growth forecasts for 2016 and 2017 at 3.1% and 3.4% respectively. The Ministers are of the view that the projected growth rates for 2017 in the Outlook for BRICS countries augurs well when compared with 2016", 6 th Meeting of the BRICS Trade Ministers 13 October, 2016 at New Delhi
TRADE MINISTERS COMMUNIQUE,
<http://brics2016.gov.in/upload/files/document/58006d2c04b26BRICSTradeMinistersCommuniquefinal.pdf>, consultado el día 19/10/2016

mejor remuneración. El 19 de julio de 2016, el Fondo Monetario Internacional ha publicado el informe Perspectivas de la economía mundial³³⁴, que contiene las últimas proyecciones sobre el crecimiento de la economía mundial y examina su evolución a corto y medio plazo. De acuerdo con este informe, en toda América Latina y por lo tanto también en Brasil el crecimiento sigue disminuyendo. Esto se debe ciertamente a la crisis política del gobierno brasileño.

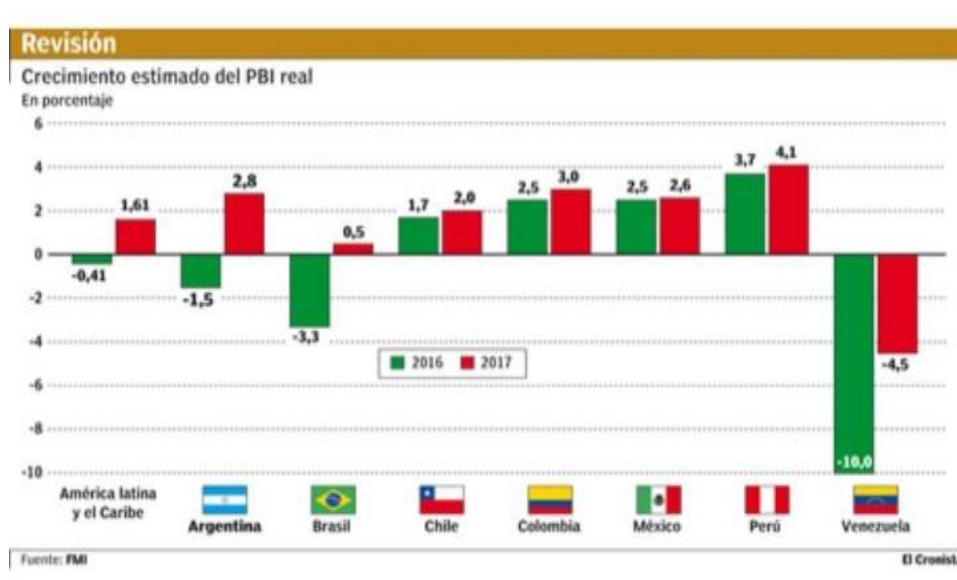


Figura 22.

Fuente: FMI

De todo modo, Brasil sigue un compañero importante dentro de los Brics, puente con los otros países de América Latina. Ser parte de BRICS, para Brasil representa una gran oportunidad. No sólo para formar parte de una gran institución, pero sobre todo porque, muchos economistas argumentan que el centro del mundo económico será Asia. En este caso, sin duda hablamos de China, presente no sólo en Brasil, sino en toda América Latina³³⁵. “Para Brasil, asistir a los BRICS sin duda aumenta su propia fuerza relativa en discursos internacionales, mejorar su imagen en el mundo y ayuda a expandir su posible influencia más allá de América del Sur. También puede ser un camino para el país para

³³⁴ ³³⁴IMF World Economic Outlook (WEO) Update, July 2016
<https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2016/update/02/pdf/0716s.pdf>

³³⁵ BRICS ainda é prioridade estratégica para o Brasil, 2016, Ver:
http://brasil.elpais.com/brasil/2016/06/30/opinion/1467310216_174955.html, consultado el día 2/4/2017

articular la China en la competencia que las dos naciones sigue siendo objeto de controversia influencia económica y política en África.³³⁶” (SILVA, 2012)

5. Entorno económico de Brasil

De acuerdo con Furtado³³⁷, uno de los fundadores de la teoría económica neoclásica de "desenvolvimiento"³³⁸, Brasil es parte de ella, o sea, el estado está presente, y promueve la distribución del ingreso. Para superar el subdesarrollo y la pobreza en que estaba en Brasil a finales de los años 50 y principios de los 60, el Estado adoptó un amplio proceso de industrialización, de política industrial y macroeconómica. Este modelo defendido, el papel del Estado en el proceso de industrialización nacional³³⁹, también llamado la sustitución de importaciones, en referencia a la necesidad de la industrialización y la disminución de la dependencia de los productos manufacturados importados. De hecho, en el período entre 1950 y 1970, el Estado actuó para proteger la industria, imposiciones de barreras arancelarias, mediante la adopción de las barreras fiscales a las mercancías importadas (Furtado, 1981). Sin embargo, la duración de esta política de protección determina algo que era malo para la industria: la pérdida de competitividad. Cuando se protege a la industria con las barreras fiscales y aduaneras, no pueden competir con las industrias de otros países y el consumidor no tiene acceso a productos más baratos³⁴⁰.

³³⁶ SILVA, Carlos Eduardo Lins da. BRICS: De acrônimo esperto a fórum influente. O Brasil, os BRICS e a agenda internacional. Brasília. Fundação Alexandre Gusmão. p.105. 2012. Disponível em: https://www.google.com.br/?gws_rd=ssl#q=brics:+de+acr%C3%B4nimo+esperto+a+f%C3%B3rum+influente. Consultado el día 1/04/2017.

³³⁷ cfr mas: FURTADO, Celso. Desenvolvimento e subdesenvolvimento. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961; Teoria e política do desenvolvimento econômico. São Paulo: Nacional, 1975; O Mito do Desenvolvimento Econômico. São Paulo: Paz e Terra, 1981.

³³⁸ “Por desenvolvimentismo deve ser entendido o movimento intelectual de defesa da transformação da estrutura da economia brasileira de uma base rural-agroexportadora para uma estrutura de base urbano-industrial. A formulação de um projeto nacional desenvolvimentista para o Brasil, apesar das divergências pontuais, era composta dos seguintes pontos fundamentais”. (Carvalho e Carvalho, 2011, pág. 03)

³³⁹ Las ideas y el modelo de sustitución de importaciones fueron diseñados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), gracias a los economistas Raul Prebisch y Celso Furtado, que también fueron mencionados en los capítulos anteriores.

³⁴⁰ Esto es lo que sucede con la política de protección: el consumidor tiene acceso a los productos nacionales y los productos importados son más caros.

Brasil ha cambiado este escenario proteccionista en los años 90. En este período se trataba de la apertura de la economía al exterior, la liberalización de las mercancías importadas y los nuevos procesos de inversión e innovación en la industria nacional. Carvalho y Carvalho (2011)³⁴¹ llaman este periodo histórico: el nuevo desarrollismo, es decir, el mundo globalizado, las nuevas formas de competencia y economías abiertas al exterior, que crean un nuevo modelo de desarrollo endógeno, una política industrial dirigida para la industria nacional.

Como hemos visto en Italia, incluso en Brasil, la mayoría predominante de las empresas son: las pequeñas y medianas empresas. “Estas pequeñas empresas, añadido a las micro, generan unos 15 millones de empleos formal, a través de más de seis millones de establecimientos, lo que corresponde a 99% de las empresas del país, según los datos del Departamento Intersindical Estadísticas y Estudios Socioeconómicos (DIEESE, 2012)”³⁴².

³⁴¹ CARVALHO, David Ferreira e CARVALHO, André Cutrim, <http://www.seer.ufu.br/index.php/revistaeconomiaensaios/article/viewFile/17548/12179> consultado el día 2/04/2017

³⁴² Fernanda Portes Alves, Wellington Teixeira Lisboa, jul./dez. 2014, VIDA E MORTE DA PEQUENA EMPRESA NO BRASIL: ASPECTOS CONCEITUAIS E CONTEXTUAIS COM VISTAS AO REPOSICIONAMENTO ESTRATÉGICO, pag 430, Revista Cesumar Ciências Humanas e Sociais Aplicadas, v.19, n.2, p. 479-500. Vease tambien: “No Brasil, bem como em muitos países ocidentais, uma das formas mais recorrentes de classificar as empresas é de acordo com o número de empregados e com o faturamento bruto anual. É importante considerar que, segundo o IBGE (2013), a classificação das pequenas empresas por número de pessoas ocupadas não leva em conta as diferenças entre atividades com processos produtivos distintos, uso massivo de tecnologia da informação, como e-commerce (vendas pela Internet), comércio atacadista, serviços técnico-profissionais prestados às empresas, como atividades jurídicas, de contabilidade, consultoria, por exemplo. Nessas atividades pode ocorrer a transação de grande volume de negócios por meio de pequeno número de mão de obra. De qualquer modo, a classificação por número de empregados e por faturamento bruto anual constituem os critérios adotados pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), tal como mostra o quadro a seguir:

Quadro 1. Classificação empresarial por número de funcionários

PORTE/SETOR	INDÚSTRIA	COMÉRCIO/SERVIÇOS
Empreendedor Individual	01 proprietário/empresário	01 proprietário/empresário
Microempresas	até 19 empregados	até 9 empregados
Empresas de pequeno porte	de 20 a 99 empregados	de 10 a 49 empregados
Empresas de médio porte	de 100 a 499 empregados	de 50 a 99 empregados
Empresas de grande porte	500 ou mais empregados	100 ou mais empregados

Fonte: Sebrae-SP, 2013.

Figura por: Fernanda Portes Alves, Wellington Teixeira Lisboa sobre la fuente: Sebrae, 2013”.

En el 2000, la economía brasileña comenzó a ser vista con pesimismo, en particular, sobre el futuro de la industria manufacturera, así como en los cambios sobre el comercio exterior, la ampliación de las exportaciones de materias primas y la reducción de productos manufacturados (teoría de la desindustrialización). Para Cano (2012) ³⁴³ las reformas neoliberales aplicadas desde el gobierno Collor ha reducido claramente la acción del Estado en Brasil, disminuyendo cada vez su papel como actor responsable de importantes inversiones y autónomos, dando más espacio a la inversión privada.

En los últimos años, la economía brasileña ha sido objeto de un proceso de reprimarización de las exportaciones. Este movimiento de regresión cualitativa de la inserción de Brasil en el comercio internacional, tiene bases endógenas, pero también tiene una fuerte relación con la reciente crisis de 2008 y la creciente relación bilateral con China. El fenómeno de reprimarización ha llegado a un potencial de desindustrialización de la economía brasileña, principalmente por la evolución de la especialización de los medios de producción intensivos en recursos naturales y mano de obra, y el aumento constante de los precios y la demanda de materias primas. No se puede negar la creciente participación de China en la economía brasileña, en materias primas de importaciones y en las exportaciones con productos industriales. La expansión del comercio y las relaciones de producción entre China y Brasil ha representado un momento de cambios significativos en la división internacional del trabajo, en el comercio y los flujos financieros y en las políticas internacionales.

La competencia china tiende a generar un proceso de especialización regresiva de la estructura industrial y la fuerte expansión de China en Brasil como la forma de comercializar, por ejemplo joint venture, alianzas tecnológicas, etc., pueden significar la pérdida del control soberano de Brasil sobre los recursos naturales, sin que esto signifique una mayor transferencia de tecnología al país³⁴⁴ (Ipea,

³⁴³ CANO, Wilson. A desindustrialização no Brasil. Econ. soc., Campinas, v. 21, n. spe, Dec. 2012. http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-06182012000400006&lng=en&nrm=iso. Consultado el día 2/04/2017.

³⁴⁴ A concorrência entre a estrutura produtiva chinesa e a brasileira pode afetar esse dinamismo do comércio e dos investimentos. A ampliação da corrente do comércio entre a China e o Brasil veio acompanhada de pressão competitiva das manufaturas chinesas sobre o parque industrial brasileiro. O “efeito China” tem gerado (i) a especialização regressiva da pauta exportadora – entendida como o aumento da participação relativa dos produtos básicos para a exportação –; (ii) um significativo déficit comercial para o Brasil no caso dos produtos de mais alta intensidade tecnológica; (iii) uma perda na participação das exportações brasileiras de maior intensidade tecnológica em terceiros mercados (Europa, Estados Unidos e América Latina) em virtude da expansão das exportações chinesas IPEA, 2011, IPEA disponível em http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livro_achinaglobal.pdf consultado el día 01/04/2017, pp.14

2011). “(..) China se ha convertido en un inversionista directo relevante en la región (América Latina), pero está lejos de ser uno de los más grandes. Sólo en Ecuador y, posiblemente, Venezuela podría ser considerada como una de las mayores fuentes de IED. El otro gran desafío es la diversificación hacia sectores distintos de las industrias extractivas, como las manufacturas, los servicios y la infraestructura”³⁴⁵.



Figura 23
Fuente: El Economista, 2015

La industria brasileña después de la liberalización del comercio de los años 90, se encontró expuesta a la competencia internacional, mediante la apertura de las importaciones. En este contexto, debe considerarse la competencia china. En gran medida el crecimiento económico chino (en la actualidad alrededor de 7% por año) es hoy el principal actor del comercio internacional en términos de oferta y demanda de productos industriales, y sus figura puede llegar a ser una gran oportunidad si se aprovechan con razones adecuadas. Por otra parte, la interferencia de China en la economía brasileña, principalmente en el comercio exterior (importaciones y exportaciones), pone de manifiesto la situación real de la industria brasileña y la necesidad de reestructurar ante los nuevos retos que plantea el mercado internacional.

