

---

# SECTOR AGRÍCOLA Y POLÍTICA DE COMPETENCIA

---

*Ricardo Argüello C.\**

## INTRODUCCIÓN

Con la creciente integración de los mercados internacionales, la relación entre política comercial y de competencia ha cobrado gran importancia. Las firmas recurren cada vez más a nuevas combinaciones de comercio, inversión y acuerdos de colaboración para extender sus operaciones a otros mercados. Los impedimentos para entrar al mercado doméstico –instrumentos de política comercial, restricciones a la inversión extranjera, falta de políticas de competencia– se perciben como obstáculos para obtener las ganancias que ofrecen las economías de escala internas.

Aunque las políticas comercial y de competencia se suelen concebir como instrumentos separados e independientes, la integración económica muestra que esta separación es ficticia y contradice la realidad de la economía internacional. Por ello, la política de competencia se ha convertido en un tema central del comercio internacional. A medida que los mercados domésticos se abren, la participación de las grandes firmas hace necesario controlar su poder de mercado y la política de competencia adquiere un papel nuevo e importante.

\* Magíster en Economía Agrícola, profesor de la Facultad de Economía de la Universidad del Rosario, Bogotá, Colombia, [arguello@urosario.edu.co](mailto:arguello@urosario.edu.co). Este artículo desarrolla un trabajo realizado por Lozano & Asociados y la Facultad de Economía de la Universidad del Rosario para la Sociedad de Agricultores de Colombia, SAC, sobre los argumentos jurídicos de la política de competencia agrícola en el país. Las opiniones que se expresan son responsabilidad del autor y no comprometen a Lozano & Asociados, a la SAC ni a los gremios que participaron en el estudio. Fecha de recepción: 4 de agosto de 2005, fecha de modificación: 31 de enero de 2006, fecha de aceptación: 5 de octubre de 2006.

El sector agrícola se ha globalizado, la inversión extranjera y su participación en el comercio internacional han crecido notablemente, las empresas comercializadoras del Estado y las firmas multinacionales cumplen una función cada vez más importante. No obstante, poco se ha estudiado la estructura del mercado agrícola y la manera de regularlo para evitar comportamientos no competitivos.

El objetivo de este escrito es discutir la relación entre el sector agrícola y la política de competencia en un contexto de liberalización comercial. Sostiene que es necesario aplicar la política de competencia en el sector porque garantiza mejores condiciones para incentivar el cambio tecnológico indispensable para desarrollar una agricultura dinámica. Además, plantea la necesidad de considerar las particularidades de la estructura de mercado de los sectores relacionados con la agricultura, a fin de prevenir posibles prácticas anticompetitivas. Lo que puede llevar a que se hagan algunas excepciones puntuales para reforzar el poder de negociación del sector frente a otros sectores de la economía.

En la primera sección se caracteriza el desarrollo de la agricultura y en la segunda se describen sus eslabonamientos con otros sectores. En las tres siguientes se detallan las características clave de los eslabonamientos desde el punto de vista de la contestabilidad de los mercados. En la sexta y la séptima se estudian las leyes de competencia y se discuten las tensiones entre la política agrícola y la de competencia. En la octava se discute la política óptima de competencia. En la novena se discute brevemente el tema del capítulo de competencia del TLC con Estados Unidos. La última concluye con algunas implicaciones de política.

## **ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DEL DESARROLLO AGRÍCOLA**

En esta sección se comentan las características más notables del desarrollo de la agricultura como marco de referencia para las políticas de competencia en el sector.

El hecho más notorio es la tecnificación o aplicación del conocimiento científico a la producción, cuyos resultados delimitan dos modelos bien diferenciados. En una agricultura tecnológicamente estancada, la política económica tiende a transferir recursos de la agricultura a los sectores urbanos y los precios agrícolas tienden a aumentar porque la producción es insuficiente para satisfacer un consumo creciente. Esto lleva a revertir las transferencias hacia la agricultura, para subsanar los problemas de oferta. Pero el estanca-

miento tecnológico implica rendimientos decrecientes de la inversión y, en muchos casos, el Estado tiende a recurrir a las importaciones para impedir mayores aumentos de precios.

En una agricultura tecnológicamente dinámica, el crecimiento de la demanda no lleva a aumentos pronunciados de los precios agrícolas, lo que favorece la expansión del empleo no agrícola y el desarrollo económico. Así, la tendencia a hacer transferencias hacia el sector agrícola es menor y el cambio tecnológico eleva la elasticidad de la oferta de bienes agrícolas. Este proceso acelera el crecimiento económico y hace que el volumen de transferencias dependa de la razón producto-capital asociada al tipo de cambio tecnológico y a los cambios de la demanda derivada en el sector. El cambio tecnológico produce grandes transferencias de recursos de la agricultura al resto de la economía, no porque sus requerimientos adicionales de insumos sean pequeños, sino porque su tasa de retorno es muy alta<sup>1</sup>.

En síntesis, la agricultura apoya más el desarrollo económico cuando hay cambio tecnológico, que cuando está tecnológicamente estancada. En este caso, sólo puede generar grandes transferencias a otros sectores si existe una clase terrateniente motivada a invertir en ellos, un gobierno central poderoso que guíe el proceso o un sector agroexportador importante. En el primer caso genera transferencias al resto de la economía en el corto y en el mediano plazo aunque se tengan que hacer grandes inversiones iniciales (en irrigación y adecuación de tierras, p. ej.).

Un segundo elemento del desarrollo agrícola es la adopción de maquinaria y nuevos insumos, que aumenta la productividad física, disminuye el costo de los insumos con respecto al precio de los bienes agrícolas o aumenta los precios de los bienes agrícolas con respecto al costo de los insumos. Este proceso depende de la complementariedad económica entre los elementos del paquete tecnológico (semillas mejoradas, fertilizantes, pesticidas, irrigación) y de la posibilidad de sustituir insumos cuya oferta es relativamente inelástica por insumos con oferta más elástica. Por ello, el desarrollo agrícola de los países que tienen abundancia de capital se caracteriza por el uso intensivo de maquinaria, cuya adopción depende de los precios relativos del capital y el trabajo y de los altos rendimientos financieros del uso de maquinaria. La producción en enormes extensiones de suelos planos de fácil mecanización favorece este proceso.

<sup>1</sup> Hay una abundante bibliografía sobre el desarrollo agrícola. Ver Hayami y Ruttan (1985), Stevens y Jabara (1988), World Bank (1986) y Meerman (1997).

