

# **ELEMENTOS PARA LA APLICACION DE POLITICAS DE COMPETENCIA EN ECONOMIAS EN TRANSICION. LA EXPERIENCIA EN VENEZUELA <sup>1</sup>**

**Claudia Curiel Leidenz <sup>2</sup>**

Directora de la Unidad de Fusiones en Procompetencia

## **RESUMEN**

Un instrumento central en la política de desregulación es la política de competencia. Su pertinencia atiende la ineficiencia de las estructuras oligopólicas y monopólicas, desarrolladas al amparo de la protección estatal, y al hecho de que, ni el desmantelamiento de las barreras arancelarias, ni la eliminación de los controles de precios, garantizan mayor competitividad del aparato productivo nacional. Se propone un diseño de política de competencia para Venezuela, incluyendo entre las áreas de actividad, el desarrollo de una normativa en materia de competencia. Se evalúa la Superintendencia Pro-competencia entre 1993 y 1995, destacando en ella las actividades de abogacía como punto focal de esa institución.

**PALABRAS CLAVES:** política de desregulación; política de competencia; eficiencia económica

## **Introducción**

En la mayor parte de los países latinoamericanos, la década de los ochenta representó una fase crucial dentro de la cual se vieron obligados a abandonar los esquemas de protección y de industrialización de acuerdo con los criterios cepalistas de sustitución de importaciones. De hecho, la crisis de la deuda y los problemas de inflación y de desmejoramiento en los principales indicadores de calidad de vida, reflejaban desajustes estructurales que motivaron la adopción de estrategias para corregir los graves desequilibrios macroeconómicos. Más aún, cuando comenzaban a producirse discusiones a nivel internacional acerca de la necesidad de globalización y de inserción de las economías en condiciones de mayor competitividad.

---

<sup>1</sup> Trabajo presentado en la reunión "Políticas de Competencia en América Latina y el Caribe" efectuada en Caracas los días 23 y 24 de octubre de 1995.

<sup>2</sup> Los análisis y conclusiones presentados en este trabajo son de la autora y no necesariamente de la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia. Quisiera manifestar mi agradecimiento a Armando Rodríguez, Eduardo Garmendia y Leonardo Vera, por sus contribuciones en esta iniciativa y sus útiles comentarios.

La forma de abordar esa problemática dentro de estos países en desarrollo fue a través de los esquemas de reformas que usualmente se han denominado programas de ajuste ortodoxos, en los cuales los conceptos de desregulación cobran mayor importancia.

En este contexto, se pasa a analizar la política de competencia inserta en procesos de desregulación, dentro de los cuales uno de los elementos fundamentales ha sido la reforma del Estado. Seguidamente se desarrollan algunas consideraciones acerca de las dos partes fundamentales de la política de competencia, como son las tareas de protección (*traditional enforcement*) y la abogacía de la competencia. Como un tercer elemento se abordará la relevancia que los procesos de integración tienen para la consecución de los objetivos de competencia. Por último, se concluye con algunas consideraciones para la inclusión del tema de competencia en la agenda de discusión entre los países latinoamericanos y del Caribe.

### **Contexto dentro del cual se ha promulgado la legislación de competencia en Latinoamérica**

Vale la pena preguntarse qué se entiende como programas de ajuste estructural. El contexto al que usualmente se relaciona este término es el de los programas de ajuste ortodoxo.

Básicamente estos programas han respondido a la necesidad de solucionar desequilibrios macroeconómicos y, en buena medida también han fijado objetivos de mediano plazo como mejorar la asignación de recursos a través del ajuste estructural basado en políticas de liberalización comercial, y procesos de liberalización de tarifas y precios internos.

Tal como en otros países latinoamericanos, el caso venezolano no está lejos de esa conceptualización. En 1989, con la aplicación de un conjunto de medidas económicas orientadas a solucionar desequilibrios fiscales, monetarios y de balanza de pagos, se diseñó un proceso de apertura gradual, que abarcaba tanto los flujos de capitales, a través de la liberalización de las tasas de interés y la adopción de un esquema de tipo de cambio libre, como la reforma comercial que contemplaba el desmantelamiento de las protecciones comerciales. Esto último, incluía la necesaria revisión de los esquemas de fijaciones de precios que hasta ahora estaban sometidos a controles, y el desmontaje de los sistemas de protección arancelaria y no arancelaria. Como resultado de esas distintas formas de acción, la protección de la que disfrutaban los sectores productivos venezolanos llegó a ser tan importante que se habla de márgenes de protección efectiva promedio de 700% (ver World Bank, 1991 y Jatar, 1993).

Sin embargo, en un entendimiento más amplio, lograr una apertura y la inserción en procesos de liberalización, también debía atender a problemas u obstáculos asociados con la estructura de los mercados y las formas de comportamiento adoptadas por los agentes económicos. En el caso

venezolano, se trataba de superar tres décadas de vigencia de un esquema de industrialización basado en la sustitución de importaciones y de la legitimación de la intervención directa e indirecta del Estado en la actividad económica.

El resultado de esas políticas de sustitución de importaciones, de la política cambiaria y de distribución de divisas de los años ochenta, de los sistemas de control y administración de precios, entre otros, fue el desarrollo de sectores concentrados, formados por empresas altamente ineficientes, productoras de bienes de baja calidad, y altos precios, a menos si se compara con los que hubiesen existido de haber prevalecido un régimen de competencia (Jatar, 1993, y Vera y Curiel, 1994).

Por lo tanto, la viabilidad de consolidar objetivos de mediano plazo realmente pasaba por el hecho de liberalizar la economía y lograr el funcionamiento más eficiente y competitivo de los mercados. Esa concepción estaba signada por la prioridad que se le otorgó a la aplicación de la apertura comercial. De esa manera, se erige la política arancelaria como una de las bases fundamentales del programa económico. De hecho, en el IX Plan de la Nación, la apertura comercial se contempla como requisito para alcanzar mayores niveles de competitividad. En ese documento, las metas y objetivos llamados a soportar la modernización del aparato industrial y a consolidar sectores más competitivos no se basaron en el entendimiento de los principios de competencia, sino en los resultados esperables de la apertura comercial y la incorporación de algunos criterios de competitividad (ver Cordiplan, 1990). Ninguna de esas medidas estaba dirigida a regular las fallas de mercado asociadas con el poder monopólico, ni atacaban directamente algunos problemas de eficiencia del aparato productivo. Tampoco se contempló en las discusiones sobre sectores productivos la apremiante necesidad por rediseñar las reglamentaciones llevadas a cabo por el gobierno y que en todo caso erigían importantes barreras a la entrada en los distintos mercados.

De acuerdo con los elementos antes expuestos, en el caso venezolano se presentó una conjunción de factores cuyo resultado es realmente nefasto en términos del comportamiento competitivo de los mercados: protecciones arancelarias y para-arancelarias, altos índices de concentración, barreras a la entrada derivadas del marco regulatorio y de los patrones de integración vertical, y los antecedentes y facilidades presentes para el comportamiento colusorio de las firmas (Anderson, R. y Dev Khosla, S., 1994).