³⁴⁵ El Economista, 15.Feb, 2015, consultado le dia 1/04/2017: <http://eleconomista.com.mx/economia-global/2015/02/15/brasil-peru-acaparan-ied-china-america-latina>

Principales Clientes		% sobre el total	Principales Proveedores		% sobre el total
1	- China	18,63%	1	- China	17,92%
2	- Estados Unidos	12,60%	2	- Estados Unidos	15,44%
3	- Argentina	6,70%	3	- Alemania	6,05%
4	- Países Bajos	5,26%	4	- Argentina	6,00%
5	- Alemania	2,71%	5	- Corea (Sur)	3,16%
6	- Japón	2,53%	6	- Japón	2,84%
7	- Chile	2,08%	7	- Italia	2,73%
8	- India	1,89%	8	- Nigeria	2,70%
9	- México	1,88%	9	- Francia	2,60%
10	- Italia	1,71%	10	- México	2,55%
14	España	1,54%	12	España	2,04%

Figura 24
Fuente: MDIC

Brasil es el país más grande de América Latina y tiene la población más grande de todo el subcontinente, he visto no sólo como una potencia regional, líderes de los otros países de América Latina, sino también como una potencia mundial. A lo largo de los años, el país se ha enfrentado repetidamente a crisis financieras, pero sin embargo su economía ha crecido, cuando más rápido cuando más lentamente, cuando de manera constante. Los últimos tres años han visto una desaceleración de la economía brasileña, lo que pone en duda el futuro del gran coloso sudamericano. Según la OCDE: "La profunda recesión está programada para continuar en 2016 y en 2017 en un contexto de alta incertidumbre política y revelaciones de corrupción que están socavando la confianza de los consumidores y las empresas, llevando a una continua contracción de la demanda interna. A medida que la economía se contraiga, el desempleo aumentará aún más. La inflación regresará gradualmente al rango objetivo, ya que los efectos de los aumentos de los precios administrativos y la depreciación de la moneda pasada desaparecerán y la brecha económica se ampliará"³⁴⁶.

³⁴⁶ OECD, consultado el día 2/04/2017: <http://www.oecd.org/eco/outlook/brazil-economic-forecast-summary.htm>

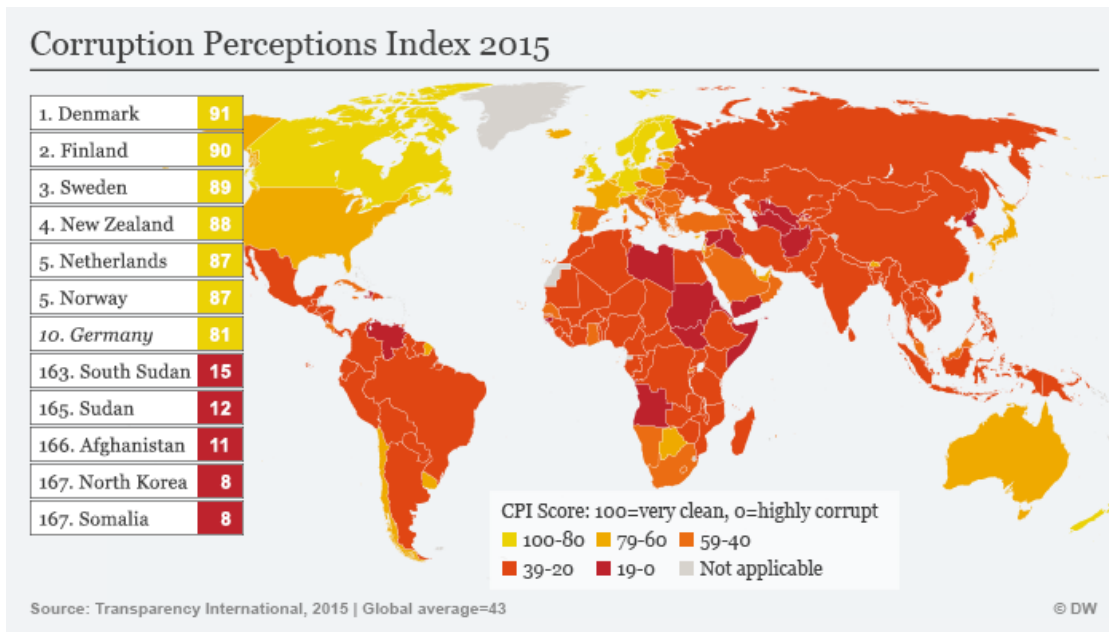


Figura 25

Fuente: Transparency International, 2015

La corrupción sigue siendo un gran problema en el país y está empeorando. Según una encuesta realizada por Transparencia Internacional, Brasil ocupa el lugar 72 entre 180 países en materia de corrupción, en el 2015.

Lo que más nos preocupa es que Brasil no parece dispuesto a aprovechar al máximo los enormes recursos naturales que se proporcionan. Además, el país parece tener grandes dificultades para hacer frente a sus graves problemas estructurales, especialmente los relativos a la educación, la salud, el bienestar, la delincuencia, la corrupción y las infraestructuras. Desde hace algún tiempo, algunos analistas especulan con la salida del grupo BRICS de Brasil, por varios factores, y no sólo por el económico que ahora está desgarrando el país. Según Oliver Stuenkel, Profesor Asistente de Relaciones Internacionales de la Fundación Getulio Vargas (FGV) en Sao Paulo, "muchos analistas brasileños creen que es hora de salir" de los BRICS (...) Hoy en día el mismo país bajo un nuevo líder, Michel Temer, ampliamente visto como un informante estadounidense, se inclina fuertemente hacia el campamento de Estados Unidos. También parece alejarse del grupo de los BRICS"³⁴⁷.

Segundo los datos (2016) del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), Brasil y Rusia están en crisis, Sudáfrica ha registrado una débil actividad económica y vemos también la

³⁴⁷ BRICS should prepare for 'Braxit': a Brazilian exit, 4 July 2016 , RAKESH KRISHNAN SIMHA, http://in.rbth.com/blogs/stranger_than_fiction/2016/07/04/brics-should-prepare-for-braxit-a-brazilian-exit_608637, consultado el día 1/04/2017

desaceleración de China, solo la economía india está liderando la expansión entre los BRIC (grupo de estos países).

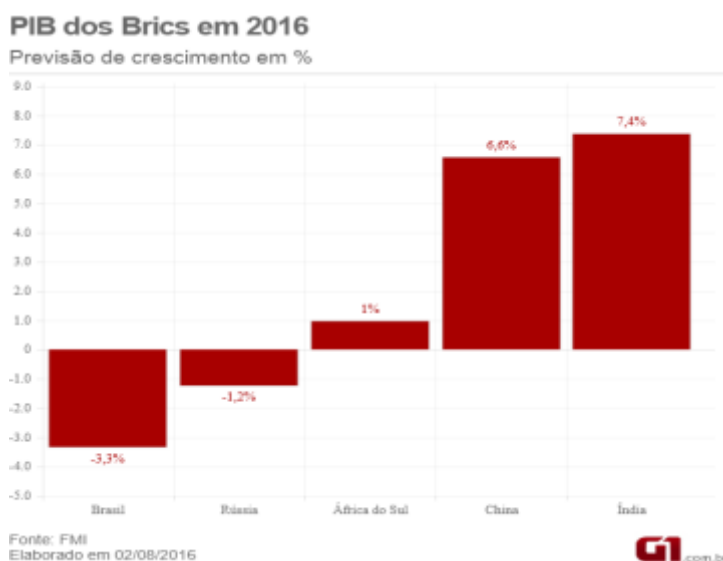


Figura 26
Fuente: FMI

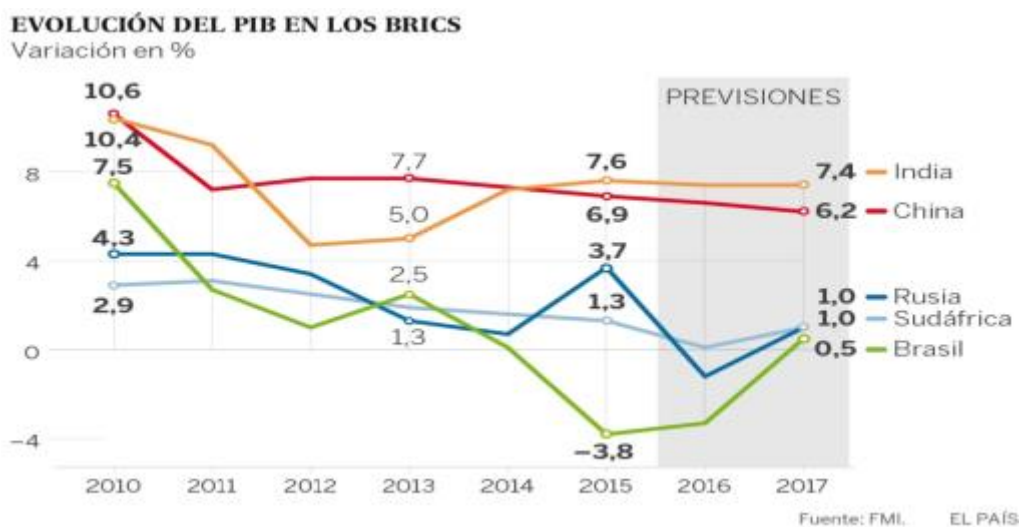


Figura 27
Fuente: Fuente: FMI (2016), y FMI (desde el País)

La recesión en Brasil se ha convertido en el más largo y más profundo en toda la historia del país latinoamericano. La recesión fue impulsada por el colapso de los precios de las materias primas, pero por supuesto también por los escándalos de corrupción y el caos político que dio como resultado. Las consecuencias de la crisis en Brasil incluyen en gran medida una alta tasa de desempleo, que actualmente llega a 13 millones de ciudadanos, sino también desafíos para el Gobierno en la

obtención de los fondos públicos. La crisis económica en Brasil se ha visto agravada por los escándalos de corrupción antes mencionados que llevaron a la destitución de Dilma Rousseff³⁴⁸.

El Producto Interno Bruto (PIB), de los bienes y servicios producidos en el país se redujo en un 0,3% en el primer trimestre de 2016, según los datos publicados por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE). Las inversiones cayeron un 2,7% Y es uno de los retratos DE consternación de los empresarios. Los factores que reducen la confianza del sector privado a invertir son la falta de perspectivas de recuperación económica y la incertidumbre política.

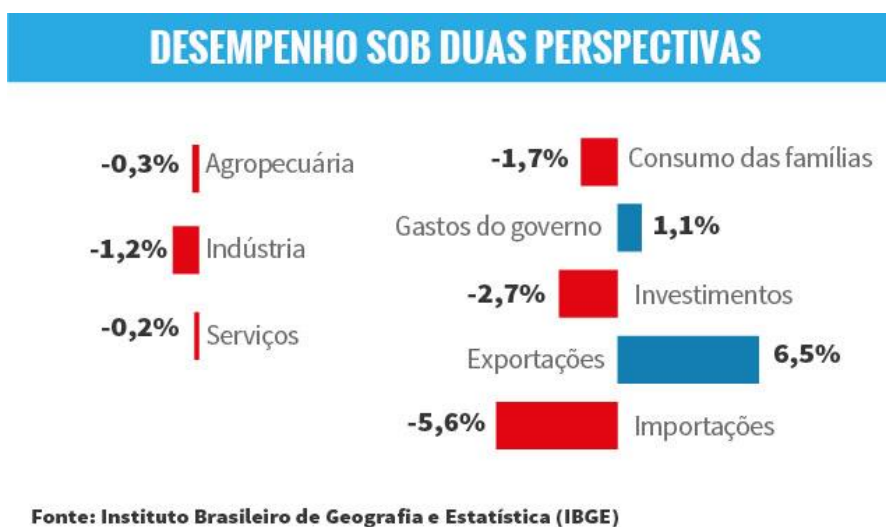


Figura 28
Fuente: IBGE

Las actividades productivas de la economía brasileña, sienten los efectos de la recesión económica. El PIB cayó un 1,2% industria, y es el resultado de la suma de la pérdida de competitividad y confianza del empresario y de los consumidores.

Brasil, por el informe del Banco Mundial, el “Doing Business” del 2016³⁴⁹, se encuentra en el 123° puesto del de los 190 que conforman este ranking, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios. En el último año Brasil ha caído 2 puestos en este ranking, lo que indica que se ha hecho más difícil hacer negocios en el país. En cualquier caso, su posición en el ranking deja claro que Brasil no es un lugar propicio para hacer negocios. Otro problema para las empresas en Brasil, y que también se puso de relieve en el informe, es el sistema tributario. “Los Brasileños

³⁴⁸ Cfr. sobre el impeachment: Golpe en Brasil, 2016. Pablo Gentili Editor, <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20160624045419/GolpeEnBrasil.pdf>

³⁴⁹ Doing Business, 2016, Banco Mundial, ver en : <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/brazil>, consultado el día 3/04/2017

viven con un sistema de recaudación de impuestos compleja e ineficiente, lo que aumenta los costes, aumenta la carga tributaria, crea incertidumbre y socava el crecimiento económico. En Brasil, donde más de 60 impuestos federales, estatales y municipales, una compañía gasta un promedio de 2600 horas para pagar impuestos, muestra el estudio Doing Business”³⁵⁰.