El cambio tecnológico puede ser neutro o sesgado si modifica la relación capital-trabajo. En los países con abundancia de capital es sesgado y lleva a la mecanización intensiva, lo que induce a aumentar el tamaño promedio de las explotaciones y con ello la concentración de la producción (aunque sigue siendo menos concentrada que otros sectores). La menor participación relativa del sector agrícola en la economía, sumada a la mayor concentración y a una oferta elástica favorecen el desarrollo de la actividad gremial y la posibilidad de que los agentes vinculados al sector influyan en la política sectorial. Por ello, su influencia en los países desarrollados es mayor que en los países en desarrollo y sus gobiernos tienden a seguir políticas que favorecen sus intereses<sup>2</sup>.

### LOS ESLABONAMIENTOS DEL SECTOR AGRÍCOLA

La descripción anterior indica que el desarrollo del sector produce una integración con otros sectores. No obstante su importancia en la provisión de materias primas para la industria, aquí se resalta su interacción con la industria productora de insumos, con los agentes vinculados a los sistemas de comercialización y distribución de bienes agrícolas y con la industria procesadora de alimentos.

La industria productora de insumos tiende a ser cada vez más concentrada y a ganar posiciones monopolísticas por la protección de la propiedad intelectual. Los sistemas de comercialización también se concentran a medida que aumenta el volumen de producción, y surgen economías de escala en su operación, que son favorecidas por la internacionalización de las economías y, en no pocos casos, por la integración vertical. Esta última tiene gran importancia porque permite que los operadores del sistema de comercialización actúen simultánea o alternativamente (según su conveniencia) como compradores o vendedores de bienes agrícolas. Otro tanto ocurre con la industria procesadora de alimentos. Sus procesos industriales se caracterizan por las economías de escala, de modo que su producción es más eficiente cuando participa un menor número de empresas que operan a mayor escala.

Por tanto, el sector agrícola se enfrenta a industrias con un nivel de concentración mayor, no sólo en los países desarrollados. La producción y distribución de insumos agrícolas es cada vez más concentrada a nivel internacional, también la industria procesadora.

<sup>2</sup> Ver Hayami y Ruttan (1985) y Olson (1965).

Hay diversas formas de ejercer poder de mercado en el sector agrícola. La escala de operación de muchas firmas con las que interactúan los productores (hacia adelante y hacia atrás) y su grado de concentración permiten ejercerlo en detrimento de los productores. Además de la forma tradicional, basada en el tamaño y predominio de algún agente –que lleva a precios diferentes a los competitivos– hay situaciones de información asimétrica, de contratos en condiciones no competitivas, de discriminación de precios, de barreras a la entrada, de control de la innovación tecnológica, de amenazas, de captura de agencias gubernamentales o asociaciones privadas por intereses particulares, y de intervención de agentes compradores y vendedores de un mismo bien (Taylor, 2004).

Por tanto, el grado de concentración de una industria no es el único indicador del poder de mercado. La integración vertical propicia el ejercicio de este poder y la extracción de excedentes de los productores. Así, los productores agropecuarios, aun en países con un sector tecnológicamente dinámico, se enfrentan a agentes económicos que pueden ejercer poder de mercado y recurrir al uso de prácticas comerciales restrictivas.

## EL SECTOR DE INSUMOS AGRÍCOLAS

La concentración de la industria de insumos agrícolas es uno de los hechos más notorios en materia de competencia. Quizá los sectores más representativos sean los de agroquímicos y de maquinaria agrícola<sup>3</sup>. Últimamente, se ha destacado el de producción de semillas, debido a la biotecnología y al desarrollo de la protección de la propiedad intelectual, que implica una suerte de monopolio de facto en bienes específicos.

En 1997, diez compañías multinacionales controlaban cerca del 40% de las ventas de semillas (RAFI, 1997). Después hubo un gran número de fusiones y adquisiciones, bajo el liderazgo de Monsanto (Murphy, 1999). Aunque hay una intensa discusión sobre la posibilidad de proteger la copia o réplica de organismos vivos, cabe preguntar hasta qué punto los productores de semillas explotarán su

<sup>3</sup> Aunque son de tipo agroindustrial, los alimentos balanceados para animales también pueden presentar altos grados de concentración. Los cálculos recientes del Observatorio Agrocadenas Colombia (Ministerio de Agricultura – IICA) indican que, en Colombia, su grado de concentración varía entre moderado y alto.

posición de mercado. Este tema es importante para los agricultores que dependen de las semillas producidas en el campo, por cuanto la experimentación con “genes exterminadores” y la prohibición de “re-uso” de semillas comerciales podría perjudicarlos.

## LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA

La agricultura ha sido tradicionalmente el ejemplo clásico de un sector competitivo. Los agricultores toman decisiones independientes sobre el nivel de producción y el uso de insumos y factores, sujetos a su conocimiento de la tecnología y sus restricciones financieras, y toman como dados los precios de los bienes, factores e insumos. Aunque la reducción del número de productores de un bien y la tendencia al aumento del tamaño medio de las explotaciones son objeto de atención en los países desarrollados, el factor importante desde el punto de vista de la competencia en el sector es la proliferación de la agricultura por contrato (MacLaren y Josling, 1999).

La literatura sobre el desarrollo agrícola muestra que las economías de escala en la producción no justifican unidades de explotación agrícola o pecuaria de gran tamaño (Abbott, 1998). En cambio, en la agricultura por contrato, el operador es responsable de manejar parte de una cadena integrada de procesos productivos, y tiene cada vez menos control sobre las decisiones. Una preocupación paralela se deriva de la tendencia a la integración entre firmas productoras de semillas y firmas que compran bienes agrícolas, pues la posibilidad de que los agricultores queden atrapados en medio de una operación comercial que no controlan y que su libertad para decidir y sus márgenes de ganancia se vean comprometidos es considerable (MacLaren y Josling, 1999). Algunos análisis sugieren que cuando un monopsonista puede forzar a proveedores competitivos a tomar decisiones de todo o nada, el resultado es socialmente eficiente, pero el monopsonista se apropia el excedente del proveedor (Taylor, 2004).