Una de las hipótesis manejadas en el presente trabajo es considerar que en economías recientemente liberalizadas, como es el caso de Venezuela, la actuación de la agencia de competencia debe extenderse mucho más allá del enfoque tradicional de protección y orientarse hacia la abogacía (Rodríguez y Williams, 1994 y Paredes, 1995). Sin embargo, más adelante se desarrollan una serie de argumentos que señalan cómo ha evolucionado la estrategia de implementación de la política de competencia en respuesta al entorno económico y político, y al aprendizaje sobre la capacidad de moldear

conductas y actitudes por parte de la agencia de competencia. De allí, surge una concepción de abogacía de la competencia más amplia que su estricta definición como la efectividad en el desmantelamiento de leyes y reglamentaciones que pueden restringir el flujo del funcionamiento de los mercados.

A partir de esos desarrollos es posible construir una discusión acerca de los elementos que deberían estar presentes en el diseño de la política de competencia para lograr su efectividad. Asimismo, también se asoman algunos criterios de desempeño que podrían ser incorporados por las agencias para aumentar su capacidad de adaptarse y superar las limitaciones sobre su efectividad provenientes de barreras derivadas del contexto dentro del cual deben conseguir vigencia para los principios de competencia.

De allí que, dependiendo de cómo sea concebido el ajuste estructural tomará cuerpo y dirección el impulso inicial que puede tener la aplicación de normativas de competencia. Aún más es en ese punto inicial donde se define la importancia del compromiso político en considerar la competencia como un objetivo de largo plazo, y como medio para procurar el desarrollo económico.

### **La política de competencia vs. la política comercial en un contexto de cambio estructural**

El énfasis que al menos en el caso venezolano se tuvo hacia la apertura comercial como medio para reformar el aparato productivo y hacerlo más competitivo, trae a colación algunas reflexiones acerca de los objetivos disímiles y complementarios que juegan la política comercial y la política de competencia. Esta diferenciación es importante en tanto las características estructurales de la economía, vista su relación con el perfil de conductas que puede encontrarse, muchas veces limitan la concreción de las políticas de liberalización de la economía en su afán por hacer una economía más competitiva, y más aún, cuando estas políticas persiguen claros objetivos de largo plazo como la reasignación de recursos y la consecuente transformación en la estructura productiva.

En economías cuya estructura de mercado y cultura de comportamiento de los agentes económicos han sido altamente distorsionadas por el régimen de regulación pública, la política de competencia tiene mayor vigencia (Vera, 1994a). En ese sentido, las políticas de apertura comercial no eliminan la necesidad de las políticas de competencia. Debido a que las políticas de liberalización proveen de estructuras de mercado competitivas en circunstancias limitadas, es mucho más apropiado para una economía en transición entender las políticas de competencia y de liberalización como altamente complementarias.

Sin embargo, y así hay que reconocerlo, las políticas de liberalización comercial no son suficientes para remover las distorsiones y para imprimir al aparato productivo de un potencial competitivo, pues este proceso no tiene

impacto sobre toda la economía y además los cambios que provoca ocurren con menor velocidad que lo deseable (Mieres, González, Curiel y Améstica, 1995). Las razones que explican lo anterior son las siguientes: a) la competencia externa no repercute directamente sobre el comportamiento de los sectores productores de bienes no transables (aquellos que por razones de costos de transporte o su grado de perecibilidad no pueden ser comercializables internacionalmente); b) las compañías verticalmente integradas en los canales de distribución pueden amortiguar los efectos de la apertura convirtiéndose en distribuidores exclusivos de los productos importados que compiten con ellas; c) la competencia proveniente de las importaciones no garantiza en el corto plazo la desaparición de los compromisos colusorios; y d) las políticas de apertura persiguen un objetivo a muy largo plazo —la reasignación de los recursos y la transformación de la estructura productiva— sin que ello garantice cambios en la conducta de los agentes económicos.

Por otra parte, dependiendo de si la protección arancelaria es un criterio definitorio de los mercados relevantes en términos geográficos, la competencia de las importaciones puede disciplinar los precios en los mercados domésticos. En contraposición, solamente a través de los objetivos de la competencia se garantiza que la estructura y las conductas de los participantes en un mercado doméstico sean las más eficientes para hacer frente a la competencia internacional.

Lo anterior se ve corroborado si se considera, como ejemplo, los resultados obtenidos en el estudio de H. Viana (1994) sobre las respuestas del sector manufacturero frente al proceso de apertura económica. En este trabajo se señala que después de 1989 la respuesta de la mayor parte de las empresas encuestadas estuvo signada básicamente por la introducción de mejoras en la calidad de los productos. Sin embargo, frente a ese estímulo no se registró una respuesta agresiva en materia de mejoramiento de procesos, cambio en los insumos o en las inversiones en investigación y desarrollo, que pudieran reflejarse en las estructuras de costos y en la posición competitiva de las empresas. Esto no quiere decir que no se haya verificado un efecto favorable tras la apertura comercial, pues evidentemente, la calidad es un elemento y una dimensión fundamental de competencia. Sin embargo, la disciplina de las importaciones en materia de precios y de diversificación e innovación probablemente reflejen efectos más ligados con el mejoramiento de la productividad.

Por otra parte, si bien en numerosas oportunidades se señala que la apertura comercial eleva el bienestar de la sociedad en tanto atrae inversiones extranjeras, esto es dudoso si se trata de mercados caracterizados por estructuras de mercado concentradas (Levy, S. y D. Nolan, 1992). De allí que se haga importante la necesidad de generar un marco interno de reglas de competencia que garanticen a la sociedad que los beneficios de la apertura

se producirán y que se logre minimizar el riesgo de generar mayores espacios para rentas monopólicas.

### **Relación de la política de competencia con otras políticas**

En relación con la discusión acerca de la conexión de las políticas de competencia con otras políticas, las evidencias mostradas en las secciones sobre política industrial y las actividades de abogacía llevadas a cabo en otras áreas de regulación, distintas de la economía de competencia propiamente dichas, apuntan hacia una conclusión que ha sido promovida por algunos dirigentes en el mundo de las políticas antitrust, y es que la mejor política industrial es la política de competencia. Podría pensarse que esa conclusión es acertada en el caso de economías desarrolladas, más aún tras haber señalado las diferencias fundamentales que se observan en cuanto a las necesidades que desde el punto de vista regulatorio exigen procesos de liberalización aún incipientes.

