

# COMENTARIOS SOBRE INICIATIVAS RECIENTES DE COOPERACIÓN INSTITUCIONAL A NIVEL INTERNACIONAL EN EL CAMPO DE LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Gonzalo SOLANA GONZÁLEZ

Presidente del Tribunal de Defensa de la Competencia

## 1. INTRODUCCIÓN

Son muchos, y seguro que serán más en el futuro, los ejemplos de concentraciones cuyos efectos trascienden las fronteras nacionales de las empresas fusionadas. Lo mismo ocurre con cárteles que desarrollan su actividad a nivel mundial. También constatamos que determinadas empresas presentes en diferentes mercados llevan a cabo las mismas prácticas en cada uno de ellos que deben ser evaluadas bajo la óptica de la normativa de defensa de la competencia.

Esta dinámica de creciente globalización empresarial conlleva implicaciones indudables en términos de defensa de la competencia, bien en la determinación de las autoridades competentes en cada caso, bien en la coordinación entre instituciones en aquellos expedientes con efectos en ámbitos multijurisdiccionales o, incluso, por la seguridad jurídica que se debería ofrecer a una empresa que lleva a cabo una misma práctica en diversos mercados.

Ante esta realidad observamos en los últimos tiempos un creciente acercamiento entre los principios y los instrumentos de análisis que utilizan las autoridades de defensa de la competencia de los países más desarrollados. Esta convergencia conlleva también un fortalecimiento de los vínculos institucionales, sobre todo, desde una perspectiva bilateral.

Es el caso del acuerdo entre Estados Unidos y la Unión Europea, firmado en septiembre de 1991, en aras de lograr una mayor cooperación entre los organismos de defensa de la competencia respectivos y tiene su continuación en la firma de un segundo acuerdo en junio de 1998, que pretende clarificar la forma de actuación en el caso de actividades que, teniendo lugar en el territorio correspondiente a una autoridad, pudieran afectar negativamente los intereses de otra. Estos acuerdos se

han plasmado en una estrecha y creciente cooperación entre las autoridades de ambas partes tanto en operaciones de concentración como en la persecución de cárteles con efectos a ambos lados del Atlántico.

De la misma forma, en las negociaciones comerciales de la Unión Europea con otros bloques regionales la colaboración en materia de defensa de la competencia adquiere singular importancia. Un buen ejemplo es el Acuerdo de Libre Comercio firmado con México, en el que se dedica un capítulo entero a esta materia.

No obstante, junto a este planteamiento basado en la bilateralización de la cooperación como es el que caracteriza la relación actual entre la Unión Europea y otros países como Estados Unidos, Canadá, Japón y México, también han comenzado a desarrollarse iniciativas importantes en un plano multilateral.

En las próximas líneas me detendré en algunos comentarios sobre tres de las iniciativas multilaterales que considero más interesantes: la *International Competition Network* (ICN), el Foro Iberoamericano de Defensa de la Competencia y el *Global Competition Forum* de la OCDE.

Todo este proceso es lógico y coherente si no olvidamos que la defensa de la competencia debe jugar un papel determinante para facilitar el correcto desarrollo de la economía de mercado, y que la globalización de los mercados y, por tanto, el cada vez más amplio ámbito de actuación de las empresas, requiere plantear reglas de juego claras y homogéneas para el ejercicio de su actividad.

## 2. LA INTERNATIONAL COMPETITION NETWORK (ICN)

La ICN se crea a lo largo del año 2001 como una red abierta a la que pueden acceder las agencias de defensa de la competencia de todo el mundo y orientada a convertirse en un foro de discusión enfocado a lograr una mejor aplicación de la normativa y al tratamiento de temas de interés común.

Este concepto surge de las recomendaciones del Comité Asesor de Política Internacional de la Competencia (ICPAC, según siglas en inglés), un grupo formado en 1997 por la entonces Fiscal General de Estados Unidos, Janet Reno, y el Fiscal General de la *Antitrust Division* del Departamento de Justicia de Estados Unidos, Joel Klein.

El objetivo de la ICPAC era reflexionar acerca del tratamiento internacional de los asuntos relativos a la defensa de la competencia en un contexto de globalización económica. La ICPAC, desde el principio, concentró sus esfuerzos en aspectos tales como el control de concentraciones en un contexto multijurisdiccional, la relación entre comercio internacional y competencia y las tendencias en materia de cooperación técnica a nivel internacional entre organismos de defensa de la competencia.