Un tema importante que se desprende del crecimiento y mayor cobertura de la agricultura por contrato es el efecto de la formación de aglomeraciones, y la integración vertical de las industrias, en la formación de los precios. Cuanto más integrada es una cadena productiva, menor es el número de mercados intermedios abiertos y competitivos y con un proceso transparente de formación de precios. En una situación extrema de integración vertical –desde la producción de la semilla hasta la venta en los supermercados– no habría mercado

en el que se formen los precios y se den las señales que requieren los agentes no integrados para medir su grado de competitividad<sup>4</sup>

Se ha argumentado que el modelo del agricultor-administrador puede ser satisfactorio desde el punto de vista del ingreso, porque el ingreso es más seguro y el agricultor garantiza su acceso a la mejor tecnología disponible. No obstante, aun desde esta perspectiva existen tensiones. El tema es controversial cuando las firmas que participan en la agricultura por contrato no son locales sino multinacionales. En ese caso puede suceder que los agricultores no salgan fortalecidos de la integración vertical con sus proveedores y compradores sino que se vean forzados a competir como productores de bienes no diferenciados con los agricultores-administradores de otros países (MacLaren y Josling, 1999).

### LOS SECTORES PROCESADOR Y COMERCIAL

La literatura sobre el mercadeo de productos agrícolas muestra la incidencia del poder de mercado de los agentes vinculados a los sectores procesador y comercial. Ese ejercicio del poder en los mercados locales indica la importancia de las políticas de competencia en los “agro-negocios” que abusan de su posición dominante<sup>5</sup>. Las grandes economías de escala en estas industrias pueden ser una razón para la diferenciación entre bienes agrícolas no diferenciados y bienes procesados<sup>6</sup>. No obstante, se sabe menos de las economías de escala en el sector comercial.

Los bienes diferenciados se destacan en este eslabón de la cadena agroindustrial. Para ellos, la participación de los costos de producción tiende a ser baja y los precios de importación son relativamente independientes de los precios finales, lo que favorece el ejercicio de poder de mercado. Un buen número de casos que

<sup>4</sup> Ver Murphy (1999) y Hefferman, Hendrickson y Gronski (1999).

<sup>5</sup> Ver Abbott (1998) y Henderson, Sheldon y Pick (1996).

<sup>6</sup> Aunque no hay relación entre la concentración de la industria y las prácticas anticompetitivas, éstas se ven facilitadas y a veces tienen como prerrequisito a las primeras. Cálculos recientes del Observatorio Agrocadenas Colombia indican que las agroindustrias colombianas de caucho, tabaco, chocolate y pasabocas de papa, yuca y plátano tienen altos grados de concentración. El procesamiento de arroz, el sacrificio de bovinos y porcinos, los lácteos y el azúcar tienen grados moderados. La industria textil, el sacrificio de pollos y el procesamiento de frutas y hortalizas tiene baja concentración. Los aceites y grasas y las confecciones son competitivos, pero están en el extremo superior de su rango.

justifican la necesidad de reforzar las políticas de competencia en el sector de alimentos corresponden al mercadeo y la distribución de estos bienes<sup>7</sup>.

Un tema sobresaliente es el de las empresas comercializadoras del Estado. Sometidas a disciplinas más estrictas en la Ronda Uruguay, los acuerdos multilaterales permiten este tipo de empresas, que son objeto de controversia por sus posibles efectos proteccionistas, su eventual carácter monopólico o monopsónico y por ser potenciales canales de subsidios. Pero la intervención estatal en la comercialización de bienes agrícolas no se limita a este tipo de empresas. El sector lechero de Estados Unidos, y otros con una intervención más moderada, está dominado por juntas de mercadeo de carácter federal y estatal, que actúan como una empresa comercializadora del Estado, con el detrimento consiguiente de la libre competencia (MacLaren y Josling, 1999).

Por último, cabe mencionar la protección a las designaciones de origen y su impacto sobre la libre competencia. Por definición, las designaciones de origen generan poder de mercado. Funcionan de manera parecida a las marcas en el contexto de la diferenciación de productos, pero permiten que las firmas lo obtengan cuando no pueden, por su tamaño, desarrollar este poder por sí mismas. En este caso, se debería preguntar si la diferenciación de productos y el poder de mercado son los medios adecuados para apalancar la posición competitiva de las firmas (Abbott, 1999).

## EL SENTIDO ECONÓMICO DE LAS LEYES DE COMPETENCIA

Los argumentos económicos en favor de las leyes de competencia se basan en su capacidad, real o potencial, para asegurar que los diferentes sectores funcionen en condiciones cercanas a la competencia perfecta (Ivaldi et al., 2003a y 2003b). La competencia perfecta es multifuncional por naturaleza y tiene efectos deseables en el corto y en el largo plazo. Por ejemplo, en el corto plazo, incrementa la eficiencia en la asignación de recursos y, en el largo plazo, la creación y adopción de innovaciones tecnológicas.

La libre entrada y salida de los agentes asegura que los precios al consumidor reflejen el costo de producción y que la tasa de retorno represente el costo de conseguir el capital más un retorno “normal” asociado al nivel de riesgo de la inversión. Las políticas de compe-

<sup>7</sup> Ver Abbott (1998), OECD (1996) y Solana-Rosillo y Abbott (1998).



tencia deben asegurar que los agentes no entren en colusión y no actúen de manera anticompetitiva, por ejemplo, absteniéndose de entrar al mercado de sus competidores o pactando precios. Deben evitar también que los agentes individuales aprovechen su posición dominante para excluir rivales y fijar precios superiores al costo marginal. En consecuencia tienden a focalizarse, principalmente, en las prácticas y en los acuerdos que crean barreras artificiales a la entrada de nuevos agentes.

Esta visión de las políticas de competencia es simple pero poderosa, aunque tiene debilidades cuando hay economías de escala. En estos casos, la alta concentración de la industria no sólo es inevitable sino que es eficiente y, por tanto, las políticas de competencia no se deben concebir para restaurar la competencia perfecta. Debe existir un balance entre la concentración y el poder de mercado y la eficiencia económica. Esta no sólo se manifiesta en unos costos de producción mínimos sino en el suministro de una canasta óptima de bienes (variedad), aunque a precios superiores a los que regirían en un mercado de competencia perfecta.

Diversas teorías estudian estas situaciones. Entre las más conocidas, la de incentivos a la investigación y desarrollo, que sostiene que las situaciones de monopolio generan más innovaciones; la de crecimiento endógeno, que encuentra resultados ambiguos sobre el impacto positivo de los monopolios en la innovación tecnológica; y la darwiniana (Porter, 1990), que sostiene que la competencia induce a los agentes económicos a comportarse de manera cercana a la maximización de beneficios y a innovar más. Así, no sólo es difícil identificar una política óptima de competencia, sino que es posible combinarla con la política comercial. Este resultado, conocido como “leyes de equivalencia”, sugiere que en mercados imperfectamente competitivos los instrumentos de política comercial pueden generar el mismo bienestar que la regulación doméstica y el uso combinado de impuestos y subsidios (MacLaren y Josling, 1999).