Sin embargo, en un contexto de globalización como el que actualmente se está registrando, y del cual dan cuenta los tratados de integración y las áreas de libre comercio que recién se están conformando en Latinoamérica, las prioridades en materia de política industrial deben ser claras. A ese respecto, Tavares de Araujo (1995) señala que esas prioridades deben ser "la búsqueda de configuraciones sustentables para el mayor número posible de segmentos productivos y la mantención de fuentes endógenas de progreso técnico en la economía". A juicio de este autor, cuando la configuración de una industria es sustentable, ningún competidor potencial consigue entrar en el mercado y obtener beneficios. Las empresas establecidas en ese marco prescinden de apoyo por parte del gobierno para enfrentar la competencia de las importaciones o de la inversión extranjera. Siendo así, la política de competencia sí lograría eliminar en el largo plazo los incentivos de hacer cabildeo (*lobby*) en búsqueda de protección por parte de los agentes económicos y, además, favorece que los beneficios asociados con la penetración de inversión extranjera se traduzcan en un mayor beneficio para la sociedad.

Aunque no cabe duda de que la exposición del aparato productivo interno a la competencia externa ejerce una presión importante en la redefinición y el cambio hacia una estructura productiva más eficiente, la velocidad con que puede completarse este ajuste, así como la limitada incidencia que tiene la competencia externa al actuar únicamente sobre los bienes transables, hacen ver las políticas de liberalización como insuficientes (Vera, 1994b). Estos elementos hacen ver claramente que por una parte hay una distorsión en la velocidad del ajuste del aparato productivo ante procesos de apertura comercial, y por otra, la pérdida de eficiencia asociada con el mantenimiento de controles en diversos sectores. Es por esa razón que se hace necesaria la política de competencia, pues sólo a través de su administración se evitan las

pérdidas irrecuperables de eficiencia y bienestar interno, y se ayuda a elevar la capacidad de competitividad del sector industrial.

Desafortunadamente, y así hay que reconocerlo, las políticas de sinceración de precios y de apertura comercial no fueron suficientes para remover las distorsiones y para imprimir al aparato productivo un potencial competitivo. Más aún, cuando el contexto político modifica el orden de prioridad en relación con promover la competitividad del aparato productivo interno, al abrir la posibilidad de nuevos controles de precios y de levantamiento de barreras, hay un movimiento de inversión de recursos hacia la obtención de protecciones que en última instancia equivale a invertir en mantener las ineficiencias del aparato productivo. De modo que los procesos de integración que actualmente se verifican no deben entenderse sencillamente como una ampliación de la política comercial, sino que detrás de estos procesos los objetivos de competencia constituyen las bases del desarrollo económico en la medida que propenden hacia una mejor asignación de recursos, y estimulan procesos de innovación y los indispensables flujos de acumulación de capital productivo y capital humano.

De los puntos antes expuestos comienzan a asomar elementos, algunos ya más que abordados por los investigadores de la política antitrust, y otros que están sobre el tapete en los actuales momentos: ¿qué elementos pueden definir la efectividad de la política de competencia?, ¿cuál es el enfoque de implementación de la política de competencia que puede resultar más apropiado en el marco de economías recientemente liberalizadas?

### **Las dos aproximaciones fundamentales de la política de competencia**

El enfoque tradicional de protección a la competencia y de prevención de prácticas restrictivas (lo que en otras tradiciones se ha denominado como *antitrust enforcement*) tradicionalmente ha estado enfocado a la detección de violaciones a las legislaciones antitrust. Esto es efectivo si el comportamiento de los agentes económicos incorpora la competencia como modo de conducta, si el sector privado realmente percibe como una amenaza creíble la sanción que se derivaría de su comportamiento anticompetitivo, y si el sector público introduce dentro de las regulaciones, consideraciones de competencia. Ninguna de estas condiciones parece estar garantizada en el contexto económico presente.

Ese marco de entendimiento de lo que puede ser la implantación de la política de competencia, apunta a descifrar cuál debe ser la definición de protección y de abogacía que mejor se acople a la situación de cada país.

En Venezuela, por ejemplo, la protección a los consumidores y al sector industrial sigue siendo interpretado en buena medida como sinónimo de control de precios. Más aún, la agencia de competencia, ha venido operando desde 1994 dentro de un marco de políticas que prácticamente no dejan espacio a la promoción y funcionamiento del libre mercado. De hecho, durante

el gobierno del presidente Caldera se percibe la noción de libre mercado con desconfianza, y se ha conformado un sistema de controles y de vuelta a formas de protección que ya parecían superadas (Kelly, 1995). La agencia de competencia se ha visto forzada a operar con ciertos cambios que responden a la capacidad de la institución de adaptarse a su entorno, para poder garantizar la consecución de sus objetivos.

Muchas veces se ha dicho que las políticas antimonopolios pueden orientarse por dos caminos: limitar la coordinación entre competidores existentes, y mantener la facilidad de entrada de nuevos competidores. Probablemente eso sea cierto en el caso de economías avanzadas, pero no son suficientes en economías en pleno proceso de consolidación de los procesos de liberalización. Para economías en transición, pareciera que ciertas regulaciones residuales existentes demoran o previenen la entrada de empresas en ciertos sectores. De hecho, en países con tradición de proteccionismo comercial, se configuran comportamientos buscadores de renta (*rent seeking*) orientados a crear y preservar las rentas asociadas con las políticas proteccionistas, las cuales terminan delineándose en la esfera política (Rowley y Tollison, 1986).

De hecho, cuando se promueve el desmantelamiento de controles, en el seno mismo de la burocracia surgen corrientes orientadas a justificar su continuidad, atendiendo ciertos intereses y desplazando formas directas por formas de regulación más sutiles. Esas regulaciones pueden ir desde barreras no arancelarias a la importación hasta complejos sistemas de licencia requeridos para detener la entrada en los mercados domésticos. Mientras algunas regulaciones pueden ser políticamente necesarias, la oficina antitrust puede servir como un defensor público de la facilidad de entrada. Todas esas políticas generales se conocen con el nombre de abogacía de la competencia o *Antitrust Advocacy* (Coate, Bustamante y Rodríguez, 1992).

Por otra parte, si se tomara como premisa que el desenvolvimiento y la efectividad de la política de competencia están en buena medida asociados con el número de casos que pueden ser resueltos y la capacidad de procesamiento de la agencia, se estaría cayendo en un supuesto simplificador de este concepto tan importante. Por ejemplo, cabe la pregunta de qué serviría el poder sancionador frente a la imposibilidad de modificar marcos normativos que imponen barreras al desenvolvimiento competitivo de los mercados; a la capacidad de mantener decisiones en otras instancias administrativas; al desconocimiento de los agentes económicos de la filosofía de la competencia; o a la probabilidad de incidir en la orientación de los procesos de desregulación. De manera que la protección de la competencia es una parte de todo el universo de elementos que conforman la implantación de la política de competencia.