En su informe final, de febrero de 2000, la ICPAC recomendó al Gobierno de Estados Unidos la creación de un foro (denominado, en ese momento, *Global Competition Initiative*) en el que funcionarios de las distintas agencias de defensa de la competencia así como representantes del sector privado y de asociaciones de consumidores pudieran debatir sobre estos asuntos.

En su informe la ICPAC recomendaba que esta iniciativa se enfocase a lograr una convergencia mayor entre legislaciones así como al establecimiento de una cultura de análisis y entendimiento común en esta materia.

En septiembre del 2000, tanto Joel Klein como el Comisario Mario Monti expresaron su apoyo a esta iniciativa; apoyo que reiteraron posteriormente en la reunión anual del *Fordham Corporate Law Institute*.

Tras este apoyo se organizó una reunión en Ditchley Park (Reino Unido) en febrero de 2001 en la que participaron representantes de autoridades de defensa de la competencia de varios países, así como representantes de la *International Bar Association* y en la que se dio el espaldarazo definitivo para la creación de la ICN.

El carácter con el que nace la ICN es informal en el sentido de que entre sus objetivos no está homogeneizar doctrina ni uniformar legislaciones, sino, más bien, constituirse como lugar de encuentro de contactos regulares entre organismos para el tratamiento de cuestiones relacionadas con la aplicación práctica de la defensa de la competencia.

La ICN no persigue la convergencia en resultados, sino en instrumentos y en la manera de abordar estos asuntos manteniendo en todo caso el principio de independencia y voluntariedad tanto en la pertenencia a la red como en la implementación de las conclusiones y compromisos obtenidos a partir del desarrollo de proyectos concretos.

La ICN no aspira a jugar papel alguno en los procesos de reformas legislativas o institucionales, sino, más bien, a desarrollar documentos, análisis y estudios que sirvan de base para la actividad de las autoridades que la integran.

Por todo ello, tanto el carácter informal como el alcance mundial y su especialización otorgan a la ICN una dimensión sin precedentes apoyada, desde el principio, tanto por las autoridades más experimentadas y, de hecho, promotoras iniciales del proyecto (la Comisión Europea, las autoridades de todos los Estados miembros y el Departamento de Justicia y la *Federal Trade Commission* de Estados Unidos) como por aquellas que acaban de comenzar su andadura (las de algunos países latinoamericanos o africanos).

Desde la primera reunión celebrada el año pasado en Nápoles (Italia) pudimos constatar el apoyo generalizado a esta iniciativa y la aparición ya de algunos proyectos concretos en los siguientes ámbitos:

- el control de concentraciones en un contexto multijurisdiccional,
- las funciones de *advocacy* por parte de las autoridades de defensa de la competencia,
- el análisis de los resultados de la aplicación de las normas de defensa de la competencia a los sectores recientemente liberalizados
- o la elaboración de estudios comparados de legislaciones.

No obstante, la actividad de la ICN no se reduce a estos proyectos, sino que busca además crear y aprovechar las sinergias que puedan surgir con otras instituciones que ya están trabajando en asuntos relacionados con la defensa de la competencia, como son la OCDE, la OMC o la UNCTAD, así como con asociaciones de consumidores, miembros de la comunidad académica y, por supuesto, abogados y economistas. Todo ello servirá para enriquecer los debates y dotar de una perspectiva más plural a las conclusiones que se alcancen.

El carácter mundial de la ICN se pone de manifiesto en la composición del *Steering Group* elegido en la primera reunión de la ICN. El *Steering Group* actual está formado por representantes de las autoridades de defensa de la competencia de la Comisión Europea, Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia, Corea del Sur, México, Sudáfrica, Italia, Reino Unido, Japón, Zambia, Australia e Israel. Este carácter mundial también se vislumbra en la elección de las sedes de las reuniones anuales previstas: Italia, 2002; México, 2003; Corea del Sur, 2004; Alemania, 2005; Sudáfrica, 2006, y Rusia, 2007.

Además del *Steering Group*, encargado de la dirección global de los proyectos seleccionados, se han creado diversos Grupos de Trabajo para cada uno de estos proyectos de los que forman parte diversas autoridades, entre ellas, las españolas. Estos Grupos de Trabajo elaboran propuestas conjuntas a lo largo del año que se presentan en la Reunión Anual y sirven como base para las conclusiones de cada una de ellas.