Para profundizar este punto, consideremos las implicaciones de cuatro modelos de mercado. Veamos primero el modelo de productos diferenciados, con un gran número de firmas que usan tecnologías con economías de escala, y unos consumidores que valoran la diversidad de bienes<sup>8</sup>. Debido a las economías de escala, sólo una firma debe producir cada bien y la competencia genera beneficios nulos (como en competencia perfecta). En estas condiciones, una política

<sup>8</sup> Ver Helpman y Krugman (1985 y 1989) y Krugman (1989).

de competencia basada en la *regla de la razón* llevaría a más fusiones y adquisiciones. Una política de competencia estricta reduciría la eficiencia, con precios más altos y menor bienestar (como una política comercial proteccionista). En este caso, la política comercial y la de competencia tienden a ser independientes (Levinsohn, 1996).

Consideremos ahora un oligopolio doméstico. Las economías de escala y una política de competencia laxa permitirían que algunas firmas domésticas amplíen su producción y reduzcan los costos medios. Así, es posible que la industria pase de competir con las importaciones a exportar. Una política comercial proteccionista combinada con una política de competencia laxa generaría los mismos incentivos. En cambio, una política proteccionista, junto a una política de competencia estricta, no produciría este resultado (“protección de las importaciones y promoción de las exportaciones”) (Krugman, 1989).

Veamos, en tercer lugar, el caso del oligopolio doméstico pero en una industria que produce un bien homogéneo (no diferenciado) con costos constantes. Si la firma compite *a la Cournot* (es decir, en cantidades), el bienestar cae a medida que la industria se concentra y el resultado se acerca al del monopolio. En estas condiciones, las firmas no tienen incentivos para fusionarse. Si enfrentan la competencia de un oligopolio extranjero al reducirse las barreras comerciales, la producción nacional disminuye pero la demanda total aumenta y los consumidores se benefician. En cambio, si los bienes son diferenciados y las firmas compiten *a la Bertrand* (es decir, en precios) hay incentivos para las fusiones y la liberalización comercial genera precios mayores, perjudicando a los consumidores. Estos resultados muestran que la política de competencia puede determinar los resultados de la liberalización.

Por último, examinemos una industria con una firma dominante y firmas “secundarias” en competencia intensa. Con la liberalización comercial y la entrada de firmas extranjeras, el precio baja y las firmas “secundarias” salen del mercado. Las circunstancias creadas por la liberalización aumentan la posibilidad de que las empresas extranjeras tengan una actitud predatoria con las firmas domésticas y viceversa. En este caso la política doméstica de competencia tiene un papel importante (MacLaren y Josling, 1999).

Como se desprende de estos ejemplos, puede suceder que las políticas comercial y de competencia no tengan interacción alguna o que la interacción anule sus efectos. El resultado depende de la estructura de mercado de la industria afectada que, a su vez, obedece a los efectos de estos dos tipos de política económica. Es decir, la interacción

entre estos efectos depende de que haya economías de escala en la industria en cuestión (ibíd.).

### **TENSIONES ENTRE LA POLÍTICA DE COMPETENCIA Y LA POLÍTICA AGRÍCOLA**

La política agrícola se ha empleado tradicionalmente para lograr objetivos no económicos, como proteger a la población rural y defender sus niveles de ingreso. Éstos implican una redistribución del ingreso o de la riqueza hacia grupos o subsectores específicos<sup>9</sup>, aumentando los precios, el ingreso y las ganancias de estos subsectores. Este efecto contradice los objetivos generales de la política de competencia, que pretende evitar que los grupos de interés tomen ventaja de su posición para aumentar los precios de sus bienes, sus ingresos y sus ganancias. En cierto sentido, mientras que la motivación de la política de competencia es maximizar el interés general, la política agrícola tiende a maximizar intereses particulares.

Aunque los acuerdos multilaterales de comercio han limitado el espectro de objetivos aceptables de la política agrícola, esta limitación es aún reducida. Los arreglos institucionales para implementar la política agrícola suelen crear, directa o indirectamente, condiciones para que algunos grupos ejerzan poder de mercado<sup>10</sup>. Las empresas comercializadoras del Estado y las juntas de mercadeo son buenos ejemplos. Cabe señalar que el poder de mercado no se limita al mercado doméstico sino que, en el caso de países grandes, se extiende a los mercados internacionales<sup>11</sup>.

Cuando los países fijan cuotas o aranceles a la importación de bienes agrícolas, es posible que su implementación dé poder de mercado a firmas individuales (como usuarios oligopólicos de esas cuotas). Esto puede suceder también con algunos mecanismos de estabilización de precios y de promoción de exportaciones.

### **¿EXISTE UNA POLÍTICA ÓPTIMA DE COMPETENCIA?**

Las dos secciones anteriores indican que no hay una respuesta obvia. La premisa en que se basa la bondad de la liberalización comercial

<sup>9</sup> Ver World Bank (1986), Abbott (1998) y Young, Marchant y McCalla (1991).

<sup>10</sup> Ver Sorenson (1991) y Dixit y Josling (1997).

<sup>11</sup> Existen varios medios para ejercer poder de mercado en el contexto internacional. Un arancel o un impuesto a la exportación que fije un país grande produce este efecto.

es que el libre comercio produce beneficios mutuos a los países. El interés en reformar la política agrícola y en implementar una política de competencia que sea efectiva se basa en este principio (Abbott, 1998). El análisis de las estructuras de mercado no competitivas indica que existen excepciones importantes a este principio. La nueva teoría del comercio encuentra que los impuestos a las exportaciones, los aranceles y los subsidios producen resultados de bienestar superiores para el país que los establece. En este sentido, es indispensable conocer la naturaleza de los mercados y saber cómo compiten las firmas para determinar la política óptima.

Es claro entonces que la teoría económica no predice en sí misma cuál es la mezcla adecuada de política de competencia y de política agrícola y que es necesario analizar las situaciones específicas para evaluar los *trade-offs* de la interacción entre ambas políticas. La política de competencia busca corregir distorsiones como el poder de mercado y las prácticas restrictivas. Los objetivos no económicos de la política agrícola hacen parte de esas distorsiones y llevan a intervenciones que interactúan con el poder de mercado y son la razón de ser de buena parte de esta política. En los casos en que el poder de mercado causa distorsiones internacionales, la política óptima puede ser la que permite capturar las ganancias del ejercicio de ese poder y no la que busca eliminarlas.