Si se toma como cierto ese universo de áreas de inserción de la política de competencia, y que seguramente el espectro a ser abarcado para configurar una economía de libre concurrencia es lo suficientemente vasto para no

detallarlo, puede decirse que la promulgación de la legislación de competencia resulta ser una condición necesaria, mas no suficiente, para la conformación de una economía de mercado más eficiente que resulte en una mejor asignación de recursos (Concha y Hernández, 1994, y Paredes, 1995). Esto cobra mayor fuerza toda vez que la presencia de sectores sumamente concentrados es la regla y no la excepción en la mayor parte de las economías en Latinoamérica.

### **La abogacía de la competencia**

En el pasado, la abogacía de la competencia se ha concebido numerosas veces como un complemento de la política de competencia, especialmente en aquellos países cuyos ciudadanos no han internalizado realmente el sistema de mercado, pues asegura que las regulaciones del gobierno no crearán innecesarias barreras a la entrada. De allí que la sociedad misma no sea quien demande los servicios de protección de la agencia de competencia. Considerando algunas premisas manejadas por la escuela de desarrollo institucional encabezada por Douglas North, el fomento y reconocimiento de la necesidad de existencia de la política antimonopolio en la sociedad se logra a través de la abogacía, y es a partir de esas relaciones que realmente puede darse el desarrollo de las instituciones (ver North, 1995).

Hablando de la necesidad de cambio cultural, en el caso venezolano ya se ha hecho mención de elementos que refuerzan la necesidad de concentrar los esfuerzos en esa materia. Tal como ha señalado Jatar (1993b), además del impacto que sobre la estructura de mercado tuvieron las sólidas fuentes de protección durante las pasadas tres décadas, la larga historia de controles de precios ha dejado una extensa lista de conductas y actitudes que costará mucho olvidar, tanto a empresas, como a consumidores.

Es preciso entender que las políticas regulatorias, y particularmente las políticas de competencia se institucionaliza en la medida que pasan a formar parte de la cultura y de los valores. De allí que sea imperativo que la sobrevivencia de los objetivos de competencia comprendan necesariamente actividades de divulgación y procesos educativos de la población.

En ese punto, la política de promoción de la competencia pasa a formar parte de la abogacía de la competencia y es en buena medida el soporte de la abogacía a largo plazo, pues a partir de ella se preverá la adopción de nuevas regulaciones que impidan el libre desenvolvimiento de los agentes económicos. Ya no se trata solamente de remover el marco regulatorio, ya no se habla de desregulación, sino de la efectividad de la política de competencia. Una vez que ese objetivo se alcance seguramente ya no podrá hacerse referencia a economías en transición hacia una economía de mercado, o de economías recientemente liberalizadas.

Esto quiere decir que en la medida en que se amplíe el concepto de abogacía, se hace más efectivo el proceso de implementación de la política

en términos de generar puntos que demanden la protección de los procesos de competencia, en contraposición a aquellos argumentos de grupos de interés que seguirán en la búsqueda de formas de protección alternativas a las barreras arancelarias, que aseguren su ineficiente permanencia en el mercado. Puede decirse entonces que buena parte de la política de competencia en una economía en desarrollo tiene mucho que ver con la promoción de cambios significativos de todos estos tipos de regulaciones y normativas restrictivas que fomentan estructuras concentradas (Vera y Curiel, 1994).

### **La remoción de los controles y regulaciones que limitan la libre competencia**

Uno de los puntos neurálgicos de la aplicación de la política de competencia en Venezuela ha sido la actividad de abogacía. En este punto es conveniente señalar algunos elementos que dentro de las líneas de actuación de la Superintendencia Pro-Competencia permiten delinear el sentido amplio en el que ésta ha sido entendida.

Con anterioridad a la entrada en vigencia de la Ley en el año 1992, los agentes económicos estaban habituados a un régimen tendiente a otorgar protecciones y establecer canales oficiales de comunicación y concertación entre competidores. De allí se desprende que la conducta de los agentes económicos en busca de cualquier tipo de concesiones ha sido un elemento fuertemente institucionalizado y promovido por el Estado. Como consecuencia del mantenimiento de regulaciones y disposiciones dentro del marco de relaciones entre los agentes económicos y el Estado, en Venezuela se creó un sistema económico formal aparentemente basado en las reglas de una sociedad de mercado (Vera y Curiel, 1994). Sin embargo, las formas de control y regulación que impone el Estado responden al objetivo de balancear la necesidad de estimular el crecimiento industrial contra el hecho de que los mercados que deben intermediar las transacciones que se deriven de estas actividades económicas no habían sido acondicionados para hacerlo (Naím, 1983).

### **Experiencia venezolana en abogar por la competencia**

Bajo esa óptica, el levantamiento de un marco regulatorio cónsono con la política de competencia se convierte en un elemento central en la consecución de los objetivos de la política de liberalización. En un trabajo reciente acerca del proceso de implantación de la política de competencia en México (Rodríguez y Williams, 1994), se sistematiza la información sobre las actividades desarrolladas por la Comisión Federal de Competencia, la agencia mexicana, para destacar la significación de las actividades de abogacía frente al enfoque tradicional de protección a la competencia.

En ese estudio se presenta una división de las actividades desempeñadas por la Comisión Federal de Competencia en cinco áreas: fusiones, licitaciones públicas, investigaciones de oficio, disputas privadas y opiniones legales. Luego, a partir de la ponderación de cada uno de esos ítems de acuerdo con el número de actividades o el tiempo dedicado, se trata de establecer un perfil del desempeño de la entidad antes mencionada. Tomando como criterio que aquellas áreas en las cuales la agencia no aplica su poder de *enforcement*, las actividades entran dentro del enfoque de abogacía de la competencia, se llegó a determinar que en el caso mexicano la abogacía de la competencia ha sido la orientación prevaleciente.

En un intento por aplicar parte de esta metodología a lo que ha sido la experiencia venezolana, pueden definirse ocho áreas de actividad: fusiones, desarrollo de normativa en materia de competencia, investigaciones preliminares de posibles restricciones, investigaciones sectoriales, opiniones técnicas, procedimientos sancionadores, informes referentes a leyes y reglamentos, y actuaciones ante las instancias jurisdiccionales.

El primer bloque de las actividades, las fusiones, entra dentro del campo de la protección de la competencia en la medida que previene la conformación de estructuras monopólicas. Un área de alta relevancia en el desarrollo del régimen de evaluación de operaciones de concentración económica, ha sido la intervención en los procesos de privatización de empresas del Estado. A ese respecto, la comisión que dentro del Congreso licencia al Ejecutivo a iniciar la oferta pública de las empresas sometidas a estos procesos, ha determinado la necesidad de informes técnicos por parte de la Superintendencia con el fin de evitar que como resultado de la adquisición de las empresas del Estado puedan conformarse o reforzarse estructuras monopólicas. Por otra parte, la evaluación de operaciones de concentración económica ha sido uno de los puntos más controversiales desde el punto de vista político para la agencia, y por esa misma razón, uno de los puntos que han servido como referencia acerca de la independencia de la agencia de criterios políticos, y de la posición eminentemente técnica de sus decisiones.