³⁵⁰ Reforma tributária é decisiva para o Brasil crescer e enfrentar a concorrência global, 2016, consultado el día 3/04/2017, <http://www.portaldaindustria.com.br/agenciacni/noticias/2016/03/reforma-tributaria-e-decisiva-para-o-brasil-crescer-e-enfrentar-a-concorrenca-global/> y mas:” Por tudo isso, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) defende a reforma tributária. “É urgente e absolutamente indispensável uma atualização do sistema tributário brasileiro para que as empresas possam enfrentar os desafios de uma competição cada vez mais acirrada nos mercados globalizados”, diz o gerente-executivo de Política Econômica da CNI, Flávio Castelo Branco”.

Parte Tercera

Un ejemplo de competencia: la competencia de UBER y los taxis en Italia y Brasil

1. Uber

Tras el crecimiento de las ciudades en relación con la población y la explotación del territorio, es cada vez más necesario un cambio en los sistemas de transporte público urbano. En particular, el objetivo se centra en minimizar la congestión junto con una reducción de la distancia de casa al trabajo y los tiempos de viaje. Por esta razón, hace poco, hay muchos servicios para el intercambio de la movilidad, con o sin el apoyo de los gobiernos locales, sólo para cerrar la brecha entre la demanda y la oferta de movilidad sostenible en las ciudades. Los modelos económicos de compartir el coche han tenido un auge económico en los últimos años, y las estimaciones manifiestan que hay más de 600 tipos diferentes de coches compartidos en el mundo. Estas empresas, por lo general, ofrecen soluciones innovadoras porque los conductores no pagan por el seguro, gasolina, estacionamiento y espacios designados. Estos modelos no sólo son compatibles con el desarrollo sostenible, y también generan o maximizan los beneficios. El compartir el coche parece ser un ingrediente muy importante, incluso para cerrar la brecha entre la demanda y la oferta de movilidad, sin embargo, teniendo en cuenta el hecho de que una oferta basada únicamente en los sistemas tradicionales de transporte público no es suficiente para satisfacer las necesidades modernas.

El término "sharing economy"³⁵¹ se utiliza para todas las actividades o para aquellos modelos económicos en los que existe un consumo de colaboración donde la gente ofrece y comparte recursos no utilizados de manera creativa. Estos modelos nacen a raíz de la crisis económica mundial de 2008,

³⁵¹ Cfr: "The "sharing economy" arouses strong passions. Taxi services like Uber and Didi Kuaidi, home-shares via Airbnb and peer-to-peer loan sites like Zopa and Lending Club have millions of enthusiastic users, but also powerful critics. This Global Investor offers the perspective of both sides and asks whether the hard cash value of the sharing economy matches the emotions. Advocates see radically reduced middleman costs, unprecedented flexibility for users and suppliers and new networks of trust (via reviews, track records and identity checks) that allow completely new transactions. Holiday rentals existed decades ago and grew as the Internet brought down costs, but they mainly covered dedicated holiday homes. Airbnb has expanded this to a new mass market by persuading people to rent out their own home to complete strangers, reassured that the renter has been checked across social networks and the web. Trust is at the heart of the sharing economy."Credit Suisse, The sharing economy New opportunities, new questions, Global Investor 2.15, November 2015 Expert know-how for Credit Suisse investment clients INVESTMENT STRATEGY & RESEARCH, link: http://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/GI_215_e_GesamtPDF_01_high.pdf, consultado el día 4/04/2017

junto con una creciente conciencia ambiental y el uso de tecnologías de comunicación. La economía del compartir, basado en el uso de los bienes de los actos que comparten unos efectos monetarios o no monetarios, se concentra en tres segmentos amplios:

- Compartir Coche/carsharing
- Viajes
- Bikesharing

Uber³⁵² fue fundada en el 2009 en San Francisco; desde entonces se ha expandido sus operaciones en casi 60 estados en el mundo, y actualmente está valorada en 40 mil millones de dólares. La compañía ofrece un servicio de transporte indirectamente a través de la provisión de una aplicación para smartphone y pone los clientes y conductores en contacto. A primera vista, parece Uber una de las muchas plataformas de intercambio de coche (como BlaBlaCar³⁵³); sin embargo, Uber tiene una diferencia sustancial con respecto a ellos: el pago es entre el cliente y Uber a través de tarjeta de crédito. Además, Uber retiene 20% de cada transacción. La aplicación desarrollada por Uber, es una plataforma de intermediación entre conductores y clientes, y se ha transformado en pocos años el sector de transporte con conductor. A través de su modelo de negocio, su difusión y sus problemas sociopolíticos, ahora ilumina la nueva cara del crecimiento económico. El caso ilustra la empresa Uber como la "destrucción creativa schumpeteriana" (Schumpeter,1942) digitalizarse. La nueva oferta anima a los "jugadores" tradicionales a adaptarse o más bien a elegir barreras reglamentarias para la protección. El impacto social de la innovación es óptima, cuando las autoridades están sacando provecho de la novedad para aumentar la eficiencia y promover los mercados abiertos.

³⁵² <https://www.uber.com/it/>

³⁵³ <https://www.blablacar.it.> "BlaBlaCar è la più grande community al mondo per i viaggi in auto condivisi: la piattaforma mette in contatto automobilisti con posti liberi a bordo delle proprie auto con persone in cerca di un passaggio che viaggiano verso la stessa destinazione (il cosiddetto "car pooling"). Oggi la community conta oltre 40 milioni di iscritti in 22 Paesi e ogni trimestre viaggiano con BlaBlaCar 12 milioni di persone."

Uber's Global Reach

Uber has emerged as the dominant ride or taxi hailing app in 108 of 171 countries analyzed

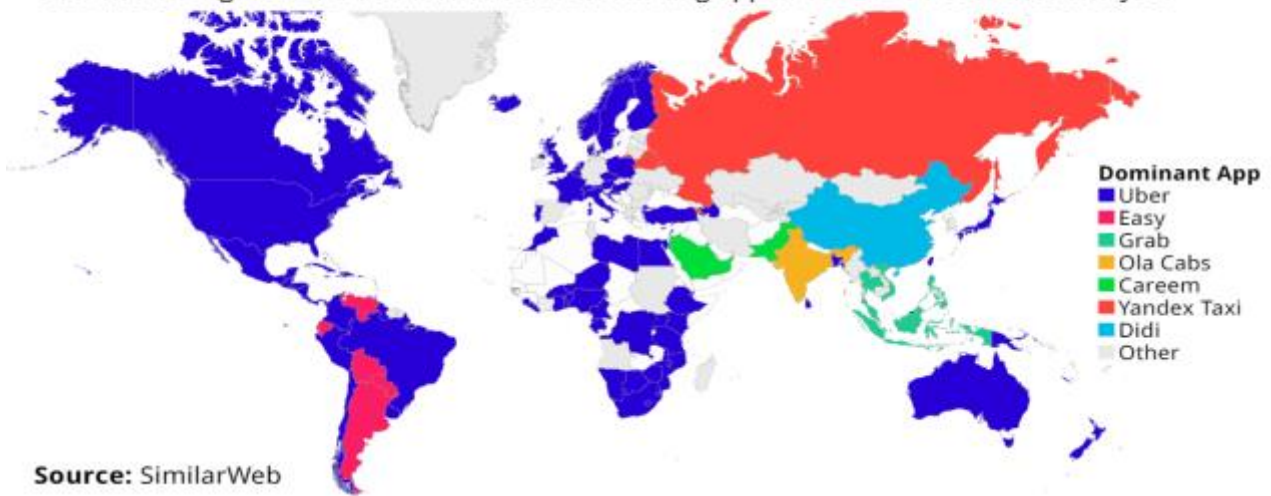


Figura 29.

Fuente: Similar Web. "That's according to analytics provider SimilarWeb, which tracked the reach and usage of ride-hailing apps in 171 countries on Android devices. The map below shows that Uber, indicated in dark blue, is the most dominant player in broad swaths of the globe, including all of North America and much of Europe, Africa, and South America." Cfr: <https://www.bloombergquint.com/markets/2016/08/23/uber-is-the-most-popular-ride-hailing-app-in-108-countries>. Consultado el día 15/04/2017

La lucha entre los taxistas y Uber es un tema de cada día. Las protestas contra a Uber se dan en muchos países de Europa y también extra UE. Si el fenómeno ha despertado el entusiasmo por su asequibilidad y la sostenibilidad del medio ambiente, se ha creado muchos problemas en la interpretación y el punto de vista normativo.

Uber's Legal Problems Worldwide



Figura 30.

Fuente: UBER

Por un lado, se podría decir que el taxi y Uber difieren en muchos aspectos: el primero está dirigido, de hecho, a los usuarios de teléfonos que realizan pagos en línea con tarjeta de crédito o PayPal para usar Uber. Los que apoyan esta tesis concluyen que Uber será de interés para un grupo de consumidores diferente de la que se beneficia el taxi; y añaden que, aunque el número de personas que vayan y utilizan esta tecnología es cada vez mayor, este crecimiento se lleva a cabo de manera progresiva, y no crea barreras significativas a los taxistas que quieren adaptarse a estas innovaciones (ver MyTaxi³⁵⁴). Sin embargo, los números indican que Uber ha tenido un impacto en el mercado de los taxis; disminuyendo la cantidad de paseos.

Cada ola de innovación desestabiliza a los jugadores y a las instituciones establecidas. Premio Nobel de Economía en 1982, Georges Stigler ha puesto de relieve el hecho que las empresas tradicionales tratan de influir en las regulaciones para elegir barreras a la entrada de nuevos jugadores. Los taxis son una profesión regulada, el fruto de la historia y la lógica económica. El coste de la compra de la licencia es el principal obstáculo para la mayoría de las reformas del sector. Los taxistas son los inversores y empresarios. Necesitan como un entorno normativo legible y fiable. La realidad política toma extrema dificultad de los gobiernos para reformar el sector. Mientras tanto, la innovación está cambiando las relaciones de producción y las estructuras sociales, alterando el funcionamiento de las instituciones. La imposición debe adaptarse a las plataformas digitales supranacionales; los derechos de propiedad se ven abrumados por las descargas ilegales y el modelo competitivo es cuestionado por la proliferación de las posiciones dominantes. Estas cuestiones se enfrentan a la aplicación Uber como con cualquier negocio de este tipo. En las fases de transformación tecnológica, el gobierno tiene dos funciones adicionales:

- limitar las barreras de mercado para la entrada de nuevos jugadores y acelerar el crecimiento de la productividad;
- sacar provecho de las innovaciones para recuperar la eficiencia y apoyar a la innovación. El control preventivo es convertirse en el método de referencia de la acción de la política económica: un marco global para regular a priori las nuevas empresas digitales que operan en el mercado. Las

³⁵⁴ "mytaxi è stata fondata nel giugno del 2009 da Niclaus Mewes (CEO) e Sven Külper (CMO), che hanno rivoluzionato il settore, rinnovandolo a livello internazionale e adattandolo alle esigenze del 21° secolo. L'idea alla base della rivoluzione mytaxi è quella di creare un collegamento diretto tra il tassista e il passeggero, per offrire a entrambi un sistema di gestione delle prenotazioni al passo coi tempi. mytaxi, disponibile per iOS e Android, è stata scaricata finora più di 10 milioni di volte ed è disponibile in oltre 40 città con più di 45.000 taxi attivi. Da settembre 2014 mytaxi è una società affiliata al 100% a moovel GmbH (Daimler AG): un ulteriore passo avanti per l'App per taxi più importante ed efficiente d'Europa". Cfr: <https://it.mytaxi.com/a-proposito-di-mytaxi.html>

intervenciones de política para influir en un modelo de negocio específico pueden crear incertidumbre que desincentiva la inversión.

2. Uber en Italia

Según la ley italiana, hay dos tipos de servicio público de transporte: taxi y alquiler con conductor-NCC. El código de circulación (Decreto Legislativo n. 285/1992)³⁵⁵ que ocupa, respectivamente, en los artículos 86 y 85³⁵⁶, proporciona sanciones diferenciadas en caso de incumplimiento de la normativa vigente. En este sentido, en el 1992 entró en vigor la L.21, la ley regula el transporte de personas a través de los servicios públicos de autobuses no regulares. Con el “D. L. milleproroghe 2007/2008”, fue su intención de introducir una ley con los criterios de identificación más precisas de las dos categorías antes mencionadas. Sin embargo, la entrada en vigor del decreto de aplicación de

³⁵⁵ Cfr: <https://www.autovie.it/ProxyVFS.axd/null/r18930/Codice-della-Strada-pdf?ext=.pdf> , Codice della Strada, testo completo. Consultado el día 12/04/2017