Son ya muchos los documentos elaborados por estos Grupos de Trabajo que están sirviendo de base para la labor de autoridades, sobre todo de los países menos desarrollados. Entre ellos, destacan:

- *Guiding Principles for Merger Notification and Review*,
- *Recommended Practices for Merger Notification Procedures*,
- *Report on the Costs and Burdens of Multijurisdictional Merger Review*, o
- *Advocacy and Competition Policy Paper*.

Más allá de los resultados obtenidos mediante el desarrollo de estos proyectos, otro de los grandes valores de la ICN es el de convertirse en un verdadero lugar de encuentro informal entre las autoridades de todo el mundo que, una vez al año, tienen la oportunidad de dialogar sobre asuntos de interés mutuo y tender redes de colaboración bilateral al margen de los programas de la ICN.

Mi sensación personal, tras haber asistido a la primera reunión de Nápoles y haber seguido con especial interés los trabajos elaborados en

estos dos años, es positiva y optimista de cara a los logros que se pueden alcanzar en el futuro en el marco de esta iniciativa mundial.

Por supuesto, no evitará que distintas jurisdicciones ofrezcan soluciones también distintas a las mismas operaciones de concentración empresarial o a expedientes similares de conductas prohibidas pero sí permitirá, en primer lugar, un mejor conocimiento de la realidad de la defensa de la competencia en el resto de países del mundo y, en segundo lugar, reforzar los mecanismos de cooperación técnica entre instituciones.

El hecho de que sigan ofreciéndose soluciones distintas a los mismos temas por parte de autoridades de diversos países no debe llevarnos a minusvalorar los beneficios derivados de la filosofía que impregna la actividad y los proyectos de la ICN.

La aplicación práctica de la normativa de concentraciones por parte de varias autoridades, como saben perfectamente todos los profesionales especializados en este ámbito del Derecho y la Economía, puede llevar a decisiones distintas, dadas las diferencias estructurales de los mercados y de la propia presencia y estrategias de las empresas en cada uno de ellos. En todo caso, no debemos olvidar que estas diferencias han sido tradicionalmente excepciones a una regla general de homogeneidad.

Por todo ello, considero que los mayores esfuerzos deben encaminarse a fortalecer aún más los vínculos de coordinación y cooperación entre autoridades generando una cultura de análisis y entendimiento común y reducir, así, al mínimo razonable el riesgo de existencia de estas diferencias, siendo conscientes de la imposibilidad de eliminarlas completamente.

En este sentido, el papel a jugar por una iniciativa como la ICN puede ser determinante.

### 3. EL FORO IBEROAMERICANO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

El Tribunal de Defensa de la Competencia no está limitando su implicación en este proceso de cooperación institucional internacional a participar en los distintos foros que están desarrollándose, sino que está liderando proyectos importantes como el Foro Iberoamericano de Defensa de la Competencia.

La relación tradicional entre las autoridades de defensa de la competencia españolas y latinoamericanas se había concentrado en algunas colaboraciones esporádicas en materia de formación de recursos humanos, bien mediante la participación puntual de miembros del Tribunal y el Servicio de Defensa de la Competencia en cursos de formación dirigidos a funcionarios latinoamericanos, bien mediante la recepción en la sede del Tribunal o en el Ministerio de Economía de delegaciones de estos países para intercambiar experiencias.

Esta relación no se encontraba formalizada y era, desde mi punto de vista, demasiado esporádica. En cualquier caso, no reflejaba la evolución de la presencia empresarial española en América Latina.

Son muchas las instituciones que a lo largo de la década de los noventa se habían hecho eco del creciente interés de las empresas españolas por el mercado latinoamericano y habían emprendido un proceso de profundo reforzamiento de las relaciones transatlánticas en sus ámbitos respectivos.

Desde el Ministerio de Economía y Hacienda se emprendió una estrategia ambiciosa de formalización de Acuerdos para evitar la Doble Imposición y para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (estos últimos conocidos como APPRIIS) con la mayoría de países latinoamericanos. Al mismo tiempo, se extendieron numerosas líneas de crédito para la exportación a estos países, la inversión directa o la creación de empresas mixtas.

Por su parte, el Instituto de Comercio Exterior (ICEX), las Cámaras de Comercio e Industria y las asociaciones empresariales duplicaron los esfuerzos dirigidos a incrementar la presencia española en estos mercados en forma de misiones comerciales o apoyos a las participaciones en ferias, así como formalizando acuerdos con sus contrapartes locales.

La Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE) también reforzó los servicios y productos que ponía a disposición de las empresas exportadoras españolas con destino a América Latina.

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) o la Compañía de Financiación al Desarrollo (COFIDES) son dos ejemplos más de instituciones que, mediante el diseño de instrumentos específicos, han contribuido decisivamente a que la presencia empresarial española en América Latina alcance la dimensión actual.

No obstante, este fortalecimiento de las relaciones institucionales iberoamericanas no se ha limitado al entorno comercial, empresarial o financiero, sino que organismos de otras áreas vinculadas directa o indirectamente a la actividad empresarial, conscientes de esta realidad, también se han decidido a construir proyectos similares.

En el ámbito judicial es buen ejemplo de ello el foro de debate creado por los Tribunales Supremos iberoamericanos. Lo mismo ocurre en el ámbito educativo, en el de investigación y desarrollo, en el sanitario o, incluso, en el político. En fin, estos últimos años han sido de gran importancia para tender lazos de cooperación a ambos lados del Atlántico no sólo sobre la base tradicional de la identidad lingüística o cultural, sino, sobre todo, amparándose en una realidad empresarial que demandaba un acercamiento a nivel institucional mayor del que existía en décadas anteriores.

El Tribunal de Defensa de la Competencia no podía ser ajeno a esta tendencia generalizada. Los efectos derivados de la aplicación de la normativa de defensa de la competencia juegan cada día un papel más rele-

vante en la toma de decisiones empresariales no sólo de las grandes multinacionales, sino también de empresas de menor tamaño.

La mayor parte de países latinoamericanos han iniciado sus esfuerzos en esta materia en los años noventa en línea con la reordenación económica e institucional desarrollada en el marco del Consenso de Washington, según el cual se diseñaron los cimientos que habrían de servir de base para el desarrollo de las políticas económicas que han regido el devenir de esta región en esta última década. Estos programas no se centraron exclusivamente en aspectos macroeconómicos, sino que abordaron también reformas e iniciativas importantes en las áreas del Derecho más trascendentes para la actividad empresarial.

Indudablemente, una de las áreas del Derecho más relacionadas con la actividad empresarial es la defensa de la competencia entendida como garantía básica para el correcto funcionamiento de una economía de mercado. Con desiguales resultados pero con una filosofía bien definida, uno a uno, los países latinoamericanos han ido promulgando las correspondientes leyes en esta materia y creando las instituciones adecuadas para su aplicación.

Es en este marco en el que desde el Tribunal de Defensa de la Competencia nos planteamos no quedarnos al margen de este proceso de reforzamiento de los lazos de cooperación iberoamericana y tratar de poner en marcha una iniciativa que formalizase y profundizase las relaciones entre todos los organismos iberoamericanos de defensa de la competencia.

Desde el principio, esta iniciativa fue extraordinariamente bien recibida por parte de la mayoría de autoridades, lo que nos animó a seguir adelante y convocar una reunión constitutiva de lo que habría de ser el Foro Iberoamericano de Defensa de la Competencia.

En esta reunión constitutiva pudimos comprobar que todos compartíamos objetivos, ideas e iniciativas para profundizar la relación institucional. De esta forma, el Foro nacía como un foro de debate y reflexión sobre asuntos de interés común a todos los organismos iberoamericanos de defensa de la competencia.

La reunión constitutiva que celebramos en Madrid el mes de febrero del año pasado, coincidiendo con el Día Europeo de la Competencia, sirvió para sentar las bases sobre las que desarrollaríamos diversos instrumentos de cooperación y coordinación. Para el correcto seguimiento de los objetivos que nos planteamos se constituyeron una serie de grupos de trabajo que contaron con la participación activa de las autoridades de países como Portugal, México, Chile, Argentina, Panamá, Brasil, Colombia, El Salvador, Venezuela, Costa Rica, Perú y, por supuesto, España.

En el mismo año de constitución del Foro ya hemos sido testigos de algunos logros. El primero de ellos es la celebración el pasado mes

de diciembre de la I Edición de la Escuela Iberoamericana de Defensa de la Competencia, que, con sede en el Tribunal de Defensa de la Competencia, nace con el objetivo de convertirse en un centro de formación continua para los abogados y economistas al servicio de las autoridades iberoamericanas.