El desarrollo de normativas en materia de competencia se inserta en el área de abogacía, en la medida que el desarrollo de la Ley y la elaboración de lineamientos técnicos aplicables en las investigaciones de la agencia, proporcionan a los agentes económicos un mayor entendimiento acerca de las disposiciones legales, y brindan mayor claridad acerca de los procedimientos y las implicaciones de legalidad que pudieran tener actuaciones por parte de los mismos.

Asimismo, Pro-Competencia ha mantenido constante monitoreo sobre un vasto número de sectores de la economía. Esta actividad comprende la realización de investigaciones preliminares por medio de las cuales se construyen diagnósticos acerca de la estructura de los distintos sectores, por una parte, y se corrobora la existencia de prácticas anticompetitivas, por la

otra. En este punto, enviar señales a los agentes económicos acerca de la atenta vigilancia de la Superintendencia en relación con su conducta, dibuja un marco menos propicio para la realización de prácticas violatorias de la Ley. Como la realización de estas actividades requiere utilizar los poderes inquisitorios de la Superintendencia para hacerse de información (Artículo 31 de la Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libre Competencia), la inclusión de estas actividades dentro del área de abogacía, sería discutible de acuerdo con el enfoque de Rodríguez y Williams. Sin embargo, en la medida que son señales claras acerca de la vigencia del marco legal, y comprenden elementos preventivos fundamentales, se mantiene su clasificación como actividades de abogacía.

En materia de opiniones técnicas, se incluyen aquellos dictámenes y opiniones solicitados a la Superintendencia por parte de los agentes privados y de otros órganos de la Administración Pública. Esta actividad permite desarrollar los criterios de interpretación de los supuestos de la Ley Pro-Competencia. Asimismo, se ha llevado a cabo una labor cada vez más intensa en relación con la elaboración de informes y la participación en discusiones de leyes y reglamentaciones, dentro de los poderes Legislativo y Ejecutivo. Ésta constituye una de las tareas más definidas en materia de abogacía y como se verá más adelante, ha cobrado mayor importancia debido fundamentalmente a la proactividad de la oficina en esa materia, y también como resultado de un mayor nivel de entrenamiento del equipo técnico de la Superintendencia.

Las discusiones sobre reglamentaciones por parte del Ejecutivo han abarcado áreas tan disímiles como el sector farmacéutico, protección al consumidor, mercado de capitales, sector agrícola, esquemas de control cambiario, sistemas de marcaje de precios, fusiones bancarias, política de privatizaciones, importaciones, establecimiento de barreras no arancelarias, normas internas de comercialización de café y cacao, entre otras.

Por último, se identifica la actividad de actuaciones ante los órganos jurisdiccionales. En este punto es preciso señalar que la formación de los jueces en materia de competencia constituye un elemento trascendental para la interpretación de la legislación de competencia y la consolidación de la institución en materia de protección. En consecuencia, se trata de un área clave dentro de la abogacía en tanto el desarrollo de jurisprudencia flexibiliza y amplía la interpretación de las disposiciones legales.

## Actividades de la Superintendencia Pro-Competencia. Años 1993 a 1995

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>Número de casos</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>AÑO 1993</b>		
Fusiones	6	8%
Normativa	4	5%
Investigaciones preliminares de prácticas	23	32%
Investigaciones sectoriales	5	7%
Opiniones técnicas	14	19%
Procedimientos sancionadores	13	18%
Informes referentes a las leyes y reglamentos del Ejecutivo	5	7%
Actuaciones ante las Cortes	3	4%
	73	100%
<b>AÑO 1994</b>		
Fusiones	8	10%
Normativa	5	6%
Investigaciones preliminares de prácticas	15	19%
Investigaciones sectoriales	7	9%
Opiniones técnicas	18	23%
Procedimientos sancionadores	10	13%
Informes referentes a las leyes y reglamentos del Ejecutivo	6	8%
Actuaciones ante las Cortes	11	14%
	80	100%
<b>PRIMER SEMESTRE AÑO 1995</b>		
Fusiones	9	8%
Normativa	10	9%
Investigaciones preliminares de prácticas	13	12%
Investigaciones sectoriales	23	21%
Opiniones técnicas	9	8%
Procedimientos sancionadores	8	7%
Informes referentes a las leyes y reglamentos del Ejecutivo	8	7%
Actuaciones ante las Cortes	27	25%
	107	100%

En la Tabla 1 se muestran los resultados de la clasificación de las actividades de la Superintendencia, procesadas a partir de los informes de

actividades correspondientes al período comprendido entre 1993 y el primer semestre de 1995.

Considerando los criterios de clasificación expuestos en los párrafos precedentes, se observa que la sumatoria de las actividades dedicada a abogacía constituyen alrededor del 75% del total de actividades desempeñadas por la oficina en los años estudiados.<sup>3</sup> La composición de estas actividades ha observado un cambio importante que refleja asimismo procesos de adaptación a los entornos de política económica muy distintos que ha atravesado la implementación de la política y que se han explicado más arriba. Hay que reconocer, sin embargo, que considerar el número de actividades introduce un sesgo muy importante en cuanto a los esfuerzos comprometidos en cada área de acción, y mucho menos puede reflejar la calidad del tiempo dedicado.

Para 1995, cuando se consolidó buena parte de la importante actividad de entrenamiento del personal profesional de la oficina, los cambios en la composición del área de abogacía se acentuaron. En ese sentido, el número de asuntos que se han atendido ha sido superior en el primer semestre del año, que los totales mostrados en los años anteriores. Por otra parte, ha ido en aumento la cantidad de informes técnicos que la Superintendencia ha efectuado, ya sea a petición o por iniciativa propia, cada vez más informes de evaluación técnica en materia de regulaciones y actuaciones de política económica emprendidas por el Ejecutivo. Más importante aún, parece haber ocurrido un proceso de consolidación de la imagen de unidad técnica de la oficina dentro del sector Ejecutivo, lo cual corresponde en buena medida con el perfil que ha querido proyectar esta agencia: cual es una unidad técnica con capacidad de respuesta.

Estos resultados son claros en verificar elementos que se han venido anunciando: la creencia de que es dentro de la actividad de abogacía donde se encuentran los puntos focales de la implantación de la política de competencia, y las bases de la capacidad de adaptación y fortalecimiento de la institución como tal. Un elemento interesante es que no pueden descartarse algunos puntos de la actividad de protección. De hecho, la divulgación que puede brindarse a la resolución de casos anticompetitivos, generalmente constituye un elemento disuasivo, que es incorporado como una amenaza

---

<sup>3</sup> En el caso particular del primer semestre de 1995, la proporción de actividades de protección pareciera ser mucho menor, debido fundamentalmente al incremento sustancial conservado en el área de actuaciones ante las Cortes. En ese sentido, se considera que hay un sesgo sumamente importante introducido por el carácter acumulativo de los recursos. Si pudiera incorporarse algún elemento de ponderación, se supone que el promedio que se ha señalado para los otros períodos se mantendría para 1995.

creíble por parte de los agentes económicos. Aquí es bueno apuntar que la amenaza será creíble y, en esos términos, incorporadas por los agentes económicos dentro de su decisión endógena de evaluar los costos de cartelizarse versus los costos de invertir en formas distintas de protección, en la medida que la actuación de la oficina sea percibida como consistente e independiente.