³⁵⁶ “Art.85: Servizio di noleggio con conducente per trasporto di persone 1. Il servizio di noleggio con conducente per trasporto di persone e' disciplinato dalle leggi specifiche che regolano la materia. 2. Possono essere destinati ad effettuare servizio di noleggio con conducente per trasporto di persone: a) i motocicli con o senza sidecar; b) i tricicli; ((b-bis) i velocipedi)); c) i quadricicli; d) le autovetture; e) gli autobus; f) gli autoveicoli per trasporto promiscuo o per trasporti specifici di persone; g) i veicoli a trazione animale. 3. La carta di circolazione di tali veicoli e' rilasciata sulla base della licenza comunale d'esercizio. 4. Chiunque adibisce a noleggio con conducente un veicolo non destinato a tale uso ovvero, pur essendo munito di autorizzazione, guida un'autovettura adibita al servizio di noleggio con conducente senza ottemperare alle norme in vigore, ovvero alle condizioni di cui all'autorizzazione, e' soggetto alla sanzione amministrativa del pagamento di una somma da lire duecentomila a lire ottocentomila e, se si tratta di autobus, da lire cinquecentomila a lire duemilioni. La violazione medesima importa la sanzione amministrativa della sospensione della carta di circolazione per un periodo da due a otto mesi, secondo le norme del capo I, sezione II, del titolo VI. 4-bis. Chiunque, pur essendo munito di autorizzazione, guida un veicolo di cui al comma 2 senza ottemperare alle norme in vigore ovvero alle condizioni di cui all'autorizzazione medesima e' soggetto alla sanzione amministrativa del pagamento di una somma da euro 70 a euro 280. Dalla violazione consegue la sanzione amministrativa accessoria del ritiro della carta di circolazione e dell'autorizzazione, ai sensi delle norme di cui al capo I, sezione II, del titolo VI. (4) ----- AGGIORNAMENTO (4) Il D.Lgs. 28 giugno 1993, n. 214 ha disposto (con l'art. 1, comma 1) che le disposizioni del titolo III del presente D.Lgs. si applicano dal 1° ottobre 1993. Art. 86. Servizio di piazza con autovetture con conducente o taxi 1. Il servizio di piazza con autovetture con conducente o taxi e' disciplinato dalle leggi specifiche che regolano il settore. ((2. Chiunque, senza avere ottenuto la licenza prevista dall'articolo 8 della legge 15 gennaio 1992, n. 21, adibisce un veicolo a servizio di piazza con conducente o a taxi e' soggetto alla sanzione amministrativa del pagamento di una somma da euro 1.500 a euro 6.000. Dalla violazione conseguono le sanzioni amministrative accessorie della confisca del veicolo e della sospensione della patente di guida da quattro a dodici mesi, ai sensi delle norme di cui al capo I, sezione II, del titolo VI. Quando lo stesso soggetto e' incorso, in un periodo di tre anni, in tale violazione per almeno due volte, all'ultima di esse consegue la sanzione accessoria della revoca della patente. Le stesse sanzioni si applicano a coloro ai quali e' stata sospesa o revocata la licenza.)) ((3. Chiunque, pur essendo munito di licenza, guida un taxi senza ottemperare alle norme in vigore ovvero alle condizioni di cui alla licenza e' soggetto alla sanzione amministrativa del pagamento di una somma da euro 70 a euro 280)). (4) (23) ----- AGGIORNAMENTO (4) Il D.Lgs. 28 giugno 1993, n. 214 ha disposto (con l'art. 1, comma 1) che le disposizioni del titolo III del presente D.Lgs. si applicano dal 1° ottobre 1993. ----- AGGIORNAMENTO (23) Il D.Lgs. 19 novembre 1997, n. 422, ha disposto (con l'art. 14, comma 6) che "Ad integrazione dell'articolo 86 del decreto legislativo 30 aprile 1992, n. 285, ai veicoli adibiti al servizio di piazza per il trasporto di persone di cui all'articolo 82, comma 5, lettera b), dello stesso decreto, e' consentito l'uso proprio fuori servizio.", cfr: <https://www.autovie.it/ProxyVFS.axd/null/r18930/Codice-della-Strada-pdf?ext=.pdf> , Codice della strada, consultado el día: 12/04/2017

esta predicción sigue demorada por decretos Milleproroghe sucesivos, el último de los cuales (D. L. 192/2014) se ha desplazado la fecha límite para la emanación de que al 31 de diciembre de 2015. El 10 de marzo de 2017, la Autoridad de la Competencia y del Mercado³⁵⁷ ha invitado formalmente al Parlamento y al Gobierno a comentar sobre el sector de la movilidad no de línea (taxi y NCC), ya que esto está regido por una ley (n. 21 del 1992) ahora completamente obsoleta e inadecuada. La Autoridad ha puesto de relieve la necesidad de un aligeramiento de la regulación existente y una apertura del sector a la competencia. Para ello, se propone suprimir, por una parte, las disposiciones que limitan sobre una base territorial de las actividades de los operadores del NCC, y por el otro, un "mínimo" ajuste de esos servicios de movilidad que utilizan los conductores relacionados a una plataforma digital (como Uber Pop, cuyos servicios son inhibidos actualmente en todo el país como resultado de decisiones del Tribunal Civil de Milán³⁵⁸). Seguro que puede ser un estímulo importante para la legislatura, lo que finalmente se decida por una regulación del sector que, como está escrito en el informe, responda a los objetivos, entre otros, "para adaptar la oferta a las nuevas formas de movilidad que llevará a cabo a través de aplicaciones web utilizando plataformas tecnológicas para la interconexión de los pasajeros y conductores "y" promover la competencia y animar a los más altos estándares de calidad "³⁵⁹.

³⁵⁷ "l'Autorità intende porre all'attenzione del Governo e del Parlamento i seguenti punti: 1. l'esigenza di procedere quanto più possibile a un'equiparazione tra i servizi taxi e le altre forme di mobilità non di linea; 2. l'ingresso nel settore della mobilità non di linea di nuovi servizi a forte contenuto tecnologico che hanno modificato radicalmente il paradigma di funzionamento del settore e reso oltremodo obsoleto il quadro normativo vigente; 3. l'individuazione di strumenti volti a compensare l'effetto dell'apertura e dell'allargamento del mercato della mobilità non di linea sugli operatori sottoposti a obblighi di servizio pubblico.", texto completo al link: <http://www.agcm.it/component/joomdoc/allegati-news/S2782Segnalazione.pdf/download.html>, consultado el día 14/04/2017

³⁵⁸ Cfr. ordenanza del 25 maggio 2015, R.G. n. 16612/2015, y ordenanza del 2 luglio 2015, R.G. nn. 35445/2015 e 36491/2015.

³⁵⁹ Apenas es necesario señalar, entonces, que el informe en cuestión fue precedido por otros. La última está contenido en la sentencia de 15 de diciembre de 2016, n. 265, en el que el Tribunal Constitucional había considerado "conveniente que el legislador competente [hizo] rápidamente la carga de estos nuevos requisitos regulatorios", en espera de la incapacidad de la ley marco para regular un sector afectado por tan profundas innovaciones tecnológicas y comerciales. Pero lo más importante es la que vino de la Comisión Europea, que en junio del 2016 publicó directrices sobre la economía del compartir en los países de la UE, pidiendo a los gobiernos nacionales a adoptar reglamentos "blandos" y considerar la prohibición sólo como último alternativa. Cfr. M. Scott, "In Europe, Is Uber a Transportation Service or a Digital Platform?", New York Times, 27 noviembre 2016, https://www.nytimes.com/2016/11/27/technology/uber-europe-court-ej.html?_r=0, consultado el día 14/04/2017; Cfr: COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE AL PARLAMENTO EUROPEO, AL CONSIGLIO, AL COMITATO ECONOMICO E SOCIALE EUROPEO E AL COMITATO DELLE REGIONI Un'agenda europea per l'economia collaborativa, 2016, link: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/IT/1-2016-356-IT-F1-1.PDF>, consultado el día 14/04/2017.

Uber no pertenece a la categoría de taxi. Así es de acuerdo a la orientación de esta sentencia, dada en el contexto de la ayuda estatal, ha afectado a la Corte italiana, que ha considerado Uber como un servicio NCC, lo que resulta en aplicación del artículo 85 en lugar del 86 del Código. Sin embargo, es importante no confundir la empresa Uber con la de los conductores que usan esta plataforma para encontrar clientes. De hecho, Uber no participa directamente en el servicio de transporte, pero es una plataforma digital que sólo se ocupa de poner dos sujetos en contacto (personas privadas que se ponen en contacto, como en el caso de UberPOP); y el 20% retenido se ha de considerar como compensación por la gestión de una plataforma de este tipo.

Desde el punto de vista de la calificación contractual, los taxistas son las partes de un contrato de transporte (Código Civil, art. 1678³⁶⁰ y ss.). En lugar de Uber no lleva un servicio de transporte, pero la relación entre los dos sujetos que se convertirán en parte de ese contrato típico. Uber no es parte de un acuerdo de mediación (artículo 1754³⁶¹ del Código Mercantil), porque no es imparcial para la celebración del contrato; o para un contrato de agencia (art. 1742³⁶² Código Civil) a causa de que Uber y sus conductores tienen relación cuasi-subordinado. Tal vez Uber, sin embargo, es parte de un

360 Art 1678 Codigo Civil: "(1) Il contratto di trasporto è un contratto consensuale ad effetti obbligatori (1376 c.c.). Esso si differenzia dalla spedizione (1737 c.c.) poichè lo spedizioniere si obbliga solo a concludere per conto di terzi il contratto di trasporto, laddove il vettore è colui che si obbliga ad effettuare tale trasporto.

(2) Il vettore può essere dotato di una struttura di tipo imprenditoriale (v. 2082 c.c.) o meno; egli, inoltre, può eseguire il trasporto personalmente ovvero affidare ad altri l'incarico, nel qual caso si possono configurare un subcontratto di trasporto ovvero una cessione del contratto (1406 c.c.).

(3) Il corrispettivo può anche mancare, in tal caso il trasporto è gratuito (1681 c.c.).

(4) Il vettore assume una obbligazione di risultato in quanto si impegna ad effettuare il trasporto. La differenza fondamentale tra il trasporto di persone e di cose sta nel fatto che le seconde sono inerti e vengono affidate al vettore mentre per le prime ciò non vale (1681, 1693 c.c.)."

³⁶¹ art. 1754 Cc: "È mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza."

³⁶² Art.1742 Cc: "Col contratto di agenzia una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata. Il contratto deve essere provato per iscritto. Ciascuna parte ha diritto di ottenere dall'altra un documento della stessa sottoscritto che riproduca il contenuto del contratto e delle clausole aggiuntive. Tale diritto è irrinunciabile".

contrato de adquisición de negocios atípica (Art. 1322³⁶³ cc), por lo que los clientes buscan una empresa que ha confiado esta tarea.

El NCC se basa en un acuerdo entre el conductor y el cliente: normalmente tiene lugar en el momento de la reserva y se determina el precio después de la ruta. El NCC no se puede utilizar en su lugar un medidor para calcularlo. Los conductores de taxi a menudo argumentan que los conductores Uber ejercen ilegalmente la profesión utilizando el Smartphone como un metro.

Los taxistas también dicen que Uber no respeta la L. 21/1992, ya que sus conductores no respetan la regla que impone inicio y fin de la carrera en un garaje, y no en la vía pública o zonas de estacionamiento designados para los taxis: de hecho, las llamadas por lo general se recogen por el NCC mientras están en movimiento en el vehículo. El problema no debe presentar, ya que esta regla es uno de los introducidos en 2008, pero todavía no se han aplicado por decreto. En cualquier caso, el problema se resuelve teniendo en cuenta que la interpretación analógica de correo electrónico certificado a través de la cual Uber envía peticiones a los conductores como una oficina, un "garaje" virtual.

Los taxistas también afirman que los conductores Uber están operando ilegalmente. De hecho, para llevar a cabo el trabajo de taxista (o para convertirse en NCC), es necesario pasar por un procedimiento burocrático complicado para la obtención de un Certificado de Habilitación Profesional y suscripción al registro respectivo. Para ser conductor UberPOP es suficiente de haber obtenido una licencia de conducir durante al menos tres años de conducción, tener un coche propio registrada a lo máximo de ocho años, no tener antecedentes penales y no tener suspensión de licencias. Por lo tanto, los taxistas dicen de ser sometidos a la competencia desleal de los NCC sin autorización, lo que puede reducir las tasas, ya que no tienen que caer en los gastos incurridos para la obtención de una licencia. En estrecha relación con este tema, uno de los críticos que hablan de Uber, sigue siendo el más caliente, la liberalización del servicio de taxi.

³⁶³ Art. 1322 Cc: "Le parti possono liberamente determinare il contenuto del contratto nei limiti imposti dalla legge [e dalle norme corporative] [art. 41 Cost.; art. 5 preleggi; art. 1321 c.c.] (1). Le parti possono anche concludere contratti che non appartengano ai tipi aventi una disciplina particolare [art. 1323 c.c.], purché siano diretti a realizzare interessi [art. 1411 c.c.] meritevoli di tutela secondo l'ordinamento giuridico [artt. 1343, 2035 c.c.] (1) Le norme corporative sono state abrogate dal R.D.L. 9 agosto 1943, n. 721".

Los conductores de taxi, sujetos a una carga fiscal que se eleva considerablemente los precios de carreras, dicen que Uber es capaz de mantener los precios bajos, ya que "no pagan impuestos". Desde el punto de vista de la competencia leal, la única solución para el pago de impuestos en Italia sería la imposición de la Web Tax, impuestos para las empresas que no se basan en Italia pero que operan en la red (internet) y generan beneficios en el País italiano. Hay una segunda y más importante cuestión: un punto de vista práctico, Uber es visto por muchos como una oportunidad para complementar sus ingresos. Sin embargo, la compañía afirma que el dinero recibido por el conductor sería un reembolso de los gastos (por ejemplo: costo de la gasolina, mantenimiento de vehículos, etc.): de esta manera, también está exenta de impuestos porque la ley lo considera como una simple división de los gastos. El tamaño de esta suma es parametrizado a las tablas ACI para el cálculo de los pagos que se les da a los empleados que utilizan el coche para el trabajo. El problema surge porque, si bien estas tablas calculan el reembolso basado en el kilometraje, Uber utiliza el parámetro de tiempo de ejecución: a través de la conversión, que se puede realizar teniendo en cuenta los diferentes valores, los conductores a menudo tienden a recibir algo más que un simple reembolso de los gastos.