En esta I Edición de la Escuela, de dos semanas de duración, contamos con más de treinta representantes de 12 instituciones iberoamericanas. Esta diversidad permitió a todos los asistentes obtener un conocimiento detallado de los diferentes sistemas de defensa de la competencia así como de las resoluciones e informes recientes más relevantes en cada uno de los países.

Dado el éxito de esta primera iniciativa, la intención del Tribunal es repetir esta experiencia con carácter anual, buscando el enriquecimiento mutuo mediante el intercambio de experiencias.

La Escuela se organizó en colaboración con la Secretaría de Cooperación Iberoamericana (SECIB), institución vinculada a la celebración de las Cumbres Iberoamericanas de Jefes de Gobierno y de Estado.

De esta colaboración con la SECIB surgió un proyecto adicional a desarrollar en el marco del Foro. El Foro tiene la intención de celebrar, al menos, una Reunión Plenaria Anual, en la que se debatan tanto asuntos doctrinales de actualidad como vías para fortalecer la coordinación y cooperación multilateral.

Nuestra intención es que de estas reuniones anuales y de la relación ya establecida con la SECIB se construya un vínculo de transmisión entre este Foro y las Cumbres Iberoamericanas.

Todo ello servirá para dotar de mayor relevancia a los asuntos relacionados con la defensa de la competencia, sobre todo, en aquellos países en los que aún no han adquirido el papel trascendental que juegan en las economías más desarrolladas.

Más allá de estos proyectos, existen otros que buscan utilizar las sinergias derivadas de la formalización de nuestros vínculos institucionales de cara a mejorar la cooperación técnica, el intercambio de experiencias, la formación de capital humano, el conocimiento comparado de nuestra normativa y de la actividad resolutoria, la unión de fuerzas para realizar tareas de *advocacy* e, incluso, de fomento de los valores de la competencia en el conjunto de la sociedad.

Del éxito de estas iniciativas estamos seguros que se beneficiarán las empresas españolas con intereses en América Latina, al mismo tiempo, que lo haremos todas las instituciones que formamos parte del Foro.

Indudablemente, el camino hacia el éxito no será sencillo. Soy consciente que las asimetrías propias del nivel de desarrollo de esta materia en cada uno de los países iberoamericanos supone un obstáculo para un avance homogéneo.

Pero, al mismo tiempo, es esta asimetría la que supone el mayor acicate para emprender un proyecto de estas características, puesto que una vez que estos países han logrado un cierto grado de homogeneización en el diseño de las políticas económicas claves y han desarrollado normativas relacionadas con la defensa del consumidor o de protección de la propiedad industrial e intelectual, la competencia debe ser reconocida como un valor fundamental para el crecimiento estable de cualquier economía y, por tanto, su defensa, convertirse en la garantía básica para el correcto funcionamiento de las reglas del libre mercado.

Es, precisamente, porque este sentimiento de prioridad no es aún compartido de manera generalizada en América Latina por lo que es especialmente importante que, desde aquellos países que hemos logrado más avances en esta materia, entre los que incluyo no sólo a España y Portugal, sino también otros países latinoamericanos como México o Chile que cuentan con una gran experiencia e instituciones de prestigio reconocido, ayudemos a impulsar las reformas necesarias en el resto de la región.

Todo ello, con el máximo respeto a las soberanías nacionales respectivas pero partiendo de la filosofía compartida por todos nosotros de que toda economía de mercado que aspire a lograr un crecimiento estable con desarrollo social debe contar con instrumentos e instituciones encargadas de velar por el mantenimiento de la libre competencia como garantía determinante de eficiencia y productividad.

Por último, este Foro, al igual que hace la ICN, busca generar sinergias con otros organismos que también están actuando en el ámbito del reforzamiento institucional a nivel latinoamericano como son el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (BM) o la propia Secretaría de Cooperación Iberoamericana (SECIB).

La suma de esfuerzos y apoyos para la obtención de metas comunes permite asignar los escasos recursos existentes de forma más eficiente y logrando un mayor alcance.

En fin, se trata indudablemente de un proyecto ambicioso y de no fácil puesta en funcionamiento. A las dificultades ya mencionadas de las asimetrías entre países nos encontramos también una situación de crisis económica casi generalizada en la región que introduce obstáculos financieros al desarrollo de estos proyectos.

No obstante, ya hemos podido comprobar la ilusión que han puesto la mayoría de países y eso nos impulsará a lograr objetivos ambiciosos.