Por otra parte, existen diferentes formas de sanción además de la imposición de multas para aquellos que infringen la ley de competencia. Se trata del establecimiento de obligaciones como la publicación de carteles en los cuales las empresas sancionadas transmiten al público en general qué práctica les ha sido demostrada y en qué forma eso constituye una violación de la Ley Pro-Competencia y además representa un perjuicio para la sociedad. En esos términos, se han realizado algunos trabajos de investigación con miras a hacer entender la relevancia que este tipo de imposiciones puede tener en términos de prevenir futuras prácticas. Así, en el estudio realizado por Briceño y Frías (1995), se destaca que los productores y consumidores se benefician de la publicación de comunicados donde la o las empresas involucradas admiten responsabilidad en actos ilícitos como los acuerdos de precios entre competidores, por ejemplo, pues es una situación sancionable que se repite dentro de numerosos sectores. Por lo tanto, estas imposiciones se convierten en señales de persuasión que pueden modelar conductas, desincentivando la realización de prácticas violatorias de la Ley.

De esta manera, se le da una cobertura mucho más amplia a la tarea de prevención de prácticas, lo cual constituye un objetivo de abogar por la competencia.

En las líneas precedentes se tocó un elemento fundamental en cuanto a la efectividad de la agencia de competencia como núcleo del desarrollo de la política de competencia. Se trata de la función modeladora de conductas que la misma debe desempeñar. A ese respecto señala D. North (1995) que un componente de las instituciones está representado por la forma cómo se obliga al cumplimiento de las normativas, pues el funcionamiento de las instituciones será totalmente diferente al comparar una situación donde exista una normativa formal pero que nadie obedece —o si lo hace es a muy alto costo— o hay códigos de conducta pero se les evade permanentemente, con una situación donde las reglas y las normas de conducta funcionan eficientemente.

Para finalizar con esta reflexión, no puede dejar de señalarse, en palabras del mismo autor, que "...si podemos determinar qué aprende la gente, cómo aprende y cómo evoluciona ese aprendizaje y sobre qué tipo de experiencias se fundamenta ese aprendizaje, podremos empezar a entender la forma cómo han ido evolucionando las instituciones y podremos también empezar a entender formas que nos permitan mejorar el rendimiento de las economías" (North, 1995. p.14).

## **El cambio cultural que implica la consolidación de la política de competencia**

Muy en relación con el desarrollo anterior, hay elementos que subyacen al cumplimiento de los objetivos de la política de competencia. Ya se ha señalado que en la mayor parte de los países con economías en procesos de liberalización recientes, los obstáculos al funcionamiento de los mercados en condiciones de competencia están asociados, en parte, con los esquemas regulatorios heredados de tradiciones proteccionistas, y en mayor medida es sostenido por la continuidad de los agentes económicos en su búsqueda de protecciones de alguna naturaleza para asegurar su obtención de ganancias ineficientes. De esa manera, solamente a través de la inserción de la competencia como un valor en la sociedad, se logrará superar los esquemas de conducta que hacen ver tan enorme la distancia entre los esquemas actuales y aquellos trazados como objetivos en la definición de las políticas de competencia.

Aquí hay que señalar el papel activo de los agentes económicos en la consolidación de los principios de competencia, toda vez que su interacción será el mecanismo más efectivo en términos de monitorear conductas y de disciplinar los posibles ejercicios de poder de mercado dentro de la economía. En secciones anteriores se han utilizado conceptos de protección endógena, de acuerdo con la cual los intereses privados tenderán a intensificar su actividad de cabildeo en busca de mayor protección, y en el caso específico de las importaciones, se predice altos niveles de penetración de importaciones que implicarían mayor protección (Trefler, 1993). Ya se ha dicho que estas mismas razones explicarán la configuración de formas de protección cada vez más sutiles y difíciles de detectar.

Esto último tiene al menos dos implicaciones importantes: una a nivel del desempeño de los agentes económicos y de la efectividad de un proceso de apertura en cuanto a su capacidad de reducir los niveles de precios internos. La otra se refiere a la tendencia a agruparse por parte de los agentes económicos. En relación con este segundo elemento, una condición necesaria (y no se sabe si suficiente) para asegurar el éxito de la política de competencia es romper las dinámicas que llevan a los agentes a actuar en forma conjunta.

En ese sentido, la adopción de controles por parte del gobierno aleja la consecución de los objetivos de competencia. Al imponerse nuevos controles ya sea de precios, cambiario o de otra naturaleza, los grupos de poder tienen incentivos para destinar una enorme cantidad de recursos a las actividades de cabildeo, algunas dirigidas a obtener nuevos favores del Estado. De modo que las nuevas regulaciones en materia de precios, en el ámbito comercial y cambiario han propiciado reagrupaciones entre competidores que probablemente habían sido superadas, al menos durante el período transcurrido entre la implantación de las políticas de liberalización y la adopción de esos controles. A pesar de la transitoriedad que se ha tratado de

asociar a estas medidas administrativas, los efectos perversos de esos nuevos contactos seguirán registrándose a nivel de la dinámica de competencia futura de las empresas. Una consecuencia adicional, a más largo plazo, es que los controles no atacan ni resuelven los problemas de estructura de los mercados ni favorecen las condiciones de disputabilidad y rivalidad que son las bases de la eficiencia en un horizonte de tiempo futuro.

En el caso específico del control de precios, los resultados no han sido en ningún momento los buscados. En cierta medida ocurrió lo que desde el punto de vista de la racionalidad económica era de esperarse: en firmas multiproductos los productores y proveedores disminuyeron la oferta de las presentaciones reguladas, y además traspasaron el costo de mantener el precio de estas presentaciones congeladas hacia alzas de precios en el resto de las presentaciones que escapaban del control. Este tipo de regulaciones han despertado escepticismo en torno a la resolución del problema inflacionario, pues la solución de este fenómeno obedece a la conformación de políticas macroeconómicas. De cualquier modo, la parte de los incrementos de precios que pudiera estar relacionada con las estructuras de mercado, no explican inflaciones como las que se han experimentado en los últimos tiempos, y en todo caso, su solución a largo plazo depende del acercamiento de los mercados a un funcionamiento más competitivo.