Hay dos enfoques para abordar el problema de la política óptima. El del bienestar total, que reconoce el *trade-off* entre los efectos negativos del ejercicio del poder de mercado y los efectos positivos de las economías de escala sobre la eficiencia (OECD, 1996). Y el de la respuesta de los mercados<sup>12</sup>, que se enfoca en sus características particulares más que en la ausencia de barreras comerciales. Según este último, ciertas condiciones de los mercados obligan a que las firmas fijen un nivel de precios igual al costo medio aunque operen con economías de escala internas (Baumol y Panzar, 1982). Esas condiciones dependen de la posibilidad de entrada de nuevas firmas, cuya competencia garantiza que la política óptima de precios lleve al resultado esperado. No obstante, los costos irrecuperables y la inexistencia de restricciones al comportamiento de las firmas establecidas pueden dificultar la libre entrada y salida. En estas condiciones, el gobierno tiene un papel importante en la definición y cumplimiento de las políticas comercial y de competencia.

<sup>12</sup> Su grado de contestabilidad.

Según MacLaren y Josling (1999), una política de competencia basada en la *regla de la razón* acompañada por una política de libre comercio propicia el ambiente para que los mercados respondan favorablemente. Además de esta regla general, es preciso examinar los eslabonamientos del sector agrícola.

Como se mencionó, en la producción de insumos agrícolas es usual que haya pocas firmas y son frecuentes las fusiones y adquisiciones. Para que el sector agrícola sea tecnológicamente dinámico es esencial que la producción de los insumos sea elástica. Para que la producción agrícola no sea explotada por el poder de mercado, la política de competencia es fundamental para que los mercados de insumos agrícolas respondan favorablemente.

Los sectores de mercadeo y procesamiento de bienes agrícolas también se han concentrado, quizá para responder a la concentración de la distribución (en especial de la minorista). Como en el caso anterior, la respuesta de estos mercados depende en gran medida de la política de competencia.

La distribución es la que más se aproxima al modelo de competencia monopolista de bienes diferenciados y economías de escala. La proliferación de marcas y bienes que en últimas son propiedad de una sola firma sugiere que participan menos agentes de los que parece y este modelo es apropiado para representarla.

Finalmente, el sector de la producción es el más competitivo, aunque en algunos subsectores ha habido cambios importantes en la estructura industrial, como los esquemas de contratación que implican la integración vertical o, al menos, la coordinación vertical entre agentes vinculados a los diferentes sectores. Aunque la agricultura por contrato requiere la política de competencia para evitar las prácticas comerciales abusivas, el papel de esta política hoy no parece ser especialmente crítico.

## EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

Las cláusulas sobre política de competencia se incluyen en un acuerdo de libre comercio con el fin de preservar las ganancias esperadas de las concesiones que se obtienen en la negociación. Las prácticas anticompetitivas pueden tener un efecto similar al de una barrera comercial: impedir el acceso a las mercancías importadas. En general, se pacta el establecimiento o mantenimiento de una política de competencia y la designación de una autoridad que haga cumplir la ley e imponga sanciones por violación de las normas, con base en el principio de no

discriminación en la aplicación de la ley y siguiendo el debido proceso. Los temas de principio en esta materia no se pueden llevar a los mecanismos de solución de controversias del acuerdo correspondiente. Estas son las líneas básicas que adopta el capítulo de competencia del acuerdo de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos.

Así, el acuerdo no impone obligación alguna sobre la definición y orientación de las políticas de competencia, más allá del enunciado general de que deben ser “económicamente consistentes”. Es decir, los dos Estados no ceden su derecho a decidir de manera autónoma su política de competencia y ésta no es objeto del mecanismo de solución de controversias; de modo que se mantienen las diferencias en materia de política de competencia a nivel sectorial.

Una rápida ojeada a la política de competencia relacionada con el sector agrícola de Estados Unidos, indica que a pesar de que la ley de competencia es general a todos los sectores de la economía, existe un cuerpo sustancial de normas específicas para el sector, orientadas a: mantener la capacidad de negociación y proteger a los productores en situaciones de asimetría y poder de mercado; y preservar el uso de instrumentos de política sectorial que, de una u otra forma, introducen elementos anticompetitivos. Además, la legislación de competencia tiene dos características generales que son importantes. La primera es su aplicación extraterritorial. La segunda es la autorización explícita de prácticas anticompetitivas a sus agentes económicos en los mercados de exportación.

El panorama es diferente en la legislación colombiana. No hay normas de aplicación particular para el sector y cuando los instrumentos de política sectorial afectan la competencia, las normas que los crean no los salvaguardan con respecto a ésta. Hay varios ejemplos en que estos instrumentos pueden chocar con las leyes de competencia, como los fondos de estabilización de precios, los mecanismos de concertación (e implementación de medidas) para las cadenas productivas y los convenios de absorción de cosechas. En un ámbito más amplio, las sociedades de comercialización internacional.

El acuerdo mejora el acceso mutuo a los mercados de ambos países y el nivel de contestabilidad en los mercados aumenta<sup>13</sup> en mayor proporción en el mercado interno colombiano, debido a la diferencia de tamaño de las economías. Por ello se pueden enfrentar situaciones como las siguientes: aumento de la exposición de los agentes domés-

<sup>13</sup> Esto es cierto para la competencia entre agentes nacionales y de Estados Unidos, pero no opera de la misma forma entre agentes extranjeros.

ticos a situaciones desfavorables de poder de negociación asimétrico, así como de su grado de exposición a la acción de eventuales carteles que tengan origen en Estados Unidos u otros países; generación de incentivos para la cartelización en mercados donde esta práctica no existe, en particular involucrando a agentes domésticos y extranjeros; aumento de la vulnerabilidad de algunos instrumentos generales de promoción de exportaciones y de política sectorial.

Estos posibles resultados tendrían dos consecuencias: alimentar las tensiones entre la política sectorial y la política de competencia y profundizar las asimetrías que tienden a afectar negativamente a los productores nacionales.

#### SECTOR AGRÍCOLA Y LEGISLACIÓN DE COMPETENCIA EN ESTADOS UNIDOS

En los últimos años, las agencias que velan por el cumplimiento de las leyes de competencia en Estados Unidos han sufrido presiones crecientes de los agentes del sector agropecuario para que su vigilancia sea más estricta. En respuesta a estas presiones, la División Antitrust del Departamento de Justicia (DOJ) creó en 2000 el cargo de Consejero Especial para la Agricultura e incrementó sus contactos con los productores y otros agentes para escuchar sus inquietudes. En 1999 el DOJ, el Departamento de Agricultura (USDA) y la Comisión Federal de Comercio (FTC) suscribieron un memorando de entendimiento para formalizar y reafirmar el trabajo conjunto en materia de cumplimiento de las leyes de competencia en el sector.