#### 4. EL GLOBAL COMPETITION FORUM DE LA OCDE

Una tercera iniciativa en este campo del reforzamiento de la cooperación institucional a nivel mundial entre autoridades de defensa de la competencia se desarrolla en el marco de la OCDE que, como orga-

nización orientada a favorecer el crecimiento y el desarrollo económico de nuestras sociedades, también ha identificado tradicionalmente la competencia como un motor de crecimiento estable a través de la asignación más eficiente de los recursos.

De hecho, la filosofía de la OCDE queda claramente reflejada en su texto de presentación:

*«Well-designed competition law, effective law enforcement and competition-based economic reform promote increased efficiency, economic growth and employment for the benefit of all».*

Con esta filosofía la OCDE creó en 2001 el *Global Competition Forum* con la intención de profundizar y extender las relaciones de sus miembros con economías de países no miembros de esta organización y entablar un diálogo global en línea con lo que ha venido haciendo durante décadas a través del *Competition Committee*.

Con la creación del *Global Competition Forum*, que ha celebrado este mismo año en París su tercera reunión, la OCDE trata de extender a todo el mundo y, en especial, a los países menos desarrollados los instrumentos de cooperación y convergencia en los análisis que tan buenos resultados han ofrecido en las últimas décadas entre sus miembros.

Hasta el momento, en las reuniones organizadas por este Foro ya han participado representantes de más de 50 países y se han llevado a cabo proyectos tan interesantes como la revisión global del sistema y las instituciones de defensa de la competencia de un determinado país (en la última reunión de París fue el caso de Chile).

Este instrumento, denominado por la OCDE *Peer Reviews*, es de gran utilidad no sólo para los países con menos experiencia en esta materia, sino para todos los demás que podemos identificar en el análisis en profundidad de un sistema de defensa de la competencia virtudes y defectos propios.

Lo mismo ocurre con los documentos elaborados en el grupo de trabajo sobre *Competencia y sectores regulados* que permiten tener una perspectiva mundial de la aplicación práctica de la defensa de la competencia a sectores regulados así como de la relación entre las autoridades horizontales de defensa de la competencia y las Comisiones sectoriales.

Del contraste de estas experiencias se obtienen conclusiones muy valiosas no sólo para el regulador, sino también para todas las instituciones relacionadas con la defensa de la competencia.

Asimismo, también el marco de este foro ha servido para elaborar una serie de documentos de gran utilidad para todos los países que comienzan su andadura en esta materia, como son *Fighting the Hard-core Cartels* o *A Framework for the Design and Implementation of Competition Law and Policy*.

Esta iniciativa no es una iniciativa más de cooperación y colaboración entre instituciones, sino que basa su utilidad en aplicar las enseñanzas de los diálogos y debates tradicionales entre los miembros de la OCDE a las necesidades de las economías menos avanzadas en estos asuntos.

Al mismo tiempo, la OCDE ofrece el impulso político y diplomático adecuado para empujar a aquellas economías que aún dudan acerca de la implantación de sistemas de defensa de la competencia a apostar por utilizar este instrumento clave para el funcionamiento eficiente de las reglas del mercado.

## 5. CONCLUSIONES

Son muchos los proyectos y las iniciativas que están apareciendo recientemente para, al hilo de la globalización económica, buscar vías de fortalecimiento de la cooperación y colaboración entre instituciones de defensa de la competencia a nivel mundial. No he tratado de hacer un análisis detallado de cada una de estas iniciativas, sino simplemente comentar con brevedad las que considero más novedosas y atractivas.

No obstante, cualquier esfuerzo en este sentido considero que está enfocado en la dirección adecuada, puesto que la globalización de la actividad empresarial demanda una reacción rápida y oportuna por parte de las instituciones encargadas de velar por el mantenimiento de un principio básico para el funcionamiento de las economías de mercado y, por ende, de la actividad empresarial como es la libre competencia.

Por ello, cualquier nueva iniciativa debe ser bienvenida siempre que aporte nuevos instrumentos o nuevas soluciones y que logre desarrollar sinergias con el resto de foros ya creados. De ello no sólo se beneficiarán las autoridades de defensa de la competencia de los países menos desarrollados, sino que también lo haremos los de las economías más avanzadas y, sobre todo, las empresas que serán los principales beneficiarios de este proceso de convergencia de instrumentos de análisis y mayor cooperación institucional.