Como consecuencia de esas concepciones, el impacto que la política de competencia puede tener en la transformación de la estructura y la conducta de los agentes económicos en Venezuela, se verá atenuado en tanto el diseño mismo de las políticas tienda a reagrupar los agentes económicos y a legitimar ciertos intercambios de información que en un período de normalidad estarían fuera de la legalidad.

Se hace necesario entonces vender la necesidad de estudiar cuáles han sido los impactos del proceso de apertura y sus causas. En ese sentido, en economías concentradas, con canales de distribución integrados verticalmente y largas tradiciones de funcionamiento coordinado entre competidores, los beneficios de la apertura seguramente serán absorbidos bajo la forma de nuevas rentas y nuevas protecciones. De allí, que la ruptura de esos esquemas apunta hacia la remoción de las barreras de acceso a los mercados que han proliferado en nuestras economías. De hecho, si se toma por objetivo orientar los modos de comportamiento de los mercados de acuerdo con criterios de una mayor disputabilidad, realmente se estará acercando a la economía hacia un funcionamiento más competitivo y eficiente.

De allí, que la abogacía de la competencia se constituye en una herramienta para identificar y remover los elementos que restan disputabilidad a los mercados. Por esa razón, se respalda la discusión central: la abogacía de la competencia es la clave para consolidar el funcionamiento de economías abiertas y competitivas.

## **La política de competencia como elemento fundamental del proceso de desregulación. Elementos identificados dentro de la reestructuración del Estado**

A continuación se presentan algunas reflexiones sobre cómo deben ser entendidos los procesos de desregulación, con miras a soportar la implantación de las políticas de competencia.

La contribución que puede representar la experiencia venezolana en la aplicación de la legislación de competencia, especialmente en su evolución conceptual, es que a lo largo de su desarrollo la misma ha dejado de ser percibida por el gobierno como un objetivo, y la liberalización es, antes que una premisa, un punto al margen de la agenda política. En este contexto, ya no es el Estado enfrentando grupos de poder para impulsar procesos que garanticen la libertad de acceso y permanencia en un mercado, se trata de una política implantada al margen de cualquier objetivo netamente político, lo cual le confiere la virtud de no contar con protagonistas, mas sí con la necesaria consolidación del marco institucional requerido para su implementación.

Visto de esta manera, difícilmente puede decirse que en el caso venezolano la política de competencia sirva de marco para diseñar procesos de desregulación que en definitiva son inevitables. Aún faltan muchos elementos que abarcar para definir los alcances de un proceso de desregulación, siendo que éste no consiste simplemente en el desmantelamiento del sistema de regulaciones que obviamente es necesario para la sociedad, sino la transformación de ese marco hacia un sistema lo suficientemente flexible que permita a los agentes económicos desarrollarse de acuerdo con las exigencias derivadas de los procesos de globalización y de necesaria modernización.

Para poder completar alguna reflexión en torno al proceso de desregulación, es necesario precisar cuáles se consideran han sido los pilares del mismo. En ese sentido, el paso fundamental es la reestructuración del Estado, que debe estar acompañada por la *acomodación* del marco legal. Este proceso tuvo en Venezuela claros impulsos al final de la década pasada e inicios de la presente. De hecho, en ese contexto se desarrolló el marco regulatorio conformado por las leyes de competencia, protección al consumidor y antidumping. Una vez diseñado ese marco regulatorio también se formaron las instituciones dirigidas a asegurar la consecución de esos objetivos.

La ruptura de la continuidad política que en un principio estaba ganada a la idea de una transformación institucional, por una con ideas menos conciliadas con procesos de reforma, dejó sin soporte político el desarrollo e implementación de la política de competencia. Por consiguiente aquélla ya no se inscribe como parte del proceso de desregulación y queda fuera del juego de opciones y decisiones políticas. En estas circunstancias, sólo quedan el

marco legal y las instituciones, que para cumplir los fines para los cuales fueron creadas deben aislarse del arreglo político. A partir de ese elemento surge la siguiente hipótesis acerca del proceso de desregulación. Tal vez a partir del desarrollo institucional cambia forzosamente el concepto de desregulación: ya no se trata de flexibilizar las normas, sino de ser capaces de generar formas alternativas para cumplir los objetivos.

Por ejemplo, en el desarrollo de procesos de privatización, el marco legal puede resultar a la larga más contundente que la voluntad de la burocracia de preservar la competencia y eficiencia, pues difícilmente puede obviarse su aplicación. En la medida que se garantice que a través de los procesos de privatización se protegerá el mercado evitando la conformación de posiciones monopólicas, y se garantice un marco de libertad de entrada y salida de los mercados afectados, se cumplirán objetivos claramente esbozados en la legislación de competencia, aun sin que ello implique el compromiso político. Esa es una muestra de que el proceso desregulatorio que inicia la promulgación de leyes en esa materia, tiene una inercia que será más o menos irreversible en la medida que los objetivos de las instituciones estén aislados de cualquier otro proceso. Probablemente el caso venezolano sea un ejemplo particular de ello, pero será la observancia de los criterios incluidos en la legislación de competencia lo que garantizará la libre competencia y no la transferencia de la propiedad del sector público al privado.

### **Los objetivos de competencia en el contexto de las decisiones políticas**

Existen dos elementos fundamentales para entender cómo ha evolucionado hasta ahora la implantación del proceso de competencia en Venezuela. Actualmente, la competencia no constituye un objetivo de política económica para el gobierno. En consecuencia, es el desarrollo de la institución creada para administrar la Ley lo que ha garantizado (y lo será así en el futuro), la consecución de los fines de ese cuerpo normativo.

Ambos elementos, los objetivos del Estado y el desarrollo de las instituciones apuntan a soportar y a retroalimentarse del proceso de abogacía de la competencia que se lleva a cabo. De como se entienda esa abogacía y cuáles sean los elementos que la conforman depende en buena medida la efectividad de la política y la posibilidad de que el objetivo de competencia sobreviva metas de política que diverjan de ella. Tal como se ha venido desarrollando, en la experiencia venezolana la abogacía de la competencia es concebida como el elemento fundamental de la política de competencia, siendo además el elemento más dinámico.

Esta característica es la que permite la capacidad de adaptación en el marco de la política general y de allí la sobrevivencia de los objetivos de competencia y eficiencia. Hay que destacar que esas características no estarían presentes en un escenario donde prevaleciera el enfoque tradicional de protección a la competencia, el cual además de ser limitado en cuanto a la consolidación de principios de libre mercado, no posee la virtud de ser

moldeable. De acuerdo con los conceptos esgrimidos por North (1995) en su reciente visita a Venezuela, a medida que los agentes económicos compitan entre sí, implícitamente exigirán la adaptación de las instituciones. En este sentido, es un proceso dinámico de interrelación el que modelará el desarrollo institucional.