Además, con respecto a la protección del consumidor: en el pasado se han producido por incidentes desagradables, que aumentaron en la mayoría de los casos el precio. La respuesta dada por Uber, por estos aumentos repentinos de precios, fue que, debido a los acontecimientos excepcionales, la plataforma está "obligada" a subir los precios con el fin de atraer a un mayor número de conductores en zonas donde la demanda es más alta; para este fin, Uber utiliza un algoritmo que calcula el precio también se basa en el aumento de la demanda.

En la Unión Europea, Uber respondió a la infracción de los bloques sobre el derecho de la competencia y de los taxis, preguntando directamente a Bruselas. Los primeros recursos hayan sido presentados a la Comisión en diciembre de 2014 contra Francia³⁶⁴; a principios de 2015 fueron

³⁶⁴ París es una de las ciudades donde el Uber ha provocado las reacciones más fuertes de toda Europa. Desde el año 2013, los taxistas han organizado grandes protestas en el centro de la ciudad. Hubo una fuerte presión de las asociaciones y cooperativas de taxi para prohibir Uber en todo el territorio francés, para competencias desleales. En 2014, el gobierno francés aprobó la Ley 2014 - 110430 -conocida como "ley Thévenoud" - y regula el funcionamiento de "transporte de empresas intermediarias que conectan los conductores y pasajeros. Aparte de las empresas que explotan esta actividad con los coches, el gobierno trata específicamente de las plataformas como Uber como categoría "intermedia" de los vehículos de turismo avec chauffeur (VTC) .La legislación reforzó los requisitos de licencia para todos los conductores profesionales. En resumen, Thévenoud señaló la necesidad de "garantizar la seguridad de las personas" "restablecer las condiciones de competencia adecuados" y "gestionar mejor el transporte de las personas que necesitan un taxi" 32. Actualmente, las autoridades se centran en el desarrollo de la vigilancia y cumplimiento, así como para aplicar el castigo establecido por la Ley 2014-110430. El Uber continúa en funcionamiento y recientemente ofreció servicio UberPop en tres nuevas ciudades en Francia. Cfr: Loi n° 2014-1104 du 1er octobre 2014 relative aux taxis et aux voitures de transport avec chauffeur. France. Président de la République

seguidos por aquellos contra Alemania³⁶⁵ y España³⁶⁶. Estos recursos están siendo analizados para determinar si es necesario iniciar un procedimiento de infracción (artículo 285 TFUE). De hecho, a pesar de la competencia de la UE en el ámbito del transporte es meramente concurrente con la de los Estados miembros, la Comisión tiene un papel esencial para asegurar que estos ajustes no violan el principio de libre competencia en el mercado único. Desde este punto de vista, es esencial que la Unión debe proporcionar las herramientas necesarias para armonizar las regulaciones de los distintos Estados miembros afectados por Uber, mientras que por el momento el fenómeno son soluciones contradictorias, a menudo entre ciudades de un mismo Estado. El Financial Times, ha documentado que el Comisario Europeo de Transporte esta' haciendo una investigación de mercado sobre el tema, y ha argumentado que la Comisión está preparando para proponer un proyecto de reglamento sobre la luz los principios de la libre competencia, el establecimiento, la no discriminación y proporcionalidad.

3. Uber en Brasil

En mayo del 2014, Uber entro en el mercado brasileño, precisamente en Río de Janeiro, en un escenario global de los taxistas en protesta por razones: de "ilegalidad" y "competencia desleal" por parte de Uber. De repente Uber contesto a ellos afirmando que Uber, es una empresa de tecnología, y no de transporte, y facilita la prestación de transporte privado individual y no "el transporte público

³⁶⁵ El 18 de marzo de 2015, la Corte de Frankfurt prohibió en toda Alemania el servicio Uber. El procedimiento se inició por la compañía de taxis Deutschland, responsable de la aplicación que se conecta taxistas con licencia y los pasajeros en el país. La Corte consideró la conducta de Uber contraria a la competencia, ya que los conductores no tenían la licencia requerida por la ley alemana. Cfr: Landgericht Frankfurt, 8. Kammer für Handelssachen, Az. 3-08 O 136/14, Urteil vom 18.03.2015

³⁶⁶ Uber fue suspendido en España en el 2014; en el 2016 vuelve. "Uber suspendió su actividad en España el 31 de diciembre de 2014, después de nueve meses de funcionamiento en los que se sucedieron numerosas movilizaciones, huelgas de taxistas y multas a los conductores y a la empresa, algunas de ellas tramitadas por el Gobierno de la Comunidad de Madrid. La plataforma cumplió entonces con una orden del juzgado de lo mercantil, dictada el 9 de diciembre, tras una denuncia de la Asociación Madrileña del Taxi por competencia desleal. Entonces, el juez ordenó el cese de sus actividades en todo el territorio nacional (...)"<http://www.lne.es/vida-y-estilo/tecnologia/2016/03/29/uber-vuelve-espana-prestacion-servicios/1903352.html>. Consultado el día 15/04/2017

individual" como se indica en la Ley 12.468 / 2011³⁶⁷. La estrategia de entrada de Uber en Brasil, como era de esperar, era un modelo de externalidades de red de negocios, basados en un crecimiento muy rápido, con operación de enfoque en mayores barrios por una demanda potencial, seguido por la expansión de otras regiones de la misma ciudad, primero a Río de Janeiro, así como la entrada en otras de alta densidad de capital y de ingresos.

En el 2015, el juez Roberto Luiz Corcioli Hijo, del Tribunal Civil de Sao Paulo, ordenó la suspensión de las actividades de Uber, motivado por la petición del “Sindicato dos Motoristas e Trabalhadores nas Empresas de Táxi no Estado de S. Paulo (Simtetaxi-SP)”, por las causas de estar sin: "autorización o permiso por las autoridades públicas competente”, y también ordeno la eliminación de la aplicación de las plataformas de Google, Samsung y Microsoft y la aplicación de una multa de Reais 100.000,00 por incumplimiento de la decisión. Al día siguiente, la decisión fue revocada por el mismo juez a causa de una misma jurisdicción anterior sobre la materia. Esto se debe a que, en la acción anterior, el juez Fernanda Camacho, la “Asociación de Taxis conductores (Asociación de Taxis de Boa Vista)” no tenía ningún derecho a representar los intereses de los taxistas y la acción debería haber sido por el Ministerio Público, según la interpretación del juez. En 2015, otras decisiones similares fueron tomadas, que se resumen en esta tabla, facilitada por los autores, Zanatta, de Paula y Kira³⁶⁸.

³⁶⁷ Lei 12.486/2011, Art. 2º: “É atividade privativa dos profissionais taxistas a utilização de veículo automotor, próprio ou de terceiros, para o transporte público individual remunerado de passageiros, cuja capacidade será de, no máximo, 7 (sete) passageiros”.

³⁶⁸ CONTRIBUIÇÕES PARA O DEBATE SOBRE REGULAÇÃO DO APLICATIVO UBER NO BRASIL, Zanatta, de Paula y Kira, 2015, ASSOCIAÇÃO INTERNETLAB DE PESQUISA EM DIREITO E TECNOLOGIA, <http://www.internetlab.org.br/wp-content/uploads/2015/06/Contribui%C3%A7%C3%B5es-ao-debate-Brasilia-Vers%C3%A3o-final.-Aprovada.-16.06.2015.pdf> consultado el día 1/04/2017

Tabla 4. Legislacion en Brasil

<i>Instância</i>	<i>Projeto de lei</i>	<i>Proponente</i>	<i>Data</i>	<i>Conteúdo</i>
Câmara dos Deputados	PL 1584/2015	Paulo Teixeira (PT/SP)	19/05/2015	Altera o Código de Trânsito Brasileiro (Lei 9.503/1997) para incluir parágrafo único no Art. 135, dispondo que “a prestação de serviço remunerado de transporte de passageiros por intermédio da utilização de aplicativo ou qualquer outro serviço tecnológico está sujeita à autorização do poder público concedente”.
Câmara dos Deputados	PL 1667/2015	Renata Abreu (PTN/SP)	25/05/2015	Veda a prestação de transporte público individual “por pessoas físicas ou jurídicas que não atendam as características do veículo e do condutor exigidas pela autoridade de trânsito” (Art. 1º). Inclui na “vedação do serviço vedado” (sic) a “disponibilização por meio de aplicativos de celulares, sítios de internet, rádio ou quaisquer outros meios de comunicação existentes e futuras inovações tecnológicas” (parágrafo único). Veda que lojas virtuais disponibilizem os aplicativos gratuitos ou pagos “para serviços proibidos por esta lei” (Art. 2º).
Câmara Municipal de São Paulo	PL 01-00102/2015	Salomão Pereira (PSDB)	19/03/2015	Reconhece, no Município, a “legalização da profissão do trabalhador em transporte público individual remunerado de passageiros” (Art. 1º). Define que “nenhuma empresa de aplicativo de procedência nacional ou estrangeira pode prestar serviço remunerado no município de São Paulo, fazendo uso de carro particular, por menor que seja a cobrança, entre os passageiros, ou a prática de carona com divisão de valores” (Art. 17) Estabelece multa de R\$ 50.000,00 para os “infratores, cooperativa, associações e empresas que preste serviço por meio de aplicativos”.
Câmara Municipal de Belo Horizonte	PL 1582/2015	Lúcio Bocão (PTN/MG)	10/06/2015	Acrescenta dispositivo ao caput do art. 1º da Lei N° 10.309/11, dispondo que “deve ser coibido, nos termos estabelecidos nesta lei, o transporte clandestino ou irregular remunerado divulgado por meio de aplicativos ou das redes sociais”.

Câmara Municipal de Belo Horizonte	PL 1531/2015	Lúcio Bocão (PTN/MG)	30/04/2015	Estabelece normas para coibir a atividade econômica que consiste no uso de carros particulares para transporte remunerado de pessoas em locais pré-estabelecidos cadastrados em aplicativos.
Câmara Legislativa do Distrito Federal	PL 282/2015	Rodrigo Delmasso (PTN/DF)	17/03/2015	Dispõe sobre a utilização de aplicativos para a prestação do transporte individual e remunerado de passageiros – táxi –, estabelecendo que “dentro dos limites do Distrito Federal, a utilização de aplicativos ficará restrita aos veículos com cadastros e autorizações vigentes junto ao Governo do Distrito Federal, não sendo permitido a tais programas a veiculação e disponibilização de veículos e profissionais não autorizados na forma da lei”.
Assembleia Legislativa do Rio de Janeiro	PL 357/2015	Jorge Felipe Neto (PSD/RJ)	30/04/2015	Altera a redação da Lei Estadual nº 6504, de 16 de Agosto de 2013, introduzindo um parágrafo único no artigo 2º e o artigo 3º-A, dispondo que “a pessoa jurídica interessada na utilização e terceirização do serviço de transporte público individual remunerado de passageiros deve solicitar autorização do poder público (...). Entende-se por utilização e terceirização do serviço de transporte público individual remunerado de passageiros qualquer mecanismo que explore a atividade, inclusive por meio digital”.

Fuente: Câmara de dos deputados, Câmara Municipal de Sao Paolo y Belo Horizonte y Camara legislativa do Rio de Janeiro

En las ciudades donde Uber ingreso en el mercado, la reacción inmediata vino de los taxistas, que llevaban a cabo la exclusividad de transporte público individual de vehículos de pasajeros, y por lo tanto estaban cubiertos por una especie de reserva de mercado. De hecho, para disfrutar del derecho de una actividad de taxi, el conductor debe obtener una licencia, junto con la autoridad municipal. Uber, para instalarse en el mercado de Brasil, rompió la lógica previamente establecida y no sólo actuó como una forma alternativa de transporte, pero sobre todo ha permitido la entrada de nuevos conductores en la prestación de dicho servicio. Lo que fue más ha afectado por este nuevo modelo de negocio, fueron los titulares de las licencias, los conductores, que impiden la entrada de nuevos conductores y así aseguran una supracompetitivas de ingresos. Por ejemplo, antes de la entrada de

Uber, el mercado tenía un número determinado de licencias de taxi, que no varían en función de las fluctuaciones de oferta y demanda, sino por la decisión de cada ciudad. Estos, a su vez, podrían estar sujetos a los intereses de aquellos que han tenido licencias y que no le gustaría ver a aumentar la competencia.

El rápido crecimiento de entrada de Uber en las ciudades tuvo un efecto adverso desde el punto de vista de la regulación. En primer lugar, por una parte, Uber fue capaz de cumplir su servicio por un teléfono Smartphone, lo que es una muy cerca de la sustitución de taxis, al menos para este público. Sin embargo, el servicio Uber, no era un servicio de taxi, ya que los conductores no aceptan pasajeros en la calle por un gesto de la mano, por ejemplo. Tampoco habían los conductores registrados en la plataforma adecuada para hacer uso de privilegios fiscales a las que tenían derecho los taxistas. En otras palabras, el servicio Uber no era un transporte público, porque, de hecho, el servicio no era "abierto al público en general". La conclusión fue que Uber estaba operando en un segmento del mercado legal, donde no existe ningún reglamento, marco jurídico, pero se ha vuelto económicamente viable a través de la difusión de los teléfonos con GPS y una plataforma tecnológica que se aproxima a los conductores y a los pasajeros. En este contexto, la entrada de la compañía en el mercado fue transformando y no había reglamentos o experiencia previa para orientar a las autoridades públicas. La ausencia reguladora se unió a los fuertes intereses organizados de los que explotan el mercado del transporte de taxis, especialmente los titulares de licencias, con la reacción dominante para votar ordenanza que prohíbe el uso de la aplicación. Por ejemplo, varias ciudades del Brasil tenían cuentas para prohibir Uber incluso antes de la entrada de la compañía en la ciudad, como Curitiba-PR, Vitória-ES, Goiânia-GO, Joinville-SC y Manaus-AM.