En Estados Unidos todas las industrias están sujetas a las mismas leyes de competencia. Pero hay excepciones en las que su aplicación está limitada por disposiciones específicas. Cuando así sucede, las normas que las establecen tienden a ir más allá de las leyes de competencia y a fijar reglas particulares, con el fin de regular el comportamiento de los agentes. A continuación se indican las disposiciones específicas más importantes para el sector agrícola.

Existen dos leyes que regulan directamente los temas de competencia que son específicas para el sector. La Packers and Stockyards Act, instituida en 1921, referida a temas de competencia, prácticas comerciales y protección financiera. Su objetivo básico es mantener una competencia efectiva y prácticas justas de comercio en los mercados de ganado, carne y aves.

La segunda es la Capper-Volstead Act de 1922. La excepción contemplada en la ley se refiere a la posibilidad de que los productores agropecuarios actúen en asociaciones con el fin de procesar,

preparar, manipular y mercadear a través del comercio interestatal e internacional, en forma colectiva, sus productos. Es decir, esta ley permite reducir la competencia entre productores agropecuarios cuando se unen y participan en el mercado como si fueran un solo agente económico. En consecuencia, tienen la capacidad para acordar legalmente precios de venta, distribuir mercados de manera implícita o explícita y recurrir a otras prácticas que son ilegales a la luz de las leyes de competencia<sup>14</sup>.

Una ley complementaria es la Agricultural Fair Practices Act de 1967<sup>15</sup>, que resguarda la capacidad e independencia de los productores agropecuarios para pertenecer o celebrar contratos con las organizaciones de productores cobijadas por la anterior. La ley considera que interferir el derecho de los productores a unirse voluntariamente en asociaciones cooperativas en la forma que autoriza la Capper-Volstead Act es contrario al interés público y perjudica el flujo libre y ordenado de bienes en el comercio interestatal e internacional.

Otra ley agrícola que incide en las leyes generales de competencia es la Agricultural Marketing Agreement Act de 1937, que en esencia se refiere a la instauración y organización de acuerdos de mercadeo, juntas de mercadeo creadas por productores y operadores, y sus comités administradores. Estas instituciones tienen una amplia gama de funciones que pueden entrar en contradicción con las leyes de competencia, pero cuyo objeto no se relaciona directamente con éstas. La ley menciona explícitamente que estos acuerdos no violan las leyes de competencia y son legalmente válidos.

Con un espíritu similar al del componente de prácticas comerciales de la Packers and Stockyards Act, la Perishable Agricultural Commodities Act (PACA) regula las prácticas comerciales de comisionistas, distribuidores y agentes comerciales de bienes agrícolas perecederos. Aprobada en 1930, se refiere al comercio de frutas y verduras frescas, congeladas o empacadas en hielo en el circuito interestatal o internacional. En esencia, prohíbe las prácticas comerciales injustas de estos agentes, exige una licencia para operar en el mercado, crea obligaciones

<sup>14</sup> Antes de aprobar esta ley, los agricultores eran objeto de demandas y acciones legales porque actuaban conjuntamente para mercadear sus productos. En el caso *Loewe vs. Lawlor* (1908) la Corte dejó claro que la Sherman Act no incluía una disposición que exceptuara a las organizaciones agrícolas y que sus actividades conjuntas de mercadeo o fijación de precios eran prohibidas por la sección primera.

<sup>15</sup> Promulgada en respuesta a innumerables casos de discriminación e intimidación a productores por ejercer su derecho a asociarse y aprovechar la excepción que les concede la Capper-Volstead Act.



adicionales para el reconocimiento de daños a agentes perjudicados por las conductas que regula y establece sanciones.

A continuación se mencionan otras leyes sectoriales y generales que inciden en la competencia dentro del sector. La Cooperative Marketing Act, de 1926, autoriza a los productores, a través de asociaciones, el intercambio y difusión de información económica y de mercados, cuya adquisición e intercambio podrían considerarse ilegales en condiciones normales, pues facilita las prácticas que restringen la competencia. La Fishermen's Collective Marketing Act, de 1934, es una ley similar a la Capper-Volstead Act en cuanto da a los pescadores la misma protección frente a las leyes de competencia. La Robinson-Patman Act (Price Discrimination Act), aprobada en 1936, permite que las cooperativas de agricultores cobijadas por la Capper-Volstead Act devuelvan a sus miembros parte o todos sus beneficios netos en proporción a las ventas a o a través de la asociación<sup>16</sup>. Una reforma de 1994 a la Federal Trade Commission Act, de 1914, establece que la FTC no tiene autoridad para investigar o enjuiciar a ninguna cooperativa agrícola por conductas permitidas por la Capper-Volstead Act y exceptúa de su jurisdicción a las juntas de mercadeo.

Por último, hay que mencionar dos aspectos generales de la legislación de competencia de Estados Unidos que son importantes para nuestro tema. El primero es su carácter extraterritorial, derivado de la teoría del efecto, según la cual la jurisdicción de sus agencias de competencia se genera en razón de los efectos de la actividad anti-competitiva en el comercio (interno y exterior) de Estados Unidos y no en razón de la localidad en que tiene lugar ni de la nacionalidad de los sujetos. El principio se basa en el hecho de que la ley de competencia<sup>17</sup> declara ilegales las conductas que restrinjan o intenten monopolizar el comercio entre los Estados o con naciones extranjeras, lo que da cabida a los efectos de las exportaciones e importaciones de Estados Unidos<sup>18</sup>.

El segundo se refiere a la regulación de las actividades exportadoras. Las normas<sup>19</sup> permiten que las firmas se asocien para hacer exportaciones, aunque las prácticas y conductas en que incurran esas asociaciones puedan violar las leyes de competencia, a condición de que las firmas obtengan previamente un certificado de revisión, las

<sup>16</sup> La ley se aplica a todo tipo de cooperativas, no sólo a las agrícolas.

<sup>17</sup> La Sherman Act y la Clayton Act.

<sup>18</sup> Dentro de las limitaciones que establece la Foreign Trade Antitrust Improvements Act de 1982.

<sup>19</sup> Web-pomerene Act y Foreign Trade Company Act.

actividades se orienten exclusivamente al mercado externo y no tengan efecto perjudicial sobre el mercado interno.