A raíz de escoger la abogacía como prioridad, la capacidad de adaptarse al entorno se convierte en una opción endógena a la organización, mientras que la evolución por efecto de la demanda de los sujetos de aplicación de la Ley depende de que los mismos internalicen no solamente las reglas del juego — eso incluye posicionar la agencia como modeladora de conductas— sino la transformación en actitudes y conductas que involucra el desarrollo de la competencia.

## Bibliografía

- Briceno, M. (1995). *Los carteles publicitarios como elemento de disuasión de prácticas anticompetitivas*. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia. Caracas, octubre de 1995.
- Coate, M., R. Bustamante y A.E. Rodríguez (1992). *Antitrust in Latin America: Regulating Government and Business*. Invited paper presented at the Agricultural Economics Association Organized Symposium "Law, Institutions and Economic Transformation in Developing Countries: A Comparative Perspective" August 10, 1992.
- Concha, R. y Hernández, A. (1994). *Apertura, Desregulación y Fusiones, Caso Venezuela*. Memoria de Grado presentada ante la Universidad Católica Andrés Bello, para optar al título de economista. Caracas, julio de 1994
- CORDIPLAN (1990). *Lineamientos Generales para el XIII Plan de la Nación*. Caracas.
- Curiel, C. (1995). *Dinámica de la Abogacía de la Competencia en la Implementación de la Política*. Trabajo presentado por el Superintendente Eduardo Garmendia en el Seminario "Regional Workshop on Managing Regulatory Policy and Regulatory Reform in Latin America: Emerging Lessons" efectuado en Santiago de Chile los días 5 al 7 de octubre de 1995.
- Jatar, A.J. (1993). *Implementing Competition Policy on Recently Liberalized Economies: The Case of Venezuela*. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia. Caracas, octubre de 1993
- \_\_\_\_\_. (1992). *Política de competencia y legislación antimonopólica*. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia. Caracas.
- Kelly, J. y Perera, A. (1995). *Life Patterns of Institutions and Policies: Procompetencia in Venezuela*. Paper presented at the Annual Meeting of the Latin American Studies Association. Caracas, septiembre de 1995.
- Khemani, R.S. y M. Dutz (1994). *The Instruments of Competition Policy and their Relevance for Economic Development*. The World Bank. Washington, D.C., noviembre de 1994
- Levy, S. y S. Nolan (1992). Trade and foreign investment policies under perfect competition. *Journal of Development Economics* 37.
- Mieres, D.(et al) (1995). *Consideraciones y Recomendaciones en Torno a la Ampliación del Régimen Competitivo de Precios en la Agenda Venezuela*. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia. Caracas.
- Naim, M. (1993). *Papers, Tigers & Minotaurs: The Politics of Venezuela's Economic Reforms*. The Carnegie Endowment for International Peace. Washington D.C.
- \_\_\_\_\_. (1983). *Posibilidades y limitaciones del funcionamiento de los mercados en los países menos desarrollados: una aplicación del enfoque de mercados y jerarquías al caso de Venezuela*. Papel de Trabajo IESA N° 6. Ediciones IESA, Caracas.
- Navarro, J.C. y Rigobón, R. (1992). *La Economía Política del Ajuste Estructural y de la Reforma del Sector Público en Venezuela*. Instituto de Estudios Superiores de Administración. Caracas, julio de 1992.

- North, D. (1995). *Estructurando Instituciones para el Desarrollo Económico*. Conferencia dictada en el Fondo de Inversiones de Venezuela. Caracas, 3 de agosto de 1995.
- Pitman, R. (1994). *Competition Policy in the United States: What is the experience? How much of the experience is useful for Uruguay*. Mimeo. Washington, D.C.
- Peredo-Molina, R.D. (1995). *Políticas de Competencia en un País en tradición de Mercado (Chile)*. Trabajo escrito para el International Workshop on Regulation and Deregulation in Chile and Latin America, World Bank - Universidad de Chile, 5-7 de octubre de 1995.
- Pérez, A. (1994). *Estudio de la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libro Competencia como un Caso de Desarrollo Institucional*. Trabajo presentado para la obtención del grado de Master en Administración. Instituto de Estudios Superiores de Administración. Caracas, julio de 1994.
- República de Venezuela (1992). Ley para Promover y Proteger el Ejercicio de la Libro Competencia. Gaceta Oficial N° 34.480, del 13 de enero de 1992.
- Rodríguez, A.E. (1994). *Antitrust Policy in Recently Liberalized Economies*. Washington D.C.
- \_\_\_\_\_. (1993). *The Venezuelan Antitrust Initiative: An empirical quick look*. Trabajo preparado para la Conferencia sobre Legislación Venezolana sobre Libro Competencia y Algunos Aspectos en Derecho Comparado. Caracas, 21-23 de jun.
- Rodríguez, A.E. y Williams, M. (1995). *Economic Liberalization and Antitrust in Mexico*. Revista de Análisis Económico, 1995 (Forthcoming).
- \_\_\_\_\_. (1993). *Antitrust and Liberalization in Developing Economies*. Washington D.C..
- Rodríguez, M. (1991). *Public Sector Behavior in Venezuela*. En Loraín, F. y M. Sclowcky (Eds.). *The Public Sector and the Latin American Crisis*. San Francisco: International Center for Economic Growth Press.
- Sistema Económico Latinoamericano. Secretaría Permanente. (1992). *Los nuevos tomos del comercio: política de competencia, comercio y medio ambiente*. SP/DRE/DI No. 1-2
- Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libro Competencia (1994a). *Esbozo de una Política de Competencia en el Marco del Plan de la Nación*. Caracas, nov.
- \_\_\_\_\_. (1994b). *Síntesis de Actividades 1992-93*
- \_\_\_\_\_. (1995). *Informe Anual, 1994*
- Taveras de Arcaño, J. (1995). *Competencia y Competitividad: Perspectivas y Tendencias*. Ponencia preparada para el Módulo "Competencia y competitividad en áreas económicas integradas: procesos y experiencias en la Unión Europea y en América Latina" organizado por el Centro de Formación para la Integración Regional (CEFIR), Piriápolis, Uruguay, 6-10 de marzo.
- Vera, L. (1994a). *Las Políticas de Competencia en un Mercado de Transformación Productiva*. Caracas, junio.
- \_\_\_\_\_. (1994b). *Esbozo de una Política de Competencia en el Marco del Plan de la Nación*. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libro Competencia, Caracas, nov.
- Vera, L. y C. Curici (1994). *Estructura y Ethos Anti-Competitivos en Venezuela: Un Análisis de Competencia*. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libro Competencia. Mimeo.
- Vera, L. y Micros, D. (1994). *Política de Competencia: Una Visión Panorámica*. Mimeo. Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libro Competencia. Caracas, cop.
- Viana, H. (1994). *Estudio de la Capacidad Tecnológica de la Industria Manufacturera Venezolana*. Fondo Editorial FINTEC. Caracas.
- World Bank (1991). *Venezuela Industrial Sector Report*, Report No. 8028-VE.