Conclusiones generales

Este trabajo ha examinado un fenómeno bastante discutido en los últimos tiempos: el de la globalización y la expansión del mercado, y lo que inevitablemente tiene que ver con el ámbito de la competencia. La determinación de la libertad económica como un fin en sí mismo, así como un medio, resuelve el problema de la interdependencia entre la democracia y la libertad de mercado. De hecho, una democracia dirigida hacia objetivos de bienestar "colectivos" y la restricción de la libertad de mercado es un signo de la contaminación en el marco de la libertad. En una economía cada vez más caracterizada por la globalización productiva y financiera, las empresas están obligadas a la reestructuración constante para adaptarse a un mundo cambiante. En esta dinámica competitiva surge la posibilidad de acuerdos, fusiones y adquisiciones entre las empresas, que pueden fortalecer la posición de ellas, y pueden hacer daños al mercado. En este contexto, cada vez más actual, cae la protección de la competencia. Pero la competencia tiene esencialmente el propósito de preservar el entorno competitivo, la inhibición de la creación, refuerzo o el ejercicio de poder de mercado. Hoy, la internacionalización de las empresas requiere abordar las cuestiones de la competencia a un nivel más amplio que el de la nación. Sin embargo, ya que hay normas comunes o instituciones supranacionales por los gobiernos nacionales y las reglas que se desarrollan en común, el problema se aborda. Ahora están operando, políticas de competencia, sin duda muy diferentes de aquellas en las que se originaron. La principal fuente de cambio, en este sentido, es el aumento de la libertad de las empresas a nivel de producción y comercio de bienes y servicios que el fenómeno de la globalización ha permitido. Asimismo, la organización industrial técnica y las innovaciones tecnológicas, que han hecho posibles mejoras en la calidad, la innovación y la reducción de los precios. El fenómeno de la globalización ciertamente ha allanado el camino en el contexto europeo e internacional a un lugar libre en el contexto de un espacio económico sin barreras, promoviendo así el desarrollo de la eficiencia y la competencia en el comercio.

La reactivación de las relaciones económicas entre América Latina y la Unión Europea en los últimos, depende no solo de las principales tendencias de la economía y el desarrollo de estrategias internacionales de cada región, sino también de sus capacidades y por lo tanto de su voluntad política para poner de relieve sus intereses comunes, reconociendo sus identidades y asumiendo sus diferencias. América Latina está comprometida, en diversos grados, en diferentes países, en un proceso de reformas significativas de su economía, para adaptarse a las exigencias de la nueva situación internacional y tratar de reactivar el desarrollo económico. Las políticas y los esfuerzos de

liberalización para fortalecer la "competitividad nacional" (según la CEPAL) a través de la modernización y la apertura deben coincidir con la garantía de acceso a los mercados de los países industrializados, restaurando y manteniendo los grandes equilibrios macroeconómicos, y con la reactivación de las inversiones productivas. La reintegración dinámica de la región en la economía mundial depende, sin duda de sus propios esfuerzos, sino también considerado por sus principales socios económicos, necesarios en las áreas de acceso al mercado.

La complejidad del comercio ha hecho necesario el desarrollo de una industria que incrementa la complejidad de los intercambios. Esto ha significado que, según la teoría institucionalista, es necesario crear una base sólida de normas que regula el mercado, y en nuestro caso, la competencia entre las empresas, como el ejemplo de Uber. En nuestro caso, el estudio se ha llevado a mostrar cómo una regulación no sólo económica, sino con base legislativa y con una fuerte política pública, sin duda puede hacer al mercado más regularizado, así como por los empresarios y los propios consumidores.

La gran diferencia en el mercado Europeo y en el mercado de América Latina, es a través de un factor histórico, que influyó en la formación de estas entidades. En el caso europeo es la necesidad de "Unión" para la protección de las fronteras e incluso la soberanía, que fue el factor importante en la formación de este "bloque"; y luego a través de esfuerzos conjuntos con medidas de autoayuda y de ruptura paradigmas de la soberanía. Otro factor importante para la estabilidad de la UE fue la forma "supranacional", limitando el poder del Estado, y facilitando la resolución de conflictos de reglamentos internos predefinidos para acelerar y ser más eficiente a los mercados nacionales e internacionales, por lo que exige la globalización.

La experiencia de la Unión Europea, que, desde el 1957, con el Tratado de Roma, tiene normas sobre la aplicación de la ley de competencia y la comparación con la realidad del MERCOSUR, demuestra la necesidad de este bloque económico de equiparse a las normas y las instituciones supranacionales para la integración efectiva de los Estados miembros. La defensa de la política de competencia, en Europa, fue uno de los principios básicos para la construcción de la Unión Europea. El proyecto de integración económica europea es uno de los principales objetivos, la creación de un entorno de libre competencia entre los agentes económicos, con la existencia de un derecho que protege la competencia. En el MERCOSUR, cuyo objetivo es aumentar la competencia y asegurar el desarrollo, se necesita leyes en la materia, para la integración y un sistema de defensa de la competencia que se impone como necesario e indispensable para la unión real y saludable de las economías. El

MERCOSUR en comparación con las de la UE, tiene defectos estructurales. En la Unión Europea las normas de competencia son parte de los objetivos fundamentales y están garantizados por el sistema económico eficiente que sostiene el bloque. Por otro lado, el MERCOSUR es una práctica común para llevar a cabo los acuerdos por los mercados nacionales y restringir la competencia, y que afecta directamente al funcionamiento del mercado común. Estos comportamientos obstaculizan la aplicación de la ley de competencia. Para el MERCOSUR, la mejor opción sería la creación de un sistema supranacional de protección de la competencia, directamente aplicable a la ley los Estados miembros. Estos instrumentos requieren, sin embargo, la voluntad política de los gobiernos de los Estados para su creación.

Para que una economía y la mayoría de las partes interesadas en ella, puedan aprovechar realmente los beneficios de la economía de mercado y de la liberalización del comercio, es preciso imponer al mercado determinados mecanismos que regulan los comportamientos de los agentes y, en este caso de las empresas.

General conclusions

This paper has examined a phenomenon that has been much discussed in recent times: that of globalization and the expansion of the market, and what inevitably has to do with competition. The determination of economic freedom as an end in itself, as well as a means, solves the problem of the interdependence between democracy and market freedom. In fact, a democracy aimed at "collective" welfare goals and the restriction of market freedom is a sign of pollution within the framework of freedom. In an economy increasingly characterized by productive and financial globalization, companies are forced to constantly restructure to adapt to a changing world. In this competitive dynamic emerges the possibility of agreements, mergers and acquisitions between companies, which can strengthen their position, and can bring damages to the market. In this increasingly competitive context, competition protection falls. But competition is essentially intended to preserve the competitive environment, the inhibition of creation, reinforcement or the exercise of market power. Today, the internationalization of companies requires addressing competition issues at a broader level than the nation. However, since there are common norms or supranational institutions by national governments and rules that are developed in common, the problem is addressed. Now they are operating policies of competence, no doubt very different from the ones in which they originated. The main source of change, in this sense, is the increase in the freedom of companies at the level of production and trade of goods and services that the phenomenon of globalization has allowed. Also, the technical industrial organization and the technological innovations, that have made possible improvements in the quality, the innovation and the reduction of the prices. The phenomenon of globalization has certainly paved the way in the European and international context to a free space in the context of an economic space without barriers, thus promoting the development of efficiency and competence in trade.

The reactivation of economic relations between Latin America and the European Union in the years depends on the main trends of the economy and the development of international strategies of each region, but also their capacity and therefore their political will to highlight their common interests, recognizing their identities and assuming their differences. Latin America is engaged, to varying degrees, in different countries, in a process of significant reforms of its economy, to adapt to the demands of the new international situation and to try to revive economic development. Policies and liberalization efforts to strengthen "national competitiveness" (according to ECLAC) through

modernization and openness must coincide with the guarantee of access to the markets of the industrialized countries, restoring and maintaining the great macroeconomic equilibria, and with the reactivation of productive investments. The dynamic reintegration of the region into the world economy is undoubtedly dependent on its own efforts, but also considered by its main economic partners necessary in the areas of market access.

The complexity of trade has made it necessary to develop an industry that increases the complexity of trade. This has meant that, according to institutionalist theory, it is necessary to create a solid base of rules that regulates the market, and in our case, competition between companies, as the example of Uber. In our case, the study has shown how a regulation not only economic, but with legislative basis and a strong public policy, can certainly make the market more regularized, as well as entrepreneurs and consumers themselves.

The great difference in the European market and in the Latin American market is through a historical factor, which influenced the formation of these entities. In the European case is the need for "Union" for the protection of borders and even sovereignty, which was the important factor in the formation of this "block"; And then through joint efforts with measures of self-help and bursting paradigms of sovereignty. Another important factor for the stability of the EU was the "supranational" form, limiting the power of the State, and facilitating the resolution of conflicts of predefined internal regulations to accelerate and be more efficient to national and international markets which globalization demands.

The experience of the European Union, which, since 1957, with the Treaty of Rome, has rules on the application of competition law and comparison with the reality of MERCOSUR, demonstrates the need for this economic bloc to equip itself with standards and supranational institutions for the effective integration of Member States. The defence of competition policy in Europe was one of the basic principles for the construction of the European Union. The project of European economic integration is one of the main objectives, the creation of an environment of free competition between economic agents, with the existence of a right that protects competition. In MERCOSUR, whose objective is to increase competition and ensure development, laws are needed in this area, for integration and a system of defence of competition that is imposed as necessary and indispensable for the real and healthy union of economies. MERCOSUR, compared to the EU, has structural defects. In the European Union competition rules are part of the fundamental objectives and are guaranteed by the efficient economic system that supports the block. On the other hand, MERCOSUR is a

common practice for carrying out agreements on national markets and restricting competition, which directly affects the functioning of the common market. These behaviours hinder the application of competition law. For MERCOSUR, the best option would be the creation of a supranational system of competition protection, directly applicable to the law of the Member States. These instruments, however, require the political will of the governments of the States for their creation.

For an economy and the majority of stakeholders to really benefit from the benefits of a market economy and trade liberalization, it is necessary to impose on the market certain mechanisms that regulate the behavior of agents, and in this case the companies.

Bibliografía

- A. PAPPALARDO, (2003) *Il sistema sino ad oggi: rapporti tra legge n.287/1990 e diritto comunitario; diretta applicazione degli articoli 81 e 82, Adeguare l'ordinamento italiano al regolamento (CE) n. 1/2003: quali scelte normative per la modernizzazione dell'antitrust - Atti del Convegno Ass., Corte Suprema di Cassazione.*
- Adkisson, R., (2003): "The Andean Group: Institutional Evolution, Intraregional Trade, and Economic Development", *Journal of Economic Issues*, vol. 37, n° 2, pp. 371–379.
- Agafonow, A, (2007) "Los límites de la eficiencia económica en una sociedad democrática", *Revista de Economía Institucional*, vol. 9, no 16, pp. 89–119.
- Agosin, M.R (1992), "Las experiencias de liberalización comercial en América Latina: lecciones y perspectivas", *Pensamiento Iberoamericano*, no 21, pp. 13–29.
- Alfaro Águila–Real, J., (2004) "Autorizar lo que no está prohibido: una crítica a la regulación de los acuerdos verticales", *Derecho de la Unión Europea y de la Competencia*, no 229, pp. 51–67.
- Allendesalazar Corcho, (2008), R.: "Posibles reacciones frente a eventuales restricciones de la competencia", *Remedios y sanciones en el Derecho de la competencia* (S. Martínez Lage y J. Petitbó, eds.), Madrid, M. Pons, pp. 17–36.
- ALMEIDA, (2005), Paulo Roberto de. *Integração regional: uma introdução*. São Paulo: Saraiva.
- Ana María Álvarez Herrera, *La política de competencia en América Latina y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*, 2016, disponible en: <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/la-pol%C3%ADtica-de-competencia-en-am%C3%A9rica-latina-y-la-agenda-2030-para-el>.
- Anderson. R. y P. Holmes, (2002), "Competition Policy and the Future of the Multilateral Trading System", *Journal of International Economic Law*, vol. 5, pp. 531 ss.
- Annamaria Vitale, (1998), *I paradigmi dello sviluppo*, Rubbettino, pp.6-22.
- Ansoff, H. I. (1957). *Strategies for diversification*. *Harvard business review*, 35(5), 113-124.
- Armijo Chávarri, E., (2004), "La propiedad industrial y el Derecho de la competencia", *Derecho de la competencia europeo y español*, vol. 5, pp. 205–230.
- Arpio Santacruz, J.L., (1997), "La adopción de normas multilaterales de competencia", *Actas de Derecho industrial y de Derecho de autor*, t. 18, pp. 1077–1086.
- Arturo Almandoz Marte, (2010), *Entre guerra fría y tercer mundo. Urbanización y subdesarrollo en Latinoamérica, 1960-1980* in ARGOS Vol. 27 No 53, p.19.
- Aschentrupp Toledo H. , (1995), "La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral", *Comercio Exterior*, vol. 45, México, no- viembre, pp. 854 ss.
- Asit K. Biswas, Newton V. Cordeiro, Benedito P. F. Braga, Cecilia Tortajada, *Management of Latin American River Basins: (1999), Amazon, Plata, and São Francisco*, United Nation University Press, p.176.
- Azpiroz Garmendia, M. y G. Verhoosel, (2000), "El debate sobre el comercio y competencia en la Organización Mundial del Comercio", *Anuario de la Competencia*, no 1, pp. 233–258.
- BAGNOLI, Vicente, (2005), *Introdução ao Direito da Concorrência: Brasil, Globalização, União Europeia, MERCOSUL, ALCA*. São Paulo: Singular, p. 214.
- Baldwin, R. y M. Cave, (1999), *Understanding Regulation: Theory, Strategy and Practice*, Oxford, Oxford University Press.
- Balzarotti, N., (2000), "Política de competencia internacional: cooperación, armonización y experiencia.", *Boletín Latinoamericano de Competencia*, n° 10, pp. 3–24.