#### SECTOR AGRÍCOLA Y LEGISLACIÓN DE COMPETENCIA EN COLOMBIA

Las normas de competencia que rigen en Colombia están contenidas, en lo fundamental, en la Ley 155 de 1959 y en el Decreto 2153 de 1992. Son de carácter general y no contienen disposiciones específicas, o excepciones, sobre la promoción de la competencia en el sector agrícola. No obstante, el parágrafo del artículo 1.º de la Ley 155 establece la posibilidad de que el gobierno apruebe convenios que sean necesarios para estabilizar un “sector básico” de la economía, aunque en principio puedan restringir la competencia.

La definición de “sector básico” es amplia: actividades que puedan tener importancia fundamental para la estructuración racional de la economía y la provisión de bienes y servicios necesarios para el bienestar general<sup>20</sup>. Esta definición cobija al sector agrícola, y a muchos otros. La Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) estableció un conjunto de normas que debe cumplir un acuerdo de este tipo para ser aprobado, entre ellas la indicación del mecanismo que le permita vigilar el comportamiento del sector, de modo que cuando a juicio de la SIC se hayan superado las situaciones que motivaron el acuerdo y el sector esté estable, pueda darlo por terminado aun antes del plazo previsto<sup>21</sup>. No se establecen criterios a priori para determinar la inestabilidad ni para el regreso a la estabilidad del sector en cuestión. Por otra parte, se prohíbe la autorización de acuerdos que ya estén en ejecución, que guarden relación con conductas que se estén investigando o que hayan sido objeto de sanción o prohibición por la SIC<sup>22</sup>.

En el ámbito sectorial, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural tiene la función de regular los mercados internos de bienes agropecuarios y pesqueros y determinar sus políticas de precios (y de sus insumos) cuando detecte fallas de mercado, así como proponer a las instancias correspondientes la adopción de medidas correctivas para eliminar las distorsiones de la competencia interna<sup>23</sup>. En la práctica, el Ministerio ha intervenido en la fijación de algunos precios, pero no ha ido más allá en el uso de esta disposición.

<sup>20</sup> Decreto 3307 de 1963.

<sup>21</sup> Circular única de la SIC.

<sup>22</sup> En la práctica, a la fecha, esta norma nunca ha sido implementada.

<sup>23</sup> Decreto 2478 de 1999.

## DISPOSICIONES SOBRE COMPETENCIA EN EL TLC COLOMBIA-ESTADOS UNIDOS

Según los textos preliminares del acuerdo de libre comercio entre Colombia y Estados Unidos<sup>24</sup>, el capítulo de competencia tiene como objetivo preservar los beneficios concedidos en el acuerdo mediante la proscripción de las conductas anticompetitivas, la implementación de políticas de competencia económicamente consistentes y la cooperación en esta materia. Establece que las partes adoptarán o mantendrán la legislación que proscriba las prácticas anticompetitivas, promueva la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores y las acciones apropiadas. Compromete a las partes a mantener una autoridad responsable de velar por el cumplimiento de estas normas y que no podrá discriminar a los sujetos objeto de sus procedimientos sobre la base de su nacionalidad, sujeta al debido proceso.

Reconoce la importancia de la cooperación en este campo y establece un grupo de trabajo. Preserva la potestad de los gobiernos para designar monopolios privados y crear y operar empresas del Estado, pero limita su operación para que no creen obstáculos al comercio y la inversión. Reconoce que el cobro de precios diferentes cuando se basan en consideraciones comerciales normales, dictadas por el mercado, no incumple las obligaciones de los monopolios designados o las empresas del Estado. Prevé una serie de obligaciones de suministro de información no confidencial entre agencias de gobierno, a fin de garantizar la transparencia. Finalmente, establece la celebración de consultas entre las partes y algunos límites a la solución de controversias.

## IMPLICACIONES DE POLÍTICA PARA EL SECTOR AGRÍCOLA

Del modelo de una agricultura tecnológicamente dinámica se desprenden dos consideraciones. Primera, la competencia entre los agentes vinculados a la producción primaria es fundamental para la adopción de nuevas tecnologías. Segunda, se debe garantizar la provisión de insumos de alto impacto en la productividad en condiciones de oferta relativamente elástica.

De la caracterización de los eslabonamientos del sector se desprende que la producción primaria se realiza en condiciones más

<sup>24</sup> Página web del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, <http://www.tlc.gov.co/VBeContent/TLC/newsDetail.asp?id=5023&IDCompany=37>

competitivas que las actividades con las que se relaciona hacia atrás y hacia adelante. A medida que aumenta la concentración de estos sectores, los productores agrícolas pierden poder de negociación y pueden ser objeto de prácticas comerciales restrictivas<sup>25</sup>.

Aunque el examen de la situación actual de la producción agrícola no parece justificar una aplicación estricta de la política de competencia, la evidencia indica que no es aconsejable que sea laxa en extremo. En particular, el desarrollo previsible de la agricultura por contrato lleva a que los sectores ubicados en eslabones posteriores de la cadena productiva desarrollen actividades en el sector primario. Por tanto, actúan simultáneamente como productores y compradores del mismo bien y crean condiciones para abusar del poder de mercado.

Además, a diferencia de lo que ocurre en otros sectores, en el sector agrícola el desarrollo tecnológico se lleva a cabo en su exterior, como sucede con los insumos y la tecnología agronómica. Por tanto, dentro del sector no existe un *trade-off* entre concentración, o incluso monopolización (protección a la propiedad intelectual), y eficiencia, que justifique una política laxa de competencia.

En el contexto internacional pueden ser determinantes las asimetrías en la capacidad de los agricultores para influir en las decisiones de política sectorial y comercial. Su influencia en los países desarrollados puede llevar a que las medidas de apoyo a la producción o las medidas comerciales tengan efectos indeseables sobre la agricultura de otros países y que los agricultores locales no tengan posibilidad de mitigarlos.

Del examen de las políticas de competencia de Estados Unidos y Colombia se desprende que nuestro país está en clara desventaja. Ante el eventual y previsible incremento de las tensiones entre política sectorial y política de competencia ocasionado por la implementación del acuerdo de libre comercio, Colombia no contaría con instrumentos adecuados para proteger a los productores agrícolas de las asimetrías de poder de negociación ni para salvaguardar los instrumentos de política sectorial que puedan chocar con la ley de competencia.