- BARNARD C., (2010), *The substantive law of the EU: The Four Freedoms*, Oxford.
- BAUMANN, Renato, (2005), *Algumas lições da União Europeia e da Comunidade Andina como processos de integração regional*. LC/BRS/DT.027, Fevereiro, CEPAL - COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE, Escritório no Brasil.
- BERNAL-MEZA, Raúl. , (2013), *Modelos o esquemas de integración y cooperación en curso en América Latina (UNASUR, Alianza del Pacífico, ALBA, CELAC): una mirada panorámica*. Ibero-Online.
- Bértola, L. y Ocampo, J.A. (2010), *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia*. Secretaría General Iberoamericana.
- BID, (2010), *Lei e politica da concorrência no Brasil*, PP.10
- Botana Agra, M.J, (1984–1985) “Crisis económica y Derecho de la Competencia”, *Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor*, vol. 10, , pp. 185– 208.
- Bouzas, R., (2005), “El nuevo regionalismo y el Área de Libre Comercio de las Américas. Un enfoque menos indulgente”, *Revista de la CEPAL*, no 85, pp. 7–18.
- Bruce D. Henderson, (1989), *The Origin of Strategy*, November–December, issue of *Harvard Business Review*.
- Carlo Stagnaro, (2016), *indice delle Liberalizzazioni*, Instituto Bruno Leoni, IBL Libri.
- CARVALHO, Vinícius M. C. e RAGAZZO, Carlos E. J (org.), 2013, *Defesa da concorrência no Brasil: 50 anos*. Brasília: Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, p. 79.
- CARRUS P. E MELIS G.(2006), *L’innovazione delle scelte strategiche in condizioni di crescente complessità*, FrancoAngeli, Milano, p. 115.
- Cecere A., Acatitla E., (2015), “Start up: una propuesta de desarrollo económico y empresarial para América Latina”, *European Journal of Latin American Studies*, ISSN versión digital: 2286–0053.
- Cecere A., Acatitla E.“(2016), *El comercio electrónico (e-commerce): una posible ventana de oportunidad para las firmas en los países en vías de desarrollo*”, *Revista Internacional de Investigación y Docencia*, SSN (Online): 2445-1711, pp.1-8.
- CEPAL, (2012), *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*. Trigésimo cuarto periodo de sesiones de la CEPAL. CEPAL-Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- CEPAL, (2013), *Perspectivas económicas de América Latina 2013. Política de pymes para el cambio estructural*. OCDE, CEPAL, Santiago de Chile.
- Coloma, G. , (2003), *Defensa de la competencia*, Buenos Aires–Madrid, Ciudad Argentina.
- Corporación Andina de Fomento (CAF), Banco de desarrollo de América Latina, (2013), *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Bogotá, Colombia, Pág. 51.
- Considera, Claudio e Corrêa Paulo, (2002), “The Political Economy of Antitrust Policy in Brazil – from price control to competition policy” , in Barry E. Hawk, Ed., 2001 *Annual Proceedings of the Fordham University School of Law, International Antitrust Law and Policy*, NY, Juris Publishing, pp. 533-68.
- Conway, P., Janod V. e Nicoletti, G. (2005) *Product Market Regulation in OECD countries: 1998 to 2003*, OECD Economics Department Working Paper n. 419
- CREUZ, Luis Rodolfo Cruz e. *A Construção da Defesa da Concorrência no MERCOSUL: Uma Perspectiva Construtivista – Cooperação e Interesses nas Relações Internacionais*. p. 150.
- CUERVO, A. (2001): *Introducción a la Administración de Empresas*. Editorial Civitas. Madrid. (4ª edición).
- CUNHA, Ricardo Thomazinho da. *Direito de Defesa da Concorrência;*, (2003), *Mercosul e União Europeia*. Barueri: Manole.

- D. C. North, (2005), Institutions and the performance of economies over time, in Handbook of New institutional economics, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, p. 22.
- D. C. North:, (1994), Economic performance through time, in The American economic review, Vol. 84, No. 3, p. 361.
- D. C. North, (1999), Understanding the process of economic change, London : The Institute of economic affairs, p. 10.
- Demsetz, H., (1986), La competencia: aspectos económicos, jurídicos y políticos, Madrid, Alianza Editorial.
- Derek O'Brien, CARICOM (2011), Regional Integration in a Post-Colonial World, European Law Journal, Vol. 17, No. 5, September, pp. 630–648.
- Diez-Canseco Núñez, J.L., (1997), “Competencia e integración en América Latina. Reflexiones sobre su importancia y sobre los temas que deberían ser considerados”, Políticas de competencia e integración. Opciones y necesidades, Centro de Formación para la integración regional, DT/ 24/1997, pp. 19–24.
- Dosi G. (1982), “Technological Paradigms and Technological Trajectories: A Suggested Interpretation of the Determinants and Directions of Technical Change”. Research Policy 11, pp. 174-162.
- E.M. TRIPODI, (2007), Le attività economiche liberalizzate dai decreti Bersani, Maggioli Editore.
- F. Pammolli, C. Cambini, A. Giannaccari, Introduzione. Liberalizzazioni e concorrenza in Italia, consultado el día 27/03/2017, http://www.unicatxifirenze.com/sites/default/files/Volume_Liberalizzazioni_Introduzione.pdf.
- Faini, R., Haskel, J., Barba Navaretti, G., Scarpa, C. e Wey, C. 2006 Contrasting Europe's Decline: Do Product Market Reforms Help? in T. Boeri, M. Castanheira, R. Faini and V. Galasso (eds.), Structural Reforms Without Prejudices, Oxford University Press, Oxford.
- Fernando Cavalcante, Rendering peacekeeping instrumental? The Brazilian approach to United Nations peacekeeping during the Lula da Silva years (2003-2010), Revista Brasileira de Política Internacional, Instituto Brasileiro de Relações Internacionais Brasil, pp.148-149. Link: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=35818465008>.
- Franch Menéu, J. J. (2010). Nuevos principios Económicos. Madrid: Every View ediciones.
- Franch Menéu, J. J. (2010). Trabajo en red y productividad tecnológica creciente. Madrid: Every View Ediciones.
- Franch Meneu, (2010), en el Dinamismo Económico. Tiempo y ciencia, Madrid, Every View, Pag.13.
- Franch Meneu, (2010), Sobre el Derecho de la competencia, Madrid, Every View Ediciones.
- Frank, A. G. (1969) Capitalismo e Sottosviluppo in America Latina, Einaudi, Torino; (1971) America Latina: sottosviluppo o rivoluzione, Einaudi, Torino.
- Fredys Orlando Sorto, (1999), INTAL, El proceso de integración en América Latina y el Caribe , cit., p. 156.
- Frey L., (1999), “Il mercato internazionale del lavoro”, in Economia e politica industriale, n. 101-102.
- Friedman, Milton. 1986. “Milton Friedman.” In Lives of the Laureates, eds. William Breit and Roger W. Spencer. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Friedman, Milton. 1988. “Market Mechanisms and Central Economic Planning.” In Ideas, Their Origins, and Their Consequences by G. Warren Nutter. Washington, DC: American Enterprise Institute for Public Policy Research: 27–46.
- Friedman, Milton. 1997. “John Maynard Keynes.” Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly 83 (2): 1–23.
- Furtado, C., (1965), Political Obstacles to Economic Growth in Brazil, International Affairs (Royal Institute of International Affairs, Vol. 41, No. 2, pp. 252-266.

- G. SOBBRIO, (1999), *The Nature of Organizations and the Economics of Constitutional Rules*, *Rivista di Diritto Tributario e Scienza delle Finanze*, LVIII, 1, , pp17-36.
- G. STROZZI (a cura di), (2010), *Diritto dell'Unione europea, Parte speciale*, Torino.
- Gal, M.S., (2010), *Competition Policy for Small Market Economies*, Harvard University Press.
- Galán Corona, E, (1975), "La empresa como destinataria de las normas de defensa de la competencia", *Actas de Derecho Industrial y Derecho de Autor*, vol. 2, , pp. 291–346.
- GALEANO, Eduardo. *As Veias Abertas da América Latina: tradução de Galeno de Freitas*, Rio de Janeiro, Paz e Terra.
- Gamble, A. y A. Payne, (1996), "Conclusion: The New Regionalism", en A. Gamble y A. Payne (eds.), *Regionalism and World Order*, Londres, McMillan Press, p. 253.
- GARDINI, Gian Luca. (2010), *Government-Business Relations in the Construction of Mercosur*. In: GARDINI, Gian Luca. *Democracy and Regionalization in South America*. London: Palgrave Macmillan.
- GATT," *World Economy*, vol. 17, 1994, pp. 121–150. Hoekman, B.: "Competition Policy and the Global Trading System," *The World Economy*, vol. 20, , pp. 383–406.
- GIANNI, ORIGONI, (2013), Grippo & Partners, Clasificación de legalidad, <http://www.gop.it> .
- González Martin, Nuria, *Una introducción a la unión europea*, México, Porrúa, 2007.
- GUIMARÃES, Samuel Pinheiro. (2007), *O mundo multipolar e a integração sul-americana*. *Revista Comunicação & Política*, v.25, nº3, p.169-189.
- H. Simon, (1958), *Il comportamento amministrativo*, Bologna, p. 264 ss.
- Holmes, P. (2002), "Trade, Competition and the WTO", *Development, trade and the WTO*, The World Bank.
- Hollman, H.M. y W.E. Kovacic, (2011), "The International Competition Network; Its Past Current and Future Rules", *Minnesota Journal of International Law*; vol. 20, no 2, pp. 274–323.
- Hope, E. y P. Maeleng, *Competition and Trade Policies, (1998), Coherence or Conflict?*, Londres Nueva York, Routledge Studies in the Modern World Economy.
- Huerta Arribas, E. , (1995), "Política de competencia e integración de mercados en la Unión Europea", *Papeles de Economía Española*, no 63, pp. 324– 334.
- ILO,POLÍTICAS PARA LAS MIPYMES FRENTE A LA CRISIS,Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa, 2009; ILO.
- Isabel Yopez del Castillo, (2014), *Scenarios of Latin American migration: transnational family life between Europe and Latin America*,*International Journal on Collective identity reserach*, vol.2.
- J. Knight J. Ensminger: *Conflict over Chancing Social Norms: Bargaining, Ideology, and Enforcement*, in *The New Institutionalism in Sociology*, edited by M. C. Brinton and V. Nee, p. 123.
- J. R. Hicks, (1939),*The foundations of welfare economics*, in *Economic Journal*, 49, p. 696 ss.
- J. Schumpeter (1978), *Teoría del desenvolvimiento económico*, México: FCE.
- J. Schumpeter (1966), *Capitalism, Socialism and Democracy*, London: Unwin University Books.
- J. Schumpeter, (1939), "Business cyclos", Nueva York, Mc-Graw Hill Editorial.
- J. TINBERGEN, (1954), *Centralization and Decentralization in Economic Policy*, North Holland, Amsterdam.
- J. Von Neumann, O Morgenstern, (1947), *Theory of games and economic behavior*, Princeton University Press.

- Joaquim Miguel Couto, (2007), O pensamento desenvolvimentista de Raúl Prebisch in *Economia e Sociedade*, vol.16 no.1.
- John Maynard Keynes, (2006), *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, a cura di Terenzio Cozzi, Torino, UTET, John Maynard Keynes, *La fine del laissez-faire e altri scritti*, Bollati Boringhieri, Torino 1991.
- Jorge Alejandro Mier Hernández, 2012, TESIS DOCTORAL *El control de las prácticas restrictivas de la competencia en el comercio internacional. (Una perspectiva latinoamericana)*, Universidad Complutense, Madrid, pp.62.
- Julio Echeverría, (1991), *I rapporti tra Stato, Società ed Economia in America Latina*, Quaderno di Politica sociale, Università di Torino.
- K. J. Cseres, (2005), *Competition law and consumer protection*, Den Hague, p. 92-93.
- Kirzner, (1973), *"Competition and Entrepreneurship"*, The University of Chicago Press.
- Kuri Gaytán, Armando, (2007), *"Globalización ayer y hoy"*, en J. L. Calva (coord.), *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*, México, UNAM, Miguel Ángel Porrúa.
- L. DANIELE, (2006), *Diritto del mercato unico europeo: libertà di circolazione, concorrenza, aiuti di Stato*, Milano.
- L. Mises, (1989), *"socialismo"*, Santarcangelo di Romagna, Rusconi Editore, p. 19-20.
- L. Mises, (1996), *"L'azione umana"*, Chicago, Contemporary Books.
- L. Zanatta, (2012), *Storia dell'America Latina contemporanea*, Roma, Laterza, p.5.
- LAÏDI, Zaki. (2008), *EU Foreign Policy in a Globalized World: normative power and social preferences*. Routledge.
- LIBERTINI M., (2010), *Competición (Concorrenza)*, en la *Enciclopedia de la ley*, Anales III, pp. 197-198.
- LINS, Maria Antonieta Del Tedesco. (2013), *União Europeia (UE)*. In: MIYAZAKI, Silvio Y. M.; SANTOS, Antonio Carlos Alves dos. *Integração Econômica Regional*. São Paulo: Saraiva.
- Luca De Benedictis & Rodolfo Helg, (2002). *"Globalization,"* LIUC Papers in Economics 112, Cattaneo University (LIUC).
- M. A. SANDULLI, (2013) *La legittimazione dell'AGCM a ricorrere avverso i provvedimenti della p.a. ex art. 21-bis l. 287/1990 e la violazione delle norme sugli aiuti di Stato*, in L.F. Pace (a cura di), *Dizionario sistematico della concorrenza*, Jovene, Napoli, pp. 785.
- M. Balconi e R. Fontana, *Dispense di Economia: L'oligopolio, L'oligopolio di Cournot*, <http://economia.unipv.it/webbalco/13.Oligopolionew.pdf>.
- M. Cox, (2012), *Introduction to international relations*, University of London, p.34., http://www.londoninternational.ac.uk/sites/default/files/programme_resources/lse/lse_pdf/subject_guides/ir1011_ch1-3.pdf.
- M. MONTI, (1995) *Mercato Unico europeo, regolazione e concorrenza*, link: www.agcm.com, p. 1.
- M. Kirzner, (1997), *"Concorrenza e imprenditorialità"*, Soveria Mannelli, Rubbettino Editore.
- M. Kolko *"The triumph of conservatism"*, New York, 1963.
- M. Shirley, (2011), *Institutions and development*, in *Handbook of New institutional economics*, edited by Claude Ménard and Mary M. Shirley, Springer, p. 611.
- MALAMUD, Andrés. (2010), *Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional*. Presentado en el V Congreso Latinoamericano de Ciencia Política (ALACIP), Buenos Aires,.

- Marchesi, A. (2012), "Ciencia, tecnología e innovación para el desarrollo y la cohesión social Programa iberoamericano en la década de los bicentenarios". Secretario General de la OEI.
- María de Gracia Blázquez Vallejo y Carmen Virginia Gámez Jiménez , Teoría de Juegos y aplicaciones: El Dilema del Prisionero, pp. 4-5. Disponible en: <http://www.it.uc3m.es/jvillena/irc/practicas/06-07/08.pdf>.
- Mario L. Possas, Heloisa L. Borges, (2009), *Competition Policy and Industrial Development*, pp.447-449, Oxford.
- MATTLI, Walter. (1999), *The Logic of Regional Integration: Europe and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McMahon, K., (2010), "Developing Countries and International Competition Law and Policy", *International Economic Law, Globalization and Developing Countries* (J. Faundez y C. Tan, eds.), Cheltenham, Elgar, pp. 252– 282.
- MELO, Murilo Otávio Lubambo de. *Defesa da Concorrência no MERCOSUL* (2007), : Entraves e Soluções Normativas. *Boletim Latino-Americano de Concorrência*, n.º 23, . p. 20.
- Miguel A. Ekmedjian, (1991), *Hacia la Republica Latinoamericana*, Buenos Aires, Ed. Depalma, pp 17-18.
- N. RANGONE, (1995), Principi comunitari e disciplina interna della concorrenza: l'abuso della posizione dominante in un'analisi per casi, *Riv. it. dir. pubbl. com.*, Milano, pag. 1305 ss. 89.
- Nicoletti, G. e Scarpetta, S. (2003) Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence, in «Economic Policy», vol. 18, n. 36, pp. 9-72.
- O. MAIN, I rapporti tra Commissione, Autorità nazionali e giudici nel settore antitrust, in L.F. Pace (a cura di), *Dizionario sistematico della concorrenza*, cit., p. 405.
- O'BRIEN, (2011), Derek. CARICOM: Regional Integration in a Post-Colonial World. *European Law Journal*, Vol. 17, No. 5, September, pp. 630–648.
- Ocampo, José Antonio (2011) "Macroeconomía para el desarrollo: políticas anticíclicas y transformación productiva". *Revista de la CEPAL*. 104, agosto de 2011. <http://www.eclac.cl/cgibin/getProd.asp?xml=/revista/noticias/articuloCEPAL/2/44072/P44072.xml&xsl=/revista/tpl/p39f.xsl&base=/revista/tpl/top-bottom.xslt>.
- OECD y BID, (2013), "La competencia en América Latina y el Caribe". En *Los 10 años del Foro Latinoamericano de Competencia*, OCDE-BID.
- OECD, (1992), *Technology and the Economy. The Key Relationships*, TEP The Technology/Economy Programme, Paris.
- OECD, (2000), *Globalisation, Migration and Development, Social Issues/Employment*, Paris.
- Oswaldo Andrés García, Luciana Litterio, (2012), ALADI tiene que ser un instrumento importante para el aumento del comercio intrarregional" Entrevista a Carlos Chacho Álvarez in *Densidades* n.9, Disponible en: http://www.densidades.org/?page_id=242.
- Pareto V.,(1906), *Manuale di Economia Politica*, Padova, p. 160 ss.
- Paul Ormerod,(2016), *Corruzione e crescita economica Perché la corruzione rende le crisi economiche più gravi*, *Indice delle Liberalizzazioni*, Istituto Bruno Leoni, pp. 20, IBL Libri.
- Paula A. Forgioni., (2010), *Os Fundamentos do Antitruste*. 4ª ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, p. 121.
- Papademetriou D. G.(2000), "Labor Mobility and Human Resources Development Policies", in OECD, *Globalisation, Migration and Development, Social Issues/Employment*, Paris.
- Pasquale Tridico,(2006), *ISTITUZIONI ECONOMICHE E CAMBIAMENTO ISTITUZIONALE TRA VECCHI E NUOVI ISTITUZIONALISTI* Working Paper n° 58.
- Pellicelli G. (2010) *Il marketing internazionale: mercati globali e nuove strategie competitive*, Milano, ETAS.

Pérez, C. (2001), "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil". En Revista de la CEPAL, 2001, No. 75. Santiago de Chile.

Pérez, C. (2004), *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*. México, editorial Siglo XXI.

Pérez, C. (2009), "Technological revolutions and techno-economic paradigms". Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics, No. 20.

Pfeffer J. E Salancick G.R. (1974), *Organizational Decision Making as a Political Process: The Case of a University Budget*, in *Administrative Science Quarterly*, 19 de junio 135-151.

Philippe C. Schmitter,(2010), *A experiência da integração europeia e seu potencial para a integração regional* (Tradução de Plinio Dentzien), Lua Nova, São Paulo, 80: 9-44.

Popper, K.R, (1995), : *La lógica de la investigación científica*, Barcelona, Círculo de Lectores.

Porter, M. (1979), *How competitive forces shape strategy*, Harvard business Review, March/April 1979; (1980), *Competitive Strategy*, Free Press, New York, 1980; (1985), *Competitive Advantage: creating and sustaining superior Performance*, Free Press, New York, 1985, (1987), *From Competitive Advantage to Corporate Strategy*, Harvard Business Review, May/June 1987, pp 43-59.

Prebish R., *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*, CEPAL, http://prebisch.cepal.org/sites/default/files/2013/prebisch_el_desarrollo_eco.pdf.

R. Peritz "Competition Policy in America 1888-1992: History Rethoric, law", New York, 1996.

R. PRODI,(1998), *Un'idea dell'Europa*, Il Mulino, Bologna.

R. D'Anna (1990), *I problemi della direzione strategica delle imprese di pubblici servizi*, Torino, Giappichelli.

Renato Baumann, (2005), *ALGUMAS LIÇÕES DA UNIÃO EUROPEIA E DA COMUNIDADE ANDINA COMO PROCESSOS DE INTEGRAÇÃO REGIONAL*, Cepal.

Reviewed Work: *Industrial Organization* by Joe S. Bain Review (1960), by: Charles W. Smith *Journal of Marketing* Vol. 25, No. 1 pp 112- 114.

Robert F. Lucid, *American Quarterly*,(1969), The Johns Hopkins University Press, Vol. 21, No. 3, p. 646.

Robert H. Bork "the Antitrust Paradox", New York, 1993.

Rodrik D.,(1997), "Sense and Nonsense in the Globalisation Debate", in *Foreign Policy*, Summer .

Ron Titan: "The life of John Rockefeller Jr" Chernow, New York e "John D. Rockefeller, empire builder", New Jersey, 1989.

S. Borda, (2012), *Desafíos y oportunidades de la Unión Suramericana de Naciones*, Buenos Aires: CRIES.

S. CASSESE, (2001), *La nuova Costituzione economica*, Roma- Bari.

Sampaio, Patrícia Regina Pinheiro., (2013), *Regulação e concorrência: a atuação do CADE em setores de infraestrutura*. São Paulo: Saraiva, pp.83.

Sanguinetti, P. (2014), "Emprendimiento en América Latina: ¿fuente de crecimiento del empleo y la productividad?" En *Coyuntura Pyme*. Edición 44. Colombia. Enero, 2014, pp.16-19.

SCHMITTER,(2010), Philippe C. *A experiência da integração europeia e seu potencial para a integração regional*. Lua Nova (80): 9-44.

Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development*. Cambridge University Press.

- SERBIN, Andrés (2011),. Regionalismo y soberanía nacional en América Latina: los nuevos desafíos. Nueva Sociedad, Número 42, Mayo-Junio, p. 70-86.
- Sergio Monsalve, John Nash y la teoría de juegos, *Lecturas Matemática*, Volumen 24 (2003), páginas 137–149, link http://cienciared.com.ar/ra/usr/4/26/john_nash_y_la_teor_a_de_juegos.pdf.
- Shaw, M., (1997), Lo stato della globalizzazione: verso una teoria della trasformazione dello stato, in “Review of International political Economy”, 4, 3; <http://www.intermarx.com>.
- SILVEIRA, Paulo Burnier (2011), da . Le contrôle des concentrations transnationales : perspectives comparées. *Innovations* , v. 35, p. 139-158.
- Singer, H.W (1981). La estrategia del desarrollo internacional. México, F.C.E.; (1996). “Comercio e inversión en países poco desarrollados. Distribución de las ganancias entre los países inversores y los deudores. El Trimestre Económico Vol. LXIII (1). México, F.C.E.
- Smith, A.:(1994), “Competencia imperfecta y comercio internacional”, ICE, no 725, pp. 33–45.
- Smith, G. (2011), “G7 to G8 to G20: Evolution in global governance”, CIGI G20 Papers n. 6.
- Sweezy, P., Gli ostacoli allo sviluppo economico, in AA.VV, 1973, *Economia del sottosviluppo*, il Mulino, Bologna.
- T. PERSSON, G. TABELLINI, (1999), The Size and Scope of Government: Comparative Politics with Rational Politician, *European Economic Review*.
- Tapinos, G. y D. Delaunay (2000), “Can one really talk of the globalisation of migration flows?”, en OECD (ed.), *Globalisation, migration and development*, Paris, Francia, OECD Proceedings.
- TODOROV, Tzvetan, (1999), *A Conquista da América: A questão do outro*, São Paulo.
- TOFFOLETTO, (1994), Divieto delle operazioni di concentrazione restrittive della libertà di concorrenza, in *Concorrenza e mercato* (a cura di V. Afferni e M. C. Bartesaghi), Padova, CEDAM.
- UNCTAD, 2015, Papel de la política de la competencia en la promoción de un crecimiento sostenible e incluyente, Disponible en: http://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/tdrbpconf8d6_es.pdf.
- V. DONATIVI,(1990), *Introduzione della disciplina antitrust nel sistema legislativo italiano*, Milano.
- V. MANGINI, G. OLIVIERI, (2012), *Diritto antitrust*, Giappichelli, Torino, 2012, pag. 136, y P. AUTERI, G. FLORIDIA, V. MANGINI, G. OLIVIERI, M. RICOLFI, P. SPADA, *Diritto industriale. Proprietà intellettuale e concorrenza*, Giappichelli, Torino, pag. 524.
- Valdani, Bertoli, (2006) *Mercati internazionali e marketing*, sec.ed., Egea.
- Vatiero, M., Pareto-concorrenza e Pareto-efficienza, in *Siena memos and papers in law and economics*, Simple 34/05, p. 7 ss.
- Vitale A., (1998), I paradigmi dello sviluppo, Rubbettino, pp.6-22; Vitale, A., *Per una storia orizzontale della globalizzazione*, Sette lezioni di André Guder Frank, Rubettino, 2004.
- W.J. Muller “The celler-refauver act: the first 27 years, a staff report to the subcommittee on monopolies and commercial law” 95th Congress 2nd session, dec.
- Wöss W, H.: “El nuevo orden económico mundial y la Ronda de Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales”, *Revista de la Facultad de Derecho de México*, no 203–204, 1995, pp. 131–139.
- XAVIER VIVES, (1984), Duopoly Information Equilibrium: Cournot and Bertrand , Department of Economics, University of Pennsylvania, *JOURNAL OF ECONOMIC THEORY* 34. 71-94, <http://blog.iese.edu/xvives/files/2011/09/62.pdf>
- Zanatta L., (2012), *Storia dell’America Latina contemporanea*, Roma, Laterza, p.5.

Zappa Gino, I risparmi, gli investimenti e le produzioni di impresa, in "Il Risparmio", Milano, 1956.

Zoido M.E. e I. Gutiérrez: "Cárteles; análisis y valoración de sus efectos", Anuario de competencia, 2003, pp. 207–230.