En vista de lo anterior, es aconsejable que en la revisión de la actual política de competencia se considere un trato especial al sector agrícola. En particular, poner en consideración las siguientes ideas: determinar las condiciones en que se puede permitir que los produc-

<sup>25</sup> Algunos estudios indican que en el sector de distribución, por ejemplo, los efectos de la concentración se manifiestan en situaciones de tipo oligopsonico más que oligopólico. Es decir, los agentes tienen una mayor potencialidad de ejercer poder de mercado hacia atrás que hacia adelante.

tores primarios actúen colectivamente en los mercados; determinar las condiciones en que la autoridad competente puede y debe regular de manera específica un mercado o grupo de agentes económicos, para garantizar condiciones equitativas de negociación a los productores primarios; usar la regla de la razón como principio guía de aplicación de la política de competencia en el sector como un todo; producción primaria y relaciones con otros sectores; garantizar una aplicación rigurosa de la ley de competencia para el sector en su conjunto, lo que quizá implique crear un área agrícola en el organismo competente; establecer chequeos cruzados entre el Ministerio de Agricultura y la autoridad de competencia, para exceptuar de la aplicación de las normas de competencia los instrumentos de política sectorial que lo requieran.

La dimensión internacional del problema tiene gran importancia. Además de un adecuado tratamiento de la legislación nacional en la materia, se requiere la ampliación de acuerdos plurilaterales o bilaterales de cooperación<sup>26</sup>. En el caso del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos es conveniente que se estudien y adopten, a través del Grupo de Trabajo, normas que favorezcan, como mínimo, una mayor transparencia y suministro de la información relevante (como exigir que las firmas notifiquen cualquier fusión y adquisición que pueda afectar el mercado doméstico).

En síntesis, en un contexto de liberalización comercial relativa de la agricultura, las políticas comercial y de competencia no son sustitutas. Y para lograr un sector agrícola tecnológicamente dinámico que contribuya al desarrollo económico se requiere una política de competencia clara, bien concebida y adecuadamente ejecutada.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Abbott, P. "Competition Policy and Agricultural Trade", Paper presented at the OECD Workshop on Emerging Trade Issues in Agriculture, OECD Directorate for Food, Agriculture and Fisheries/Trade Directorate, 1998.
2. Baumol, W.; J. Panzar y R. Willig. *Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure*, New York, Harcourt Brace Jovanovich, 1982.
3. Dixit, P. y T. Josling. "State Trading in Agriculture: An Analytical Framework", *LATRC Working Paper 4*, 1997.

<sup>26</sup> Esto no implica negociar un acuerdo multilateral de competencia per se. Es un llamado a que las negociaciones tengan en cuenta, de manera explícita, la estructura del mercado mundial de bienes agrícolas y de los sectores conexos.

4. Hayami, Y. y V. Ruttan. *Agricultural Development. An International Perspective*, Baltimore y London, The Johns Hopkins University Press, 1985.
5. Hefferman, W.; M. Hendrickson y R. Gronski. "Consolidation in the Food and Agriculture System", Report to the National Farmer's Union (US), NFU, USA, 1999.
6. Helpman, E. y P. Krugman. *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, MA, The MIT Press, 1985.
7. Helpman, E. y P. Krugman. *Trade Policy and Market Structure*, Cambridge, MA, The MIT Press, 1989.
8. Henderson, D.; I. Sheldon y D. Pick. "International Commerce in Processed Foods: Patterns and Curiosities", *IATRC Working Paper 3*, 1996.
9. Ivaldi, M.; B. Jullien; P. Rey; P. Seabright y J. Tirole. "The Economics of Unilateral Effects", Interim Report for DG Competition, IDEI, Tolouse, European Commission, 2003.
10. Ivaldi, M.; B. Jullien; P. Rey; P. Seabright y J. Tirole. "The Economics of Tacit Collusion", Final Report for DG Competition, IDEI, Tolouse, European Commission, 2003.
11. Krugman, P. "Industrial Organization and International Trade", R. Schmalensee y R. Willig, eds., *Handbook of Industrial Organization*, vol. II, New York, North Holland, 1989.
12. Levinsohn, J. "Competition Policy and International Trade", J. Bhagwati y R. Hudec, eds., *Fair Trade and Harmonization*, vol. 1, Cambridge, MA, The MIT Press, 1996.
13. MacLaren, D. y T. Josling. "Competition Policy and International Agricultural Trade", *IATRC Working Paper 7*, 1999.
14. Meerman, J. *Reforming Agriculture. The World Bank Goes to Market*, A World Bank Operations Evaluation Study, Washington, D. C., The World Bank, 1997.
15. Ministerio de Agricultura, IICA y Observatorio Agrocadenas Colombia. *Documentos de Trabajo 75-86*, Bogotá, 2005.
16. Murphy, S. "Market Power in Agricultural Markets: Some Issues for Developing Countries", *Development and Equity Working Paper 6*, 1999.
17. OECD. *Competition Policy and the Agro-Food Sector*, OECD/GD 81, Paris, 1996.
18. Olson, M. *The Logic of Collective Action*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1965.
19. Pate, H. "Statement Before the Committee on the Judiciary", United States Senate, Concerning Antitrust Enforcement in the Agricultural Marketplace, October 30, 2003.
20. Porter, M. *The Competitive Advantage of Nations*, London, MacMillan Press, 1990.
21. Rural Advancement Foundation International (RAFI). "The Life Industry 1997: The Global Enterprises that Dominate Commercial Agriculture, Food and Health", 1997, pp. 1-3.
22. Solana-Rosillo, J. y P. Abbott. "International Entry Mode Decisions by Agribusiness Firms: Distribution and Market Power", paper presented at the Session on "Foreign Direct Investment and Trade in the US

- Agribusiness Industry” at the Annual Meeting of the American Association of Agricultural Economics, 1998.
23. Sorenson, V. “The Economics and Institutional Dimension of State Trading”, L. Vernon et al., eds., *State Trading in International Agricultural Markets: Institutional Dimensions and Selected Cases*, Washington, D. C., International Council on Agricultural Trade, 1991.
  24. Stevens, R. y C. Jabara. *Agricultural Development Principles. Economic Theory and Empirical Evidence*, Baltimore y London, The Johns Hopkins University Press, 1988.
  25. Taylor, R. “The Many Faces of Power in the Food System”, paper presented at the Department of Justice/Federal Trade Commission, Workshop on Merger Enforcement, 2004.
  26. World Bank. *World Development Report 1986*, New York, Oxford University Press, 1986.
  27. Young, L.; M. Marchant y A. McCalla. “The Political Economy of Agricultural Trade: A Review of the Literature on Domestic Policy Behavior and International Price Formation”, *Report AGES 9103*, 1991, Washington, D. C., Economic Research Service, USDA.